

2016

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

JANVIER

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|------------------------|---------------|-------------------------------|--|-----------------------|
| 01/01/16 | L'ACTIVITE IMMOBILIERE | Papier | Cœur de cible | Le logement idéal des français | |
| 21/01/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | Immonot s'associe au site Leboncoin | |
| 22/01/16 | MON-IMMEUBLE.COM | Online | Cœur de cible | Immobilier : Immonot s'associe au site Leboncoin | |
| 22/01/16 | EDUBOURSE.COM | Online | Economique | Immonot s'associe au site Leboncoin | |
| 25/01/16 | BFM BUSINESS | TV | Economique | Agents immobiliers : la contre-attaque des notaires | Coeurderoy |
| 25/01/16 | BFM BUSINESS | TV | Economique | Immobilier : Le Bon Coin et les notaires, main dans la main | |
| 25/01/16 | BFM BUSINESS | TV | Economique | Marie CœurdeRoy : 50% des notaires sont aussi agents immobiliers | |
| 25/01/16 | YAHOO FINANCE | Online | Economique | Immobilier : Le Bon Coin et les notaires, main dans la main | |
| 25/01/16 | FREE.FR | Online | Généraliste | Marie CœurdeRoy : 50% des notaires sont aussi agents immobiliers | |
| 25/01/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Agents immobiliers : la contre-attaque des notaires | |
| 25/01/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | 50% des notaires sont aussi agents immobiliers | |
| 25/01/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Immobilier : Le Bon Coin et les notaires, main dans la main | |
| 25/01/16 | MSN.COM | Online | Généraliste | Marie CœurdeRoy : 50% des notaires sont aussi agents immobiliers | |
| 26/01/16 | IMMO HEBDO | Papier | Cœur de cible | Le site immobilier Immonot | |
| 26/01/16 | MSN.COM | Online | Généraliste | Immobilier : Le Bon Coin et les notaires, main dans la main | |
| 27/01/16 | ASE FORMATION | Online | Presse spécialisée /verticale | Immonot s'associe au site Leboncoin | |
| 27/01/16 | ABCOURTAGE | Online | Presse spécialisée /verticale | Passer par un notaire pour acheter votre bien immobilier | Clémentine Marsollier |

| | | | | | |
|----------|---------------------------|--------|---------------|--|-------------------|
| 27/01/16 | 1001 WEB | Online | Généraliste | Leboncoin.fr s'allier avec les notaires pour dominer l'immobilier | Nicolas Dennemont |
| 27/01/16 | LES BLOGS IMMOBILIERS.COM | Online | Cœur de cible | Partenariat de choc entre le site d'immobilier notarial Immonot et le Bon Coin | |
| 27/01/16 | REFERENCE HABITAT | Online | Cœur de cible | Immonot et le Bon Coin | |
| 27/01/16 | LE JOURNAL DE L'AGENCE | Online | Cœur de cible | Partenariat de choc entre le site d'immobilier notarial Immonot et le Bon Coin | |
| 28/01/16 | AU CŒUR DE L'IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Immobilier : Le Bon Coin et les notaires, main dans la main | |
| 28/01/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | Tendance du marché immobilier, plus de peur que de mal | |
| 28/01/16 | DIRECT GESTION.COM | Online | Cœur de cible | Immobilier : un marché proche de l'équilibre | |
| 29/01/16 | EDUBOURSE.COM | Online | Economique | Tendance du marché immobilier, plus de peur que de mal | |
| 30/01/16 | INVESTIR | Papier | Economique | Les murs de boutique, pour les gros budget | Sandra Mathorel |



Le logement idéal des français

D'après une enquête d'Immo-not.com, site d'annonces de notaires, et de Google, le logement idéal des français serait un pavillon calme à la campagne, d'une surface entre 100 et 150m². Mais les aficionados de la ville talonnent de très près (35% contre 37%) les amoureux de la campagne, alors que, statistique surprenante, seuls 16% plébiscitent le bord de mer. Le calme est la caractéristique la plus recherchée (18%) pour une maison, devant le critère du jardin (14%) et des économies

d'énergie (13%). Tandis que pour un appartement, la proximité des commerces et transports remporte la palme (16%), suivie du calme (15%) et de la présence d'un ascenseur (12%). ●



www.businessimmo.com
Pays : France
Dynamisme : 43

Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Immonot s'associe au site Leboncoin



Depuis de nombreuses années, Immonot développe les partenariats avec d'autres sites immobiliers, afin d'offrir une plus grande diffusion des annonces de ses clients notaires. Après SeLogger, Immostreet, Top annonces et Explorimmo, Immonot s'associe au site Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France.

Ce partenariat permettra d'offrir aux annonces immobilières notariales une visibilité sans précédent. Leboncoin c'est plus de 22 millions d'internautes chaque mois, dont 7,8 millions de visiteurs uniques dans la rubrique immobilière. Pour les notaires, la procédure demeure simple puisque la multidiffusion est accessible via Immonot.com. Ainsi, le négociateur pourra effectuer directement la mise en ligne en un clic depuis l'espace personnel de l'étude, sur les deux plateformes à la fois. Cette option offre l'avantage d'être peu coûteuse, grâce aux tarifs avantageux tout spécialement négociés pour eux, et leur permettra de promouvoir leur activité de négociation immobilière dans certains départements où elle est encore peu connue du grand public.

Les internautes pourront ainsi consulter les annonces diffusées par les notaires plus facilement, sur un site connu et reconnu, et accéder à la partie éditoriale du site immonot.com. Actus, conseils pratiques et juridiques, météo des taux sont là pour guider et accompagner les particuliers dans leur projet immobilier.

Pour développer la notoriété de son portail, Immonot sort le grand jeu sur le site Leboncoin à partir du 25 janvier au travers de l'habillage national de la homepage et de la rubrique « ventes immobilières », accompagnés de vagues d'epubs classiques sur une majeure partie de la France.

Améliorer la notoriété de l'activité de négociation des études notariales sera d'ailleurs l'un des grands axes de communication d'Immonot.com pour l'année 2016 : beaucoup de particuliers ignorent encore que les notaires peuvent vendre et louer des biens. Au travers de son site, Immonot entend donc valoriser cette activité aussi bien que promouvoir le savoir-faire pour lequel les notaires sont reconnus, mais parfois trop peu sollicités.



Immobilier : Immonot s'associe au site Leboncoin

Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, intensifie son partenariat avec Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France. Un partenariat de choc pour les notaires et les particuliers !

Depuis de nombreuses années, **Immonot** développe les partenariats avec d'autres sites immobiliers, afin d'offrir une plus grande diffusion des annonces de ses clients notaires. Après Se Loger, Immostreet, Top annonces et Explorimmo, **Immonot** s'associe au site Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France.

Ce partenariat permettra d'offrir aux annonces immobilières notariales une visibilité sans précédent. Leboncoin c'est plus de 22 millions d'internautes chaque mois, dont 7,8 millions de visiteurs uniques dans la rubrique immobilière. Pour les notaires, la procédure demeure simple puisque la multidiffusion est accessible via **Immonot.com**.

Ainsi, le négociateur pourra effectuer directement la mise en ligne en un clic depuis l'espace personnel de l'étude, sur les deux plateformes à la fois. Cette option offre l'avantage d'être peu coûteuse, grâce aux tarifs avantageux tout spécialement négociés pour eux, et leur permettra de promouvoir leur activité de négociation immobilière dans certains départements où elle est encore peu connue du grand public.

Les internautes pourront ainsi consulter les annonces diffusées par les notaires plus facilement, sur un site connu et reconnu, et accéder à la partie éditoriale du site **immonot.com**. Actus, conseils pratiques et juridiques, météo des taux sont là pour guider et accompagner les particuliers dans leur projet immobilier.

Une campagne de grande envergure prévue à partir du 25 janvier 2016 Pour développer la notoriété de son portail, **Immonot** sort le grand jeu sur le site Leboncoin à partir du 25 janvier au travers de l'habillage national de la homepage et de la rubrique « ventes immobilières », accompagnés de vagues d'epubs classiques sur une majeure partie de la France.

Améliorer la notoriété de l'activité de négociation des études notariales sera d'ailleurs l'un des grands axes de communication d'**Immonot.com** pour l'année 2016 : beaucoup de particuliers ignorent encore que les notaires peuvent vendre et louer des biens. Au travers de son site, **Immonot** entend donc valoriser cette activité aussi bien que promouvoir le savoir-faire pour lequel les notaires sont reconnus, mais parfois trop peu sollicités.

www.Immonot.com



Immonot s'associe au site Leboncoin

Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, intensifie son partenariat avec Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France. Un partenariat de choc pour les notaires et les particuliers !

Objectifs : développer la visibilité des offres et booster l'audience

Depuis de nombreuses années, **Immonot** développe les partenariats avec d'autres sites immobiliers, afin d'offrir une plus grande diffusion des annonces de ses clients notaires. Après Se Loger, Immostreet, Top annonces et Explorimmo, **Immonot** poursuit son partenariat avec Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France.

Ce partenariat permettra d'offrir aux annonces immobilières notariales une visibilité sans précédent. Leboncoin c'est plus de 22 millions d'internautes chaque mois, dont 7,8 millions de visiteurs uniques dans la rubrique immobilière. Pour les notaires, la procédure demeure simple puisque la multidiffusion est accessible via **Immonot.com**. Ainsi, le négociateur pourra effectuer directement la mise en ligne en un clic depuis l'espace personnel de l'étude, sur les deux plateformes à la fois. Cette option offre l'avantage d'être peu coûteuse, grâce aux tarifs avantageux tout spécialement négociés pour eux, et leur permettra de promouvoir leur activité de négociation immobilière dans certains départements où elle est encore peu connue du grand public.

Les internautes pourront ainsi consulter les annonces diffusées par les notaires plus facilement, sur un site connu et reconnu, et accéder à la partie éditoriale du site **immonot.com**. Actus, conseils pratiques et juridiques, météo des taux sont là pour guider et accompagner les particuliers dans leur projet immobilier.

Une campagne de grande envergure prévue à partir du 25 janvier 2016

Pour développer la notoriété de son portail, **Immonot** sort le grand jeu sur le site Leboncoin à partir du 25 janvier au travers de l'habillage national de la homepage et de la rubrique « ventes immobilières », accompagnés de vagues d'epubs classiques sur une majeure partie de la France.

Améliorer la notoriété de l'activité de négociation des études notariales sera d'ailleurs l'un des grands axes de communication d' **Immonot.com** pour l'année 2016 : beaucoup de particuliers ignorent encore que les notaires peuvent vendre et louer des biens. Au travers de son site, **Immonot** entend donc valoriser cette activité aussi bien que promouvoir le savoir-faire pour lequel les notaires sont reconnus, mais parfois trop peu sollicités.



bfmtv.com

Pays : France

Dynamisme : 138



[Visualiser l'article](#)

Agents immobiliers : la contre-attaque des notaires

Vidéo: <http://bfmtv.com/mediaplayer/video/agents-immobiliers-la-contre-attaque-des-notaires-742026.html>

C'est un peu la contre-attaque des notaires face aux agents immobiliers. Ce que veulent les notaires : faire enfin savoir qu'ils font eux même le métier d'agent et souvent moins cher. Pour ça, **Immonot**, le site dédié aux petites annonces de la profession, officialise aujourd'hui un partenariat avec le géant Leboncoin.



Immobilier: Le Bon Coin et les notaires, main dans la main



Les notaires veulent faire enfin savoir qu'ils font eux-même le métier d'agent et qu'ils sont souvent moins chers... - Boyan Topaloff - AFP

Les notaires veulent faire savoir aux Français qu'ils sont d'aussi bons intermédiaires que les agents immobiliers. Le tout à moindre frais. Un partenariat signé avec Leboncoin.fr va leur permettre de mettre en avant leur offre sur le site d'annonces le plus visité de France.

Les agents immobiliers ont peut-être du souci à se faire. Après avoir lancé leur propre portail de petites annonces (Bien'ici) pour contrer des sites comme SeLoger.com et Leboncoin.fr, les professionnels de l'immobilier vont à leur tour devoir se montrer plus vigilants face à la détermination des notaires, un concurrent jusque-là resté un peu trop discret.

Car l'activité d'un notaire ne se résume pas qu'aux seules missions juridiques qui lui sont confiées, dont la plus connue aux yeux du grand public consiste à authentifier au nom de l'Etat des actes et des contrats (transactions immobilières, mariage, Pacs...). En réalité, le notaire exerce aussi le métier d'intermédiaires entre les vendeurs d'un bien immobilier et les acquéreurs potentiels... et parfois à moindre coût comparé aux frais exigés par certaines agences.

La moitié d'entre eux vend ou loue des appartements et des maisons en mettant notamment en avant leur offre auprès de leurs clients. C'est le constat d'Immonot, le 1er site dédié aux offres des notaires avec plus de 75.000 annonces en ligne, qui a décidé de valoriser la profession notariale et d'améliorer massivement sa notoriété.

Des offres diffusées sur leboncoin.fr



Date : 25/01/2016

Heure : 22:16:02

Journaliste : Marie Coeurderoy/

Julien Mouret

bfmbusiness.bfmtv.com

Pays : France

Dynamisme : 138



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Pour communiquer, ce site créé il y a une vingtaine d'années a donc choisi un partenaire de poids, la plus grosse vitrine de France: Leboncoin.fr, leader incontesté des petites annonces avec ses 23 millions de visiteurs uniques par mois. "Quant à la rubrique immobilière du Bon Coin, elle représente 5,6 millions de visiteurs uniques chaque mois et offrira donc à Immonot une belle visibilité", précise le principal intéressé dans un communiqué. Le partenariat passe par la diffusion des offres des notaires et la promotion du fameux **site Immonot**. Une visibilité coûteuse, nous dit-on, mais qui pourrait très vite payer. L'argument de choc des notaires?

[Cliquez ici pour lire la suite](#)



Marie Coeurderoy: 50% des notaires sont aussi agents immobiliers en France

Vidéo:<http://bfmtv.com/mediaplayer/video/marie-coeurderoy-50percent-des-notaires-sont-aussi-agents-immobiliers-en-france-2501-742116.html>

Aujourd'hui, la moitié des notaires font le métier d'agents immobiliers en France, et cela avec des frais d'honoraires moins chers. Beaucoup l'ignorent encore pourtant. Ainsi, **immonot.com**, le 1er site d'annonces immobilières notariale a décidé d'en faire une vaste communication. Il vient de lancer un partenariat avec le géant Leboncoin. - Intégrale Placements, du lundi 25 janvier 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.



Immobilier: Le Bon Coin et les notaires, main dans la main



Immobilier: Le Bon Coin et les notaires, main dans la main

Les notaires veulent faire savoir aux Français qu'ils sont d'aussi bons intermédiaires que les agents immobiliers. Le tout à moindre frais. Un partenariat signé avec Leboncoin.fr va leur permettre de mettre en avant leur offre sur le site d'annonces le plus visité de France.

Les agents immobiliers ont peut-être du souci à se faire. Après avoir lancé leur propre portail de petites annonces (Bien'ici) pour contrer des sites comme SeLoger.com et Leboncoin.fr, les professionnels de l'immobilier vont à leur tour devoir se montrer plus vigilants face à la détermination des notaires, un concurrent jusque-là resté un peu trop discret.

Car l'activité d'un notaire ne se résume pas qu'aux seules missions juridiques qui lui sont confiées, dont la plus connue aux yeux du grand public consiste à authentifier au nom de l'Etat des actes et des contrats (transactions immobilières, mariage, Pacs...). En réalité, le notaire exerce aussi le métier d'intermédiaires entre les vendeurs d'un bien immobilier et les acquéreurs potentiels... et parfois à moindre coût comparé aux frais exigés par certaines agences.

La moitié d'entre eux vend ou loue des appartements et des maisons en mettant notamment en avant leur offre auprès de leurs clients. C'est le constat d'**Immonot**, le 1er site dédié aux offres des notaires avec plus de 75.000 annonces en ligne, qui a décidé de valoriser la profession notariale et d'améliorer massivement sa notoriété.

Des offres diffusées sur leboncoin.fr

Pour communiquer, ce site créé il y a une vingtaine d'années a donc choisi un partenaire de poids, la plus grosse vitrine de France: Leboncoin.fr, leader incontesté des petites annonces avec ses 23 millions de visiteurs uniques par mois. "Quant à la rubrique immobilière du Bon Coin, elle représente 5,6 millions de visiteurs uniques chaque mois et offrira donc à Immonot une belle visibilité", précise le principal intéressé dans un communiqué. Le partenariat passe par la diffusion des offres des notaires et la promotion (...)

Lire la suite sur LaVielImmo



Marie Coeurderoy: 50% des notaires sont aussi agents immobiliers en France

Vidéo: http://portail.free.fr/actualites/eco/6159033_20160125_marie-coeurderoy-50-des-notaires-sont-aussi-agents-immobiliers-en-france-25-01.html

Aujourd'hui, la moitié des notaires font le métier d'agents immobiliers en France, et cela avec des frais d'honoraires moins chers. Beaucoup l'ignorent encore pourtant. Ainsi, [immonots.com](#), le 1er site d'annonces immobilières notariale a décidé d'en faire une vaste communication. Il vient de lancer un partenariat avec le géant Leboncoin. - Intégrale Placements, du lundi 25 janvier 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 17



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Agents immobiliers : la contre-attaque des notaires

C'est un peu la contre-attaque des notaires face aux agents immobiliers. Ce que veulent les notaires : faire enfin savoir qu'ils font eux même le métier d'agent et souvent moins cher. Pour ça, Immonot, le site dédié aux petites annonces de la profession, officialise aujourd'hui un partenariat avec le géant Leboncoin.

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 17



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

50% des notaires sont aussi agents immobiliers en France

Aujourd'hui, la moitié des notaires font le métier d'agents immobiliers en France, et cela avec des frais d'honoraires moins chers. Beaucoup l'ignorent encore pourtant. Ainsi, [immonots.com](#), le 1er site d'annonces immobilières notariale a décidé d'en faire une vaste communication. Il vient de lancer un partenariat avec le géant Leboncoin. - Intégrale Placements, du lundi 25 janvier 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.

Vidéo:http://argusweb-plw/argusPLW/rest/trait/page?id=268385003&path=2016-01-25/www.lavieimmo.com/Argus_2016_01_25_16_41_38_100513_www.lavieimmo.com.html&url=http://www.lavieimmo.com/emissions-immobilieres/50-des-notaires-sont-aussi-agents-immobiliers-en-france-34380.html

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 14



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Immobilier: Le Bon Coin et les notaires, main dans la main



Les notaires exercent aussi le métier d'agents immobiliers (©Boyan Topaloff AFP)

Les notaires veulent faire savoir aux Français qu'ils sont d'aussi bons intermédiaires que les agents immobiliers. Le tout à moindre frais. Un partenariat signé avec Leboncoin.fr va leur permettre de mettre en avant leur offre sur le site d'annonces le plus visité de France.

(LaVieImmo.com) - Les agents immobiliers ont peut-être du souci à se faire. Après avoir lancé leur propre portail de petites annonces (Bien'ici) pour contrer des sites comme SeLoger.com et Leboncoin.fr, les professionnels de l'immobilier vont à leur tour devoir se montrer plus vigilants face à la détermination des notaires, un concurrent jusque-là resté un peu trop discret.

Car l'activité d'un notaire ne se résume pas qu'aux seules missions juridiques qui lui sont confiées, dont la plus connue aux yeux du grand public consiste à authentifier au nom de l'Etat des actes et des contrats (transactions immobilières, mariage, Pacs...). En réalité, le notaire exerce aussi le métier d'intermédiaires entre les vendeurs d'un bien immobilier et les acquéreurs potentiels... et parfois à moindre coût comparé aux frais exigés par certaines agences.

La moitié d'entre eux vend ou loue des appartements et des maisons en mettant notamment en avant leur offre auprès de leurs clients. C'est le constat d'Immonot, le 1er site dédié aux offres des notaires avec plus de 75.000 annonces en ligne, qui a décidé de valoriser la profession notariale et d'améliorer massivement sa notoriété.

Des offres diffusées sur leboncoin.fr

Pour communiquer, ce site créé il y a une vingtaine d'années a donc choisi un partenaire de poids, la plus grosse vitrine de France: Leboncoin.fr, leader incontesté des petites annonces avec ses 23 millions de visiteurs uniques par mois. "Quant à la rubrique immobilière du Bon Coin, elle représente 5,6 millions de visiteurs uniques chaque mois et offrira donc à Immonot une belle visibilité", précise le principal intéressé dans un communiqué. Le partenariat passe par la diffusion des offres des notaires et la promotion du fameux site Immonot. Une visibilité coûteuse, nous dit-on, mais qui pourrait très vite payer. L'argument de choc des notaires? Leurs honoraires!

Des frais de négociations réduits

Il faut savoir que contrairement aux agents immobiliers classiques, dont les honoraires peuvent varier d'une agence à l'autre, ceux des notaires sont encadrés. Ces frais de négociations (qu'il faut distinguer des frais exigés par la suite pour valider la transaction et payer les droits de mutations) ne peuvent dépasser 6% pour un bien vendu moins de 47.000 euros, tandis qu'au-delà de ce seuil -comme c'est le cas pour la plupart des logements mis en vente- ils se limitent à 3%. Une garantie importante quand on sait que les agents peuvent encore aujourd'hui fixer eux-mêmes leurs honoraires, qui oscillent autour de 5 à 6% du prix du bien.

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 14



Page 2/2

[Visualiser l'article](#)

Des ventes en 36 heures, montre en main

Ce n'est pas la première fois qu'Immonot cherche à promouvoir le nouveau visage des notaires. Mais le besoin d'une plus grande reconnaissance le pousse à continuer à innover. Dernier outil mis en avant par ce site: la vente en 36 heures... une sorte de vente aux enchères sauf que le site sélectionne ce qu'il considère comme les meilleurs profils (pas forcément la meilleure offre, cela peut-être aussi le plan de financement le plus solide).

En 2014, le site a bouclé cinquante ventes via ce service. L'an dernier, 160 transactions ont été signées, sachant que dans 50% des cas, le prix final est plus élevé que le prix souhaité au départ par le vendeur...

Par Marie Coeurderoy, édité par Julien Mouret

Vidéo:http://argusweb-plw/argusPLW/rest/trait/page?id=268416237&path=2016-01-25/www.lavieimmo.com/Argus_2016_01_25_23_52_00_100537_www.lavieimmo.com.html&url=http://www.lavieimmo.com/divers-immobilier/immobilier-le-bon-coin-et-les-notaires-main-dans-la-main-34390.html

www.msn.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Marie Coeurderoy: 50% des notaires sont aussi agents immobiliers en France -

video : <http://www.msn.com/fr-fr/voyage/watch/marie-coeurderoy-50percent-des-notaires-sont-aussi-agents-immobiliers-en-france-25-01/vp-BBoFpXX>

Aujourd'hui, la moitié des notaires font le métier d'agents immobiliers en France, et cela avec des frais d'honoraires moins chers. Beaucoup l'ignorent encore pourtant. Ainsi, [immonots.com](#), le 1er site d'annonces immobilières notariale a décidé d'en faire une vaste communication. Il vient de lancer un partenariat avec le géant Leboncoin. - Intégrale Placements, du lundi 25 janvier 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.



► Le site immobilier **Immonot.com** (**Groupe Notariat Services**) annonce une intensification de son partenariat avec **Leboncoin**, site de petites annonces gratuites, qui permettra notamment d'offrir une plus grande diffusion des annonces de ses clients notaires.

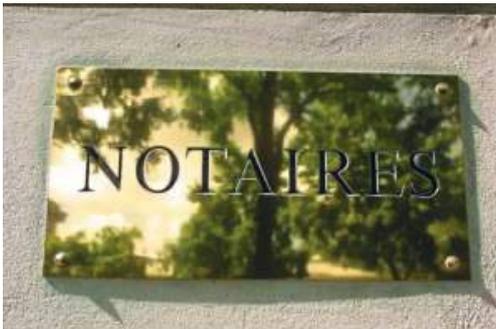


Immobilier: Le Bon Coin et les notaires, main dans la main

Les agents immobiliers ont peut-être du souci à se faire. Après avoir lancé leur propre portail de petites annonces (Bien'ici) pour contrer des sites comme SeLoger.com et Leboncoin.fr, les professionnels de l'immobilier vont à leur tour devoir se montrer plus vigilants face à la détermination des notaires, un concurrent jusque-là resté un peu trop discret.

Car l'activité d'un notaire ne se résume pas qu'aux seules missions juridiques qui lui sont confiées, dont la plus connue aux yeux du grand public consiste à authentifier au nom de l'Etat des actes et des contrats (transactions immobilières, mariage, Pacs...). En réalité, le notaire exerce aussi le métier d'intermédiaires entre les vendeurs d'un bien immobilier et les acquéreurs potentiels... et parfois à moindre coût comparé aux frais exigés par certaines agences.

La moitié d'entre eux vend ou loue des appartements et des maisons en mettant notamment en avant leur offre auprès de leurs clients. C'est le constat d'Immonot, le 1er site dédié aux offres des notaires avec plus de 75.000 annonces en ligne, qui a décidé de valoriser la profession notariale et d'améliorer massivement sa notoriété.



