



PROJET IMMOBILIER

100 % de réussite avec mon notaire !

La réussite d'un projet immobilier, elle se joue en sélectionnant le bon interlocuteur, le notaire. Ses compétences juridiques et son expérience bénéfique permettent de gagner la partie lorsqu'il s'agit de vendre ou acheter.

Découvrons sa stratégie basée sur des valeurs clés !

La 100^{aine} DE NOTAIRES ET NÉGOCIATEURS DU



LES BONS INTERLOCUTEURS

Retrouvez les coordonnées des notaires négociateurs dans ce numéro, en rubrique : « Où trouver votre notaire »

1 00, voilà un chiffre qui correspond bien à votre magazine mensuel *IMMO NOTAIRES* qui fête sa centième parution. Une valeur qui atteste de la belle expérience de la revue au service de votre information puisque sa sortie remonte à 2007 !

Depuis toutes ces années, les notaires du Sud-Ouest ont répondu présent pour vous accompagner dans vos projets immobiliers. Au travers des nombreuses offres immobilières sélectionnées pour que vous réalisiez une bonne acquisition. Avec les divers sujets sur l'actualité de l'immobilier, le droit de la famille, de l'entreprise... pour que vous disposiez des bonnes informations.

Un beau numéro « 100 » qui se prête à de nombreuses déclinaisons que nous vous suggérons de découvrir dans ce dossier. Nous espérons qu'il vous donnera envie à 100 % de réaliser votre projet aux côtés de votre notaire et que cette transaction vous donnera satisfaction à 100 %.

Avec le vœu que nous formons de vous garder comme fidèles lecteurs pour les 100 prochains numéros ! Bienvenue pour cette centième et découvrons la centaine de professionnels du notariat, spécialiste de l'immobilier, prête à vous conseiller.

100 % PROFESSIONNELS

Incontournables pour acheter un bien immobilier, les notaires le sont tout autant pour le négociateur. Dès la phase de prospection, ils peuvent vous épauler dans cette mission qui nécessite du temps et réclame des compétences.

Un achat immobilier exige en effet de s'entourer des meilleurs professionnels pour acheter au prix du marché et en toute sécurité. Deux aspects où les notaires savent se démarquer : ils expertisent les biens pour les proposer à un prix réaliste sur le marché. Ils encadrent la transaction avec un maximum de précautions juridiques pour aboutir à la signature de l'acte de vente en toute sécurité.



PAROLE D'EXPERT

Sybille BIAIS

NÉGOCIATRICE à l'Étude Biais, Vergez- Pascal et Girardot à Bordeaux

En quoi le service de négociation des études sécurise-t-il les transactions ?

Sybille Biais : *Le service de négociation immobilière réunit toutes les conditions pour instaurer une vraie relation de confiance entre le négociateur et son client, qu'il soit acheteur ou vendeur. Cette qualité de service incomparable, elle découle de la réelle maîtrise du dossier. En effet, le rôle du négociateur consiste à réunir en amont tous les documents nécessaires à l'estimation et à la mise en vente : actes antérieurs, diagnostics, présence d'éventuelles servitudes, cahier des charges... Conjointement, une étude du PLU et de l'urbanisme peut être menée au préalable. En effet, en exerçant notre métier au sein de l'étude aux côtés des notaires, nous disposons en direct de tous les conseils juridiques et fiscaux utiles pour la vente des biens immobiliers, comme le calcul de la plus-value pour la vente d'une résidence secondaire par exemple.*

Ainsi, le vendeur connaît tous les tenants et aboutissants de la transaction avant de proposer son bien à la vente.

De son côté, l'acquéreur profite d'un accès privilégié à tous ces éléments très utiles avant d'effectuer la visite de l'appartement ou de la maison à vendre. Toutes ces informations lui permettent de faire sa proposition d'achat dans de bonnes conditions.

En interlocuteurs privilégiés, nous accompagnons nos clients depuis la mise en vente jusqu'à la signature de l'acte définitif. Ainsi, nous les tenons informés de toute l'avancée du dossier.

SUD-OUEST

Ce savoir-faire, il trouve toute son expression au sein des *Services immobiliers et expertises* des études de la Gironde, de la Dordogne et des Landes. Des professionnels dédiés, les négociateurs, accueillent le public pour répondre à tous les projets, qu'il s'agisse de vendre ou d'acheter. Des prestations exclusives en matière de transaction immobilière qui se traduisent par :

- des conseils patrimoniaux ;
- un interlocuteur unique jusqu'à la vente ;
- la signature d'un mandat notarial ;
- la maîtrise de l'expertise immobilière ;
- un suivi rigoureux des clients ;
- des mises à prix conformes au marché ;
- des honoraires avantageux entre 3,5 % et 5 % en moyenne ;
- un compromis de vente fiable.

Tous ces avantages propres à la négociation notariale, ils profitent en



outre de la force du réseau de négociation notariale du Sud-Ouest.

Cette entité s'appuie sur une 100^{aine} de notaires qui assurent cette activité de négociation au moyen d'outils communs tels qu'un fichier qui regroupe des 100^{aines} de biens à vendre.

Des *Services immobiliers et expertises* complètement tournés vers le

public puisqu'ils comptent au total près de 40 négociateurs. Toutes ces forces réunies, notaires et négociateurs, assurent un excellent maillage du territoire. Quel que soit le secteur, le notariat occupe le terrain pour permettre à chacun de vendre ou acheter dans les meilleurs délais et en toute sérénité.



