

la Revue



DE L'IMMOBILIER

Mai - Juin

Edito

LE TEMPS IDÉAL POUR VENDRE

Cette période de l'année est souvent considérée comme une période clé pour l'achat et la vente de biens immobiliers. Les températures plus chaudes et la météo plus clémente attirent les acheteurs potentiels, tandis que les vendeurs sont plus enclins à mettre leur propriété sur le marché à ce moment-là.

Le marché immobilier continue de se développer dans de nombreux domaines en France, avec une demande accrue pour des propriétés dans les zones rurales et urbaines. Les zones rurales connaissent une augmentation de la demande de propriétés avec un grand terrain, idéal pour ceux qui cherchent un peu plus d'espace et de tranquillité loin des centres-villes. En parallèle, les zones urbaines continuent de rester populaires, avec une demande croissante pour des propriétés plus petites et plus accessibles.

Le marché immobilier est également influencé par des facteurs économiques et politiques, tels que l'évolution de la situation sanitaire, les politiques fiscales et les taux d'intérêt. Les récentes mesures gouvernementales ont eu un impact significatif sur le marché immobilier, en particulier en ce qui concerne les aides accordées aux acheteurs d'un premier bien immobilier et les règles d'investissement locatif.



*Contactez-moi pour vos
projets immobiliers*



Arnaud de Finance
votre conseiller immobilier
06 70 30 11 88

a.definance@groupe-c2i.com

El - agent commercial indépendant - N° RSAC : 907 903 652 Versailles

Le marché immobilier est à la peine, aussi bien dans l'ancien où les prix commencent à reculer que dans le neuf où une crise de l'offre et de la demande inquiète les professionnels. Les deux marchés sont fortement pénalisés par la hausse des taux d'intérêts et par un système des taux d'usure toujours défaillant.

Compenser la hausse des taux du crédit immobilier :

Après des années de hausse discontinuée, les prix de l'immobilier ancien enregistrent une pause bienvenue. Les chiffres témoignent que le marché subit un net ralentissement et s'inscrit désormais dans une dynamique baissière. D'aucuns pensent que les prix dans l'ancien doivent baisser en 2023 pour compenser la hausse des taux d'intérêts dans une proportion allant de 10% à 12%.

Le niveau historiquement bas des taux d'emprunt entre 2016 et début 2022 ont nettement soutenu le marché immobilier. Avec des taux supérieurs à 3% en mars 2023, l'accès au crédit immobilier se resserre douloureusement pour les ménages les plus modestes. On observe une explosion du nombre de refus pour cause d'endettement trop élevé en mars 2023, notamment chez les primo-accédants habituellement abonnés aux taux d'emprunt les plus élevés sur les durées de crédit les plus longues, car dotés d'un faible apport personnel.

Parmi les solutions pour accéder plus facilement au crédit à l'habitat, les salariés peuvent bénéficier du prêt Accession Action Logement à 1,5% en 2023. Rappelons également que tous les emprunteurs peuvent faire valoir le droit au libre choix de l'assurance de prêt immobilier pour payer moins cher en déléguant le contrat et abaisser ainsi le TAEG (taux Annuel Effectif Global) de leur crédit. C'est une des meilleures astuces pour rester sous le taux d'usure en 2023 !

Malgré des taux d'intérêts encore relativement bas, équivalents à ceux observés début 2014, on assiste mathématiquement à une chute du pouvoir d'achat immobilier en 2023, mesurée par la Banque de France à environ -15% entre décembre 2021 et janvier 2023.



Comme vous le savez, l'arrivée du printemps s'accompagne de la mise en place du nouvel audit énergétique au 1er avril 2023 (et ce n'est pas un d'avril)!

Un audit énergétique est une évaluation complète de la consommation d'énergie d'un bâtiment ou d'un site. L'objectif de l'audit est de déterminer comment l'énergie est utilisée dans le bâtiment et de trouver des moyens d'améliorer l'efficacité énergétique tout en réduisant les coûts.

L'audit énergétique peut inclure des mesures telles que l'analyse des factures d'énergie, l'inspection des équipements et des installations, la mesure des flux de chaleur, l'analyse de la ventilation et de l'éclairage, et la détermination de la qualité de l'isolation thermique. Les résultats de l'audit sont présentés dans un rapport détaillé qui identifie les améliorations potentielles de l'efficacité énergétique, leur coût et le retour sur investissement prévu.