© Fournis par BFMNews

Des offres diffusées sur leboncoin.fr

Pour communiquer, ce site créé il y a une vingtaine d'années a donc choisi un partenaire de poids, la plus grosse vitrine de France: Leboncoin.fr, leader incontesté des petites annonces avec ses 23 millions de visiteurs uniques par mois. "Quant à la rubrique immobilière du Bon Coin, elle représente 5,6 millions de visiteurs uniques chaque mois et offrira donc à Immonot une belle visibilité", précise le principal intéressé dans un communiqué. Le partenariat passe par la diffusion des offres des notaires et la promotion du fameux site Immonot. Une visibilité coûteuse, nous dit-on, mais qui pourrait très vite payer. L'argument de choc des notaires? Cliquez ici pour lire la suite

<http://www.1001web.fr/leboncoin-les-notaires-se-placent-aussi-sur-limmobilier-134026.html>

Leboncoin.fr s'allie avec les notaires pour dominer l'immobilier

Mis à jour le 27/01/2016 09:18 par [Nicolas Dennemont](#)



Le Bon Coin mène la vie dure à la concurrence, qui s'est alliée contre le site de petites annonces dans le secteur de l'immobilier, grâce à un partenariat avec Immonot.com. Se basant sur le talent d'intermédiaire des notaires de France, le site compte bien permettre aux Français de trouver appartements ou

maisons... avec son aide !

Le secteur de l'immobilier risque de devenir encore plus concurrentiel sur le web Français avec ce partenariat entre **Leboncoin.fr** et **Immonot.com** ! Les agents immobiliers, qui n'avaient déjà pas vu d'un bon oeil l'arrivée du site de petites annonces sur leur territoire, vont maintenant devoir faire face à un adversaire renforcé par d'autres professionnels du secteur, les notaires.

Capables eux aussi de faire le lien entre vendeurs et acheteurs de biens immobiliers, **les notaires de France** veulent rappeler aux français que leur activité n'est pas limitée qu'au contrôle de contrats d'héritage ou de mariage. Par le biais du site *Immonot* sur lequel ils travaillaient déjà depuis un moment, ils tentaient d'imposer leur présence en ligne pour rafler une partie des bénéfices générés chaque année par l'immobilier sur le web.

Et cette tentative de percée des notaires prendra désormais son envol vers de nouvelles sphères, grâce au partenariat qui vient d'être validé entre Immonot et **Leboncoin**. Désormais, le site d'annonce N°1 en France mettra régulièrement en avant les offres du site dédié aux notaires dans sa catégorie Immobilier.

Les notaires sont convaincus de pouvoir être une très bonne alternative aux agences immobilières, notamment grâce à leurs honoraires bien moins gourmands que ceux des agents.

<http://www.abcourtage.com/news/notaire-intermediaire-achat-bien-immobilier-104938/>

Passer par un notaire pour acheter votre bien immobilier

AB Courtage / L'actualité de l'immobilier > Bien acheter et bien vendre > Passer par un notaire pour acheter votre bien immobilier

27 janvier 2016

Vous ne le savez peut-être pas mais les agents immobiliers ne sont pas les seuls habilités à réaliser des transactions immobilières. Certains notaires sont également en mesure de vous accompagner dans l'achat de votre premier logement. AB Courtage vous en dit plus sur les avantages de passer par un tel professionnel.

Des frais moins élevés

En choisissant de faire confiance à un notaire sachez que vous payerez souvent moins de frais. En effet, ces derniers sont moins élevés que via une **agence immobilière**. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'ils sont réglementés à l'inverse de ceux des **agents immobiliers** qui les fixent eux-mêmes. Ainsi, ces émoluments (comme on les appelle) ne peuvent pas dépasser 5 % HT, jusqu'à 47 735 euros et 2,5 % HT sur la partie du prix supérieur à cette somme.

Pour vous donner un ordre d'idée, faisons un peu de calcul mental. Prenons un **bien immobilier** d'une valeur de 150 000 euros, les honoraires du notaire s'élèveront à : $45\,735 \times 5\% + [(150\,000 - 45\,735) \times 2,5\%] = 4\,893,38$ euros HT. Auxquels s'ajoute la TVA à 20 %, soit 5 872,06 euros. Ce qui ne représente que 3,91 % TTC du prix d'achat – contre 5 à 6 % chez les agents immobiliers !

Les notaires s'associent au site de petites annonces leboncoin.fr

Pour davantage se faire connaître auprès des Français, la plateforme Immonot.com, dédiée aux offres des notaires avec plus de 75 000 annonces en ligne, a décidé d'agir et de signer un partenariat avec le site de petites annonces leboncoin.fr. Avec 5,6 millions de visiteurs uniques tous les mois, nul doute que les notaires devraient trouver leur public.

Une connaissance précise du marché

De plus, un notaire est compétent, au même titre qu'un agent immobilier, pour définir au juste prix la valeur d'un logement selon les tarifs pratiqués sur le marché – dont il a d'ailleurs une parfaite connaissance. Il peut donc vous aider à négocier votre futur bien.

Des professionnels habilités à travailler ensemble

Le vendeur possède également son propre notaire qui sera en charge de diriger les échanges et finaliser les documents. Les deux professionnels travailleront ainsi de concert tout en défendant les intérêts de leurs clients. Ils sauront trouver des accords et des compromis pour contenter les deux parties. Bref, un terrain d'entente devra être trouvé sur chaque détail !

N'ayez crainte, même en présence de deux notaires, les émoluments resteront inchangés. La commission sera simplement partagée entre les deux professionnels.

Sécuriser une vente

Mais ce n'est pas tout ! Lors d'une transaction immobilière, les notaires doivent également s'assurer que celle-ci est bien légale. Comment ? En vérifiant les **titres de propriété** par exemple ou encore que les **droits de passage**, de servitude, etc. soient bien tous en règle.

Qu'est-ce que les frais de notaire alors ?

Attention, si vous devez vous acquitter des honoraires de votre propre notaire, sachez que d'autres frais seront à régler. Mais ils sont inhérents à toutes transactions immobilières. Injustement appelés les « frais de notaire », ils comprennent surtout des droits et taxes que le professionnel doit régler à l'État. La rémunération du notaire pour la rédaction de l'**acte authentique de vente** constitue une infime partie. Au total, ces frais représentent entre 7 et 9 % du prix total du bien acheté.

Souscrire un crédit immobilier avec AB Courtage

*Afin de pouvoir réaliser votre achat, vous avez besoin de souscrire un prêt. En faisant confiance à **AB Courtage**, vous êtes certain de bénéficier d'un emprunt avec un taux parmi les moins chers du marché. Pour vous en assurer, rien de plus simple, il suffit de nous contacter et l'un de nos conseillers s'occupera de votre dossier de A à Z.*



Parution : 27.01.2016
Support : ASE-formation.com

<http://www.ase-formation.com/immonot-sassocie-au-site-leboncoin/>

Immonot s'associe au site Leboncoin



Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, intensifie son partenariat avec Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France. Un partenariat de choc pour les notaires et les particuliers !

Depuis de nombreuses années, Immonot développe les partenariats avec d'autres sites immobiliers, afin d'offrir une plus grande diffusion des annonces de ses clients notaires. Après Se Loger, Immo2net, Rap'annonces et Explorimmo, Immonot s'associe au site Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France.

Ce partenariat permettra d'offrir aux annonces immobilières notariales une visibilité sans précédent. Leboncoin c'est plus de 22 millions d'internautes chaque mois, dont 78 millions de visiteurs uniques dans la rubrique Immobilier. Pour les notaires, la procédure de mise en ligne est simple puisque la mait@ffusion est accessible via Immonot.com.

Ainsi, le négociateur pourra effectuer directement la mise en ligne en un clic depuis l'espace personnel de l'étude, sur les deux plateformes à la fois. Cette option offre l'avantage d'être peu coûteuse, grâce aux tarifs avantageux tout spécialement négociés pour eux, et leur permettra de promouvoir leur activité de négociation immobilière dans certains départements où elle est encore peu connue du grand public.

Les internautes pourront ainsi consulter les annonces diffusées par les notaires plus facilement, sur un site connu et reconnu, et accéder à la partie éditoriale du site Immonot.com, actualités pratiques et juridiques, météo des taux sont ils pour guider et accompagner les particuliers dans leur projet immobilier.

Une campagne de grande envergure prévue à partir du 25 janvier 2016 Pour développer la notoriété de son portail, Immonot sort le grand jeu sur le site Leboncoin à partir du 25 janvier au travers de l'habillage national de la homepage et de la rubrique « ventes immobilières », accompagnés de visuels d'opus classiques sur une majeure partie de la France.

Améliorer la notoriété de l'activité de négociation des études notariales sera également un des grands axes de communication d'Immonot.com pour l'année 2016 : beaucoup de particuliers ignorent encore que les notaires peuvent vendre et louer des biens. Au travers de son site, Immonot entend donc valoriser cette activité ainsi bien que promouvoir le savoir-faire pour lequel les notaires sont reconnus, mais parfois trop peu sollicités.

www.immonot.com

Lire le site :

http://www.lesblogsimmobiliers.com/partenariat-de-choc-entre-le-site-dimmobilier-notarial-immonot-et-le-bon-coin-a194120.html?utm_source=dlvr.it&utm_medium=twitter

Partenariat de choc entre le site d'immobilier notarial Immonot et le Bon Coin

Sur [Journal de l'agence](#), il y a 6 jours, Lu 3 fois. [Articles similaires](#)

Depuis de nombreuses années, Immonot développe les partenariats avec d'autres sites immobiliers, afin d'offrir une plus grande diffusion des annonces de ses clients notaires. Après Se Loger, Immostreet, Top annonces et Explorimmo, Immonot poursuit son partenariat avec Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France. Ce partenariat permettra d'offrir aux annonces immobilières notariales une visibilité sans précédent. Leboncoin c'est plus de 22 millions d'internautes... [Lire suite](#) 

 [Intéressant ? 0](#)

<http://referencehabitat.com/parteneriat-de-choc-entre-le-site-dimmobilier-notarial-immonot-et-le-bon-coin/>

Immonot et le Bon Coin

🕒 27 JANVIER 2016 👤 ADMIN 💬 LAISSER UN COMMENTAIRE

By [jda](#)

Depuis de nombreuses années, Immonot développe les partenariats avec d'autres sites immobiliers, afin d'offrir une plus grande diffusion des annonces de ses clients notaires. Après Se Loger, Immostreet, Top annonces et Explorimmo, Immonot poursuit son partenariat avec Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France.

Ce partenariat permettra d'offrir aux annonces immobilières notariales une visibilité sans précédent. Leboncoin c'est plus de 22 millions d'internautes chaque mois, dont 7,8 millions de visiteurs uniques dans la rubrique immobilière. Pour les notaires, la procédure demeure simple puisque la multidiffusion est accessible via Immonot.com. Ainsi, le négociateur pourra effectuer directement la mise en ligne en un clic depuis l'espace personnel de l'étude, sur les deux plateformes à la fois. Cette option offre l'avantage d'être peu coûteuse, grâce aux tarifs avantageux tout spécialement négociés pour eux, et leur permettra de promouvoir leur activité de négociation immobilière dans certains départements où elle est encore peu connue du grand public.

Les internautes pourront ainsi consulter les annonces diffusées par les notaires plus facilement, sur un site connu et reconnu, et accéder à la partie éditoriale du site immonot.com. Actus, conseils pratiques et juridiques, météo des taux sont là pour guider et accompagner les particuliers dans [Lire l'article complet](#)

Via : <http://www.journaldelagence.com/1121159-parteneriat-de-choc-entre-le-site-dimmobilier-notarial-immonot-et-le-bon-coin>



Partenariat de choc entre le site d'immobilier notarial Immonot et le Bon Coin

Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, intensifie son partenariat avec Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France. Objectif : développer la visibilité des offres et booster l'audience.



Depuis de nombreuses années, Immonot développe les partenariats avec d'autres sites immobiliers, afin d'offrir une plus grande diffusion des annonces de ses clients notaires. Après Se Loger, Immostreet, Top annonces et Explorimmo, Immonot poursuit son partenariat avec Leboncoin, numéro un des sites de petites annonces gratuites en France.

Ce partenariat permettra d'offrir aux annonces immobilières notariales une visibilité sans précédent. Leboncoin c'est plus de 22 millions d'internautes chaque mois, dont 7,8 millions de visiteurs uniques dans la rubrique immobilière. Pour les notaires, la procédure demeure simple puisque la multidiffusion est accessible via Immonot.com. Ainsi, le négociateur pourra effectuer directement la mise en ligne en un clic depuis l'espace personnel de l'étude, sur les deux plateformes à la fois. Cette option offre l'avantage d'être peu coûteuse, grâce aux tarifs avantageux tout spécialement négociés pour eux, et leur permettra de promouvoir leur activité de négociation immobilière dans certains départements où elle est encore peu connue du grand public.

Les internautes pourront ainsi consulter les annonces diffusées par les notaires plus facilement, sur un site connu et reconnu, et accéder à la partie éditoriale du site immonot.com. Actus, conseils pratiques et juridiques, météo des taux sont là pour guider et accompagner les particuliers dans leur projet immobilier.

Une campagne d'envergure

Pour développer la notoriété de son portail, Immonot sort le grand jeu sur le site Leboncoin depuis le 25 janvier au travers de l'habillage national de la homepage et de la rubrique « ventes immobilières », accompagnés de vagues d'epubs classiques sur une majeure partie de la France.

Améliorer la notoriété de l'activité de négociation des études notariales sera d'ailleurs l'un des grands axes de communication d'Immonot.com pour l'année 2016 : beaucoup de particuliers ignorent encore que les notaires peuvent vendre et louer des biens. Au travers de son site, Immonot entend donc valoriser cette activité aussi bien que promouvoir le savoir-faire pour lequel les notaires sont reconnus, mais parfois trop peu sollicités. @byBazikPress



Immobilier : Le Bon Coin et les notaires, main dans la main

Les notaires veulent faire savoir aux Français qu'ils sont d'aussi bons intermédiaires que les agents immobiliers. Le tout à moindre frais. Un partenariat signé avec Leboncoin.fr va leur permettre de mettre en avant leur offre sur le site d'annonces le plus visité de France.

visuel indisponible*

Les notaires parient sur le Boncoin, source : bfmbusiness.bfmtv.com

Les agents immobiliers ont peut-être du souci à se faire.

Après avoir lancé leur propre portail de petites annonces (**Bien'ici**) pour contrer des sites comme **SeLoger.com** et **Leboncoin.fr** , les **professionnels de l'immobilier** vont à leur tour devoir se montrer plus vigilants face à la détermination des **notaires** , un concurrent jusque-là resté un peu trop discret.

Car l'activité d'un notaire ne se résume pas qu'aux seules missions juridiques qui lui sont confiées, dont la plus connue aux yeux du grand public consiste à authentifier au nom de l'Etat des actes et des contrats (transactions immobilières, mariage, Pacs...). En réalité, **le notaire exerce aussi le métier d'intermédiaires entre les vendeurs d'un bien immobilier et les acquéreurs potentiels** ... et parfois à moindre coût comparé aux frais exigés par certaines agences.

La moitié d'entre eux vend ou loue des appartements et des maisons en mettant notamment en avant leur offre auprès de leurs clients. C'est le constat d' **Immonot, le 1er site dédié aux offres des notaires avec plus de 75.000 annonces en ligne** , qui a décidé de valoriser la profession notariale et d'améliorer massivement sa notoriété.

Des offres diffusées sur leboncoin.fr

Pour communiquer, ce site créé il y a une vingtaine d'années a donc choisi un partenaire de poids, la plus grosse vitrine de France : **Leboncoin.fr, leader incontesté des petites annonces avec ses 23 millions de visiteurs uniques par mois** .

" *Quant à la rubrique immobilière du Bon Coin, elle représente 5,6 millions de visiteurs uniques chaque mois et offrira donc à Immonot une belle visibilité* ", précise le principal intéressé dans un communiqué. Le partenariat passe par la **diffusion des offres immobilières des notaires et la promotion du fameux site Immonot** . Une visibilité coûteuse, nous dit-on, mais qui pourrait très vite payer. L'argument de choc des notaires ?

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 48



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Tendance du marché immobilier, plus de peur que de mal (Immonot)



Tendance du marché immobilier - décembre 2015 © Immonot

Globalement, la légère chute d'activité observée à l'automne dernier (par rapport à l'été 2015) ne s'est pas confirmée fin décembre. La tendance se stabilise à un niveau relativement élevé. Immonot observe un parfait équilibre entre les études notariales qui notent une bonne activité et celles où la reprise se fait encore attendre. Dans le Lot, Mes Lavyssière, Falch et Thouzaz constatent que "l'activité est soutenue, les stocks diminuent, les ventes se font lorsque les biens sont au bon prix". Ce que confirment Mes Thierry et Caroline Vincent dans la Manche. En revanche, à Troyes (Me **Paupe**) et à Pau (Mes Reutin et Marty), la crise semble toujours là et le volume d'activité réduit. Les prévisions à fin février découlent logiquement de ce ressenti. L'activité dans les services de négociation devrait se maintenir à un niveau proche de celui relevé en fin d'année 2015.

Alors que les prévisions à fin décembre sur le prix des terrains et des commerces confirment leur tendance haussière, celles sur les logements apparaissent plus hésitantes malgré une légère amélioration en fin d'année. Deux tiers des négociateurs misent sur une stabilité des prix, voire sur une hausse (8 % d'entre eux), mais un tiers considère que la baisse des prix devrait se poursuivre. Notons toutefois qu'il y a toujours un décalage entre les prix constatés au jour le jour sur les compromis passés et les publications portant sur des contrats antérieurs. D'où la réflexion de Me Paupe : "Marché en crise, prix à la baisse en dépit de l'augmentation des prix sur Perval !".

Immonot observe une détérioration de la situation dans les conseils prodigués par les notaires. Leurs prévisions sur l'évolution des prix semblent plus pessimistes à long terme. En juin dernier, 54 % conseillaient à leurs clients de vendre leur bien immobilier avant d'en racheter un autre. Le point d'équilibre entre optimistes et pessimistes était presque atteint. Cela laissait prévoir un marché où les prix se stabiliseraient. À l'automne 2015, ils étaient 57 %. Mais, depuis le début de l'année, ils sont 67 % à préconiser d'abord la vente. Cela dénote une moindre confiance en l'avenir, mais aussi la peur, plus généralisée, d'une baisse des prix.

Alors que le forum de Davos vient de se clôturer, les nouvelles ne sont pas particulièrement réjouissantes, que ce soit au niveau de la croissance, de la finance ou de la politique. La guerre au Moyen-Orient, le ralentissement économique chinois, les récessions russes et brésiliennes, la crise migratoire et le sort des réfugiés sont au centre des préoccupations de ceux qui mènent le monde. Et, paradoxalement, alors que les États-Unis sont redevenus la locomotive de la croissance mondiale, les patrons américains sont parmi les plus pessimistes. Seuls 12 % d'entre eux voient une amélioration de leur activité en 2016 alors qu'ils sont 33 % en Europe de l'Ouest.

Au demeurant, la chute du marché des actions, la plongée des matières premières, les divergences entre les politiques des banques centrales témoignent des inquiétudes de nos dirigeants. Heureusement, la pierre, traditionnellement considérée comme une valeur refuge, pourrait tirer parti de ce climat un peu délétère.



Immobilier : un marché proche de l'équilibre

Globalement, la légère chute d'activité observée à l'automne dernier ne s'est pas confirmée fin décembre, selon le l'analyse proposée par Immonot. De même, les prix restent orientés à la baisse malgré une reprise dans certaines zones.

Pour le Professeur Bernard Thion, expert chargé de décrypter le marché immobilier à l'aide d'études notariales, « la tendance se stabilise à un niveau relativement élevé. On observe un parfait équilibre entre les études notariales qui notent une bonne activité et celles où la reprise se fait encore attendre ».

« Dans le Lot, l'activité est soutenue, les stocks diminuent, les ventes se font lorsque les biens sont au bon prix », estiment Mes Lavayssière, Falch et Thoumazet. Ce que confirment Mes Thierry et Caroline Vincent dans la Manche. En revanche, à Troyes (Me Paupe) et à Pau (Mes Reutin et Marty), la crise semble toujours là et le volume d'activité réduit. Les prévisions à fin février découlent logiquement de ce ressenti. L'activité dans les services de négociation devrait se maintenir à un niveau proche de celui relevé en fin d'année 2015.

Côté prix, alors que les prévisions à fin décembre sur le prix des terrains et des commerces confirment leur tendance haussière, celles sur les logements apparaissent plus hésitantes malgré une légère amélioration en fin d'année. Deux tiers des négociateurs misent sur une stabilité des prix, voire sur une hausse (8 % d'entre eux), mais un tiers considère que la baisse des prix devrait se poursuivre. Notons toutefois qu'il y a toujours un décalage entre les prix constatés au jour le jour sur les compromis passés et les publications portant sur des contrats antérieurs. D'où la réflexion de Me Paupe : « Marché en crise, prix à la baisse en dépit de l'augmentation des prix sur Perval ! ».

Le conseil des notaires. Immonot observe une détérioration de la situation dans les conseils prodigués par les notaires. Leurs prévisions sur l'évolution des prix semblent plus pessimistes à long terme. En juin dernier, 54 % conseillaient à leurs clients de vendre leur bien immobilier avant d'en racheter un autre. Le point d'équilibre entre optimistes et pessimistes était presque atteint. Cela laissait prévoir un marché où les prix se stabiliseraient. À l'automne 2015, ils étaient 57 %. Mais, depuis le début de l'année, ils sont 67 % à préconiser d'abord la vente. Cela dénote une moindre confiance en l'avenir, mais aussi la peur, plus généralisée, d'une baisse des prix.



TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER Plus de peur que de mal

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée auprès d'études notariales, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour [Immonot.com](#).

L'enquête concerne le mois de décembre 2015.

Un équilibre entre les zones encore en crise et celles où la reprise se confirme

Globalement, la légère chute d'activité observée à l'automne dernier (par rapport à l'été 2015) ne s'est pas confirmée fin décembre. La tendance se stabilise à un niveau relativement élevé. [Immonot](#) observe un parfait équilibre entre les études notariales qui notent une bonne activité et celles où la reprise se fait encore attendre. Dans le Lot, Mes Lavayssière, Falch et Thoumazet constatent que "l'activité est soutenue, les stocks diminuent, les ventes se font lorsque les biens sont au bon prix". Ce que confirment Mes Thierry et Caroline Vincent dans la Manche. En revanche, à Troyes (Me Paupe) et à Pau (Mes Reutin et Marty), la crise semble toujours là et le volume d'activité réduit. Les prévisions à fin février découlent logiquement de ce ressenti. L'activité dans les services de négociation devrait se maintenir à un niveau proche de celui relevé en fin d'année 2015.

Prix globalement à la baisse en dépit de l'augmentation des prix sur certaines zones

Alors que les prévisions à fin décembre sur le prix des terrains et des commerces confirment leur tendance haussière, celles sur les logements apparaissent plus hésitantes malgré une légère amélioration en fin d'année. Deux tiers des négociateurs misent sur une stabilité des prix, voire sur une hausse (8 % d'entre eux), mais un tiers considère que la baisse des prix devrait se poursuivre. Notons toutefois qu'il y a toujours un décalage entre les prix constatés au jour le jour sur les compromis passés et les publications portant sur des contrats antérieurs. D'où la réflexion de Me Paupe : "Marché en crise, prix à la baisse en dépit de l'augmentation des prix sur Perval !".

Le conseil des notaires

[Immonot](#) observe une détérioration de la situation dans les conseils prodigués par les notaires. Leurs prévisions sur l'évolution des prix semblent plus pessimistes à long terme. En juin dernier, 54 % conseillaient à leurs clients de vendre leur bien immobilier avant d'en racheter un autre. Le point d'équilibre entre optimistes et pessimistes était presque atteint. Cela laissait prévoir un marché où les prix se stabiliseraient. À l'automne 2015, ils étaient 57 %. Mais, depuis le début de l'année, ils sont 67 % à préconiser d'abord la vente. Cela dénote une moindre confiance en l'avenir, mais aussi la peur, plus généralisée, d'une baisse des prix.

Tendances économiques contextuelles

Alors que le forum de Davos vient de se clôturer, les nouvelles ne sont pas particulièrement réjouissantes, que ce soit au niveau de la croissance, de la finance ou de la politique. La guerre au Moyen-Orient, le ralentissement économique chinois, les récessions russes et brésiliennes, la crise migratoire et le sort des réfugiés sont au centre des préoccupations de ceux qui mènent le monde. Et, paradoxalement, alors que les États-Unis sont redevenus la locomotive de la croissance mondiale, les patrons américains sont parmi les plus pessimistes. Seuls 12 % d'entre eux voient une amélioration de leur activité en 2016 alors qu'ils sont 33 % en Europe de l'Ouest.

Au demeurant, la chute du marché des actions, la plongée des matières premières, les divergences entre les politiques des banques centrales témoignent des inquiétudes de nos dirigeants. Heureusement, la pierre, traditionnellement considérée comme une valeur refuge, pourrait tirer parti de ce climat un peu délétère.



Dossier

Les murs de boutique, pour les gros budgets

MARCHÉ DE NICHE Il ne s'agit pas là d'acquérir une SCPI (société civile de placement immobilier) « murs de magasins », même si elle peut être intéressante, mais une vraie boutique, avec murs et pierres, ayant pignon sur rue. Le marché est assez confidentiel, notamment parce que les meilleurs emplacements se vendent vite. En établissant une veille active sur quelques sites Internet spécifiques (Papcommerces.fr, Seloger.com, etc.) ou en s'adressant à des agences spécialisées (Coysevox, Ropert Immo...), il est néanmoins possible de dénicher la bonne affaire.