PAROLE D'EXPERT

Géraldine GODIN

CLERC NÉGOCIATEUR à l'Étude Breyne et Breyne-Talucier à Bordeaux

Que conseillez-vous aux vendeurs pour négocier vite et bien ?

Géraldine Godin : *Nous invitons les vendeurs à se fier aux compétences et à l'expérience du négociateur. Ce dernier possède une parfaite connaissance du marché local lorsqu'il s'agit de réaliser l'estimation d'un bien. Une prestation qui se déroule en toute objectivité et transparence.*

Pour vendre vite et bien dans la conjoncture actuelle, le produit doit être au prix du marché. Pour cela, nous disposons de tous les outils pour estimer au mieux la maison ou l'appartement. Cela repose sur le rapprochement avec le référentiel des dernières ventes enregistrées par secteur et typologie de bien.

Bien souvent, le vendeur fait appel à une multitude d'intermédiaires et se laisse séduire par des estimations trop élevées. Cela finit par nuire à l'immeuble mis en vente car il risque de rester trop longtemps sur le marché. Nous constatons que souvent, il se négocie au prix où il a été expertisé.

Notre bonne connaissance du marché immobilier fait toute la différence lorsqu'il s'agit de signer une vente.

Nous pouvons d'autant mieux appréhender l'évolution des prix que nous fonctionnons en réseau entre négociateurs du Sud-Ouest. Un travail de groupe qui nous permet de nous perfectionner, d'échanger sur nos pratiques et d'élever notre niveau d'expertise.

100 mois

POUR VALORISER SA MAISON



4 SOLUTIONS POUR VALORISER SA MAISON

- Isolation
- Réduction
de la consommation
- Décoration
- Extension

Sélectionnez une
de ces actions pour
augmenter la valeur
de votre bien

100 mois, cela mérite une conversion en années pour mieux se représenter la durée. Cela nous donne 8 ans et 3 mois, qui correspondent à peu près à la durée moyenne de détention d'un bien immobilier. Pas question de s'endormir sur ses lauriers durant cette période puisque la perspective de revendre arrive à grands pas. Et même si l'immobilier profite d'une belle cote d'amour, avec une valorisation de 1 à 2 % par an en moyenne, un bien se négocie d'autant mieux s'il est dans l'air du temps. Ce qui suppose de se retrousser les manches et de programmer quelques travaux qui vont le rendre plus attirant et performant. En effet, c'est à ce prix que l'on peut espérer le négocier sans difficulté...

En bons professionnels de l'immobilier, les notaires ne sauront que vous encourager à préférer une restauration de qualité. Elle repose sur des entreprises qui offrent des garanties décennales. Des assurances qui feront toute la différence aux yeux des acheteurs, puisque ces justificatifs contribuent à alimenter une sorte de carnet d'entretien du bien, un passeport exigé depuis peu dans le monde de la copropriété. Dans quels chantiers faut-il

se lancer pour préserver la santé de son bien immobilier ?

100 % UTILE

Toujours vus d'un très bon œil, les travaux d'isolation font la différence aux yeux des acheteurs. Cela passe par le remplacement des fenêtres ou bien l'isolation des murs et de la toiture. Des investissements d'autant plus intéressants qu'ils contribuent à améliorer la classe énergie de la maison ou de l'appartement. Au moment de revendre, les acheteurs attachent un intérêt particulier à la lecture des diagnostics immobiliers, et notamment celui consacré aux performances énergétiques (DPE).

Il en va de même pour toutes les améliorations qui vont permettre d'abaisser la facture d'énergie. Une ancienne chaudière fuel pourra avantageusement être remplacée par une pompe à chaleur. De même qu'un chauffage d'appoint plus vertueux au plan environnemental, de type poêle à bois ou granulé, constitue un bon investissement.

Précisons que ces travaux peuvent être en partie financés grâce à *MaPrimeRénov'*. Ce dispositif d'aide à la rénovation énergétique profite, depuis le 1^{er} janvier, à tous les propriétaires occupants.

Les extensions légères, type véranda, agrandissement à ossature bois, donnent aussi de la plus-value à une maison. Forcément puisqu'elles permettent d'augmenter la surface habitable. Des aménagements encore plus enviés par les acheteurs, car ils aspirent à disposer de pièces donnant directement sur l'extérieur.

Signalons que ces aménagements doivent aussi s'accompagner d'un bon entretien du bien. Ce qui revient à surveiller sa toiture de près pour éviter que les lichens ne viennent l'altérer. Un démoussage s'impose donc tous les 4 à 5 ans. Il permet aussi de repérer les tuiles cassées qui pourraient provoquer des infiltrations.

Quant au confort intérieur, si tous les goûts et couleurs sont dans la nature, il vaut mieux relooker les pièces à la déco surannée... Cela permet non seulement de se lancer dans une opération de home staging qui donne une tout autre dimension au salon et permet à la maison de sortir sa carte séduction !

Avec **ECO ATLANTIQUE** L'ISOLATION À 0 € DE QUALITÉ MADE IN GIRONDE

On ne le dira jamais assez : bien isoler son logement est capital ! Si l'isolation apporte du confort, elle permet surtout de substantielles économies d'énergie qui allègent le budget et vont dans le sens du respect de l'environnement.