Pour résumer le nouvel audit énergétique :

1/ Les biens concernés :

- Biens individuels (maisons hors copropriétés horizontales) à usage d'habitation ou mixte
- Biens en monopropriété (immeubles comportant plusieurs lots, détenus par 1 seul propriétaire et vendus "en bloc") à usage d'habitation ou mixte
- Biens classés F ou G (quelle que soit la consommation énergétique)

2/ Contenu de l'audit :

- Pistes d'amélioration de la note du DPE (rénovation en 1 seule fois pour passer de F/G à B ou en plusieurs fois pour passer de F/G à E puis à B) avec chiffrage des travaux et gains énergétiques réalisables

3/ Date d'application :

- 1er avril 2023 pour les biens classés F ou G
- 1er janvier 2025 pour les biens classés E
- 1er janvier 2034 pour les biens classés D

4/ Qui réalise ces audits :

- Pour les biens individuels : diagnostiqueurs ayant la certification adéquate, ou bureaux d'études spécialisés ou cabinets d'architecte
- Pour les biens en monopropriété : bureaux d'études spécialisés ou cabinets d'architecte

5/ Durée de validité de l'audit énergétique :

- 5 ans

6/ Date d'application concernant les avant-contrats :

- 1er avril 2023 pour les compromis de vente signés à partir de cette date (les compromis signés avant le 1er avril 2023 et dont l'acte authentique interviendra après le 1er avril ne sont pas concernés)
- Pour les actes authentiques signés à compter du 1er avril 2023 et faisant suite à une promesse unilatérale (de vente ou d'achat) signée avant le 1er avril : audit énergétique obligatoire à l'acte authentique



Votre bien doit être « prêt » pour les visites. Il doit être attrayant, aux yeux des potentiels acquéreurs.

Voici trois actions fondamentales à réaliser par vos soins :

1/ Désencombrez votre bien.

Vous devez aider vos futurs acquéreurs à se projeter dans votre maison. Ils doivent pouvoir s'appropriier les espaces. Avant le début des visites, je vous conseille vivement d'organiser un « grand ménage de printemps ». Triez, donnez, jetez, stockez !

Non seulement, ce sera bénéfique pour vous et le déménagement sera moins difficile psychologiquement, mais vos pièces sembleront plus grandes et plus aérées et votre bien sera donc plus vendeur.

2/ Améliorez votre habitat.

Une maison bien entretenue sera plus attirante et rassurante dans l'esprit des acheteurs.

S'il faut refaire des peintures, reboucher des trous, poser des plinthes ou réparer une porte de placards : n'hésitez pas, faites-le !

Votre bien doit être présenté sur son meilleur jour avec un état de propreté irréprochable.

3/ Adoptez la sobriété pour votre décoration.

Plus votre intérieur sera neutre, plus vos acquéreurs réussiront à se projeter. Préférez des couleurs sobres, qui apporteront plus de lumière et permettront à la majorité des personnes qui visiteront de se projeter dans leur futur chez soi.

Si votre décoration est très personnelle et prononcée, allégez les murs, prenez de l'avance sur votre déménagement.

Une maison trop personnalisée ou trop chargée ne permettra pas une projection facile de vos futurs acheteurs.

Vendre et acheter à Bois d'Arcy

Prix

ACHAT
MAISON

4 243 €

Prix m2 moyen

ACHAT
APPARTEMENT

3 346 €

Prix m2 moyen

Estimations de prix MeilleursAgents au 1er mai 2023

Dans chaque numéro, retrouvez les prix moyens du marché immobilier sur Bois d'Arcy.

Sur 1 an, la moyenne des prix a légèrement augmenté. Le contexte actuel avec la hausse des taux d'emprunt induit toutefois le fait que les acheteurs sont moins nombreux. Il faut donc s'attendre à ce que la tendance s'inverse dans le courant de cette année, une baisse importante est attendue pour la rentrée de septembre.

Sur les 3 derniers mois, la tendance des prix des maisons est légèrement baissière.

Cela reste très relatif avec moins de 1% de baisse sur la période. Toutefois, cela démontre la tendance : moins d'acheteur veut dire une marge de négociation qui a tendance à s'accroître.

Concernant les appartements, après une baisse de 1,7% entre mars et avril, on constate une hausse de 2,5% entre avril et mai. Cela s'explique aussi par le fait que certains acheteurs ayant un projet maison se reportent vers un achat d'appartement du fait de la perte de pouvoir d'achat liée à l'augmentation des taux.

N'oubliez pas un Bien part toujours au Bon prix !



Pour tout projet immobilier
contactez moi au 06 70 30 11 88

Vous souhaitez avoir des conseils pour vendre, une estimation gratuite, me suivre sur les réseaux sociaux, ... ?

C'est par ici que ca se passe



... ou plus simplement appelez-moi !