Sélection par l'emplacement

« Investir dans un local commercial présente plusieurs avantages par rapport à l'immobilier traditionnel, au premier rang desquels les rendements très intéressants de l'ordre de 5 à 7 %, surtout en province », déclare Son Descolanges, directeur associé de Kacius. Ce placement est toutefois réservé aux investisseurs avertis et disposant d'un capital important. Il faut déboursier au moins 200.000 € pour un local bien placé de 50 m², dans une petite ville de province, au moins 500.000 € pour la même surface à Paris.

Contrairement au logement

DE BONNES AFFAIRES AVEC L'ACHAT DE COMMERCES



Photos : Shutterstock

d'habitation, le prix des murs de boutique n'est pas déterminé en fonction d'un prix moyen au mètre carré, mais de la rentabilité brute que l'activité dégage (si un locataire est déjà en place) ou prévue (on s'appuie alors sur la rentabilité du marché). Par exemple, pour un loyer de 25.000 € par an et une rentabilité de 6,25 %, les murs doivent être vendus aux alentours de 400.000 € (25.000 €/6,25 %). « Le mécanisme est complexe, c'est pourquoi il vaut mieux être accompagné par un professionnel ou un juriste », conseille Christophe Rafaillac, responsable d'Immonot.com, le site immobilier des notaires.

Le lieu d'implantation de la boutique détermine également le prix de

vente, mais aussi le futur chiffre d'affaires du locataire, et donc sa viabilité.

Il vaut mieux privilégier ce que l'on appelle, dans le jargon professionnel, des emplacements n° 1 ou n° 1 bis. Un local dit « emplacement n° 1 » ou « n° 1 bis » est situé dans les rues principales ou adjacentes de centre-ville (par exemple, rue Crébillon, à Nantes, autour de la place des Quinconces, à Bordeaux, etc.).

Bail sécurisé

« La durée des baux commerciaux est de trois ans minimum, ce qui offre donc une certaine sécurité pour le propriétaire », explique Christophe Rafaillac. Le bail commercial est en



fait conclu pour neuf ans minimum, mais le locataire peut donner congé à l'expiration d'une période de trois ans.

A partir du moment où le commerçant est à la tête d'une bonne affaire, le bailleur est donc sûr de percevoir ses loyers. Ces derniers sont d'ailleurs fixés librement entre les parties (lorsqu'il s'agit d'un nouveau locataire). De même, il faut préciser dans le bail la répartition des charges. En principe, les travaux d'aménagement intérieur relèvent du commerçant et le bailleur n'a pas à les payer.

Seul véritable écueil de ce placement, « les loyers perçus sont imposés classiquement au régime des revenus fonciers », prévient Son Descolonges. Sous les 15.000 €, il est appliqué un abattement forfaitaire de 30 % (dans le cadre du microfoncier). Au-delà de ce seuil ou si les charges sont plus importantes que les loyers, le régime réel s'applique.

NOTRE CONSEIL

Préférez un emplacement n° 1 ou n° 1 bis d'une ville de province dynamique et une boutique déjà occupée. Vous pourrez ainsi mieux vous assurer de la solidité de l'affaire.

LEXIQUE

Bail commercial : contrat de location portant sur un bien à destination commerciale, ouvert aux commerçants et aux artisans, mais non aux associations et aux professions libérales (articles L. 145-1 et suivants du Code de commerce).

Cession de droit au bail : le droit au bail est un élément du fonds de commerce appartenant au locataire sortant. Par conséquent, il peut librement céder son bail, sauf clause contraire dans le contrat.

Emplacement n° 1, n° 1 bis, n° 2, autres : classement professionnel des emplacements d'un site commercial selon la ville, l'artère commerciale, le trottoir, la portion de la rue. Il détermine la qualité de l'implantation, le prix de vente et les loyers.

Fonds de commerce : notion juridique qui désigne l'ensemble des éléments mobiliers corporels et incorporels permettant l'exploitation d'un commerce (clientèle, enseigne, droit au bail, matériel, fournitures, etc.).

Pas-de-porte : somme d'argent versée par le commerçant au propriétaire des murs d'un local commercial lors de la conclusion du bail. Elle est librement fixée entre les parties et elle est définitivement acquise au propriétaire.

Surface commerciale utile (SCU) : surface totale destinée à la vente de produits et/ou de services.

FÉVRIER

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|------------------------|---------------|---------------|--|------------------|
| 01/02/16 | CLUB PATRIMOINE | Online | Cœur de cible | Immobilier : deux tiers des notaires conseillent de vendre | |
| 01/02/16 | IMMOBILIER 2.0 | Online | Cœur de cible | L'enchère immobilière en ligne a le vent en poupe : tour d'horizon international, startups innovantes et conseils pour les pros! | Vincent Lecamus |
| 01/02/16 | LE JOURNAL DE L'AGENCE | Online | Cœur de cible | 67% des notaires redoutent une baisse des prix et conseillent de vendre selon Immonot.com | |
| 01/02/16 | LES BLOGS IMMOBILIERS | Online | Cœur de cible | 67% des notaires redoutent une baisse des prix et conseillent de vendre selon Immonot.com | |
| 01/02/16 | ACTUALITÉS HABITAT | Online | Cœur de cible | Le logement idéal des français | |
| 12/02/16 | IMMOMATIN | Online | Cœur de cible | "Grâce à notre partenariat avec Leboncoin la visibilité des annonces des notaires sera sans précédent" | Aurélie Tachot |
| 19/02/16 | MÂCON INFOS | Online | Régionale | Le magazine "Notaires de Bourgogne" scelle l'union des notaires de Côte d'Or et de Saône-et-Loire | |
| 22/02/16 | BFM BUSINESS | Web TV/ radio | Economique | Immonot, une plateforme de services immobiliers à prix compétitifs | Marie Coeurderoy |
| 22/02/16 | FREE.FR | Online | Généraliste | Immonot, une plateforme de services immobiliers à prix compétitifs | |
| 22/02/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Immonot, une plateforme de services immobiliers à prix compétitifs | |
| 22/02/16 | MSN.COM | Online | Généraliste | Immonot, une plateforme de services immobiliers à prix compétitifs | |
| 25/02/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | Bilan et perspectives : Immonot continue son développement ! | |
| 26/02/16 | EDUBOURSE | Online | Economique | Bilan et perspectives : Immonot continue son développement ! | |
| 29/02/16 | UNIVERSIMMO | Online | Cœur de cible | (Légère) baisse en vue des émoluments des notaires | |
| 29/02/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | 61 % - C'est la proportion de notaires et de négociateurs interrogés par Immonot qui sont contre la disparition du barème actuel des émoluments de négociation | |

[http://www.clubpatrimoine.com/article/Immobilier deux tiers des notaires conseillent de vendre-a23833.aspx](http://www.clubpatrimoine.com/article/Immobilier%20deux%20tiers%20des%20notaires%20conseillent%20de%20vendre-a23833.aspx)

Immobilier : deux tiers des notaires conseillent de vendre

01/02/2016

IMMOBILIER

On observe une détérioration dans les conseils prodigués par les notaires. Leurs prévisions sur l'évolution des prix semblent plus pessimistes à long terme. En juin dernier, 54 % conseillaient à leurs clients de vendre leur bien immobilier avant d'en racheter un autre. Le point d'équilibre entre optimistes et pessimistes était presque atteint. Cela laissait prévoir un marché où les prix se stabiliseraient. À l'automne, ils étaient 57 %. Mais, depuis le début de l'année, ils sont 67 % à préconiser d'abord la vente. Cela dénote une moindre confiance en l'avenir, mais aussi la peur, plus généralisée, d'une baisse des prix.

Référence : <http://www.immonot.com/tendance-marche-immobilier-...>

<https://www.immobilier2.0-le-blog.com/de-la-vente-aux-encheres-immobilierees-en-ligne-au-test-de-prix-dachat-une-nouvelle-arme-commerciale-pour-les-professionnels-arrive/#>

L'enchère immobilière en ligne a le vent en poupe : tour d'horizon international, startups innovantes et conseils pour les pros!

publié le 8 Jan, 2016 par Vincent Lecamus

On entend parler de plus en plus d'enchères immobilières en ligne, d'appels d'offres immobiliers, de tests de prix marché. En France, deux startups se démarquent. Aux États-Unis, c'est carrément [Google](#) qui a investi dans une startup spécialisée. En Australie, une entreprise a pris une place prépondérante dans le cœur des particuliers. La Belgique, l'Amérique du Sud et bien d'autres pays disposent aussi de leurs outils...

Côté utilisateurs, ça comble directement le problème du prix et du délai de vente. On comprend mieux l'engouement.

Mais qu'en est-il vraiment? Quelles sont les startups? Que proposent-elles? Et surtout, comment profiter de ces outils en tant que professionnels de l'immobilier? Immobilier 2.0 décrypte cette tendance et répond à vos questions sur cette nouvelle pratique; pratique en cours de démocratisation qui pourrait devenir l'un de vos outils, ou l'un de vos concurrents...

Le contexte des enchères immobilières online

Chaque pays dispose de spécificités juridiques particulières, qui rendent difficile la mondialisation d'une offre. Cependant, des initiatives intéressantes existent dans de nombreux pays. Et il est bon de rappeler que rien n'est impossible dans l'univers des startups. Airbnb ou Uber sont encore « à la limite de la légalité »

dans certains pays où ils exercent une bonne part de leur activité. C'est pourquoi on reste en veille.

Aujourd'hui, on fait le point sur les startups qui pourraient conquérir une partie du business mondial à travers les enchères immobilières en ligne.

De la vente (quasi-)directe aux enchères en ligne...

Immo-Interactif et **36HImmo** (France) : la vente réservée aux notaires!

immo Interactif

Vendez votre bien en 45 jours et au meilleur prix. Une exclusivité notariale...

immo Interactif

Les prochaines ventes interactives

immo Enchères

Les prochaines ventes aux enchères

CONTACTER LE NOTAIRE BONDUELLE Patrice, LIOUSSOU Jean, MICHELEZ Etienne, RENAULT Richard, TERRIER Jérôme et DAGRENAT Olivier, notaire(s) à PARIS CEDEX 17 . 128 BOULEVARD DE COURCELLES , 75854 PARIS CEDEX 17

immo Interactif

Achat/vente notariale
Appartement MARSEILLE 14E
ARRONDISSEMENT (13) 1ère offre possible
22 000 €
EN* inclus

4 pièces - 76,46m²
Date d'ouverture : 18/01/2016 12:00

MARSEILLE (13014) 6 RUE BEAUCAIRE RESIDENCE LE MAIL T4 DE 76,46 m2 OCCUPE PAR LOCATAIRE

PARTICIPER À LA VENTE

Les prix du marché : immoprix.com

CONTACTER LE NOTAIRE CACHIA du CREST Marie-Carmèle, LENOVEL Henri, du CREST-BERENGIER Elisabeth, notaire(s) à MARSEILLE CEDEX 20 . 17 COURS PIERRE PUGET , 13176 MARSEILLE CEDEX 20

immo Interactif

Achat/vente notariale
Appartement MARSEILLE 3E
ARRONDISSEMENT (13) 1ère offre possible
59 000 €
EN* inclus

Les prix de l'immobilier et les indices "Notaires de France - Insee"

Financement

- Les plus-values immobilières
- Achat immobilier : le financement et les frais
- La vente en viager
- L'expertise immobilière

Simulateur

- Évaluez vos frais d'achat
- Calculez vos remboursements de prêt
- Vérifiez vos capacités d'emprunt
- Estimez vos frais de mainlevée hypothécaire
- Calculez vos plus-values immobilières

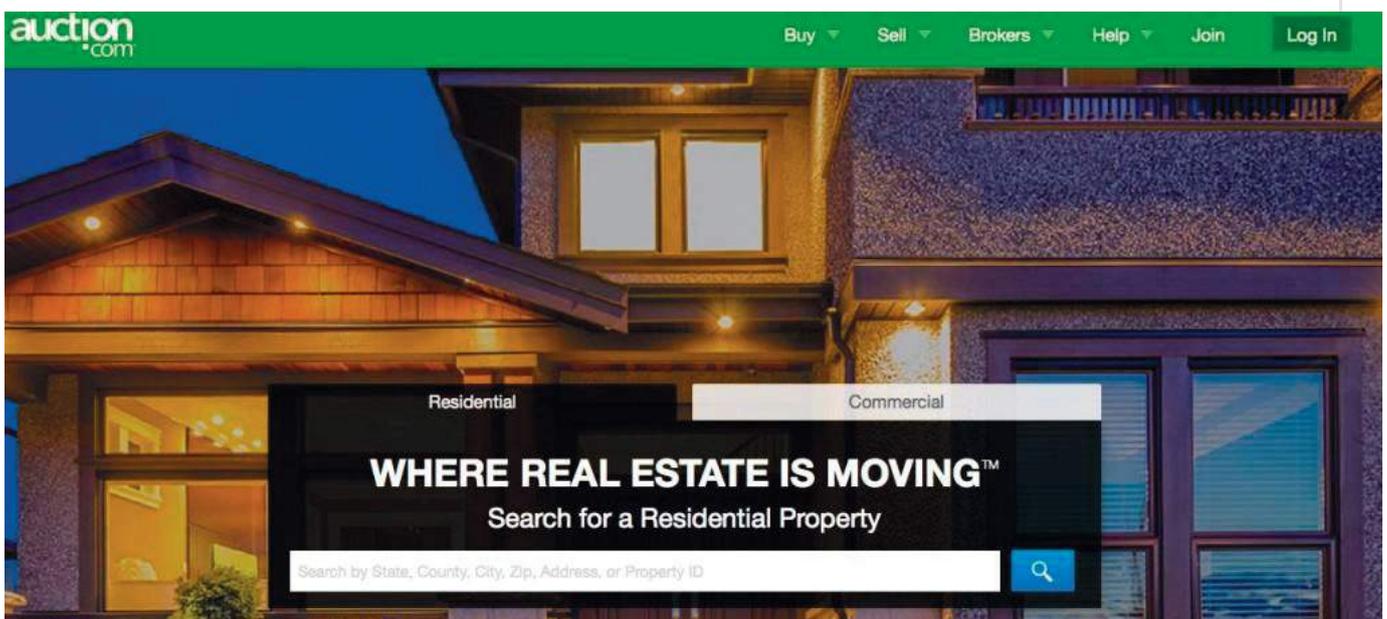
On ne vous apprend rien en rappelant qu'en France, la loi impose systématiquement le recours à un notaire lors d'une vente d'un bien immobilier. Par contre, combien de vos confrères sont au courant de l'existence d'un système hybride répondant au nom juridique de Vente Notariale Interactive (VNI)? En effet, pour ne pas passer à côté d'un marché florissant de la confrontation interactive de l'offre et de la demande, le regroupement national des notaires a lancé Immo-Interactif, un appel d'offres sur le web pour vendre ou acheter un bien immobilier dans un délai de 45 jours.

À défaut d'une vente aux enchères traditionnelle, le modèle de la VNI se rapproche partiellement de celui d'une [agence immobilière](#). Un vendeur laisse son notaire se charger de la publicité et des visites de son bien. Les informations pour étudier le bien se retrouvent en ligne sur Immo-Interactif. Dans la tranche horaire fixée entre le négociant et le notaire, la réception des offres court sur une durée de 24 heures. Seuls les potentiels acquéreurs inscrits auparavant et ayant reçu l'agrément notarial sont en mesure de porter leur offre.

Avec 1 % des transactions immobilières françaises, le portail en ligne garantit une méthode rapide et atypique, entre négociation ordinaire et ventes aux enchères offrant des garanties juridiques. Les collectivités locales, fondations, associations apprécient Immo-Interactif pour écouler leur patrimoine rapidement et en toute transparence.

Pour ce qui est de **36H Immo**, on vous en avait déjà parlé à l'époque : [Vendre un bien immobilier en moins de 36H grâce à Internet !](#)

Auction : la vente aux enchères entre particuliers!



Contrairement à la France, la reconnaissance d'un notaire n'est pas nécessaire aux États-Unis. La négociation peut avoir lieu jusqu'au dernier moment. Chaque état dispose d'une large indépendance dans la législation immobilière. C'est pourquoi la présence d'un avocat est nécessaire pour le closing (signature ferme de l'acte définitif), de quoi s'assurer un contrat bien ficelé. Dans le cas présent, il est clair et net que la profession d'[agent immobilier](#) actuelle est menacée. D'où la nécessité de vous remettre en cause en axant votre axe de communication sur l'apport de simplification des actes juridiques qu'offrent vos services. Et aussi sur votre expertise du marché local, sur lequel un site aux enchères apporte zéro apport.

La startup Auction.com s'est appuyée sur cette législation restreinte pour proposer, depuis 2008, une offre tout-en-un aux acheteurs américains : recherche exhaustive de biens, participation aux enchères, aspect administratif lié à l'acte de vente final. Contre une commission en offrant de l'initiative au paiement, l'intégralité se passe en ligne. La visite du logement avant le début des enchères est possible quelques semaines auparavant. Une pratique essentielle lorsque le client réalise qu'un achat aux enchères n'autorise pas la rétractation de l'acquéreur... Cinq ans après sa création et avec moins de 90 salariés, Auction.com recensait 35 000 enchères conclues pour un volume de 7 milliards de dollars sur l'année 2013. Jusqu'à l'an dernier, Auction allait chercher son audience chez Zillow, Trulia ou encore Realtor, qui agrègent leurs données en listant des biens proposés par des sites de courtage individuel.

Les enchères en ligne avaient davantage de chances de fonctionner aux États-Unis que dans de nombreux pays européens, étant donné que les services des hypothèques n'existent pas chez l'Oncle Sam. Après avoir lancé une plateforme en Allemagne en 2013 et tenté le marché irlandais, la startup américaine a décidé de faire machine arrière et se recentrer sur les États-Unis. Auction.com préfère asseoir un modèle solide avant d'internationaliser son offre et peut-être de revenir en Europe...

Les 7,5 milliards de dollars générés par la vente de résidences et commerces aux enchères online en 2013 par Auction.com n'a pas laissé Google insensible. En 2014, la multinationale investissait 50 millions de dollars dans la startup, estimant que les biens se vendront directement entre particuliers dans un avenir proche.

En 8 années d'existence, la startup américaine avait grossi, mais il lui fallait le maillon manquant que lui offre Google, à savoir optimiser sa stratégie marketing en améliorant le produit sur les applis. Le predictive data dont dispose Google permet dorénavant à Auction.com de croiser les comportements de recherche aux actes d'achats des enchérisseurs. Ce partenariat va rendre l'expérience utilisateur beaucoup plus efficace afin de laisser les vendeurs réaliser eux-mêmes le marketing de leur bien immobilier.

... à l'enchère en ligne : les outils pour les professionnels de l'immobilier

Comme vous venez de le voir, les enchères en ligne vendent au plus offrant un bien immobilier à un prix fixé par le vendeur, sous couvert du notaire en France. Il existe d'autres méthodes dites d'enchères en ligne (donc pas de vente) moins risquées pour une personne mettant son logement en vente. Petit tour d'horizon, de la Belgique à l'Australie en passant par l'Hexagone.

unefois-deuxfois.be (Belgique) : susciter l'emballlement des prix

unefois-deuxfois.be
Vente facile, Achat intelligent!

8 66 34 15

REAL ESTATE AWARD
uitgereikt door DIB Vlaanderen
INNOVATIE 2012
winnaar
eermaal-andemaal.be

JE SUIS ACHETEUR
Vous cherchez une maison?
DÉCOUVREZ NOS ENCHÈRES

JE SUIS VENDEUR
Vous souhaitez vendre votre maison?
VENDEZ DANS LES 30 JOURS!

VOTRE AGENT IMMOBILIER
A votre service!
ESTIMATION GRATUITE...

MAKELAARS IN DE KIJKER

ERA Hendrickx
014 33 78 00

ERA BIURO VAN EYKEN

ERA Janssens

ERA WYERS

ERA Immobilière Litjens & Devoorninck

ALYAST
VERHUUR
VERKOOP
BEHEER

IMMO DESTORME

Prendre le problème à l'envers, tel est le crédo de unefois-deuxfois.be. Plutôt que de fixer un prix volontairement excessif pour le baisser ensuite, la startup belge propose de partir d'un tarif légèrement plus bas afin de laisser les enchères grimper et ainsi obtenir un prix de marché réaliste. Le vendeur qui espère 200 000 € de sa maison, mais qui la met en vente à 240 000 € va attendre longtemps et les acquéreurs vont jouer la montre pour négocier âprement, ce qui va créer des frustrations pour tout le monde. En laissant les intéressés enchérir, le vendeur suscite l'emballement et peut dépasser le prix initialement souhaité.

C'est vous, agent immobilier, qui assurez le rôle d'expert en déterminant avec le propriétaire le prix minimal adéquat. Aucune mauvaise surprise, puisque ce prix de départ – montant dont un candidat doit disposer pour enchérir – diffère du prix minimum, c'est-à-dire la somme en deçà de laquelle la maison ne peut être vendue. Vous fixerez également une date pour l'enchère en ligne qui conviendra aussi bien au vendeur qu'à unefois-deuxfois.be. À l'issue des différents tours d'offre, le vendeur reçoit un résumé de l'ensemble des enchérisseurs. Là encore, votre rôle d'agent immobilier est prépondérant, car vous finalisez l'acte de vente et épauler le vendeur au moment du transfert.

Après la Belgique, unefois-deuxfois.be s'implante massivement en Europe : Allemagne, Pays-Bas, Espagne, Portugal et Pologne. Le Panama et maintenant l'Amérique latine utilisent aussi cet outil.

Oxioneo (France) : l'appel d'offres immobilier en temps réel pour les professionnels



Oxioneo-Immo.com va rassurer les agents qui s'imaginent que la profession est condamnée à terme avec les enchères immobilières en ligne. En 2014, trois Bordelais ont créé une plateforme interactive où l'agent immobilier facilite la vie de l'acquéreur comme celle du vendeur, en confrontant l'offre à la demande en temps réel. Après avoir fixé le prix de départ des enchères avec l'agent immobilier, le vendeur est presque certain d'acquérir son bien au juste prix lors d'enchères anonymes évoluant par palier sur un délai de 24 heures. Un système serein qui assure la multiplication des mandats exclusifs, donc plus de ventes pour votre agence. Vous pouvez également conforter vos clients en rappelant que c'est à eux de choisir l'offre qui leur plaît le mieux, et non pas le plus offrant qui l'emporte forcément.

En plus de gérer le planning des visites, vous recueillez dans un délai défini auparavant des offres d'achat pour ce logement, voire un parking. Votre rôle d'intermédiaire offre une solution immédiate pour interroger les tarifs en temps réel de vos clients. La startup bordelaise s'engage par ailleurs auprès des vendeurs à vérifier la solvabilité du futur acquéreur. Une enchère non atteinte n'a rien de catastrophique. Oxioneo aura permis aux vendeurs de comprendre la réalité du marché.

IMOXO (France) : le nouveau venu qui fait parler de lui



The screenshot shows the IMOXO website interface. At the top left is the IMOXO logo with the tagline "Faisons bouger l'immobilier". To the right are navigation links: "ACQUÉREUR", "VENDEUR", "PROFESSIONNEL", and "CONNEXION/INSCRIPTION". Below the navigation is a search bar with filters for "Code postal, ville, département ou référence", "Distance", "Type de bien", and "Nombre de pièces". A "RECHERCHER" button is on the right. The main banner features the text "Découvrez l'immobilier en ligne avec vos attentes" and "Achetez/vendez un bien sous forme d'enchères." Below the banner, there are several countdown timers for auctions, each with a clock icon and a list of times: "Enchères en cours" (05:10:06), "Enchères à venir" (03:03:25), "Enchères en cours" (12:37:45), "Enchères à venir" (06:38:10), "Enchères à venir" (14:07:16), "Enchères à venir" (24:37:02), and "Enchères à venir" (22:11:08). The background of the banner shows a cityscape at night.

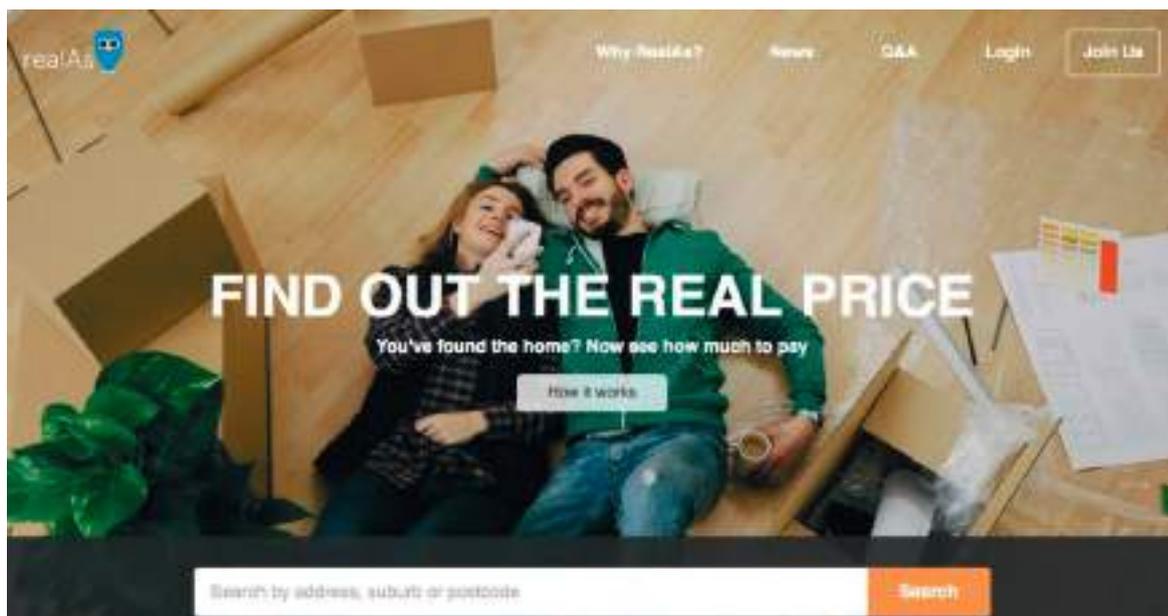
Fondé en janvier 2015 et lancé en septembre dernier, IMOXO.fr a fait le choix de présenter des biens à un prix de base attractif afin que les clients soumettent

directement leurs enchères. Vainqueur du Trophée de l'innovation FF2i-RENT, le site, géré par deux professionnels spécialisés dans l'immobilier, se positionne comme un marché interactif afin de vendre promptement un bien à travers un procédé de collecte d'offres concurrentielles. Le client sait ainsi instantanément la véritable valeur de son habitat sur le marché, ce qui facilite forcément la vente via le principe des enchères en ligne.