ECO ATLANTIQUE, UNE ENTREPRISE À PRENDRE AU SÉRIEUX

Eco Atlantique est une entreprise spécialisée et reconnue dans la rénovation énergétique et qui offre toutes les garanties quant au dispositif "isolation à 0 €".

Pour les personnes dont les revenus sont plus élevés, le montant à payer reste modique : 2,5 € TTC/m² pour l'isolation des combles.

Les avis sur internet, les recommandations, le bouche à oreille soulignent très largement la grande satisfaction des clients : *"Je recommande, conseiller sérieux, délais respectés, travail bien fait". "Très bons conseils de la part du commercial et ouvriers très professionnels". "Très contente des conseils du technicien. Le chantier s'est très bien déroulé".*

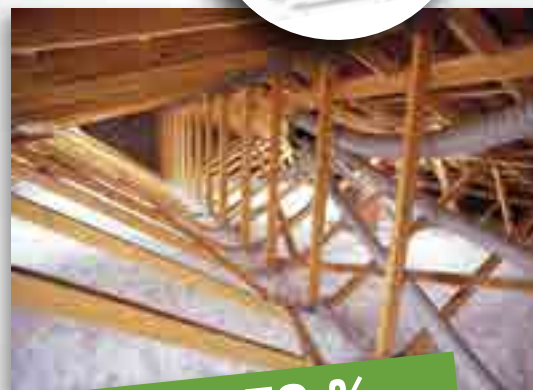
Depuis 2014, Eco Atlantique a réalisé plus de 15 000 chantiers sans jamais avoir eu recours au démarchage téléphonique ressenti par beaucoup comme du harcèlement. Unaniment reconnue pour le sérieux de ses interventions et le professionnalisme de

ses équipes, Eco Atlantique a été précurseur et reste toujours leader de l'isolation à 0 € en Gironde. Cette solide réputation ne peut être associée aux malversations régulièrement relatées dans les médias. Ces pratiques frauduleuses ternissent l'image d'une profession tout entière et rendent suspect un dispositif pourtant très intéressant.

"COUP DE POUCE ÉCONOMIES D'ÉNERGIE" ET PRIME ÉNERGIE

Ce dispositif imaginé par les pouvoirs publics a pour vocation d'inciter les particuliers à faire réaliser des travaux d'isolation. Suivant les revenus du ménage, les montants de l'aide peuvent financer jusqu'à 100 % du coût des travaux. Qui plus est, le bénéficiaire n'a rien à avancer, l'entreprise qui réalise les travaux perçoit l'aide et s'occupe également de la partie administrative.

Pour en bénéficier, le particulier doit faire appel à une entreprise labellisée RGE, comme Eco Atlantique qui est également partenaire



**JUSQU'À 30 %
D'ÉCONOMIES DE CHAUFFAGE**

de Total et signataire d'une charte avec le ministère de la Transition Écologique, dans le cadre du "coup de pouce économies d'énergie".

ECO ATLANTIQUE : L'ENGAGEMENT DE LA QUALITÉ ET DU SERVICE

Eco Atlantique vous permet d'isoler les combles avec 32 cm de laine pulvée ($R > 7 \text{ m}^2 \cdot \text{K/W}$) ou un plancher (sous-sol, garage, vide sanitaire) avec des panneaux isolants de 11 cm d'épaisseur.

Tout chantier est systématiquement précédé d'une visite technique gratuite avant travaux ; l'intervention n'est réalisée que si les travaux sont techniquement faisables et utiles.

Les aides financent entre 80 et 100 % du coût des travaux quels que soient vos revenus. Pensez-y dès maintenant pour profiter d'un confort douillet.

*L'énergie est
notre avenir,
économisons-la !*



SECTEUR GIRONDE | **05 46 52 95 94**
www.ecoatlantique.fr

100 % utile

L'ÉVALUATION IMMOBILIÈRE



100 % EFFICACE

Pour réaliser leur expertise, les notaires peuvent s'appuyer sur leur bonne connaissance du marché et sur des outils dédiés. À commencer par une base de données spécifique au notariat, la base PERVAL, qui permet à tout instant de consulter toutes les ventes par secteur, rue, référence cadastrale, année, type de bien... Cela permet de comparer le bien par rapport aux autres références récemment enregistrées dans le quartier.

À cette mine d'informations s'ajoute toute la perception du notaire ou négociateur, et fruit d'une grande expérience. Comme nous l'avait confié dernièrement Laurent Privat, expert REV TEGOVA et négociateur SCP Duquesnoy, Laborde-Latouche et Barbé-Duquesnoy à Bordeaux : *il est nécessaire de se rendre sur place et de faire fonctionner bon nombre de ses sens.*

- **La vue** : indispensable de lever et baisser la tête pour ne rien laisser passer et repérer ce que le propriétaire ne voudra pas vous laisser voir...
- **L'ouïe** : indispensable d'écouter le bruit du voisinage proche ou lointain à l'extérieur comme à l'intérieur. Utile également pour apprécier le bruit anormal d'une chaudière, d'une adduction d'eau défilante ou d'un parquet qui craque trop...
- **L'odorat** : indispensable pour apprécier l'état des évacuations d'eau ou l'humidité présente dans une cave mal ventilée.
- **Le toucher** : indispensable de passer une main sur un mur paraissant humide ou pouvant laisser passer l'air...