Contre une rétribution mensuelle, les agents immobiliers peuvent disposer de la plateforme pour organiser des enchères. L'agence dispose d'un mois pour relayer sur d'autres sites le bien mis en ligne sur IMOXO. Les acheteurs intéressés lisent une documentation en ligne avant une éventuelle visite, qui nécessite l'obtention d'un agrément. C'est vous qui validez pour votre client les gages de sérieux afin de participer aux enchères (48 heures maximum). À la différence des autres sites, IMOXO ne précise pas de prix de réserve. Les acquéreurs doivent formuler et rehausser selon la concurrence. À l'issue du processus, votre mission visera à présenter un compte-rendu fourni au vendeur, qui acte ou non la concrétisation de la vente.

Pour information, IMOXO a levé 540 000 euros auprès de Business Angels en novembre 2015.... en passant par le marché de l'offre et la demande en temps réel!

realAs (Australie) : l'outil d'enchères en ligne en temps réel, permanent et sur l'ensemble du marché



Les enchères sont une pratique historique courante en Australie, où la vente d'une maison s'opère en moyenne entre quatre et cinq semaines. La pratique en ligne s'est donc elle aussi généralisée. Pour autant, les enchères en ligne disposent d'un cadre plus contraignant que chez le cousin américain.

realAs.com a trouvé la parade en proposant un site et une appli gratuits, véritables outils de test constants pour fournir les prix du [marché immobilier](#) aux particuliers et investisseurs. Pensé par et pour les acheteurs, realAs fournit des prédictions précises sur les prix de vente en s'appuyant sur un algorithme breveté, développé pendant trois ans. À cela, il faut ajouter le fait que les acheteurs potentiels peuvent évaluer eux-mêmes le prix des biens et proposer leur estimation, ce qui influe sur les prédictions de realAs et permet de proposer un vrai outil permanent de test de l'offre et de la demande immobilière. Un forum permet également aux acheteurs et vendeurs d'échanger des informations sur les maisons individuelles. realAs se positionne donc en amont du marché, en fournissant un outil de prédiction addictif aux acheteurs et aux vendeurs!

Fin 2013, la startup de Melbourne a vu des agents devenir menaçants à la vue de son succès auprès des particuliers. Mais d'autres professionnels ont applaudi le projet, estimant que realAs.com contribuerait à apporter de la certitude pour les acheteurs et les vendeurs. Ce qui est bluffant, c'est que les chiffres démontreraient que 64 % des prédictions sont à moins de 5 % du prix de vente définitif, 89 % chiffrant à moins de 10 % et 99 % des prédictions sont à moins de 20 % du tarif final. Toutes ces raisons expliquent que l'appli et le site gratuits connaissent un succès considérable.

<http://www.journaldelagence.com/1121223-67-des-notaires-redoutent-une-baisse-des-prix-et-conseillent-de-vendre-selon-immonot-com>

Publié le 01 février 2016

67% des notaires redoutent une baisse des prix et conseillent de vendre selon Immonot.com

La dernière enquête nationale réalisée en décembre 2015 auprès d'études notariales, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour **Immonot.com près d'études notariales, fait état d'un marché immobilier équilibre entre les zones encore en crise et celles où la reprise se confirme.**

Globalement, la légère chute d'activité observée à l'automne dernier (par rapport à l'été 2015) ne s'est pas confirmée fin décembre. La tendance se stabilise à un niveau relativement élevé. Immonot observe un parfait équilibre entre les études notariales qui notent une bonne activité et celles où la reprise se fait encore attendre. Dans le Lot, Mes Lavayssière, Falch et Thoumazet constatent que « *l'activité est soutenue, les stocks diminuent, les ventes se font lorsque les biens sont au bon prix* ». Ce que confirment Mes Thierry et Caroline Vincent dans la Manche. En revanche, à Troyes (Me Paupe) et à Pau (Mes Reutin et Marty), la crise semble toujours là et le volume d'activité réduit. Les prévisions à fin février découlent logiquement de ce ressenti. L'activité dans les services de négociation devrait se maintenir à un niveau proche de celui relevé en fin d'année 2015.

Prix globalement à la baisse en dépit de l'augmentation des prix sur certaines zones

Alors que les prévisions à fin décembre sur le prix des terrains et des commerces confirment leur tendance haussière, celles sur les logements apparaissent plus hésitantes malgré une légère amélioration en fin d'année. Deux tiers des négociateurs misent sur une stabilité des prix, voire sur une hausse (8 % d'entre eux), mais un tiers considère que la baisse des prix devrait se poursuivre. Notons toutefois qu'il y a toujours un décalage entre les prix constatés au jour le jour sur les compromis passés et les publications portant sur des contrats antérieurs. D'où la réflexion de Me Paupe : « *Marché en crise, prix à la baisse en dépit de l'augmentation des prix sur Perval !* ».

Les notaires recommandent de vendre

Immonot observe une détérioration de la situation dans les conseils prodigués par les notaires. Leurs prévisions sur l'évolution des prix semblent plus pessimistes à long terme. En juin dernier, 54 % conseillaient à leurs clients de vendre leur bien immobilier avant d'en racheter un autre. Le point d'équilibre entre optimistes et pessimistes était presque atteint. Cela laissait prévoir un marché où les prix se stabiliseraient. À l'automne 2015, ils étaient 57 %. Mais, depuis le début de l'année, ils sont 67 % à préconiser d'abord la vente. Cela dénote une moindre confiance en l'avenir, mais aussi la peur, plus généralisée, d'une baisse des prix.

Le climat économique morose devrait profiter à la pierre valeur refuge

Alors que le forum de Davos vient de se clôturer, les nouvelles ne sont pas particulièrement réjouissantes, que ce soit au niveau de la croissance, de la finance ou de la politique. La guerre au Moyen-Orient, le ralentissement économique chinois, les récessions russes et brésiliennes, la crise migratoire et le sort des réfugiés sont au

centre des préoccupations de ceux qui mènent le monde. Et, paradoxalement, alors que les États-Unis sont redevenus la locomotive de la croissance mondiale, les patrons américains sont parmi les plus pessimistes. Seuls 12 % d'entre eux voient une amélioration de leur activité en 2016 alors qu'ils sont 33 % en Europe de l'Ouest.

Au demeurant, la chute du marché des actions, la plongée des matières premières, les divergences entre les politiques des banques centrales témoignent des inquiétudes de nos dirigeants. Heureusement, la pierre, traditionnellement considérée comme une valeur refuge, pourrait tirer parti de ce climat un peu délétère. ©byBazikPress© goodluz – Fotolia.com

<http://www.lesblogsimmobiliers.com/recherche?cherche=immonot&x=0&y=0>

67% des notaires redoutent une baisse des prix et conseillent de vendre selon Immonot.com

Sur [Journal de l'agence](#), il y a 1 mois.

Globalement, la légère chute d'activité observée à l'automne dernier (par rapport à l'été 2015) ne s'est pas confirmée fin décembre. La tendance se stabilise à un niveau relativement élevé. **Immonot** observe un parfait équilibre entre les études notariales qui notent une bonne activité et celles où la reprise se fait encore attendre. Dans le Lot, Mes Lavayssière, Falch et Thouzaz constatent que « l'activité est soutenue, les stocks diminuent, les ventes se... [Lire suite](#)



ENQUÊTE

Le logement idéal des Français

La maison idéale
est à la campagne.
© Escout Habitat



Un pavillon à la campagne, d'une surface comprise entre 100 et 150 m² : voici le portrait du logement idéal, selon une enquête d'Immo-not.com⁽¹⁾. Pour 37 % des sondés, le logement idéal se situe en campagne, 35 % en ville et 16 % en bord de mer. S'ils pouvaient choisir librement, sans limite de budget, ils habite-

raient un pavillon (25 %), une maison de village (20 %), une maison de ville (17 %).

En deux mots, la maison idéale est calme (31 %) et fonctionnelle (25 %).

Les trois caractéristiques les plus importantes pour une maison : un environnement calme (18 %), un jardin (14 %), économe en énergie (13 %) ; et pour un appartement : la proximité des transports et commerces (16 %), un environnement calme (15 %), un ascenseur (12 %). La pièce préférée demeure le salon/salle à manger à 68 %, devant la cuisine (23 %) et le bureau (4 %). Quant à la surface idéale, entre 100 et 150 m² (36 %), entre 75 et 150 m² (26 %), entre 150 et 200 m² (20 %), plus de 200 m² (7 %), **S.M.**

(1) Site du groupe Notariat Services, enquête menée à l'automne 2015, auprès des visiteurs du site et des abonnés à la newsletter

<http://immomat.com/articles/portails-de-petites-annonces/grace-a-notre-partenariat-avec-le-bon-coin-la-visibilite-des-annonces-des-notaires-sera-sans-precedent-francois-xavier-duny-immonot-com.htm>

"Grâce à notre partenariat avec Le Bon Coin, la visibilité des annonces des notaires sera sans précédent", François-Xavier Duny, Immonot.com



Pour donner davantage de visibilité aux annonces immobilières des notaires, **Immonot.com** multiplie les partenariats. Le dernier en date a été signé avec Le Bon Coin. Un portail dans lequel François-Xavier Duny, président du site, croit beaucoup. A tel point qu'il vient d'y lancer une campagne de communication dont l'objectif est de promouvoir l'expertise des notaires, trop peu sollicités.

En quoi consiste le partenariat que vous avez signé avec Le Bon Coin ?

Depuis plusieurs années, la stratégie d'Immonot.com est tournée vers les partenariats afin d'offrir, aux notaires, une large diffusion de leurs annonces immobilières. Après SeLoger, Immostreet, Top Annonces et Explorimmo, nous venons de nous rapprocher du Bon Coin puisque c'est sur ce portail que se trouvent aujourd'hui la majorité des acquéreurs. Grâce à ce partenariat, la visibilité des annonces des notaires sera sans précédent étant donné que la rubrique dédiée à l'immobilier enregistré, à elle seule, environ 7,8 millions de visiteurs uniques chaque mois.

Qu'est-ce que ce partenariat va changer pour les notaires ?

Ce partenariat va permettre aux notaires, qui sont déjà présents sur Le Bon Coin, de bénéficier de prix négociés sur la diffusion de leurs annonces puisque nous avons acheté des packs en gros que nous allons commercialiser. En moyenne, nos clients devraient jouir d'une réduction de 50 %, parfois 80 %, en fonction du nombre d'annonces qu'ils achètent. La diffusion des annonces sera simple : sur Immonot.com ou directement depuis leur logiciel de transaction, les notaires pourront multidiffuser leurs offres sur notre site ainsi que sur tous ceux de tous nos partenaires, en quelques clics.

Pourquoi n'avez-vous pas signé ce partenariat plus tôt ?

Nous avons essayé de nous associer avec Le Bon Coin plus tôt mais cela n'a jamais abouti, dans la mesure où le portail, qui appartenait à la filiale Spir Communication du groupe Ouest France, avait signé des exclusivités avec plusieurs sites de petites annonces. Nous avons donc dû attendre la fin de la commercialisation du pack Puissance 3 de Logic-immobilier.com pour sceller ce partenariat. Pour autant, Immonot.com n'est pas en retard : cela fait seulement deux ou trois ans que Le Bon Coin est en nette progression sur le segment de l'immobilier.

Ce partenariat est accompagné d'une campagne de communication sur Le Bon Coin. Quel message voulez-vous faire passer ?

Depuis le 25 janvier, Immonot.com dispose d'une belle visibilité sur Le Bon Coin, au travers de l'habillage national de sa homepage et d'encarts publicitaires dans la rubrique ventes immobilières. L'ambition de cette campagne est double : informer les particuliers que les notaires peuvent vendre et louer des biens et que leurs honoraires sont deux fois moins importants que ceux des agences immobilières, parce qu'ils sont encadrés par un décret. Puis, permettre à Immonot.com de développer son audience et ainsi de passer de 600 000 à 1 million de visiteurs par mois.

Prévoyez-vous de consolider votre activité dédiée aux ventes aux enchères en 2016 ?

Oui, dans la mesure où elle rencontre un vif succès ! En 2015, nous avons multiplié par 4 le nombre de ventes interactives, c'est-à-dire effectuées en ligne, via notre portail. Avec ce système d'enchères, qui s'adressent à tous types de produits (biens, locaux commerciaux, terrain...), les notaires ont 70 % de chances de vendre leur bien dans un délai de deux mois. C'est particulièrement avantageux lorsqu'il s'agit d'une succession et que les héritiers sont pressés de vendre. Par ailleurs, les biens se vendent à un prix plus important que la valeur expertise dans 7 cas sur 10.

Quels autres projets allez-vous mener cette année ?

Nous lancerons, en mars, un réseau national des notaires dont l'enjeu sera d'asseoir la notoriété de la profession sur la négociation via le partage de biens, la communication... Car aujourd'hui, la part de marché des notaires est de 7 % sur le segment des transactions, contre 15 % il y a 20 ans ! L'idée étant que la rencontre avec un notaire devienne un réflexe pour les porteurs de projet. En parallèle, d'ici la fin de l'année, nous espérons regrouper, au sein d'Immonot, la totalité de l'offre immobilière des notaires et dénombrier environ 15 000 annonces supplémentaires afin d'atteindre 100 000 offres.



PRESSE SPECIALISEE : Le magazine "Notaires de Bourgogne" scelle l'union des notaires de Côte d'Or et de Saône-et-Loire

Pour répondre à la demande des Chambres des Notaires de Saône-et-Loire et de Côte d'Or, le groupe de presse Notariat Services édite le nouveau magazine d'informations et d'annonces immobilières « Notaires de Bourgogne ».

Ce nouveau support de communication a pour objectif de promouvoir auprès des particuliers les activités traditionnelles des notaires par le biais d'actualités, de conseils et de dossiers mais aussi la négociation immobilière notariale avec une sélection de biens à vendre et à louer sur ces deux départements. Les Notaires de Côte d'Or et de Saône-et-Loire s'unissent et communiquent avec leur nouveau magazine «Notaires de Bourgogne».

Grâce à ce support les notaires de Bourgogne informent les particuliers sur le marché immobilier en Saône-et-Loire et en Côte d'Or.

Ce magazine est diffusé chaque mois en présentoirs dans les commerces de proximité (boulangeries, supermarchés,...) et les études notariales des deux départements, soit plus de 680 dépôts et environ 50 000 exemplaires.

Les notaires informent les particuliers sur leurs activités dans une édition unique Le magazine « Notaires de Bourgogne » est également disponible en version numérique et téléchargeable gratuitement sur le site : www.journal-des-notaires.com

Toutes les annonces des notaires sont également consultables sur le premier site immobilier des notaires : www.immonot.com



bfmtv.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

La vie immo: Immonot, une plateforme de services immobiliers à prix compétitifs

Vidéo : <http://bfmtv.com/mediaplayer/video/la-vie-immo-immonot-une-plateforme-de-services-immobiliers-a-prix-competitifs-2202-760999.html>

Immonot est un site internet sur lequel les acheteurs peuvent bénéficier des conseils et des services d'une agence immobilière avec des notaires. Les prestations des experts de l'immobilier notarial proposées via cette plateforme coûtent deux fois moins chères que celles des professionnels de l'immobilier. Cela est dû au fait que les honoraires de négociation des notaires sont encadrés par la loi alors que les agences immobilières sont libres de définir les coûts de leurs services. - Avec: François-Xavier Dunny, président d'Immonot.com. - Intégrale Placements, du lundi 22 février 2016, présenté par Guillaume Sommerer, sur BFM Business.



La vie immo: Immonot, une plateforme de services immobiliers à prix compétitifs - 22/02

Dailymotion

Vidéo:http://www.dailymotion.com/video/x3tkubh_la-vie-immo-immonot-une-plateforme-de-services-immobiliers-a-prix-competitifs-22-02_news

La vie immo: Immonot, une plateforme de services immobiliers à prix compétitifs - 22/02

Immonot est un site internet sur lequel les acheteurs peuvent bénéficier des conseils et des services d'une agence immobilière avec des notaires. Les prestations des experts de l'immobilier notarial proposées via cette plateforme coûtent deux fois moins chères que celles des professionnels de l'immobilier. Cela est dû au fait que les honoraires de négociation des notaires sont encadrés par la loi alors que les agences immobilières sont libres de définir les coûts de leurs services. - Avec: François-Xavier Duny, président d'Immonot.com. - Intégrale Placements, du lundi 22 février 2016, présenté par Guillaume Sommerer, sur BFM Business.

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

La vie immo: Immonot, une plateforme de services immobiliers à prix compétitifs - 22/02

Immonot est un site internet sur lequel les acheteurs peuvent bénéficier des conseils et des services d'une agence immobilière avec des notaires. Les prestations des experts de l'immobilier notarial proposées via cette plateforme coûtent deux fois moins chères que celles des professionnels de l'immobilier. Cela est dû au fait que les honoraires de négociation des notaires sont encadrés par la loi alors que les agences immobilières sont libres de définir les coûts de leurs services. - Avec: François-Xavier Duny, président d'Immonot.com. - Intégrale Placements, du lundi 22 février 2016, présenté par Guillaume Sommerer, sur BFM Business.

www.msn.com
Pays : France
Dynamisme : 1493

[Visualiser l'article](#)

La vie immo: Immonot, une plateforme de services immobiliers à prix compétitifs

vidéo : <http://www.msn.com/fr-fr/voyage/watch/la-vie-immo-immonot-une-plateforme-de-services-immobiliers-%c3%a0-prix-comp%c3%a9titifs-22-02/vp-BBpOsKQ>

BFM Business

Immonot est un site internet sur lequel les acheteurs peuvent bénéficier des conseils et des services d'une agence immobilière avec des notaires. Les prestations des experts de l'immobilier notarial proposées via cette plateforme coûtent deux fois moins chères que celles des professionnels de l'immobilier. Cela est dû au fait que les honoraires de négociation des notaires sont encadrés par la loi alors que les agences immobilières sont libres de définir les coûts de leurs services. - Avec: François-Xavier Duny, président d' [Immonot.com](#). - Intégrale Placements, du lundi 22 février 2016, présenté par Guillaume Sommerer, sur BFM Business.

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 39



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Immonot continue son développement en mettant l'accent sur les ventes interactives



Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, dresse un bilan positif de l'année 2015 : refonte du site (responsive design), satisfaction client et investissement dans la vidéo et les réseaux sociaux ont participé aux excellents résultats de l'année. Et le groupe ne compte pas s'arrêter sur sa lancée. En 2016, il relooke ses magazines et prévoit de mettre l'accent sur les ventes interactives, une alternative innovante et méconnue à la vente classique. Également prévu au programme, le lancement d'un réseau national de la négociation immobilière notariale.

Le groupe Notariat Services conçoit et réalise des sites Internet et supports de communication pour promouvoir la négociation immobilière notariale. Grâce aux performances de ses équipes commerciales, Immonot a engendré un chiffre d'affaires de 8 M€ en 2015, soit le même montant que l'année précédente, dans un contexte global pourtant difficile pour le marché immobilier. La satisfaction des clients notaires est demeurée en 2015 au coeur des objectifs d'Immonot. Ainsi, le taux de 90% fixé en début d'année, a bien été atteint.

Par ailleurs, la stratégie visant à investir encore davantage dans le média vidéo et les réseaux sociaux s'est avérée payante : avec plus d'une centaine de vidéos réalisées et exploitées sur les différents canaux, Immonot affiche une augmentation de plus de 80% du nombre de ses abonnés sur Twitter et Facebook. Cette année 2015 aura également été marquée par la refonte du site Immonot.com, désormais équipé de la technologie du responsive design pour permettre à ses visiteurs de le consulter depuis n'importe quel support, avec le même confort de lecture. Cette évolution réussie s'est concrétisée par une nette augmentation du pourcentage de visiteurs via mobile.

Immonot vient de relooker les magazines gratuits de petites annonces immobilières notariales et conseils aux particuliers. Aujourd'hui distribués en version papier dans 43 départements mais également en version numérique, ces magazines viennent de dévoiler leur nouvelle ligne graphique : plus sobres, élégantes, mais également plus dynamiques, les publications Immonot opèrent une montée en gamme au service de la lisibilité, mais également d'une lecture plus ludique et synthétique, à travers des nouvelles rubriques (interview people, les news de Nathalie ...etc).

Parmi les nombreux services offerts par Immonot, il en est encore un, peu connu du grand public : les ventes interactives. Ce système, réservé aux notaires et conçu sur le principe d'une vente aux enchères avec toutes les sécurités prévues par la loi, s'avère une alternative méconnue à la vente immobilière classique. En 2015, ce sont 172 ventes qui ont ainsi pu se conclure sur le site Immonot grâce à ce procédé innovant et rapide. Ces ventes interactives – disponibles sous le nom de 36h Immo - constitueront donc l'un des axes prioritaires de la stratégie du groupe, qui compte bien rebondir sur son partenariat avec le site Leboncoin pour booster la visibilité de ses offres.

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 39



[Visualiser l'article](#)

Afin de renforcer la satisfaction de leurs clients notaires et les fidéliser davantage, Immonot annoncera également la création d'un réseau national de la négociation immobilière notariale. Ce nouveau réseau, unique en son genre en France, sera lancé officiellement au cours de la deuxième édition des assises Immonot, organisées à Nantes du 16 au 18 mars 2016. « Les notaires ont compris qu'ils doivent se défaire de l'image austère liée à leur profession et montrer la modernité qui est la leur : s'ouvrir vers l'activité de négociation immobilière est une des solutions pour faire évoluer cette image. Immonot est là pour les accompagner dans cette démarche, en se faisant l'écho de leur activité immobilière, mais également en proposant aux particuliers les services fiables de ces professionnels reconnus pour leur sérieux » ajoute François Xavier Duny, président d'Immonot.

Signe de bonne santé, le groupe, qui fêtera ses 50 ans en 2017, a d'ores et déjà prévu de recruter des collaborateurs en 2016 pour renforcer ses équipes commerciales, mais également sur des postes techniques, comme développeurs ou webdesigners.



Bilan et perspectives : Immonot continue son développement !

Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, dresse un bilan positif de l'année 2015 : refonte du site (responsive design), satisfaction client et investissement dans la vidéo et les réseaux sociaux ont participé aux excellents résultats de l'année. Et le groupe ne compte pas s'arrêter sur sa lancée : en 2016, il relooke ses magazines et prévoit de mettre l'accent sur les ventes interactives, une alternative innovante et méconnue à la vente classique. Également prévu au programme : le lancement d'un réseau national de la négociation immobilière notariale !

Téléchargez gratuitement le guide Dopez vos plus-values

Un partenaire immobilier incontournable pour les notaires et les particuliers

Le groupe Notariat Services conçoit et réalise des sites Internet et supports de communication pour promouvoir la négociation immobilière notariale. Grâce aux performances de ses équipes commerciales, Immonot a engendré un chiffre d'affaires de 8 millions d'euros en 2015, soit le même montant que l'année précédente, dans un contexte global pourtant difficile pour le marché immobilier.

La satisfaction des clients notaires est demeurée en 2015 au cœur des objectifs d'Immonot. Ainsi, le taux de 90%* fixé en début d'année, a bien été atteint ! Par ailleurs, la stratégie visant à investir encore davantage dans le média vidéo et les réseaux sociaux s'est avérée payante : avec plus d'une centaine de vidéos réalisées et exploitées sur les différents canaux, Immonot affiche une augmentation de plus de 80% du nombre de ses abonnés sur Twitter et Facebook.

Cette année 2015 aura également été marquée par la refonte du site Immonot.com, désormais équipé de la technologie du responsive design pour permettre à ses visiteurs de le consulter depuis n'importe quel support, avec le même confort de lecture. Cette évolution réussie s'est concrétisée par une nette augmentation du pourcentage de visiteurs via mobile.

Objectifs 2016 : continuer à développer de nouveaux services de qualité, et promouvoir les ventes interactives !

Parmi les nouveaux services prévus en 2016, Immonot vient de relooker les magazines gratuits de petites annonces immobilières notariales et conseils aux particuliers. Aujourd'hui distribués en version papier dans 43 départements mais également en version numérique, ces magazines viennent de dévoiler leur nouvelle ligne graphique : plus sobres, élégantes, mais également plus dynamiques, les publications Immonot opèrent une montée en gamme au service de la lisibilité, mais également d'une lecture plus ludique et synthétique, à travers des nouvelles rubriques (interview people, les news de Nathalie ...etc).

Parmi les nombreux services offerts par Immonot, il en est encore un, peu connu du grand public : les ventes interactives. Ce système, réservé aux notaires et conçu sur le principe d'une vente aux enchères avec toutes les sécurités prévues par la loi, s'avère une alternative méconnue à la vente immobilière classique. En 2015, ce sont 172 ventes qui ont ainsi pu se conclure sur le site Immonot grâce à ce procédé innovant et rapide. Ces ventes interactives – disponibles sous le nom de 36h Immo - constitueront donc l'un des axes prioritaires de la stratégie du groupe, qui compte bien rebondir sur son partenariat avec le site Leboncoin pour booster la visibilité de ses offres.

Afin de renforcer la satisfaction de leurs clients notaires et les fidéliser davantage, Immonot annoncera également la création d'un réseau national de la négociation immobilière notariale. Ce nouveau réseau, unique

www.edubourse.com

Pays : France

Dynamisme : 9



[Visualiser l'article](#)

en son genre en France, sera lancé officiellement au cours de la deuxième édition des assises Immonot, organisées à Nantes du 16 au 18 mars 2016.

« Les notaires ont compris qu'ils doivent se défaire de l'image austère liée à leur profession et montrer la modernité qui est la leur : s'ouvrir vers l'activité de négociation immobilière est une des solutions pour faire évoluer cette image. Immonot est là pour les accompagner dans cette démarche, en se faisant l'écho de leur activité immobilière, mais également en proposant aux particuliers les services fiables de ces professionnels reconnus pour leur sérieux » ajoute François Xavier Duny, président d'Immonot.

Signe de bonne santé, le groupe, qui fêtera ses 50 ans en 2017, a d'ores et déjà prévu de recruter des collaborateurs en 2016 pour renforcer ses équipes commerciales, mais également sur des postes techniques, comme développeurs ou webdesigners.

* Enquêtes internes effectuées sur l'année 2015, sur la base de 450 études notariales interrogées

http://www.universimmo.com/brev/unibrev000.asp?Brev_Code=3688#.VtVoMPnhCM8

1

(Légère) baisse en vue des émoluments des notaires

29/2/2016



La disposition phare de la loi Macron qui avait mis les notaires dans la rue arrive enfin en application : un décret et un arrêté publiés le dimanche 28 février réforment le tarif des notaires. Il entre en vigueur le 1er mars 2016, mais les émoluments des prestations effectuées avant le 1er mai 2016, ou dont la réalisation a donné lieu, avant le 1er mars 2016, au versement par le client d'un acompte ou d'une provision, ou à l'engagement par l'un des notaires intervenant de frais ou débours, restent toutefois régis par l'ancien tarif.

Pour les clients, la baisse significative souhaitée au départ par le ministre n'a pas lieu, à l'exception des très petits actes. Il est peu probable que les acquéreurs, qui payent les honoraires s'en aperçoivent, d'autant que la facture globale de ce qu'on appelle improprement les "frais de notaire" comprend les droits de mutation prélevés par l'Etat qui ont, quant à eux, été relevés.

Selon les notaires - mais leurs calculs sont invérifiables -, les baisses de tarifs, mises bout à bout, provoqueront une diminution de leur chiffre d'affaires de 2,5 % en moyenne, en dehors de l'application éventuelle de remises qu'ils seront désormais autorisés à pratiquer sur les plus grosses transactions. La baisse est faible et peut être rapidement compensée par la hausse des prix de l'immobilier ancien qui semble se profiler. Il leur reste aussi la possibilité de facturer davantage d'honoraires de conseil, ce que le décret permet de réaliser plus aisément. Le gouvernement espère une accélération de la digitalisation de la profession - ce qui est déjà le cas de nombreux notaires et que le Conseil supérieur du notariat veut accélérer : visioconférence entre offices, coffre-fort électronique, outil en ligne de création de baux, les notaires veulent innover tous azimuts ! -, de même qu'un développement de l'interprofessionnalité. Une concentration des études est également souhaitée.

Dans le concret, les textes instaurent un plafonnement des émoluments à 10% de la valeur des biens. Le coût des petites opérations - inférieures à environ 10.000 euros - diminuera sensiblement, avec un fort impact en milieu rural. Au dessus d'un montant de 150.000 euros, les études pourront pratiquer des remises, de 0 à 10%. Ces remises devront cependant être fixées pour tous les clients et par catégorie d'actes. A noter cependant que la remise ne s'applique qu'à la fraction de la valeur du bien supérieure à 150.000 euros. Ainsi, pour un acte de 200.000 euros, l'économie pour le client serait seulement de 40 euros... La remise pourra aller de 0 à 40 % pour certains actes dont la valeur est supérieure à 10 millions d'euros. Les opérations réalisées par les institutionnels sont donc principalement concernées.

Ces dispositions vont sans doute continuer d'alimenter les polémiques, certains milieux notariaux soutenant que la faculté de remise porte atteinte à l'égalité des citoyens devant le service public qui est la mission exercée par les officiers publics ministériels que sont les notaires. L'Autorité de la concurrence qui a rendu publics le 29 février deux avis à la suite de la publication de ces textes tient une position diamétralement opposée. Elle constate que la méthode de tarification adoptée vise à fixer les tarifs en tenant compte des coûts des prestations et en assurant une rémunération raisonnable des professionnels comme elle l'avait recommandé dans un avis du 9 janvier 2015. Mais elle rappelle sa préférence pour une méthode globale de fixation des tarifs compte tenu des avantages qu'elle présente par rapport à une méthode "acte par acte". La méthode globale permet d'inciter les professionnels à améliorer leur efficacité, dans la mesure où, du fait de la prise en compte des coûts moyens de la profession, ils seront incités à accroître la marge générée par une amélioration individuelle des processus de production. Elle favorise également le développement par les professionnels de leur offre de service soumise à honoraires libres, et ainsi stimule la concurrence interprofessionnelle.

Indépendamment de la méthode de tarification, l'Autorité de la concurrence a insisté sur la nécessité de renforcer la concurrence entre professionnels, de limiter les situations de majoration tarifaire prévues par le texte et enfin de clarifier certaines dispositions du projet. Elle a ainsi recommandé une plus grande flexibilité des remises susceptibles d'être accordées, par une augmentation du taux plafond de la remise (20% au lieu des 10% retenus) et pour l'immobilier d'entreprise, par la substitution d'une négociabilité accrue des tarifs (honoraires libres pour des transactions supérieures à 1 million d'euros) au dispositif de remise plafonnée à 40%. Elle recommande aussi une dé-tarification des actes facultativement authentiques dressés par les notaires (par exemple : PACS, partages mobiliers, promesses de ventes, baux d'habitation et baux professionnels) élargissant de ce fait le champ des actes en concurrence soumis à des honoraires librement fixés avec le client.

Cette réforme semble devoir également pousser les notaires à aller sur les plate-bandes des agents immobiliers. Les offices notariaux s'adonnaient jusqu'ici plutôt mollement à l'activité de "négociation" de biens immobiliers, leurs émoluments de négociation étant plafonnés. Ce plafonnement disparaît avec le nouveau tarif. Les notaires vont pouvoir s'aligner sur les agents immobiliers et développer cette activité nettement au dessus de son niveau actuel : le site immobilier des notaires, **Immonot**, qui ne compte que 75.000 biens proposés en ligne (sur environ 250 à 300.000 biens en vente en moyenne en cours d'année), lance une campagne sur "LeBonCoin" pour faire connaître cette activité du grand public. Déjà de nombreux notaires s'interrogent sur la nouvelle façon d'aborder cette activité, et sur la tarification à adopter : fixe plus variable, rester ou pas en dessous des tarifs des agents immobiliers, se concerter "pour qu'il y ait une cohérence entre les offices" (sic) ?

A noter également la publication du décret déterminant les critères de la carte qui délimitera les zones où les notaires pourront s'installer librement. Le texte prévoit que l'installation sera libre dans les régions où "la création de nouveaux offices (...) apparaît utile pour renforcer la proximité ou l'offre de services". L'Autorité de la concurrence a lancé ce même jour une consultation publique. Cet avis proposera au ministère de la justice une carte répertoriant les zones où l'implantation d'offices pourra s'effectuer librement.

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 55



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

61 % - C'est la proportion de notaires et de négociateurs interrogés par Immonot qui sont contre la disparition du barème actuel des émoluments de négociation - Business Immo

61 % - C'est la proportion de notaires et de négociateurs interrogés par Immonot qui sont contre la disparition du barème actuel des émoluments de négociation

MARS

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|----------------------------------|---------------|---------------|--|------------------|
| 01/03/16 | ARGENT & PATRIMOINE | Papier | Cœur de cible | Marché immobilier : plus de peur que cle mal | |
| 01/03/16 | LE SITE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Notaires : Macron passe en force | |
| 02/03/16 | L'OPINION | Papier | Economique | L'immobilier face à la déferlante numérique | Cyrille Lachèvre |
| 03/03/16 | EDUBOURSE.COM | Online | Economique | Immonot lance la deuxième édition des Assises de la négociation immobilière notariale du 16 au 18 mars 2016 à Nantes au Westotel | |
| 04/03/16 | LE LETTRE ECONOMIQUE DE BRETAGNE | Papier | Régionale | EN BREF. Les deuxièmes assises de la négociation immobilière notariale du 16 au 18 mars a Nantes | |
| 04/03/16 | MON-IMMEUBLE.COM | Online | Cœur de cible | Immonot lance la deuxième édition des Assises de la négociation immobilière notariale | |
| 06/03/16 | ESTEVAL.FR | Online | Cœur de cible | 2ème édition des Assises de la négociation immobilière notariale | |
| 08/03/16 | IMMO HEBDO | Papier | Cœur de cible | Agenda : Immonot organise ses 2e Assises de la négociation immobilière notariale | |
| 08/03/16 | PRESSE OCEAN | Papier | Régionale | Les Assises de la négociation immobilière notariale | |
| 09/03/16 | IMMOBILIER 2.0 | Online | Cœur de cible | Le portail des notaires s'organise en lançant le 1er réseau de la négociation immobilière notarial | Arnaud Hamzaoui |
| 20/03/16 | IMMOMATIN | Online | Cœur de cible | 4 choses à savoir sur les frais et honoraires des notaires | Gaëlle Fillion |
| 21/03/16 | AU CŒUR DE L'IMMO.COM | Online | Cœur de cible | 34 % sont prêts à échanger leur maison | Jessica Martinez |
| 31/03/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | Tendance du marché immobilier : regain d'optimisme en février | |
| 31/03/16 | L'EVEIL DE LA HAUTE LOIRE | Papier | Régionale | Dix-neuf exposants et près de 400 offres en ligne | |



Marché immobilier : plus de peur que de mal

Le professeur Bernard Thion décrypte les tendances du marché à partir des résultats d'une enquête nationale réalisée auprès d'études notariales par le site ImmoNot.com.

«Globalement, la légère chute d'activité observée à l'automne dernier, par rapport à l'été 2015, ne s'est pas confirmée fin décembre. La tendance se stabilise à un niveau relativement élevé. ImmoNot observe un parfait équilibre entre les études

notariales qui notent une bonne activité et celles où la reprise se fait encore attendre. Les prévisions à fin février découlent logiquement de ce ressenti. L'activité dans les services de négociation devrait se maintenir à un niveau proche de celui relevé en fin d'année 2015. Alors que les prévisions à fin décembre sur le prix des terrains et des commerces confirment leur tendance haussière, celles sur les logements apparaissent

plus hésitantes malgré une légère amélioration en fin d'année. Deux tiers des négociateurs misent sur une stabilité des prix, voire sur une hausse (8 % d'entre eux), mais un tiers considère que la baisse des prix devrait se poursuivre. Notons toutefois qu'il y a toujours un décalage entre les prix constatés au jour le jour sur les compromis passés et les publications portant sur des contrats antérieurs. Les prévisions des notaires sur l'évolution des prix semblent plus pessimistes à long terme. En juin dernier, 54 % conseillaient à leurs clients de vendre leur bien immobilier avant d'en racheter un autre. Le point d'équilibre entre optimistes et pessimistes était presque atteint. Cela laissait prévoir un marché où les prix se stabiliseraient. À l'automne 2015, ils étaient 67%. Mais, depuis le début de l'année, ils sont 67% à préconiser d'abord la vente. Cela dénote une moindre confiance en l'avenir, mais aussi la peur, plus généralisée, d'une baisse des prix».

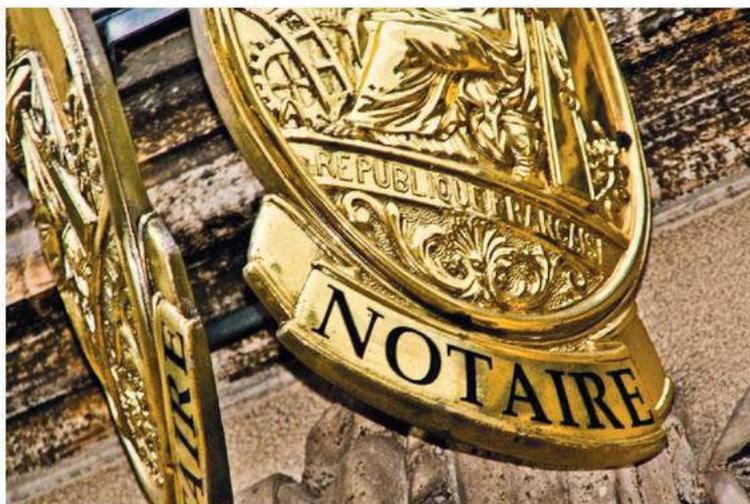


<http://news.lesiteimmo.com/2016/03/01/notaires-macron-passe-en-force/>

Notaires : Macron passe en force

La loi Macron, ni les manifestations, ni la grogne des notaires, huissiers et greffiers de France n'ont fait reculer le ministre. Après de nombreux rebondissements la loi est promulguée depuis le 29 février 2016. Plus...

1 MARS 2016 18 h 08 min 0 0 665 vues 0 REP



La loi Macron, ni les manifestations, ni la grogne des notaires, huissiers et greffiers de France n'ont fait reculer le ministre. Après de nombreux rebondissements la loi est promulguée depuis le 29 février 2016. Plus d'une année de débats et d'échanges pour un texte que la profession récuse. Mais existe-t-il un réel intérêt pour le particulier ?

Une loi qui remue et fait débat

L'état et l'argent des autres...

Le coût lié aux transactions immobilières va baisser. L'état diminue les honoraires des notaires sans modifier les taxes que les collectivités locales et lui-même perçoivent.

Après une double révision de la loi, Monsieur Macron a fait passer la loi concernant la révision des émoluments des professions réglementées.

Les différentes baisses d'émoluments:

- Les honoraires des greffiers devraient baisser de près de 5%.
- les huissiers et notaires, une baisse moins importante de 2,5%.

Pour la partie immobilière, les transactions supérieures à 150 000 euros (50% des transactions), permettront à un particulier de bénéficier d'un rabais sur la fraction comprise entre son prix d'achat et 150 000 euros de 10 % de la valeur des frais. Les transactions immobilières de faible montant pour l'acquisition d'un garage, d'un box, d'une parcelle boisée,... Le tarif minimum est fixé à 90 euros et les émoluments notariaux plafonneront à 10 % de la valeur de l'acquisition.

Une réforme qui inquiète les professionnels

Sur plusieurs points, les notaires se sont élevés contre cette loi. Tout d'abord la perte potentielle des emplois qu'elle va engendrer. Cependant le gouvernement se défend en expliquant que ce texte est fondé sur une étude très précise et répond à des fondamentaux économiques. Le gouvernement insiste sur la transparence pour les particuliers.

Néanmoins, une enquête de **services-nego**, réseau de la négociation immobilière notariale, révèle qu'au contraire, les professionnels craignent : « une disparité au niveau des études notariales » et surtout « un manque de lisibilité pour les acquéreurs ». Pour 80 %, des professionnels interrogés, une concertation devrait être menée afin d'obtenir une cohérence entre les études.

Une petite économie pour les acquéreurs

D'après les professionnels, les acquéreurs devrait atteindre une économie de 1%. En revanche, les économies sur les frais de mutation sont nulles. Les acquéreurs seront toujours confrontés à une double grille de tarifs et la seconde qui correspond aux frais liés à l'acquisition semble nettement plus complexe à interpréter.

Par contre, les « frais de notaire » constitués pour près de 6% de taxes versées à l'Etat ou aux collectivités ne bougeront pas.

Alors l'ouverture à la concurrence sur les professions réglementées ne va-t-elle pas engendrer plus de troubles auprès des divers intervenants ?

Affaire à suivre...



Promoteurs, agences, banques, bailleurs sociaux... Le secteur est bousculé par le numérique et l'émergence de nouvelles relations clients. Géants du secteur et fédérations s'adaptent

L'immobilier face à la déferlante numérique

Ubérisation

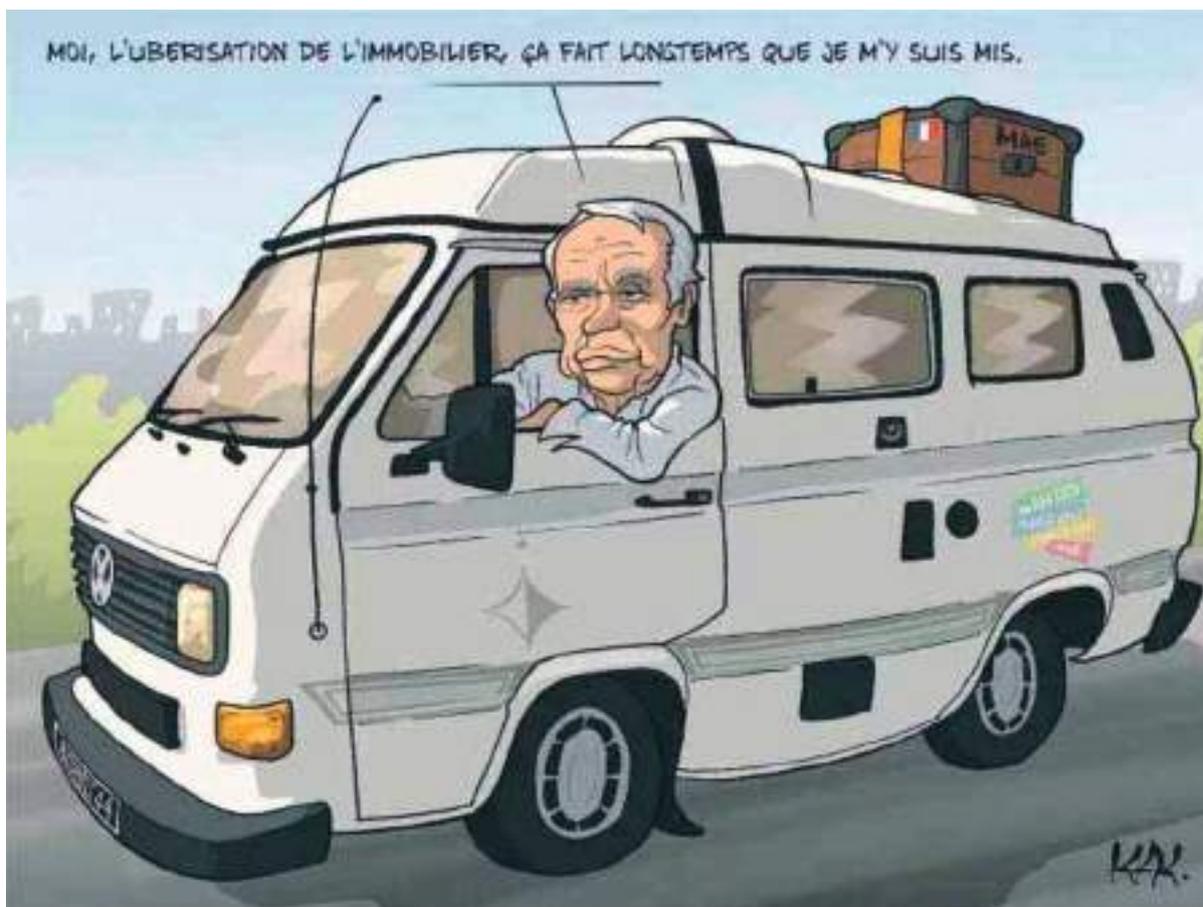
Après Airbnb devenue la bête noire des hôteliers, à qui le tour ? **La promotion, les agences immobilières et autres bailleurs sociaux sont eux aussi confrontés à la concurrence de nouveaux entrants venus du numérique.** Enquête sur ces nouvelles offres qui bouleversent le secteur et sur la réplique des acteurs traditionnels.

Cyrille Lachèvre

LES MARCHÉS DE l'immobilier et du logement sont-ils en passe de se faire « ubériser » ? La question dépasse le seul cadre de la location d'appartements, symbolisée par le succès foudroyant d'Airbnb qui bouscule les chaînes hôtelières. Elle s'étend à tous les métiers : du promoteur confronté à l'émergence du crowdfunding à l'agence immobilière obligée d'innover pour ne pas voir ses clients

disparaître sur les sites Internet, en passant par les bailleurs sociaux qui voient de nouveaux entrants les concurrencer sur des niches d'avenir.

Conscient de la montée en puissance de ces nouveaux business models et des inquiétudes des professionnels, le ministère de l'Economie s'y intéresse désormais officiellement. Début février, Emmanuel Macron et Sylvia Pinel (l'ex ministre du Logement) ont confié à Bernard Vorms, président du Conseil national de la transaction et la gestion immobilière, une mission « sur la révolution numérique ». « Nombre d'acteurs du secteur du logement s'efforcent déjà de tirer parti de toutes les potentialités du numérique dans le cadre actuel de leurs activités », écrivaient les deux ministres. Bernard Vorms est chargé de conduire, en collaboration avec France Stratégie, « une réflexion positive plus large afin de dresser un panorama des évolutions qui se dessinent quant aux nouveaux usages du logement permis par les outils



numériques, les nouvelles modalités de transaction, de partage et d'échange, les nouveaux types de services associés à la mise à disposition de logements, les nouvelles demandes du public... » Les travaux seront rendus d'ici juillet.

La mission arrive sur un terrain déjà largement balisé. Car du côté des professionnels, la prise de conscience ne date pas d'hier. Ce qui frappe, c'est au contraire la vitesse à laquelle les grands

groupes ou les fédérations se sont intéressés au phénomène, pour s'y adapter eux-mêmes ou pour l'anticiper en travaillant main dans la main avec les jeunes pousses qui les bousculent. « Dès mon élection à la présidence de la Fédération des promoteurs immobiliers en juillet 2015, j'ai créé une commission "promotion 2.0" pour traiter cette question de façon positive, explique Alexandra François-Cuxac. Nous vivons une

révolution qui touche pour le moment la manière de distribuer les logements neufs mais qui gagne désormais la façon de concevoir ces logements. »

Les réactions sont à la fois défensives et offensives. En mode défensif, les promoteurs ont lancé en décembre 2015 conjointement avec la Fnaim (agents immobiliers) le site Bien Ici pour concurrencer SeLoger.com et son 1,32 million



d'annonces ou encore leboncoin qui prend une place croissante dans la transaction immobilière et vient de s'associer avec le site Internet [Immo-not.com](#), regroupant les offres des notaires.

D'autres actions se veulent plus prospectives. Alors que le gouvernement se débat, à coup d'injonction préfectorale et de menaces administratives, pour libérer du foncier public, la FPI sponsorise sur son site Internet l'application « LINA » développée par des chercheurs du CNRS. Cette appli, disponible pour le moment sur la seule région de Montpellier mais qui s'étendra bientôt au reste de la France, permet de visualiser en temps réel les terrains et les parcelles disponibles en évaluant leur potentiel en termes de bâti. « Pour un promoteur, il s'agit d'un outil de recherche très puissant offrant un gain de temps considérable puisque l'on peut évaluer instantanément les atouts de chaque terrain », explique Alexandra François-Cuxac.

Cycles longs. De leur côté, les géants de la promotion immobilière ont vite compris l'intérêt de se rapprocher des start-up qui bousculent le marché. Bouygues Immobilier a ainsi lancé, mi-2015, un fonds d'investissement BIRD (Bouygues Immobilier Recherche et développement) qui investit dans les jeunes pousses afin de leur permettre d'accélérer leur croissance. « Nos métiers de cycle long nous obligent à anticiper les besoins futurs de nos clients, explique Christian Grellier, directeur de l'open innovation chez Bouygues Immobilier et président de BIRD. Nous avons par exemple créé le label Nextdoor qui regroupe toutes les avancées en matière d'organisation d'espaces de bureaux. On y développe un concept de "coworking", mélangeant des zones de travail traditionnelles avec des espaces plus collaboratifs. Mais nous réfléchissons également à la transformation des immeubles de logement : nous imaginons des espaces collectifs dans les immeubles d'habitation pour ceux qui souhaiteraient faire du télétravail chez eux, sans être forcément dans leurs propres murs. »

En un an, BIRD a investi dans MyCloud3D, société spécialisée dans la visualisation 3D des appartements, dans Lymo, le leader français du crowdfunding immobilier, dans Intent Technologies, une société spécialisée dans le bâtiment connecté, ou encore dans BePark, le «Airbnb

du parking ». Kaufman and Broad, de son côté a lancé Immowell Lab, un accélérateur de start-up dédié à l'amélioration de l'habitat, ou encore Urbismart, qui conçoit l'organisation des flux logistiques urbains pour répondre à « la problématique du dernier kilomètre de livraison ».

L'inquiétude est en revanche plus perceptible du côté des agents immobiliers. « Nous avons trois métiers distincts, la transaction immobilière, la gestion locative et le syndic d'immeuble, rappelle Jean-Marc Torrollion, président délégué de la FNAIM. Si nous sommes relativement épargnés par la nouvelle concurrence en matière de transaction immobilière, à condition de suivre l'évolution technologique, celle-ci est plus problématique s'agissant de la gestion locative car certains sites comme Airbnb, ne sont pas encore soumis aux mêmes règles que les agences immobilières, régies par la loi Hoguet ».