La valeur d'un bien repose sur ses qualités intrinsèques mais également sur tout son potentiel en termes de valorisation. Pour un notaire et son négociateur, il est impensable de donner un avis de valeur sans s'être déplacé sur les lieux ! C'est bien la première des démarches pour obtenir un avis de valeur fiable. Nous vous invitons donc à les contacter. S'il s'agit d'une maison, il convient d'analyser les règles d'urbanisme pour déterminer les éventuelles possibilités de division, d'agrandissement ou de surélévation. Le notaire peut conseiller de diviser l'immeuble ou le terrain avant sa mise en vente pour en tirer le meilleur prix. Ces détachements trouvent leur sens en raison de la tension foncière dans l'agglomération bordelaise. S'il s'agit d'un appartement, le notaire se rapproche du syndic pour vérifier sa bonne gestion.

1 avis de valeur effectué par le Service de négociation de votre notaire est évidemment souhaitable au regard de tout l'enjeu que constitue la détermination du prix de vente. Le succès d'une transaction repose sur la capacité à présenter le bien au prix du marché. Pour fixer sa valeur au plus juste, et lorsque les conditions l'exigent dans le cadre d'une succession, les notaires peuvent même réaliser une expertise immobilière à proprement parler. Une méthode très poussée dans l'étude du bâti, l'analyse de l'emplacement, la comparaison avec d'autres références... qui conduit à une estimation d'une grande précision. Des études de la Dordogne et de la Gironde comptent parmi leurs effectifs des notaires et négociateurs formés pour expertiser.

À défaut d'une bonne évaluation avant sa mise en vente, le bien risque de se retrouver à un tarif supérieur à ce que les acheteurs sont prêts à payer. Avec pour conséquence de retarder la vente et d'aboutir à une baisse inexorable du prix. D'autant plus en période de crise où les acquéreurs risquent de se montrer plus scrupuleux pour limiter leur budget. Le recours au notaire ne fait aucun doute.



LES BONS RÉFLEXES

Privilégiez l'expertise réalisée par le notaire et préparez votre bien :

- 1 bon rangement
- 1 beau nettoyage
- 1 belle tonte de pelouse
- 1 mise à niveau pour les petites réparations

100 km

OÙ INVESTIR AUTOUR DE BORDEAUX

1 00 km, voilà un large rayon d'action pour investir autour de Bordeaux. Surtout que les destinations attractives ne manquent pas en Gironde dans un périmètre allant du bassin d'Arcachon au Bergeracois passant par le Médoc s'il s'agit de faire l'acquisition d'une résidence secondaire ou d'un bien locatif. Au-delà des affinités de chacun, les opérations immobilières doivent aussi s'envisager au regard des opportunités que réserve chaque secteur. Pas mal de territoires autour de Bordeaux connaissent une réelle tension immobilière avec des prix de l'immobilier au sommet. Cela concerne le bassin d'Arcachon et la côte médocaine dans une moindre mesure. Du côté du soleil levant, en direction du Périgord, le contexte se montre plus apaisant côté budget. Autant de territoires qui se prêtent à de beaux projets pour cette année 2021.

100 % RÉUSSI

La crise sanitaire rebat les cartes en matière de villégiature car les intentions de voyage à l'étranger se voient malmenées au profit de séjours franco-français. Une option qui réserve de belles destinations aux Bordelais qui peuvent se dépayser sans trop s'éloigner. À tel point que l'idée d'acheter leur petit nid douillet pour se ressourcer refait surface. Eh oui, la résidence secondaire bénéficie d'un regain d'intérêt, encore plus si elle se situe sur le littoral Atlantique, comme le bassin d'Arcachon.

Pour faire l'acquisition d'un pied-à-terre au bord de la mer, mieux vaut mettre le cap sur le Médoc qui se montre bien plus abordable que le bassin. À Hourtin ou Soulac-sur-Mer, les maisons se situent légèrement au-dessus de la barre des 200 000 €. À tel point que ces villes balnéaires attirent aussi des résidents permanents. Il s'agit notamment des communes du Porge, Lacanau, Carcans ou encore Hourtin qui conjuguent une belle qualité de vie (lacs, océan...) et la proximité de l'agglomération bordelaise. Plus on pénètre dans les terres, plus les prix diminuent.... Par exemple, Pauillac et Lesparre-Médoc réservent des opportunités pour un budget allant de 120 000 à 140 000 €. Dans ce contexte, les prix dans le Médoc ont augmenté de 8,6 % sur 1 an à fin septembre 2020.



En rejoignant le département de la Dordogne, le terroir se montre tout aussi propice aux projets immobiliers. Une étape à Montpon-Ménestérol permet de le vérifier puisque le marché se montre accueillant pour les primo-accédants dans cette frange du Périgord Blanc. Il faut en effet compter un budget médian intéressant de 115 500 € pour faire l'acquisition d'une maison. Un territoire qui, en outre, offre de vraies commodités grâce à l'autoroute A89 à proximité. Pour les nostalgiques des champs de vignes, le Bergeracois promet un cadre alléchant. Même si dans le Périgord Pourpre l'immobilier prend des couleurs pour se situer dans une gamme de prix supérieure. Il faut tabler sur un budget de 148 000 € pour une maison. Les amateurs apprécieront... En matière d'immobilier locatif, les villes moyennes réservent actuellement la meilleure rentabilité. À l'instar de Libourne qui compte des appartements à 1 990 € au lieu des 4 390 € qu'il faut dépenser à Bordeaux. D'autant que la ville se voit éligible au dispositif Denormandie. Cela se traduit par une réduction d'impôt égale au plus à 21 % du prix d'acquisition, à condition de réaliser une rénovation énergétique à hauteur de 25 % du coût total du projet. Une bonne solution pour rénover et défiscaliser !