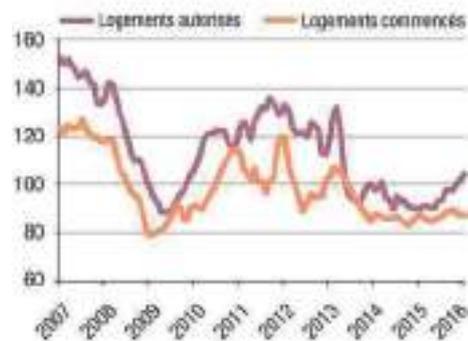
En matière de syndic, également, la vigilance est de mise. Certaines initiatives, comme « e-gerance » lancée par le promoteur Nexity afin d'effectuer en ligne des démarches administratives relatives à la gestion d'une copropriété sont bien perçues. D'autres inquiètent davantage : « Avec la digitalisation, le propriétaire va pouvoir communiquer en direct avec son syndic, lequel devra donc remettre le service client au cœur de sa démarche », résume Jean-Marc Torrollion. Clairement, dans ce domaine, les acteurs traditionnels risquent d'être fortement bousculés s'ils ne s'adaptent pas rapidement. Un peu comme les taxis ont été dépassés par la qualité du service client d'Uber.

@CyrilleLachevre 



Le marché de la construction toujours convalescent

Nombre de logements cumulés sur trois mois, en milliers.



SOURCE : SOCS, STIBBEL2, ESTIMATIONS AFIN JANVIER 2016



Immonot lance la deuxième édition des Assises de la négociation immobilière notariale du 16 au 18 mars 2016 à Nantes au Westotel

Après le succès rencontré lors de l'édition 2015, Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, organise pour la deuxième année consécutive les Assises de la négociation immobilière notariale. Au programme : plus d'une centaine de participants, 2 journées de formation, 24 ateliers et 25 intervenants, avec la présence exceptionnelle de son partenaire Leboncoin. A cette occasion, Immonot lancera officiellement le premier réseau national de la négociation immobilière notariale.

Les Assises Immonot, les clés du succès !

L'événement s'adresse à tous les notaires et négociateurs immobiliers, qui souhaitent donner un nouveau souffle à leur activité et optimiser leurs compétences professionnelles. Immonot leur propose des formations concrètes, avec des outils pratiques, prodiguées par des intervenants experts, le tout dans un cadre convivial ! Les participants pourront également partager leurs expériences et nouer des liens.

Un programme de 24 formations sur 2 jours a été prévu pour répondre aux besoins de la profession notariale : depuis la création d'un service négociation au sein d'une étude notariale, à la vente par appel d'offres sur internet, en passant par des sujets plus transverses comme l'approche comportementale dans la gestion de la relation client ou l'utilisation des réseaux sociaux, l'ensemble des aspects et des problématiques du métier seront donc abordés.

Cette année, les Assises accueilleront Leboncoin.fr, qui co-animera la formation "Optimiser la communication du service négociation". L'intensification en début d'année du partenariat avec Immonot offre aux notaires et négociateurs l'opportunité de diffuser leurs annonces immobilières sur le site Leboncoin.fr et de bénéficier ainsi d'une visibilité significative.

[Retrouver le programme complet des Assises Immonot ici]

Lancement du 1er réseau de la négociation immobilière notariale

Afin de regrouper les notaires et négociateurs autour d'un outil commun, Immonot lancera officiellement le premier réseau national de la négociation immobilière. Les adhérents du réseau pourront accéder à un fichier national immobilier commun, échanger entre confrères via un forum privé, profiter d'outils et d'astuces en ligne, se mobiliser face à la concurrence, et également bénéficier d'offres et réductions sur divers services proposés par Immonot. Le tarif de l'adhésion 2016 est de 90 € ht par an et par étude soit 7,5 € ht/mois.

Pour François-Xavier Duny, président du groupe [Notariat Services](#) et d'Immonot, l'objectif des assises est « que les participants repartent motivés avec des solutions pratiques et génératrices de chiffre d'affaires, qu'ils pourront mettre en place sans attendre au sein de leurs études notariales. De plus, les Assises possèdent une vraie dimension de partage et d'échange entre notaires et négociateurs de tous les coins de la France. »



En bref

Les deuxièmes assises de la négociation immobilière notariale du 16 au 18 mars à Nantes.

Après l'édition 2015, le site de l'immobilier notarial immonot.com organise pour la deuxième année consécutive les Assises de la négociation immobilière notariale. Plus d'une centaine de participants sont attendus au cours de ces 2 journées de formation (16 au 18 mars). Il est prévu 24 ateliers et 25 intervenants. Cette année, les assises accueilleront Leboncoin.fr, qui co-animera une séance de formation sur 'optimiser la communication du service négociation'. Les Assises de la négociation immobilière notariale



www.mon-immeuble.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Immonot lance la deuxième édition des Assises de la négociation immobilière notariale

Après le succès rencontré lors de l'édition 2015, Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, organise pour la deuxième année consécutive les Assises de la négociation immobilière notariale.

Au programme : plus d'une centaine de participants, 2 journées de formation, 24 ateliers et 25 intervenants, avec la présence exceptionnelle de son partenaire Leboncoin. A cette occasion, Immonot lancera officiellement le premier réseau national de la négociation immobilière notariale.

L'événement s'adresse à tous les notaires et négociateurs immobiliers, qui souhaitent donner un nouveau souffle à leur activité et optimiser leurs compétences professionnelles. Immonot leur propose des formations concrètes, avec des outils pratiques, prodiguées par des intervenants experts, le tout dans un cadre convivial ! Les participants pourront également partager leurs expériences et nouer des liens.

Un programme de 24 formations sur 2 jours a été prévu pour répondre aux besoins de la profession notariale : depuis la création d'un service négociation au sein d'une étude notariale, à la vente par appel d'offres sur internet, en passant par des sujets plus transverses comme l'approche comportementale dans la gestion de la relation client ou l'utilisation des réseaux sociaux, l'ensemble des aspects et des problématiques du métier seront donc abordés.

Cette année, les Assises accueilleront Leboncoin.fr, qui co-animera la formation "Optimiser la communication du service négociation". L'intensification en début d'année du partenariat avec Immonot offre aux notaires et négociateurs l'opportunité de diffuser leurs annonces immobilières sur le site Leboncoin.fr et de bénéficier ainsi d'une visibilité significative.

Afin de regrouper les notaires et négociateurs autour d'un outil commun, Immonot lancera officiellement le premier réseau national de la négociation immobilière. Les adhérents du réseau pourront accéder à un fichier national immobilier commun, échanger entre confrères via un forum privé, profiter d'outils et d'astuces en ligne, se mobiliser face à la concurrence, et également bénéficier d'offres et réductions sur divers services proposés par Immonot. Le tarif de l'adhésion 2016 est de 90 € ht par an et par étude soit 7,5 € ht/mois.

Pour François-Xavier Duny, président du groupe Notariat Services et d'Immonot, l'objectif des assises est « *que les participants repartent motivés avec des solutions pratiques et génératrices de chiffre d'affaires, qu'ils pourront mettre en place sans attendre au sein de leurs études notariales. De plus, les Assises possèdent une vraie dimension de partage et d'échange entre notaires et négociateurs de tous les coins de la France.* »

Assises de la négociation immobilière notariale

du 16 au 18 mars 2016 à Nantes au Westotel

> Retrouver le programme complet des Assises Immonot

www.Immonot.com



2ème édition des Assises de la négociation immobilière notariale

Organisée par Immonot, elle aura lieu du 16 au 18 mars 2016 à Nantes au Westotel*

Au programme : plus d'une centaine de participants, 2 journées de formation, 24 ateliers et 25 intervenants, avec la présence exceptionnelle de son partenaire Leboncoin. A cette occasion, Immonot lancera officiellement le premier réseau national de la négociation immobilière notariale

L'événement s'adresse à tous les notaires et négociateurs immobiliers, qui souhaitent donner un nouveau souffle à leur activité et optimiser leurs compétences professionnelles. **Immonot leur propose des formations concrètes, avec des outils pratiques, prodiguées par des intervenants experts, le tout dans un cadre convivial** ! Les participants pourront également partager leurs expériences et nouer des liens.

Un programme de 24 formations sur 2 jours a été prévu pour répondre aux besoins de la profession notariale : depuis la création d'un service négociation au sein d'une étude notariale, à la vente par appel d'offres sur internet, en passant par des sujets plus transverses comme l'approche comportementale dans la gestion de la relation client ou l'utilisation des réseaux sociaux, l'ensemble des aspects et des problématiques du métier seront donc abordés.

Cette année, les Assises accueilleront Leboncoin.fr, qui co-animera la formation "*Optimiser la communication du service négociation*". L'intensification en début d'année du partenariat avec Immonot offre aux notaires et négociateurs l'opportunité de diffuser leurs annonces immobilières sur le site Leboncoin.fr et de bénéficier ainsi d'une visibilité significative.



AGENDA

10 mars 2016 : Altarea Cogedim présente ses résultats 2015.

10 mars : Carrefour présente ses résultats 2016.

11-13 mars : Salons de l'immobilier de Lyon-Rhône-Alpes et de Toulouse-Midi-Pyrénées.

12-13 mars : colloque de l'**AFAC** sur les Collectivités territoriales de montagne, à Montgenèvre

15 mars : ANF Immobilier présente ses

résultats 2015.

15-18 mars : Mipim, au Palais des festivals de Cannes.

16 mars : Herige présente ses résultats 2015

16-18 mars : Immonot organise ses 2^{es} Assises de la négociation immobilière notariale

20-23 mars : Franchise Expo Paris 2016

22-25 mars : SITL, à Paris Nord Villepinte.

24 mars : STE présente ses résultats 2015.

24 mars : le **SNAL** fait le point sur l'activité des aménageurs et lotisseurs.

29 mars : AST Groupe présente ses résultats 2015

30 mars : BNP Paribas Real Estate inaugure l'immeuble *CityLight* à Boulogne-Billancourt.

1-3 avril : Salon du Logement neuf de Bordeaux

7 avril : Compagnie Lebon présente ses résultats 2015

5-8 juin : Congrès annuel des notaires de France, à Nantes.



IMMOBILIER

Les Assises de la négociation immobilière notariale

Le site immonot.com
organise pour la deuxième
année consécutive les
Assises de la négociation
immobilière notariale, du 16
au 18 mars à Nantes au
Westotel. Plus d'une
centaine de participants
sont attendus.

<https://immo2.pro/les-notaires-sorganisent-en-lancant-le-1er-reseau-de-la-negociation-immobiliere-notariale/>



Immonot (un portail immobilier réservé aux notaires) s'apprête à lancer le premier réseau national de la négociation immobilière. Les adhérents du réseau pourront accéder à un fichier national immobilier commun, échanger entre confrères, profiter d'outils et bénéficier d'offres sur les services proposés par Immonot.

Le but affiché par Immonot est clair : regrouper notaires et négociateurs autour d'outils et de fichiers communs et ainsi fédérer une communauté autour. Avec ce fichier commun et la mise en place d'un réseau dédié, Immonot semble vouloir faire évoluer les méthodes de travail des notaires et négociateurs immobiliers en promouvant la collaboration. Le tarif de l'adhésion au réseau est de 90 € HT par an et par étude.

<http://immomat.com/articles/services-pour-evalue/4-choses-a-savoir-sur-les-frais-et-honoraires-des-notaires.htm>

4 choses à savoir sur les frais et honoraires des notaires



Les agents immobiliers sont régulièrement questionnés sur le fonctionnement des frais de notaires, souvent mal compris des acquéreurs. Petite mise à jour de vos connaissances, suite à la réforme des professions juridiques réglementées, relative à la Loi Macron, qui entrera en vigueur au 1^{er} mai 2016.

1. Rappel préliminaire : les frais de notaires sont majoritairement composés de taxes

La douloureuse enveloppe déboursée par les acquéreurs pour leurs « frais de notaire » ne va pas intégralement dans les poches de l'étude notariale. Globalement, cette somme est composée de 3 éléments : la rémunération du notaire - qui correspond aux fameux émoluments dont le tarif est règlementé ; les déboursés, qui intègrent notamment les frais de dossiers et rémunérations des différents intervenants ; et enfin les taxes destinées à l'Etat et aux collectivités, qui représentent globalement 80 % des frais de notaire. Dans l'ancien, ces frais notariaux sont plus élevés que dans le neuf, et varient selon les départements.

2. Les émoluments des notaires vont baisser

Suite à un décret publié dimanche 28 février, les nouveaux tarifs règlementés des notaires entreront en vigueur en mai prochain – et seront révisés en 2018. Les Ministères de l'Economie et de la Justice parlent d'une baisse de 2.5 %. Mais à quoi correspond ce chiffre, au juste ? Pour une vente immobilière, les émoluments du notaire sont notamment calculés selon un barème proportionnel, fixé en fonction du montant de la transaction.

| Tranches de valeur du bien | Ancien barème | Nouveau barème |
|----------------------------|---------------|----------------|
| De 0 à 6 500 € | 4% | 3,945% |
| De 6 500 à 17 000 € | 1,65% | 1,627% |
| De 17 000 à 60 000 € | 1,10% | 1,085% |
| Au-delà de 60 000 € | 0,825% | 0,814% |

A ces émoluments proportionnels s'ajoutent des émoluments fixes, également déterminés par décret, qui correspondent aux actes et formalités. Le décret prévoit que les émoluments notariaux – fixes et proportionnels - soient désormais plafonnés à 10 % du montant de la valeur du bien (ce qui ne concerne au final que les petites opérations souvent pénalisées par le montant des émoluments fixes). Par ailleurs, la rémunération versée par l'acquéreur à l'étude notariale pourra désormais faire l'objet d'une remise pouvant aller jusqu'à 10 %, réservée aux biens de plus de 150 000 euros. Une nouvelle manière pour les notaires de faire jouer la concurrence entre eux ?

3. ...Oui, mais en réalité, ça ne change pas grand-chose pour la majorité des acquéreurs

Si le plafonnement des émoluments notariaux facilitera à coup sûr les transactions de quelques milliers d'euros - pour des terrains en milieu rural, par exemple - qui ne devraient plus être soumis à des frais notariaux rédhibitoires, la possibilité de ristourne prévue dans la loi n'est en revanche qu'un coup d'épée dans l'eau. En effet, la fameuse remise de 10 % ne concerne pas « les frais de notaires » dans leur ensemble, mais uniquement sur la part de la rémunération du notaire au-delà du seuil de 150 000 euros. « Pour prendre un exemple simple, la remise maximum qu'un client pourrait obtenir pour l'achat d'une maison de 200 000 euros sera d'environ 40 euros » explique le Conseil supérieur du notariat. Soit 10 % accordé sur la rémunération du notaire de 0.814 % correspondant à la fraction de 50 000 euros au-dessus du seuil.

Cette baisse est donc loin de compenser l'augmentation des frais de mutation qui avait été décidée dans la majorité des départements en 2014 !

4. Les honoraires de négociation des notaires ne sont plus réglementés

Lorsqu'un vendeur décide de confier un mandat à un notaire plutôt qu'à une agence, l'étude notariale est alors rémunérée, pour son activité de mise en relation avec un acheteur et le travail de négociation, sur que la base d'une commission qui était jusque-là fixée au niveau national. En gros, pour un bien mis en vente à 200 000 euros, la commission perçue par le notaire était de 3.6 % (soit 5 % pour la tranche de 0 à 45735 €, puis 2.5 % au-delà). Des tarifs très compétitifs par rapport à ceux pratiqués par les agences immobilières traditionnelles mais jusque-là peu incitatifs pour les études notariales dont certaines hésitaient franchement à s'aventurer sur le terrain de la négociation. Pour preuve, « *la part de marché des notaires est de 7 % sur le segment des transactions, contre 15 % il y a 20 ans* » nous rappelait récemment François-Xavier Duny, le Président d'Immonot.com. Or, la Loi Macron prévoit une déréglementation pure et dure de ces émoluments de négociation. Autrement dit, chaque étude pourra désormais pratiquer des tarifs libres – voire s'aligner sur les agences si elle le souhaite. Pour l'heure, cette mesure ne fait pas l'unanimité chez les notaires, selon une [enquête](#) relayée par Immonot, qui pourraient se concerter pour harmoniser leurs tarifs « négo immobilière », au moins au niveau local.



34 % sont prêts à échanger leur maison

ETUDE - Échanger sa maison pendant les vacances rentre dans les mœurs. Pour preuve, 34 % sont prêts à sauter le pas... mais de quoi s'agit-il vraiment ? Explications...

Échangez votre maison, un concept qui vous tente ?, source : Shutterstocks - [Immonot](#)

Vous êtes de plus en plus nombreux à être fan de ce concept d'échange de maison. C'est ce qui ressort du récent sondage lancé sur le site Immonot t.

Dans le détail, à la question : **seriez-vous prêt à échanger votre maison pendant les vacances ?**

- Oui pour 62 %
- Non pour 34 %
- 4 % ne se prononcent pas

Le principe du home-exchange ou échange de maison

Deux particuliers, le temps de leurs vacances, s'entendent pour échanger leurs maisons sur une période définie, d'un simple week-end à plusieurs mois.

Ce concept original est né dans les années 50 aux États-Unis. Il se développe désormais en Europe, notamment depuis le boom d'Internet. Nul besoin de posséder un château pour se lancer dans l'aventure, la France étant une destination qui plaît et même qui fait rêver.

Découvrez tous les avantages de l'échange de maison

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 34



[Visualiser l'article](#)

Tendance du marché immobilier : regain d'optimisme en février (Immonot)



Le niveau d'activité dans les services de négociation est toujours en progression depuis janvier et la tendance demeure favorable pour les prochains mois. Au niveau des prix, même si le marché demeure baissier pour plus d'un quart des négociateurs, il s'oriente vers une stabilisation des prix.

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée auprès d'études notariales, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com. L'enquête concerne le mois de février 2016.

L'activité dans les services de négociation avait connu une légère baisse de régime cet automne. Depuis, elle n'a de cesse de s'améliorer et retrouve le même niveau qu'au printemps 2015. Si l'on en croit les journaux spécialisés, le marché devient plus fluide.

En règle générale, l'optimisme domine largement pour les mois à venir, certains négociateurs, comme B. Aubert à Remiremont, espérant que le printemps donnera "un coup de soleil sur la morosité des derniers mois".

Les anticipations des notaires et des négociateurs concernant l'évolution des prix des logements pour les prochains mois s'améliorent sensiblement. Ainsi, 27 % (contre 33 % en décembre) considèrent que la baisse va encore se poursuivre, 69 % que les prix ne vont pas bouger et 4 % qu'ils vont repartir à la hausse.

Ce sentiment est d'ailleurs partagé par nombre de spécialistes de l'immobilier qui prévoient, globalement, une faible baisse des prix des logements pour les mois, voire les années à venir. En revanche, pour les terrains et les commerces, on note une légère correction des prévisions très optimistes faites précédemment.

À fin janvier, les prix des commerces et terrains repartent légèrement à la baisse tandis que ceux des logements connaissent une hausse modérée.



SALON

Dix-neuf exposants et près de 400 offres en ligne

Tchatter avec un recruteur sur le web ? Ce n'est plus une rareté aujourd'hui, où (presque) tout le monde met en avant son profil professionnel sur le web.

« C'est vraiment dans l'air du temps, explique Mario Guedoudou, chargé de mission pour la région Centre pour l'agence d'interim Supplay. Nous travaillons déjà beaucoup avec le "virtuel", sur Video ou LinkedIn et les réseaux sociaux. Le recrutement aujourd'hui fonctionne déjà beaucoup comme ça. C'est, en plus, plus pratique pour tout le monde. »

Les organismes de formations et recruteurs présents couvrent toute la zone géographique du groupe Centre France : le Poitou-Limousin, le Centre Val de Loire, la Bourgogne et l'Auvergne. Par exemple, un poste de plombier à Chartres, une formation d'assistant de

soins en gérontologie à Clermont-Ferrand, une formation de technicien en chaudronnerie industrielle dans l'Yonne, un CDI de technicien informatique à Tours ou un autre de commercial en Corrèze.

La liste des exposants : L'Institut d'ingénierie informatique (Limoges) ; armée de l'air ; Caisse nationale d'assurance vieillesse ; CCI Formation ; CER France alliance Centre ; CFA de Tours, CFA de Turly (Bourges) ; Greta Eure-et-Loir ; Greta Limousin ; groupe Centre France ; CFA des métiers des Industries pharmaceutiques et cosmétologiques (Tours) ; Institut du travail social de la région Auvergne ; Notariat Services ; Pôle Emploi ; Pôles formation Nièvre-Yonne et Auvergne - Allier ; Pôle formation des industries technologiques d'Auvergne ; Supplay ; Synergie. ■

AVRIL

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|-----------------|---------------|---------------|---|----------------|
| 01/04/16 | 01 IMMOBILIER | Online | Cœur de cible | TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER Regain d'optimisme | |
| 01/04/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Le marché immobilier s'oriente vers une stabilisation des prix | |
| 05/04/16 | IMMO HEBDO | Papier | Cœur de cible | En bref : le niveau d'activité dans les services de négociation est toujours [...] | |
| 18/04/16 | HT IMMOBILIER | Online | Cœur de cible | Comment vendre son bien immobilier avec 36H immo d'Immonot ? | |
| 25/04/16 | ESTEVAL.FR | Online | Cœur de cible | Ventes interactives 36h immo : le succès au rendez-vous | |
| 29/04/16 | IMMOMATIN | Online | Cœur de cible | "Les enchères en ligne permettent aux notaires de vendre un bien plus vite et plus cher", F.X Duny, Immonot | Gaëlle Fillion |

<http://www.01immobilier.fr/article21/tendance-du-marche-immobilier-regain-doptimisme>

TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER Regain d'optimisme

Rédigé par AGENCE OXYGEN - Claire Lenormand - 01 avril 2016

Le niveau d'activité dans les services de négociation est toujours en progression depuis janvier et la tendance demeure favorable pour les prochains mois. Au niveau des prix, même si le marché demeure baissier pour plus d'un quart des négociateurs, il s'oriente vers une stabilisation des prix. Explications avec cette nouvelle tendance du marché immobilier. Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée auprès d'études notariales, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com. L'enquête concerne le mois de février 2016.

L'activité sous le signe de l'optimisme

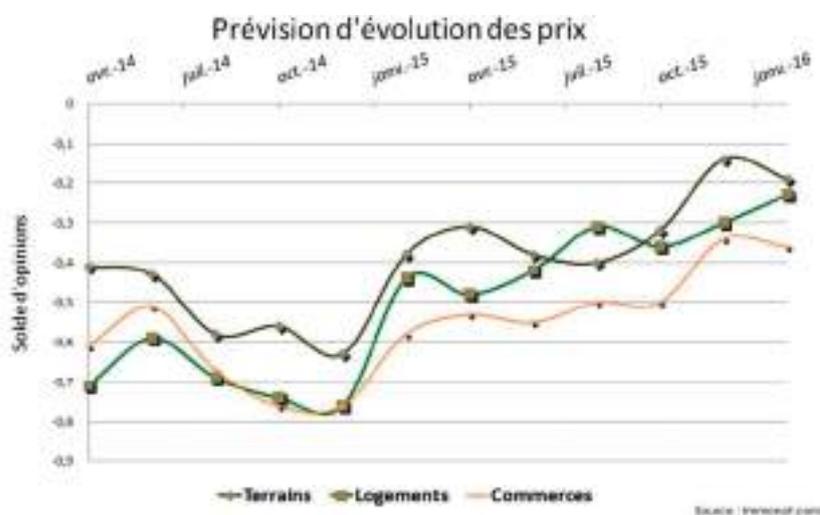
L'activité dans les services de négociation avait connu une légère baisse de régime cet automne. Depuis, elle n'a de cesse de s'améliorer et retrouve le même niveau qu'au printemps 2015. Si l'on en croit les journaux spécialisés, le marché devient plus fluide. Cette opinion favorable est toutefois loin de faire l'unanimité. D'un côté, Mes Quidet, Le Bourdonnec et Carimalo observent, à Châteaudun, que "le regain d'activité constaté en février s'essouffle" et, de l'autre, G. Borck, négociateur à Tinquieux près de Reims, note "plus de contacts et donc plus de visites et de ventes". En règle générale, l'optimisme domine largement pour les mois à venir, certains négociateurs, comme B. Aubert à Remiremont, espérant que le printemps donnera "un coup de soleil sur la morosité des derniers mois".



Le premier trimestre 2016 est marqué par une reprise de l'activité en augmentation par rapport aux prévisions initiales, et laisse présager un maintien à la hausse pour le printemps.

La tendance des prix en légère baisse

Les anticipations des notaires et des négociateurs concernant l'évolution des prix des logements pour les prochains mois s'améliorent sensiblement. Ainsi, 27 % (contre 33 % en décembre) considèrent que la baisse va encore se poursuivre, 69 % que les prix ne vont pas bouger et 4 % qu'ils vont repartir à la hausse. Ce sentiment est d'ailleurs partagé par nombre de spécialistes de l'immobilier qui prévoient, globalement, une faible baisse des prix des logements pour les mois, voire les années à venir. En revanche, pour les terrains et les commerces, on note une légère correction des prévisions très optimistes faites précédemment.



À fin janvier, les prix des commerces et terrains repartent légèrement à la baisse tandis que ceux des logements connaissent une hausse modérée.