LES BONS PLANS IMMOBILIERS

Suivez les conseils de votre notaire pour acheter :

- 1 bel emplacement
- 1 sécurité d'achat à 2
- 1 bonne stratégie patrimoniale
- 1 logique de transmission

100 heures

TOP CHRONO POUR BIEN ACHETER



une majorité de biens. Par conséquent, pour que ce sprint final donne lieu à une belle acquisition, il faut se mettre dans les meilleures dispositions.

100 % GAGNANT

Dans cette dernière ligne droite qui amène à signer le compromis de vente, il faut déjà se mettre dans la peau du futur propriétaire. Ce qui suppose d'avoir réuni un certain nombre de pièces et d'avoir obtenu quelques accords de principe.

À commencer par une simulation bancaire qui prouve la capacité de financement de l'acheteur. Celle-ci mentionne le taux de crédit, la durée et la mensualité du prêt. Dans le cas d'une opération achat/revente d'un bien, les critères d'octroi du prêt relais figurent dans l'offre de la banque.

C'est aussi le moment où il ne faut pas oublier de totaliser les frais d'acquisition, généralement appelés « frais de notaires ». Ils représentent 7 à 8 % du prix d'achat du bien. Précisons que plus de 80 % de cette somme comprend des impôts qui reviennent à l'État.

Quant aux frais de négociation, ils apparaissent déjà dans le prix de chaque bien mis en vente. Chez les notaires, ils restent très avantageux et se situent en moyenne autour de 5 %.

Tous ces postes de dépenses nous donnent les grandes lignes du plan de financement. Il ne reste plus qu'à intégrer l'apport personnel de l'acquéreur. Il représente idéalement 10 à 20 % du coût total de l'opération.

À cette compilation de chiffres s'ajoutent des justificatifs administratifs à fournir, comme l'identité de l'acquéreur (nom, prénom, date et lieu de naissance), la situation matrimoniale, les coordonnées...

Toutes les conditions semblent réunies pour que le notaire prépare un projet de compromis de vente. En tant que professionnel du droit, il maîtrise parfaitement sa rédaction et tous les documents à annexer. Il prévoit des conditions particulières et suspensives. Précisons que la signature d'un compromis de vente chez le notaire, en plus de toute la sécurité qu'elle procure, n'entraîne aucuns frais spécifiques. Autant de points forts de la négociation notariale pour remporter la vente !

1 00 heures décisives puisqu'elles vont amener à acheter, et à s'engager pour plusieurs années. D'où l'importance de trouver un partenaire de confiance comme le notaire car il s'entoure de toutes les précautions juridiques pour que l'acquisition se déroule dans de bonnes conditions. Surtout que dans certaines situations, il faut vite passer à l'action. Dans les marchés tendus comme celui qui caractérise Bordeaux Métropole, les biens partent très vite, cela réclame beaucoup de réactivité pour confirmer son souhait d'acheter. Le service immobilier de l'étude joue alors pleinement son rôle d'interface pour soumettre les offres de prix au vendeur. Comme le bien a fait l'objet d'une expertise en amont, son prix de mise en vente reflète parfaitement sa vraie valeur sur le marché. Une marge de négociation reste possible dans de petites proportions.

Un compte à rebours largement moins stressant lorsqu'il s'agit d'un mandat exclusif. Dans ce cas, moins de pression liée aux tractations des autres professionnels de l'immobilier, puisque le négociateur dispose de toute latitude pour piloter la transaction. Mais l'exclusivité ne concerne pas

**BOÎTE À OUTILS
DE L'ACHETEUR**

- 1 simulation bancaire
- 1 apport personnel
- 1 projet d'avant-contrat
- 1 analyse du compromis

PREMIER ACHAT

Les conseils du notaire



PAROLE D'EXPERT

Me MAYLIS BAUCHIERO

NOTAIRE À LA FORCE (24)

À quel moment conseillez-vous de faire l'acquisition de son premier logement ?

Me Bauchiero : Cela est très différent d'une personne à l'autre, il n'y a pas vraiment de moment idéal. Il convient essentiellement d'être bien installé dans la vie et d'avoir un emploi stable. Surtout si le financement doit être réalisé au moyen de fonds empruntés auprès d'établissements bancaires.

Quels critères faut-il privilégier dans le choix de ce premier bien ?

Me Bauchiero : Ce choix est fonction des envies et des besoins de chacun. Avant tout, il est important de se dire que son premier bien est rarement celui de toute une vie. Il faut donc en conséquence penser, dès l'achat, à son potentiel de revente. La localisation est donc un critère essentiel.

Pensez-vous qu'il vaut mieux acheter en priorité sa résidence principale ou un logement locatif ?

Me Bauchiero : À mon sens, il est plus judicieux de commencer par acquérir sa résidence principale. En effet, le choix de l'investissement locatif n'est pas anodin tant sur le plan de la gestion locative que sur la fiscalité qui en découle.

Comment savoir si le bien repéré se trouve au prix du marché ?

Me Bauchiero : Pour savoir si le bien que vous souhaitez acquérir est au prix du marché, il convient de comparer les

annonces similaires, mais aussi de s'informer sur les ventes intervenues dans le même secteur et pour le même type de bien. Le notaire peut être de bon conseil à cet effet.

Quels points faut-il vérifier s'il s'agit d'un achat dans une copropriété ?

Me Bauchiero : Il faut être vigilant sur différents points et notamment :

- le règlement de copropriété qui contient les règles de vie applicables à l'ensemble des copropriétaires et détermine également l'usage autorisé de votre bien ;
- les charges qui peuvent être très variables en fonction de la résidence ;
- les derniers procès-verbaux d'assemblée. Vous pourrez ainsi savoir si des travaux sont en cours ou surtout si des travaux sont à venir. Ce qui pourrait accroître sensiblement les appels de charges futures. Il est cependant à noter que les travaux votés avant la signature du compromis de vente, même non réalisés ou non appelés, demeurent à la charge du vendeur ;
- l'état des impayés au sein de la copropriété.

Pourquoi est-il important de signer un compromis de vente rédigé par le notaire ?

Me Bauchiero : Régulariser un compromis de vente chez un notaire permet de vous apporter une sécurité juridique certaine. En tant que professionnel du droit, il veillera à vous informer sur la situation juridique du bien mais aussi sur les modalités d'acquisition.

Quel délai faut-il prévoir pour le déroulement de la transaction ?

Me Bauchiero : Généralement, il faut compter un délai de trois mois entre la signature du compromis de vente et l'acte de réitération. Ce délai étant nécessaire à l'acquéreur pour obtenir son financement, et au notaire pour lui permettre de réceptionner l'ensemble des pièces nécessaires à l'acte de vente.

Combien de temps conseillez-vous de garder ce premier logement ?

Me Bauchiero : Il n'y a pas de délai idéal. Il est cependant conseillé de garder son logement au moins cinq ans afin de ne pas perdre d'argent sur l'investissement et rembourser à minima les frais de notaire. Cependant, il ne s'agit là que d'une théorie. La revente du logement est souvent dictée par des changements professionnels ou familiaux.

Quelles précautions faut-il prendre en cas d'achat à deux ?

Me Bauchiero : Il faudra être attentif aux modalités d'acquisition (indivision, mariage, constitution d'une société) et déterminer les quotités acquises par chacun en fonction des capacités financières. Cela sera d'autant plus primordial en cas de séparation. Pour les couples non mariés, il est aussi important d'aborder la question de la protection du survivant en cas de décès, notamment si le logement acquis constitue le logement de la famille.

Propos recueillis le 10/02/21

100 minutes

POUR SIGNER UN BON COMPROMIS



LE BON COMPROMIS DE VENTE

- 1 descriptif précis du bien
- 1 étude du titre de propriété
- 1 examen des servitudes et autres mitoyennetés
- 1 analyse de l'urbanisme
- 1 liste de conditions suspensives

1 00 minutes, c'est indispensable pour devenir propriétaire, car la signature de l'avant-contrat n'est pas une simple formalité. Le timing doit être respecté à la lettre pour ne pas se retrouver sur le bas-côté ! L'avant-contrat est un accord préliminaire qui constitue un véritable « contrat » entre les parties. Il entraîne des obligations pour le vendeur comme pour l'acquéreur. Il permet en outre de préciser les conditions de la future vente et marque l'accord des parties.

Que ce soit une promesse de vente ou un compromis de vente, on ne peut que recommander de le confier à son notaire. Le recours à ce professionnel du droit immobilier est incontournable, a fortiori depuis la loi Alur qui a ajouté des mentions et documents obligatoires à annexer au compromis. Le notaire peut ainsi éviter de commettre des erreurs qui pourraient fragiliser la vente. Un avant-contrat notarié va sécuriser la transaction.

Compte tenu de la complexité des termes juridiques et de la multiplicité des lois existantes, la rédaction de l'avant-contrat ne s'improvise pas. Le notaire collectera ainsi les informations indispensables au bon déroulement du processus de vente. Il va

également procéder à certaines vérifications, comme l'identité et la capacité des parties, et s'assurer que le vendeur est bien propriétaire du bien.

100 % PERSONNALISÉ

Un compromis peut comporter des conditions selon lesquelles la vente ne pourra être définitive que lorsque celles-ci seront remplies. Elle est donc subordonnée à l'accomplissement des conditions suspensives. Dans la plupart des cas, les compromis de vente comportent une, voire plusieurs conditions suspensives. Le plus souvent, il s'agit de :

- **l'obtention de prêt** : l'acquéreur conditionne alors son engagement à l'obtention préalable d'un crédit immobilier. Avec cette condition, si l'acquéreur n'obtient pas son financement dans le délai imparti (production de l'offre de prêt), il ne sera pas engagé et la vente n'aura pas lieu.
- **la vente d'un autre bien immobilier** : il faudra alors préciser que la vente ne pourra avoir lieu que lorsque l'acquéreur aura vendu son bien ; ce dernier lui servant à financer sa nouvelle acquisition en partie ou en totalité.
- **l'obtention d'une autorisation administrative** comme un permis de construire.

Par ailleurs, le service de la publicité foncière informe si le bien est grevé d'une servitude, s'il y a une hypothèque sur la parcelle vendue, un pacte de préférence ou tout autre élément pouvant affecter la vente. L'analyse du titre de propriété est donc incontournable. Hors de question de rédiger un compromis de vente sans ce document ou sans être certain que la personne a bien « toutes ses facultés ».