Le conseil des notaires

La prudence domine toujours sur l'évolution des prix à long terme. Pour les logements, près des trois quarts des notaires conseillent de vendre avant de racheter. Cela dénote un certain pessimisme quant à la tendance probable des cours de l'immobilier. Pour les terrains, cette opinion est un peu plus discutée. Si 68 % préconisent la vente, 30 % conseillent d'abord l'achat, espérant que la demande en logements neufs fera évoluer les prix des terrains à la hausse.



Tendances économiques contextuelles

Le Gouvernement table sur une hausse de 1,5 % du produit intérieur brut. Il semble que cet objectif soit aisément atteignable en 2016. Les dernières prévisions de l'INSEE, publiées le 17 mars dernier, prévoient parallèlement un recul du chômage en milieu d'année, grâce au rebond de la consommation et la reprise industrielle. Néanmoins, alors que le pouvoir d'achat des Français est dopé par la baisse du prix du pétrole et la bonne tenue des salaires, l'Institut prévoit toujours le recul de l'investissement en logement des ménages...

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Le marché immobilier s'oriente vers une stabilisation des prix

(LaVieImmo.com) - Le marché immobilier s'oriente vers une stabilisation des prix au cours des prochains mois, en ligne avec la tendance observée fin 2015, estiment une large majorité des notaires (69%) interrogés par le site [Immonot.com](#) en février 2016. Un peu moins d'un tiers des professionnels (27%) tablent sur une baisse des tarifs dans l'ancien, tandis que seuls 4% anticipent une remontée.

"Ce sentiment est d'ailleurs partagé par nombre de spécialistes de l'immobilier qui prévoient, globalement, une faible baisse des prix des logements pour les mois, voire les années à venir », souligne le site immobilier notarial.

Quant à l'activité, en progression depuis janvier, la tendance demeure favorable. En règle générale, précise [Immonot.com](#), l'optimisme domine largement pour les mois à venir, certains négociateurs (...) espérant que le printemps donnera "un coup de soleil sur la morosité des derniers mois".

À long terme, la prudence domine toujours sur l'évolution des prix. Pour les logements, près des trois quarts des notaires conseillent de vendre avant de racheter. "Cela dénote un certain pessimisme quant à la tendance probable des cours de l'immobilier", indique l'étude.

L'année 2016 sera donc celle du rééquilibrage. D'ailleurs, selon les grands réseaux immobiliers, le marché de l'ancien a enfin purgé ses excès, à la hausse comme à la baisse.

LaVieImmo



en bref

► « Le niveau d'activité dans les services de négociation est toujours en progression depuis janvier et la tendance demeure favorable pour les prochains mois », indique **Immonot.com** dans sa dernière analyse du marché résidentiel, publiée le 31 mars. « Au niveau des prix, même si le marché demeure baissier pour plus d'un quart des négociateurs, il s'oriente vers une stabilisation », poursuit le site du **Groupe Notariat Services**, et les anticipations pour les prochains mois des notaires et des négociateurs « s'améliorent sensiblement ».

<http://www.ht-immobilier.com/article14/comment-vendre-son-bien-immobilier-avec-36h-immo-dimmonot>

Comment vendre son bien immobilier avec 36H immo d'Immonot ?

Ventes interactives 36H immo d'Immonot : le succès est au rendez-vous. Lancé en 2011 par le site immonot.com, 36h immo offre un service de transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères. Réunis au sein d'une salle de vente virtuelle, les candidats qui souhaitent acquérir le bien proposé disposent de 36 heures pour faire monter les enchères. Le meilleur offrant remporte généralement la vente et devient propriétaire tout en bénéficiant des conseils du notaire. Un service qui permet de vendre ou d'acheter rapidement au prix du marché, et qui dispose désormais de son site dédié : www.36h-immobilier.com. 5 ans après son lancement, Immonot fait le point sur la réussite du service 36h immo.

Nombre de ventes

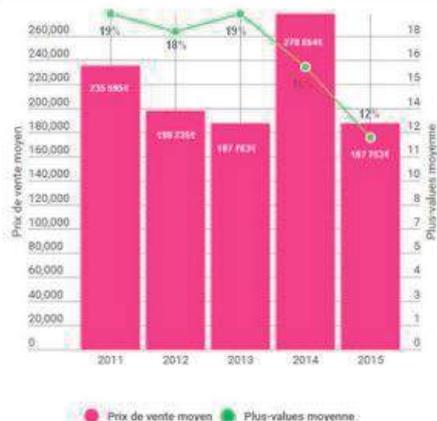


Taux de réussite des ventes



Les ventes interactives, un service méconnu qui se démocratise peu à peu encore peu connues du grand public, les ventes interactives sont de plus en plus plébiscitées par les vendeurs et les notaires. De 30 ventes réalisées en 2011, le service 36h immo est passé à 175 ventes en 2015, soit près de six fois plus. Les enchères en ligne sont en moyenne disputées par 5 acquéreurs, qui ont préalablement visité le bien. Une moyenne bien supérieure à ce qui se pratique habituellement pour une vente immobilière classique. Par ailleurs, 7 fois sur 10 les ventes sont réussies, c'est-à-dire qu'elles obtiennent au moins une offre.

Prix de vente et plus-values



Estimation des prix de vente



Un prix de vente souvent au-delà de l'estimation

Chaque bien proposé sur 36h immo possède deux valeurs fixées par le propriétaire et son notaire : le prix de vente estimé et la première offre possible . Par exemple, pour un bien estimé à 310 692€, les enchères pourront débuter à 248 000€. La 1ère offre possible se fixe généralement à -20% du prix d'estimation. La moyenne générale sur cinq ans du prix de vente d'un bien via 36h immo est de 217 602 €, avec une plus-value moyenne de 17% par rapport à l'estimation initiale. Ainsi, le vendeur réalise le plus souvent un bénéfice supérieur à ce qu'il avait prévu ! A l'inverse, les 36h immo permettent également à certains acheteurs de bénéficier de véritables bonnes affaires. En effet, 16% des biens sont vendus en dessous de leur valeur estimée.

Acheteurs et vendeurs, signez dans un délai record !

Les ventes interactives offrent l'opportunité de vendre un bien immobilier en seulement deux mois, depuis la mise en ligne de l'annonce immobilière jusqu'à la signature du compromis de vente. Le vendeur fixe la mise à prix en concertation avec son notaire, puis assiste à la confrontation des offres des acquéreurs pendant 36 heures pour vendre au meilleur prix. À l'issue de la période de 36 heures, le vendeur sélectionne l'offre qui répond le mieux à ses attentes en fonction du profil de l'acquéreur, il ne s'agit pas forcément de la plus élevée en terme de prix. Si toutefois le prix proposé s'avère inférieur au montant minimum souhaité, le vendeur peut refuser la vente. Aujourd'hui les délais de vente sont parfois très longs, de quelques mois à quelques années dans certains cas. Avec 36h immo, le vendeur qui souhaite vendre rapidement - par exemple pour réaliser un nouvel investissement immobilier avec les revenus issus de la vente - bénéficie d'un délai extrêmement court, et évite ainsi nombre de désagrément tel que le crédit relais. 36h immo en points clés nécessite en moyenne 8 semaines pour réaliser une transaction immobilière s'apparente à une salle de vente virtuelle sur internet permet de suivre en temps réel, durant 36 heures, la vente immobilière offre le savoir-faire du notaire au plan immobilier et juridique.



Ventes interactives 36H immo : le succès au rendez-vous

Lancé en 2011 par le site immonot.com, 36h immo offre un service de transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères. Réunis au sein d'une salle de vente virtuelle, les candidats qui souhaitent acquérir le bien proposé disposent de 36 heures pour faire monter les enchères. Le meilleur offrant remporte généralement la vente et devient propriétaire tout en bénéficiant des conseils du notaire. Un service qui permet de vendre ou d'acheter rapidement au prix du marché, et qui dispose désormais de son site dédié : www.36h-immo.com

Encore peu connues du grand public, les ventes interactives sont de plus en plus plébiscitées par les vendeurs et les notaires. De 30 ventes réalisées en 2011, le service 36h immo est passé à 175 ventes en 2015, soit près de 6 fois plus. Les enchères en ligne sont en moyenne disputées par 5 acquéreurs, qui ont préalablement visité le bien. Une moyenne bien supérieure à ce qui se pratique habituellement pour une vente immobilière classique. Par ailleurs, **7 fois sur 10 les ventes sont réussies, c'est-à-dire qu'elles obtiennent au moins une offre.**

Un prix de vente souvent au-delà de l'estimation

Chaque bien proposé sur 36h immo possède deux valeurs fixées par le propriétaire et son notaire : le prix de vente estimé et la première offre possible. Par exemple, pour un bien estimé à 310 692€, les enchères pourront débiter à 248 000€. La 1ère offre possible se fixe généralement à -20% du prix d'estimation. **La moyenne générale sur 5 ans du prix de vente d'un bien via 36h immo est de 217 602 €, avec une plus-value moyenne de 17% par rapport à l'estimation initiale.** Ainsi, le vendeur réalise le plus souvent un bénéfice supérieur à ce qu'il avait prévu ! A l'inverse, les 36h immo permettent également à certains acheteurs de bénéficier de véritables bonnes affaires. En effet, 16% des biens sont vendus en dessous de la valeur estimée.

Accéder directement au site de vente interactive :

<http://www.36h-immo.com/acheter-un-bien-immobilier-en-vente-interactive-36h-immo.html>

<http://immomatin.com/articles/sites-pour-les-particuliers/les-encheres-en-ligne-permettent-aux-notaires-de-vendre-un-bien-plus-vite-et-plus-cher-f-x-duny-immonot.htm>

"Les enchères en ligne permettent aux notaires de vendre un bien plus vite et plus cher", F.X Duny, Immonot



Commercialisé depuis 5 ans sous le nom de 36H Immo, le service d'enchères immobilières en ligne destiné aux notaires a vu ses ventes décoller en 2015. Le portail entend continuer à investir dans ce concept prometteur (et déjà copié pour les agents immobiliers). Le point avec François-Xavier Duny, Président d'**Immonot**.

Comment les notaires se sont-ils approprié 36H Immo ?

Il a fallu faire beaucoup de pédagogie auprès des notaires, qui, une fois convaincus, ont dû à leur tour expliquer les bénéfices du service à leurs propres clients. Immonot a investi en communication à partir de 2015 pour faire connaître 36H Immo. Au total, nous avons organisé 175 ventes interactives l'an dernier : un chiffre qui a été multiplié par 6 depuis 2011 et que nous souhaitons désormais doubler tous les ans. Ce concept a été décliné pour les agents immobiliers par la start-up Imoxo. Nous ne sommes pas vraiment concurrents car nous ne travaillons pas pour les mêmes cibles. D'ailleurs, nous n'excluons pas de communiquer ensemble pour démocratiser la démarche des enchères immobilières en ligne.

Concrètement, comment fonctionne votre plateforme ?

Au départ, une annonce classique est publiée sur les portails comme Immonot ou LeBonCoin. Chaque bien possède deux valeurs définies par le propriétaire et son notaire : le prix de vente estimé et la première offre possible, généralement fixée à - 20 % de l'estimation. A l'issue des visites organisées par l'étude notariale, les acquéreurs intéressés sont invités à se connecter sur [36h-immo.com](https://www.36h-immo.com) avec un code d'accès pour faire une demande d'agrément. La salle des ventes virtuelle est ouverte pour une durée de 36 heures, pendant lesquelles les acheteurs peuvent faire monter les enchères. Juridiquement, ce n'est pas une « vraie » vente aux enchères, car le notaire et le vendeur ne sont pas obligés de vendre au mieux offrant ; ils peuvent même décider de ne pas vendre du tout.

A quels résultats vos clients notaires peuvent-ils s'attendre ?

Ils ont 7 chances sur 10 de vendre un bien dans les 2 mois grâce à 36H Immo. En moyenne, chaque vente rassemble entre 3 et 6 demandes d'agrément, et fait l'objet de 7 offres. A noter que 59 % des biens qui sont effectivement vendus suite leur passage sur 36h-immo partent à un prix supérieur à l'estimation initiale, avec une plus-value moyenne constatée de 17 %. Les notaires et leurs clients sont donc très satisfaits du service, car il leur permet dans un grand nombre de cas de vendre le bien plus vite et plus cher que ce qu'ils avaient prévu. A l'inverse, 23 % des ventes sont conclues à un prix inférieur de la valeur estimée : c'est donc une bonne affaire pour l'acheteur.

Comment expliquer les 30 % d'échec ?

Le plan de communication initial est la clé du succès. Dans certains cas, il n'est pas adapté. D'ailleurs, nous proposons aux notaires une offre d'accompagnement pour les aider à le mettre en place. Pour certains biens dans des zones très rurales, il arrive qu'il n'y ait pas de demande d'agrément. Dans d'autres cas, les acquéreurs entrent dans la salle des ventes virtuelle, mais n'enchérissent pas. La vente interactive est adaptée à tout type de biens, en particulier si les vendeurs sont pressés. L'Etat est également une cible dans le cadre des cessions immobilières ; notre système d'enchères en ligne permet une transparence totale. Notre service est aussi parfois utilisé pour déstocker des mandats exclusifs : c'est une manière de démontrer au vendeur la valeur réelle de son bien.

Quelles perspectives pour cette plateforme ?

36h-immo est récemment devenue une filiale d'Immonot. Le service a désormais un site dédié. C'est une solution innovante sur laquelle nous voulons miser. Aujourd'hui, on compte 5000 études de notaires en France. Parmi elles, une sur deux fait de la négociation. Et cette part est vouée à augmenter suite aux annonces de la Loi Marcon.

Par Gaëlle Fillion

MAI

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|---------------------------------|---------------|------------------------------|--|------------------|
| 01/05/16 | LE PARTICULIER IMMOBILIER | Papier | Cœur de cible | Pour vendre, pensez aux enchères | Rosine Maiolo |
| 01/05/16 | REVUE FRANCAISE DE COMPTABILITE | Papier | Presse spécialisée/verticale | Vers le notaire 2.0 ? | Fabrice Luzu |
| 21/05/16 | REFERENCE HABITAT | Online | Cœur de cible | La plupart des Français n'iront pas à cette fête ce soir | |
| 25/05/16 | BOURSORAMA | Online | Economique | Quand les voisins deviennent source de bonnes affaires | |
| 25/05/16 | EDUBOURSE.COM | Online | Economique | Les relations de voisinage: 34% des sondés se méfient de leurs voisins ! | |
| 25/05/16 | GUY-HOQUET.COM | Online | Cœur de cible | Qui est le voisin idéal...et le pire! | |
| 25/05/16 | LE FIGARO.FR IMMOBILIER | Online | Cœur de cible | Quand les voisins deviennent source de bonnes affaires | Alix FIEUX |
| 26/05/16 | HT-IMMOBILIER.COM | Online | Cœur de cible | Fête des voisins// Enquête immonot -34% des sondés se méfient de leurs voisins ! | |
| 26/05/16 | L'AGEFI ACTIFS | Online | Economique | Partenariat entre A Vendre A Louer. Fr et Immonot.com | |
| 27/05/16 | NIOOZ.FR | Online | Généraliste | La plupart des Français n'iront pas à la fête des voisins ce soir | |
| 27/05/16 | HELLOCOTON.FR | Online | Généraliste | La plupart des Français n'iront pas à cette fête ce soir | |
| 27/05/16 | LAVIEIMMO.COM | Online | Cœur de cible | La plupart des Français n'iront pas à cette fête ce soir | Julien MOURET |
| 27/05/16 | MON-IMMEUBLE.COM | Online | Cœur de cible | AVendreALouer.fr et Immonot.com s'associent : une nouvelle visibilité pour les annonces des notaires | |
| 27/05/16 | MON-IMMEUBLE.COM | Online | Cœur de cible | Relations de voisinage: Sont-elles bonnes ou mauvaises | |
| 27/05/16 | BFM BUSINESS | Online | Généraliste | La plupart des Français n'iront pas à la fête des voisins ce soir | Julien MOURET |
| 27/05/16 | YAHOO FINANCE | Online | Généraliste | La plupart des Français n'iront pas à la fête des voisins ce soir | Julien MOURET |
| 27/05/16 | myTF1news.FR | Online | Généraliste | Ami, ennemi, voyeur, fantôme... Quels sont vos rapports avec vos voisins ? | Marjorie Raynaud |
| 30/05/16 | LE COURRIER DU LOGEMENT | Papier | Cœur de cible | A Vendre A Louer et Immonot s'associent | |
| 30/05/16 | ESTEVAL.FR | Online | Cœur de cible | Partenariat entre A Vendre A Louer. Fr et Immonot.com | |
| 31/05/16 | LESITEIMMO.COM | Online | Cœur de cible | Immobilier: le marché-la tendance du printemps | |



PATRIMOINE

Pour vendre, pensez aux enchères

Vendre volontairement son logement aux enchères, une idée saugrenue ? Pas tant que cela, au regard des avantages que présentent ces transactions amiables, particulièrement dans un climat de suspicion ou de tensions entre vendeurs. En cas d'indivision successorale, par exemple.

ROSINE MAIOLA

Quand on pense aux enchères immobilières, vient en tête l'image malheureuse des ventes forcées à la barre d'un tribunal, faisant suite à une saisie immobilière. Pourtant, on peut vendre volontairement son logement aux enchères, c'est-à-dire sans y être contraint par un juge. La transaction ne se déroule pas dans un palais de justice, mais à la chambre des notaires, parfois directement à l'office notarial, voire sur les lieux.

Une vente adaptée à tout type de biens...

« Tous les biens immobiliers peuvent être vendus aux enchères. Il n'y a qu'à regarder la diversité des offres sur le site officiel de l'immobilier des notaires, immonot.com. Appartement, maison de ville, maison de

campagne, chalet à la montagne, château, local commercial, terrain à bâtir, terre agricole, etc. », énumère Julie Portevin, notaire à Paris. L'essentiel des transactions porte toutefois sur des logements standards, à rafraîchir, voire à réhabiliter. Le gros atout des enchères notariales ? Aucun soupçon d'entente avec l'acquéreur, la transparence est assurée. Il n'est donc pas rare de voir mis aux enchères des biens publics appartenant à l'État ou à des collectivités territoriales : ancienne école, caserne, prison, ou des logements issus de successions vacantes ou défallantes. « Les particuliers, quant à eux, utilisent parfois les enchères en dernier recours, quand ils n'ont pas réussi à vendre leur bien de gré à gré, parce que le produit est atypique, mal entretenu, ou même sans raison apparente », témoigne Lionel Pires, notaire à Compiègne (60). « Les adjudications suscitent une certaine publicité et attirent un autre type d'acquéreurs, ce qui couronne souvent la vente de succès », ajoute-t-il.

...et à certains vendeurs

Les enchères sont aussi particulièrement adaptées aux indivisions, notamment lorsque le bien est détenu par des héritiers ou un couple en désunion. Il est fréquent, dans



L'AVIS DE

« Les enchères notariales constituent un excellent outil pour celui qui doit rendre compte de sa gestion. C'est le cas d'un tuteur ou d'un curateur autorisé par le juge à vendre le logement de la personne protégée. Avec les enchères, il s'assure une grande transparence dans la gestion du patrimoine du majeur vulnérable. »

Julie Portevin, notaire à Paris



LA MISE À PRIX du bien doit être basse, une décote de 30 à 50 % de sa valeur vénale peut être préconisée par le notaire.



LA VENTE EST PUBLIQUE. Organisée sous la responsabilité d'un notaire, elle attire des professionnels de l'immobilier, des marchands de biens, mais aussi des particuliers.



Chambre des notaires de Paris



ces situations, qu'un climat de suspicion s'installe. Chacun des indivisaires se méfie de l'autre et craint une entente secrète avec un acquéreur. La vente aux enchères peut alors désamorcer un conflit ou éviter un litige. « J'ai récemment conseillé ce mode de vente à une indivision de dix frères et sœurs, totalement désunie. L'un des indivisaires voulait que sa fille achète le bien. Certains étaient d'accord, d'autres refusaient, juste pour faire blocage ou craignant une entente pour favoriser cette dernière », témoigne M^r Pires. « Puisque la confiance est rompue, optez pour les enchères, leur ai-je suggéré. Finalement, la fille de l'indivisaire n'a pas remporté l'adjudication, le prix ayant atteint un niveau supérieur à celui qu'elle proposait. Les enchères nous ont sortis d'une belle impasse. Le contentieux durait depuis cinq ans et la maison

commençait à se dégrader. » D'autres situations sont propices aux enchères volontaires, notamment lorsque le vendeur est pressé en raison d'un prêt relais en cours, d'une succession dont il faut payer les droits... Ou si le bien est difficilement évaluable.

Le notaire est garant de la vente, ouverte à tous

Sous réserve de déposer un chèque de consignation, toute personne est autorisée à porter une enchère. Les acquéreurs potentiels sont ainsi mis en concurrence publiquement. La détermination du prix s'effectue aux yeux de tous. Il est impossible d'avantager qui que ce soit. Chacun a connaissance en temps réel de l'offre précédente et l'adjudication est faite au dernier et meilleur enchérisseur.

Trouver un acquéreur en trente-six heures chrono

Les notaires ont conçu un outil à mi-chemin entre la vente aux enchères et la négociation classique : les ventes interactives, baptisées 36h Immo.

Connaissez-vous le célèbre site d'enchères Ebay ? Sans doute. Alors essayez d'extrapoler ce mode de vente et de l'appliquer aux biens immobiliers. Impossible, voire dangereux ? Pas tout à fait, dans la mesure où le déroulé des enchères est orchestré et sécurisé par le notaire. La promesse de 36h Immo, c'est de trouver un acquéreur en quelques semaines (de 45 à 60 jours).

Trente-six heures en salle des ventes

En pratique, le vendeur signe un mandat exclusif de vente avec un notaire. Ce dernier établit un cahier des charges, assure la publicité de la vente (annonces dans les journaux, sur Internet, etc.) et s'occupe des visites, généralement groupées. Les personnes intéressées demandent un agrément, gratuit et sans

engagement. Il prend la forme d'un code d'accès qui leur permet, le jour J, de porter une offre sur immonot.com, le site officiel de l'immobilier des notaires. La vente dure trente-six heures. Vendeur et acquéreurs suivent en temps réel l'émission des offres. « Au départ, un prix de présentation attractif est fixé pour attirer les acheteurs, explique Stéphane Garibal, notaire à Pessac (33). Il est ou moins inférieur de 15 % à la valeur du bien. Puis, par le jeu des offres successives, le prix monte, dépassant le plus souvent le prix de l'estimation. » Reste que le vendeur prend tout de même le risque de laisser son bien à un prix inférieur à celui du marché. D'ailleurs, selon les données officielles de la profession, 16 % des biens seraient vendus en dessous de l'estimation.

D'Internet au bureau du notaire

À l'issue des trente-six heures, le plus offrant décroche le droit de signer l'avant-contrat. Puis, la vente s'établit

comme à l'accoutumée et toutes les parties retournent dans le bureau du notaire pour signer le compromis ou la promesse de vente. L'acquéreur est protégé par la condition suspensive d'obtention de prêt et le délai de rétractation de dix jours. « 36h Immo n'est pas un mode de vente, précise M^{re} Garibal. C'est une façon moderne de négocier. L'objectif est de trouver rapidement un acquéreur au meilleur prix par la confrontation de l'offre et de la demande. »



© Rosine Maiolo



Au départ, le notaire ou le service ad hoc de la chambre effectue une expertise du bien. Cette base est essentielle pour la fixation de la mise à prix. Cette dernière doit être attractive et compétitive, pour attirer un maximum de candidats. « Dans l'inconscient collectif, il y a toujours l'espoir pour l'acquéreur de faire une bonne affaire, commente M^e Pires. C'est pourquoi la mise à prix doit être basse. Je préconise une décote de 30 à 50 % de la valeur vénale du bien. » La vente, organisée sous la responsabilité du notaire, attire des professionnels de l'immobilier, des marchands de biens, mais aussi beaucoup de particuliers, dont une part de curieux. Le document essentiel que tout candidat acquéreur doit consulter est le cahier des charges, mis à disposition trois semaines avant la vente. Il est rédigé par le notaire et garantit au mieux les intérêts du vendeur, aussi bien que ceux de l'acquéreur. Il contient, comme pour toute vente, la désignation complète du bien, l'origine de la propriété, les dispositions d'urbanisme, les servitudes éventuelles, le certificat Loi Carrez, l'ensemble des diagnostics, le questionnaire du syndic, la situation hypothécaire, etc. Il précise aussi les modalités de la vente aux enchères : la date de l'adjudication, la mise à prix, les frais d'organisation, la faculté de surenchère (voir encadré p. 42), le pas de l'enchère – soit la somme ajoutée au montant de l'enchère chaque fois qu'une personne enchérit sur le bien⁽¹⁾ –, etc.