De plus, le compromis de vente respecte un calendrier précis : fournir l'offre de prêt à telle date, réitération de l'acte authentique au plus tard le... Certains délais sont d'ailleurs incompressibles comme la purge des droits de préemption par exemple. Il faut donc prendre le temps de faire les choses dans le respect de la législation et pour donner un maximum de sécurité juridique aux actes.

Le notaire est un professionnel du droit, il rédige des actes dans l'intérêt des parties et le respect des lois.

OR EN CASH

EXPERTISE VOS BIJOUX, LINGOTS, DIAMANTS

HÉRITAGE, SUCCESSION, DONATION :
confiez vos biens à des professionnels.



NOS ENGAGEMENTS :

- ✓ Des experts en métaux précieux et des gemmologues diplômés
- ✓ Un accompagnement sur la fiscalité des métaux précieux.
- ✓ Paiement garanti dans les meilleurs délais.
- ✓ Transport de métaux sécurisé et assuré

Donation ou succession, lorsqu'il s'agit de métaux précieux il est préférable de faire appel à des experts. Notre équipe de professionnels authentifie les lingots, les pièces, les bijoux et les pierres précieuses. Nous réalisons des tests pour déterminer la composition exacte de vos objets et nous les pesons sur une balance certifiée et agréée pour en déterminer la valeur.

Oc en Cash, 1^{er} réseau français de l'achat et la vente d'or, achetez vos biens précieux au meilleur prix. Que ce soit pour faire estimer vos objets en or ou pour acheter de l'or d'investissement, nos experts sont à votre service pour vous conseiller au mieux et vous offrir un service de haute qualité.



1^{er} réseau français d'achat et vente d'or.
Plus de 100 agences dans toute la France.
Découvrez l'agence la plus proche de chez vous sur orencash.fr

PLUS D'INFORMATIONS ET PRISE DE RENDEZ-VOUS AU

01 88 33 62 21

(appel gratuit non surtaxé)

orencash.fr

100 dernières secondes

D'UNE VENTE 36H IMMO



LA BONNE ATTITUDE POUR VENDRE AUX ENCHÈRES EN LIGNE

- 1 étude des dossiers des acheteurs
- 1 bonne concertation avec le notaire
- 1 goût pour les enchères
- 1 envie d'émotions

1 00 secondes, cela peut sembler court mais cette minute quarante secondes réserve pas mal de surprises lorsqu'il s'agit d'une vente immobilière aux enchères en ligne. C'est le cas avec « 36h immo », une solution particulièrement innovante pour vendre dans des délais et à un prix record. Avec cette formule de vente interactive, les participants peuvent confirmer leur intention d'acheter selon un principe d'enchères en ligne qui se déroule durant 36 heures. Mise à prix environ 20 % moins cher que sa valeur de marché, la maison ou l'appartement comporte tous les ingrédients pour favoriser l'émulation dans le camp des acheteurs. Pour alimenter le suspense, un pas d'enchères vient s'ajouter à chaque nouvelle offre. Par exemple, il peut s'agir de mettre 2 000 € de plus sur la table pour obtenir le bien et ainsi de suite. Si à l'ouverture de la vente de 36 heures les protagonistes sont plutôt en phase d'observation, au terme de celle-ci les compteurs s'affolent. Au point de voir certains biens dépasser de 50 % leur prix de départ ! Les clics s'enchaînent, les prix défilent sur le site 36h-immobilier.com et le vendeur est tenu en haleine jusqu'au retentissement de la dernière seconde qui vient clôturer la vente !

100 % PERFORMANT

Vu le succès remporté par certaines ventes, de plus en plus de propriétaires s'emballent pour proposer leur bien sur la plateforme 36h immo.

Innovant et performant, 36h immo ajoute un cadre très sécurisant au plan juridique. Il faut dire que les avantages ne manquent pas. Parmi les plus marquants, nous citerons :

- **un mandat de vente** de recherche d'acquéreurs qui réserve une belle exclusivité au bien vendu avec 36h immo ;
- **une expertise** du bien à vendre qui permet généralement, de par le jeu des enchères, de dépasser sa valeur sur le marché ;
- **des visites groupées** qui réunissent un maximum d'acheteurs durant quelques créneaux horaires définis à l'avance ;
- **des participants à la vente triés sur le volet** puisqu'ils doivent présenter un plan de financement soumis à l'approbation du notaire ;
- **le verdict final du vendeur** qui, en fonction du prix atteint, accepte ou refuse l'offre. Il peut même préférer une proposition moins intéressante question budget mais plus rassurante au plan du financement ;
- **le cadre juridique offert par le notaire** qui se charge d'encadrer juridiquement la vente et de rédiger le compromis.

Compte tenu de tous ces points forts, 36h immo donne des résultats probants. Les délais de vente pulvérisent les records avec des transactions qui se signent en 30 jours là où il en faut, en moyenne, 90 avec une vente classique.

Autre paramètre à saluer, il concerne le budget. Les biens situés sur les marchés tendus, comme dans les grandes villes, voient leurs prix s'envoler. La belle médiatisation de la vente, sur internet, les réseaux sociaux, la presse spécialisée permet de solliciter des acheteurs de tous horizons. Tandis que la phase des enchères en ligne permet d'aller chercher la meilleure offre.

De nombreuses études de Gironde accompagnent les vendeurs dans cette vente 36h immo. Retrouvez leurs coordonnées dans ce numéro.

ENCHÈRES EN LIGNE

Des clics immobiliers assurés !



PAROLE D'EXPERT

Christine MARTIN

CLERC NÉGOCIATEUR à l'Étude Garibal
et Larivière à Pessac

Quel est votre souvenir de meilleur « finish » avec 36h immo ?

Christine Martin : Un souvenir qui remonte avant la crise sanitaire mais qui reste mémorable. Il s'agit d'une échoppe située Barrière de Pessac qui s'est vendue 90 000€ au-dessus du prix de réserve. Des belles enchères qui s'expliquent par le coup de cœur qu'ont eu les acquéreurs. Comme ils avaient habité dans le quartier étant jeunes, ils voulaient absolument devenir propriétaires de ce bien. Précisons qu'ils disposaient de liquidités qui leur ont permis de concrétiser cette acquisition !

Avez-vous en tête de belles séquences émotion également ?

Christine Martin : Complètement, puisque je suis encore émue de voir un jeune couple d'acheteurs arriver à l'étude avec une bouteille de champagne et des fleurs pour nous remercier d'avoir obtenu ce bien situé à Pessac. Un geste très touchant de la part de ces acquéreurs qui avaient tout fait pour se positionner sur ce produit plutôt abordable.

Pourquoi fallait-il vendre ce bien en 36h immo ?

Christine Martin : C'est le meilleur moyen de vendre à l'instant T un bien convoité au prix le plus élevé. Lors de la vente, pour que les offres de prix s'enchaînent, il faut que le produit soit attractif tant par le prix de mise en vente, que par ses caractéristiques favorables, et surtout par son emplacement. Dès lors, tous les ingrédients sont réunis pour faire exploser les compteurs ! J'ai souvenir d'une situation qui a provoqué une grande excitation auprès des vendeurs dans une succession. Ils m'ont appelée à plusieurs reprises pendant le déroulement de la vente pour me faire part de leur excitation : « vous avez vu toutes ces offres, c'est formidable ! »

Oui, il faut rappeler qu'un tel système de mise en vente permet au plus grand nombre d'acquéreurs de se positionner, chacun pouvant faire une ou plusieurs offre par palier « d'enchères » en toute transparence et immédiateté !

Quel est le secret d'une vente 36h immo réussie ?

Christine Martin : Comme dans toute transaction, la clé du succès repose sur une évaluation au juste prix. Si je me réfère à la vente récente d'un bien à Talence, expertise et prix de réserve 590 000€. Mis à prix 490 000 €, nous avons atteint le prix de 600 000 € après avoir enregistré de nombreuses offres, qui correspond au prix du marché immobilier au jour de la clôture de la vente, compte tenu du contexte. Encore une fois, les acquéreurs ont spontanément témoigné de leur grande satisfaction d'acheter ce bien classé. Sans recourir à 36h immo, cette maison qui nécessite de gros travaux, environ 500 000 €, ne se serait pas vendue aussi vite et au-dessus de son prix de réserve.

Peut-on dire que 36h immo ne connaît pas la crise ?

Christine Martin : Le marché immobilier peut évoluer, qu'en sera-t-il dans les 6 mois à venir avec cette crise sanitaire ! Mieux vaut donc profiter du contexte actuel très porteur pour les biens convoités pour vendre avec 36h immo. Même si les ventes traditionnelles ne vont pas s'effondrer ! Si nous assistons à de légères corrections de prix, de l'ordre de moins de 1 % à Bordeaux, la demande reste soutenue chez les primo accédants, les familles recomposées, les investisseurs...

Quels sont les avantages pour les acquéreurs selon vous ?

Christine Martin : Je compare 36h immo à des ventes privées réservées à quelques acheteurs triés sur le volet et motivés pour devenir propriétaires. Cet aspect « réservé et sélectif » est accentué par notre protocole sanitaire dès la prise de rendez-vous de visite.

En quoi la vente 36h immo est-elle vraiment interactive ?

Christine Martin : Au-delà des outils numériques mis à la disposition des acheteurs, j'apprécie d'exercer pleinement mon métier de négociatrice lors des visites des biens. Cette dimension relationnelle importe à mes yeux. À tel point que des acheteurs m'ont aussi appelée en pleurs pour me dire combien ils étaient heureux d'avoir mis la main sur une maison tant convoitée grâce à 36h immo, que d'émotions !

Peut-on dire que 36h immo motive vendeurs comme acheteurs ?

Christine Martin : Oui, car les acheteurs ont le sentiment de s'être battus pour obtenir leur bien, un peu comme s'ils venaient de remporter une compétition. Cela se ressent un peu moins depuis le confinement où les acquéreurs se montrent plus prudents... Je m'adapte à la situation en fixant des enchères qui évitent une trop grande prise de risque dans le camp des vendeurs. Dans tous les cas, 36h immo permet de vendre vite car cela évacue les négociations qui durent dans le temps. Cela évite aussi au vendeur fragilisé par une situation délicate (séparation, succession...) d'être tenté de trop baisser son prix dans le cadre d'une mise en vente traditionnelle. Dans une vente 36h immo, il se voit inscrit dans une logique d'offres à la hausse !

Propos recueillis le 10/02/21