Une transaction plutôt rapide

Deux mois s'écoulent en général entre l'évaluation du bien et l'établissement du cahier des charges. Il faut ensuite compter deux mois de plus pour assurer la publicité du bien, dans les journaux, sur Internet, etc., organiser les visites, dont le notaire ou la chambre a la charge, et effectuer la vente elle-même. Ce délai de quatre mois peut être légèrement raccourci (notamment à Paris, où les ventes ont lieu tous les mardis, hors vacances scolaires⁽²⁾ ou allongé, par exemple si la vente porte sur un bien d'exception dont il faut assurer une large publicité. Ensuite, tout peut aller très vite, dans la mesure où



TEMOIGNAGE

FRANÇOISE, 75 ANS

« Je n'ai suivi que les deux dernières heures de la vente »

Au décès de mon cousin, j'ai hérité d'une échoppe à Bordeaux. J'ai donné mandat à une notaire négociatrice immobilière, dont mon défunt cousin connaissait le père. Tel qu'il m'a été présenté, l'avantage du service 36h Immo était de vendre rapidement le bien dont j'avais hérité et donc de pouvoir payer les droits de succession de 55 % sur la base du prix réel et non d'une estimation. Cela m'a convaincue, car je devais envoyer le chèque aux impôts dans les six mois du décès. C'est avec une petite appréhension que j'ai accepté une mise à prix de 187 000 €. Le jour J, j'ai préféré me connecter seulement deux heures avant la fin de la vente. Ouf, l'enchère atteignait, à ce moment-là, 235 000 €. Puis il y a eu plusieurs offres dans la dernière demi-heure et la maison est partie à 260 500 €. J'ai trouvé preneur en deux mois, un vrai soulagement !

l'acquéreur ne profite ni du délai de réflexion de dix jours, qui existe dans la vente classique, ni de la condition suspensive d'obtention de prêt. « L'acquéreur est propriétaire le jour de l'adjudication », insiste M^e Portevin. Il appartient ainsi à celui qui porte une enchère de ne pas s'engager à la légère et de s'assurer au préalable de son financement. « De son côté, le vendeur est payé dans les quarante-cinq ou soixante jours de l'enchère. Ce délai est déterminé dans le cahier des charges. Chaque partie est gagnante », résume Julie Portevin. M^e Michel Ancelin, qui assure la présidence des ventes aux enchères à la chambre des notaires de Paris depuis vingt-sept ans, se veut rassurant. « Je n'ai connu, dans toute ma carrière, aucun défaut de paiement, affirme-t-il. Les acquéreurs ne s'engagent pas à la légère dans ce type d'achat. »

Le prix reste incertain jusqu'au bout

Le point qui freine les vendeurs, c'est l'aléa sur le prix de vente. « Les clients ont la crainte que le bien ne soit pas vendu à sa juste valeur », confirme Frédéric Foucher, notaire



au Havre (76). « Il est vrai que certaines ventes se concluent un peu en dessous de la valeur du bien, mais parfois, l'adjudication est faite bien au-dessus de l'estimation de départ. C'est toute la magie des enchères », poursuit-il. Il est cependant tout à fait possible de fixer, en accord avec le notaire, un prix de réserve, inférieur toutefois à la valeur de l'expertise. Cela permet de s'assurer que la vente ne sera pas adjugée en dessous d'un certain montant. « Le jour J, explique M^e Ancelin, après la dernière enchère, nous ouvrons l'enveloppe contenant le prix de réserve. Si l'offre le recouvre, la vente est adjugée. Dans le cas contraire, nous relançons les enchères pour tenter d'atteindre le prix plancher. Le vendeur présent dans la salle peut, à ce stade encore, accepter d'abandonner son prix de réserve ou le confirmer et renoncer à la vente. »

Une facture élevée

Les frais d'une telle vente sont plus importants que ceux d'une vente classique. Ils comprennent les émoluments du notaire, pour son travail d'estimation du bien, de rédaction du cahier des charges, ainsi que des frais de publicité et d'organisation des enchères,

Une surenchère dans les dix jours est possible

L'acheteur est propriétaire du bien le jour de l'adjudication, à la condition suspensive qu'il n'y ait pas de surenchère dans les dix jours. En effet, toute personne, même n'ayant pas participé à la vente, est autorisée à surenchérir dans les dix jours de l'adjudication. Concrètement, un acquéreur peut faire une offre égale à 110 % de la dernière enchère auprès du notaire vendeur, en déposant un chèque de consignation. Cette surenchère entraîne l'organisation d'une seconde vente (ainsi que des frais supplémentaires pour le nouvel acquéreur).

proportionnels au montant de la dernière enchère. « En principe, cette dépense est à la charge de l'adjudicataire, c'est-à-dire de l'acquéreur. C'est ce que prévoit le plus souvent le cahier des charges », explique M^e Foucher. À cela s'ajoutent les frais de vente classiques pour toute transaction. « Au total, calcule M^e Ancelin, les frais sont de 18 % environ, là où ils s'élèvent à 8 % pour une vente classique. Mais finalement, le coût est comparable à celui acquitté par le vendeur quand il passe par une agence immobilière. »

Attention, si le bien n'est pas vendu, soit qu'il y ait eu carence d'enchère, soit que le prix de réserve n'ait pas été atteint, le vendeur doit payer une partie de la facture, notamment les frais préparatoires (rédaction du cahier des charges, publicité, etc.). Les chiffres sont toutefois assez rassurants. La chambre notariale de Paris indique, pour 2011, que 89 % des biens présentés à la vente se sont vendus, dont 76 % au-delà de la valeur de l'expertise. À noter qu'à Paris, toujours, si le bien ne se vend pas, la chambre notariale prend à sa charge les dépenses normalement supportées par le vendeur, à condition que le bien ait été mis en vente selon les modalités préconisées par le service des ventes aux enchères quant à la mise à prix et au prix de réserve. Mieux vaut clarifier ce point avec son notaire avant de s'engager. ●

1) À Paris, par exemple, le pas est de 1 000 € quand l'enchère est à 100 000 € et jusqu'à 10 000 € quand elle est supérieure à 600 000 €. 2) Attention, certaines séances peuvent être annulées pour des raisons logistiques ou organisationnelles. Il n'y a pas de ventes la première quinzaine de septembre, en raison du temps nécessaire pour organiser les publicités.



TEMOIGNAGE

JEANNE, 67 ANS

« Les enchères auront lieu dans peu de temps, je croise les doigts »

Cinq ans déjà que nous avons mis la maison de ma tante en agence, nous n'avons reçu aucune offre. Estimée à 250 000 €, nous avons descendu son prix jusqu'à 160 000 €, mais rien n'y fait. C'est une maison bourgeoise de 12 pièces située à Saint-Gaudens en Haute-Garonne. Compte tenu de sa taille, elle n'attire pas beaucoup d'acheteurs. J'ai eu l'idée de la mettre aux enchères avec l'espoir d'attirer des acquéreurs situés dans d'autres régions de France, ou même à l'étranger. La mise à prix de 80 000 € sans prix de réserve est très attractive. Les finances de ma tante, âgée de 94 ans, sont au plus bas et sa maison de retraite coûte excessivement cher. Nous n'avons plus le choix, il faut à tout prix que la maison trouve preneur. »



Dossier spécial

Professions libérales

ANALYSE SECTORIELLE

Vers le notaire 2.0 ?¹

Par Fabrice LUZU, Notaire à Paris, Dix-Septième notaires,
Chargé d'enseignement aux Universités Paris Dauphine et Paris Panthéon Assas

Depuis quelques années, l'internet est entré en choc frontal avec l'économie traditionnelle. Les GAFA² sont elles-mêmes bousculées par de nouveaux entrants qui concurrencent en quelques mois des sociétés ou des modèles économiques implantés de longue date : les NATU (Netflix, Airbnb, Tesla, Uber). On parle volontiers d'Uberisation³ et d'internet disruptif⁴.

Ce phénomène a été parfaitement étudié dans un rapport publié par LeLab-tpfrance⁵. Cette (r)évolution internet repose sur l'intégration de nouvelles technologies et sur l'invention de nouveaux modèles d'affaires. L'internet a donc vocation à s'immiscer « partout où il existe des activités que l'on peut dématérialiser et "ré-intermédiaire" (...) c'est notamment le cas des marchés protégés par des réglementations (...) ou caractérisés par l'existence d'asymétries d'informations entre les producteurs et les consommateurs finaux ».

Les acteurs traditionnels que constituent les professionnels libéraux s'imaginent abrités derrière "3 lignes Magnot" conceptuelles qui constituent, en réalité, autant de leurs de protections :

- la relation de proximité et de confiance qu'elles entretiennent avec leurs clients ;
- l'existence d'une réglementation forte, censée protéger le professionnel installé ;
- la nature même de la prestation : offerte sur un marché réduit, géographiquement circonscrit et offrant un potentiel de développement limité ; autrement dit une prestation non délocalisable.

En pratique, on constate que les nouveaux acteurs numériques, tantôt créent un lien inédit entre le consommateur et le producteur de bien ou de service pour raccourcir le circuit de distribution, tantôt à l'inverse, désintermédièrent en se glissant dans l'interstice de la relation existant entre le fournisseur et son client. Ce tsunami concerne globalement toutes les professions libérales, qu'elles soient financières (fintech), médicales (medtech), mais aussi juridiques (legaltech).

Le phénomène de digitalisation du droit

Il ne passe pas une semaine sans qu'un article ne soit publié sur la question de l'uberisation du droit. Ce phénomène semble d'ailleurs intéresser autant la presse grand public que les revues pro-

fessionnelles.

Sur le modèle des grandes plateformes américaines (Legalzoom ou Rocketlawyer), certaines start-up françaises sont récemment apparues (Legalstart, Capitaincontrat, Legalite, Demanderjustice...). En réalité, ces sites internet répondent à trois types de demandes : l'organisation de procédures judiciaires simples, l'information juridique et la rédaction de contrats en ligne.

Concernant ce dernier volet, moyennant la souscription d'un abonnement mensuel ou d'une tarification à la prestation, des services à trois vitesses sont proposés :

- le « Do it Yourself » : après avoir complété un questionnaire, l'internaute peut éditer seul, de chez lui, les documents et contrats juridiques voulus.

- le « Do it With Me » : cette prestation inclut l'intervention d'un professionnel du droit, en l'espèce un avocat, qui se propose de relire le contrat préparé, voire de rédiger les quelques clauses particulières méritant davantage d'attention.

- le « Do it For You » : la plateforme internet aiguille alors l'utilisateur directement

vers le professionnel apte à répondre à la problématique soulevée par sa situation.

Si la matière juridique est donc désormais confrontée elle-aussi à l'irruption des Legal Start-Up, on constate qu'à la grande différence d'autres secteurs économiques, la digitalisation du secteur n'entraîne pas la disparition des acteurs historiques concernés que sont les professionnels du droit. Une réciprocity et complémentarité naturelles semblent s'imposer dans leurs relations. Pour schématiser, les professionnels se délestent sur les start-ups de leurs tâches matérielles automatisables, tandis que ces dernières s'appuient sur les compétences et les conseils des premiers.

Pour les utilisateurs (fréquemment d'ailleurs start-uppers eux-mêmes ou encore commerçants et artisans), ces plateformes rendent accessibles les prestations juridiques. Elles simplifient le parcours tout en diminuant certains coûts. Il s'agit d'une sorte de "service juridique" externalisé mais accessible. Dans le même temps, elles permettent aux avocats de drainer une nouvelle clientèle, via un canal numérique ; clientèle qui n'aurait pas naturellement consulté un professionnel.

Ces nouvelles utilisations internet créent de nouvelles habitudes de consommation qui se répandent de manière virale grâce aux réseaux sociaux.

La nécessaire adaptation du notariat

Bien qu'il ne véhicule pas nécessairement une image de pionnier, le notariat a en réalité, toujours eu à évoluer en s'adaptant aux attentes de ses clients et aux mutations technologiques. Ainsi, combien de nos concitoyens savent que, parmi les professions juridiques, les notaires ont été les premiers convertis à l'internet ? Combien d'entre eux connaissent l'Acte Authentique Electronique qui, véritable prouesse technologique, permet de signer un acte authentique sur une tablette puis de le publier directement au bureau des hypothèques ? Combien ont conscience que le big data des données immobilières publiées par l'Insee est traité et exploité par les notaires ?

D'ailleurs, les nouvelles technologies elles-mêmes ont besoin du regard notarial pour pouvoir se déployer en parfaite sécurité. Qu'il s'agisse d'opérer la dévolution successorale du "patrimoine" numérique

1. Cette contribution constitue le prolongement d'un article "Le Notaire 2.0 ou comment éviter l'Uberisation du notariat ?", JCPN, n°45, 6 novembre 2015.

2. Acronyme de Google, Apple, Facebook, Amazon.

3. Néologisme inventé par Maurice Lévy, Président de Publicis. L'Uberisation correspond à « l'idée que l'on se révèle soudainement en décaissant que son activité historique a disparu », entrevue au Financial Times 14 décembre 2014.

4. Du latin disruptum : éclaté, brisé en morceaux.

5. "Le numérique décapotant", LeLab-tpfrance, 19 février 2015, téléchargeable sur <http://www.tptfrance-lelab.fr/Les-Travaux-du-Lab/Les-Travaux-du-Lab/Le-numerique-decapotant>



du détenteur d'un profil Facebook ou Twitter ou d'un compte iTunes, de sécuriser les contributeurs d'une opération de *Crowdfunding* ou de *Crowdfunding* qui sont recrutés sur la toile, ou encore d'accompagner patrimoniallement le créateur de Start-up... le besoin de sécurité juridique que peut offrir le notaire est partout !

Les initiatives institutionnelles

Dès lors, le notariat dispose des sérieux atouts lui permettant d'intégrer l'actuelle révolution digitale. La stratégie la plus efficace est, ici comme ailleurs, d'incorporer les technologies numériques en acceptant une forme d'auto-cannibalisation. La meilleure défense étant souvent l'attaque, il est pertinent pour les acteurs traditionnels de disposer de leurs propres structures numériques afin d'éviter de voir leur activité économique phagocytée.

Les instances professionnelles impulsent dorénavant la transformation digitale de la profession dans deux directions :

- d'une part, elles favorisent les rapprochements avec des entreprises du numérique. Par exemple, le service *Immofor* (qui permet aux notaires de présenter en ligne les biens immobiliers que leurs clients souhaitent vendre) s'est associé avec la plateforme *LeBonCoin* afin que les annonces des notaires aient davantage de visibilité. L'association *Notaires Conseils d'Entrepreneurs* propose, quant à elle, aux notaires ayant rédigé des statuts de sociétés, de faire effectuer les formalités d'immatriculation sur le site *Legalstart* ;
- d'autre part, elles entendent développer une plateforme favorisant les échanges entre les notaires et leurs clients, *Notaviz*. Celle-ci devrait notamment permettre à tout un chacun de concevoir en ligne un bail d'habitation, grâce à une application dénommée *Good Bail*.

Les initiatives numériques indépendantes

En parallèle, des initiatives numériques indépendantes se sont développées :

- l'apparition du site *Testamento.fr*, il y a quelques temps, a d'abord suscité des réactions de défiance de la part des notaires qui déplorait la banalisation d'un acte fort que constitue la rédaction d'un testament, tout en identifiant une forme nouvelle de concurrence. En pratique, le site dispense de l'information sur le traitement d'une succession et propose ensuite des modèles de testament, en présence de situations familiales et patrimoniales simples que l'internaute expose sous la forme d'un questionnaire intuitif. Le testateur n'a alors plus qu'à recopier le modèle et à le transmettre à un notaire, afin qu'il en effectue le dépôt au fichier central des dispositions de dernières volontés. Toutefois, dès que

la situation de l'internaute présente des particularités ou complications, le site renvoie opportunément ce dernier vers un notaire.

- le compromis de vente immobilière est aussi promis à un parcours renouvelé et digital. *MyNotary*⁶ est une plateforme collaborative permettant la co-construction des éléments nécessaires entre les différents intervenants (vendeur, acheteur, notaire, agence immobilière, banquier, assureur, diagnostiqueur technique, syndic...) et le site lui-même qui récupère toute la documentation officielle disponible en ligne. Une fois ces éléments collationnés, l'algorithme de la *Legal Startup* génère un modèle de compromis de vente en fonction du questionnaire complété par les utilisateurs. Le notaire peut ensuite librement amender le compromis en ligne pour affiner la rédaction de certaines clauses spécifiques. D'autres fonctionnalités sont développées afin de modifier l'expérience client : fixation du rendez-vous en ligne, fiches techniques et pédagogiques, *to do list* intuitives, suivi d'avancement du dossier, simulateurs...

Le point commun entre ces deux initiatives digitales réside dans la répartition des rôles qui s'opère naturellement entre le digital et le notaire. Autrement dit, le premier n'a aucune vocation à éclipser le second dont la compétence, la valeur ajoutée et l'adresse rédactionnelle ne sont pas remises en question. La prestation est scindée en deux :

- ce qui est simple, mécanique et automatisable est traité par le digital ;
- ce qui est complexe ou à valeur ajoutée (le conseil, l'authenticité, l'échange humain) requiert l'intervention notariale.

La transformation digitale est alimentée par un changement de comportement du consommateur de droit. Il aspire, comme dans d'autres domaines, à l'instantanéité de la prestation et à pouvoir "acheter du droit depuis son salon". Ceux qui n'ont pas saisi cette attente consumériste sont menacés à court terme de disqualification. Il s'agit alors pour le notariat de créer un réel écosystème vertueux qui favorise les liens croisés de technologies et de services apportés à la clientèle, entre les notaires et les nouveaux intervenants du marché juridique que sont les différentes *Legal Start Up*. L'internet et les réseaux sociaux facilitent d'ailleurs notoirement ces échanges d'informations et de compétences.

6. L'auteur de ces lignes est cofondateur de *LaJurisTech*, éditeur du site www.MyNotary.fr

7. L'expression est de Joël de Rosnay.

Remarque : une technologie, encore exploratoire à ce stade, peut venir bousculer encore la donne : la fameuse Blockchain. C'est une déclinaison de la technologie peer to peer qui sous-tend le bitcoin. Elle constitue une sorte de chaîne de blocs d'informations reliés entre eux de manière anonyme, entre tous les utilisateurs : une sorte d'immense "grand livre comptable", anonyme, dématérialisé et infalsifiable. Adaptée au domaine juridique, deux utilisations sont concevables à moyen terme :

- la première est celle des *smart-contracts* : la blockchain permettrait alors l'exécution automatique des engagements et prévisions du contrat signé par les parties. Elle éviterait ainsi le risque de défaut de l'une d'entre elles ;
- la seconde est de se substituer aux "tiers de confiance" qui, aujourd'hui, sont les teneurs d'informations centralisées et certifiées. Par exemple, certains pays comme le Honduras ou le Ghana ont décidé, pour éviter les risques de corruption, de déployer leur cadastre en s'appuyant sur cette technologie.

À cet égard, le rôle du notaire est double : il conseille les parties dans l'établissement de leurs conventions puis il les authentifie ; lesquelles peuvent ensuite faire l'objet d'une publication au bureau des hypothèques. De manière très prospective à ce stade, seul ce dernier maillon semble pouvoir être concerné par la blockchain. Il concerne en réalité davantage les bureaux des hypothèques et le cadastre que le notaire.

Conclusion

Pour les professions juridiques réglementées et notamment le notariat, il est vital de s'adapter à cette nouvelle donne et diverses pistes sont d'ores et déjà empruntées. La digitalisation induit un formidable progrès technologique et il apparaît vain et inopérant d'ériger des digues contre ce tsunami. En revanche, il est possible et vertueux de le rendre soluble dans le modèle notarial. Pour ce faire, deux éléments apparaissent indispensables :

- développer un esprit de conquête et d'innovation permanente et susciter le "co-apprentissage intergénérationnel" avec les digital natives ;
- accepter de modifier l'expérience client en dissociant les missions à haute valeur ajoutée (le conseil, l'authentification, le rapport humain) de ce qui n'en présente aucune (ce qui est automatisable doit être confié à la machine, donc au digital). ■



Parution : 21.05.2016
Support : referencehabitat.com

<http://referencehabitat.com/la-plupart-des-francais-niront-pas-a-cette-fete-ce-soir/>

La plupart des Français n'iront pas à cette fête ce soir

La fête des voisins est l'occasion pour tous les propriétaires et les locataires de se retrouver p ... [Lire l'article complet](#)

Via : <http://feedproxy.google.com/~r/La-Vie-Immo/~3/64IqZrXgFY4/la-plupart-des-francais-n-iront-pas-a-cette-fete-ce-soir-35886.html>

<http://www.boursorama.com/actualites/quand-les-voisins-deviennent-source-de-bonnes-affaires-1f9e4a8fb06a99ef703159a9b01b8c4c>

Quand les voisins deviennent source de bonnes affaires

Ce vendredi, c'est la 16e Fête des voisins. L'occasion de découvrir que derrière votre quartier, se cache toute un réseau de proximité pour développer coups de main et services pas chers entre voisins.

Depuis 17 ans, la Fête des voisins qui se prépare ce vendredi, compte doper la convivialité et le lien social entre des personnes d'un même quartier, d'une même rue ou d'un même immeuble. La manifestation rencontre un franc succès en France (et en Europe!) puisque l'année dernière, plus de 8.5 millions de Français y ont participé. Et pourtant, les relations de voisinage ne sont pas forcément cordiales. À en croire une récente enquête du magazine Immonot, 34% des sondés se méfient de leurs voisins, 14,1% reconnaissent avoir avec eux des relations déplorables et 9% admettent même les avoir déjà espionnés.

Mais désormais un argument purement économique peut également vous faire voir votre voisinage sous un meilleur jour. En effet, de nombreux sites deviennent de véritables réseaux sociaux pour acheter, louer ou troquer des objets et services à deux pas de chez soi. Qui sait? Un as des réparations ou un collectionneur d'électroménager se cache certainement dans chaque quartier.

Dans ces différentes applications, le principe est simple. Vous avez besoin d'un service ou d'un objet: une garde d'enfants, un robinet qui fuit, besoin d'un appareil à raclette ou une tondeuse à gazon? Après une inscription sur le site de votre choix, vous pouvez poster une annonce pour faire part de votre demande et du budget moyen que vous pouvez y associer (votre prénom, votre mail et votre adresse postale sont nécessaires). D'autres habitants géolocalisés près de chez vous se proposeront afin de répondre si possible, à votre besoin. Selon les différents sites, si vous souhaitez également faire savoir que vous êtes compétent pour effectuer une tâche précise ou disponible la location de quelques-uns de vos outils, l'inverse est également possible.

Pour des recherches d'objets et services en tout genre et à petit prix

Tout y passe: de la location de l'outillage, du matériel pour la cuisine, le jardin, la maison... à l'offre de prestations comme la garde d'animaux, la manutention, les réparations, le soutien scolaire, le home-

sitting et même la couture! Le prix de ces petits usages? Il est suggéré automatiquement par l'application en fonction du service et de sa durée.

Mise en situation avec le site d'origine bretonne Allovoisins: à titre d'exemple, un coffre à toit peut se louer pendant quinze jours pour un coût avoisinant les 35 euros (quand cet achat dépasse facilement les 100 euros en magasin), tandis que le cours de la location de perceuse s'élève à environ 11 euros par jour. À noter: les sites ne prélèvent aucune commission sur les transactions opérées.

D'autres plateformes comme Mon P'ti Voisinage entre autres, proposent des idées supplémentaires comme une rubrique «Perdu/trouvé», l'organisation du covoiturage et d'achats groupés. Pour ces derniers, l'idée est de mutualiser ses achats en alimentation (fruits et légumes, et en énergies (bois, fuel,...etc.) avec les personnes vivant à deux pas de chez soi afin d'économiser.

Visiblement, le calcul est gagnant: nombreux sont ceux qui adoptent l'alternative du voisinage et déjà plusieurs milliers de riverains de tout âge sont présents sur ces outils qui allient vie de quartier avec gestes économiques et écologiques.

Mais comment savoir à qui l'on a à faire?

Pas de panique, a priori les plateformes de services entre voisins vous éviteront les mauvaises rencontres. L'adresse des utilisateurs est toujours certifiée et grâce à un système de notation, ceux-ci peuvent être évalués et des appréciations à leur égard déposées. Pour l'instant, les sites assurent même à leur grande surprise qu'ils n'ont eu aucun mauvais retour ; les échanges d'objets et de coups de pouce se font sans encombre, dans un esprit collaboratif d'entraide et de serviabilité.

<http://www.edubourse.com/finance/actualites.php?actu=93469>

Les relations de voisinage : 34% des sondés se méfient de leurs voisins !

- Enquête Immonot « Fête des voisins » -

Ce vendredi 27 mai, la traditionnelle Fête des voisins réunira de nombreux propriétaires et locataires qui entretiennent des relations quotidiennes, qu'elles soient bonnes ou mauvaises. A l'occasion de la 17ème édition de cet événement national, Immonot.com a mené l'enquête*...

Se croiser dans le hall de l'immeuble, prendre l'ascenseur ou même échanger quelques mots le long de la clôture de jardin, telles sont les relations de voisinage les plus communes. Pourtant, certains ont fait le choix de développer une réelle solidarité avec leurs voisins, tandis que d'autres préfèrent tout simplement les ignorer...

La Fête des voisins : une pratique qui se démocratise peu à peu

Cette initiative de l'association Immeubles en Fête lancée en 1999 fait de plus en plus d'adeptes : 46% des habitants conviés à une « Fête des voisins » comptent s'y rendre. Cependant, pour plus de la moitié des sondés (52,4%), aucune fête n'est organisée...

De l'entente à la méfiance, il n'y a parfois qu'un pas

42,4% des personnes interrogées entretiennent des relations cordiales avec leurs voisins, et 24% de très bonnes relations. L'heure est donc à la proximité et au développement du lien social. A contrario, seuls 14,1% avouent avoir des relations déplorables avec leur voisin. A la question « Faites-vous

confiance à votre voisin ? », près des deux tiers ont répondu positivement, même s'il existe toujours des âmes suspicieuses : 34% des sondés se méfient en effet de leur voisin ! Dans certains cas, cette méfiance peut s'avérer légitime, puisque 9% des répondants reconnaissent avoir déjà espionné leur voisin.

Concernant l'environnement du domicile, la tendance est mitigée : 47% des sondés décrivent leur quartier comme chaleureux, quand 49% évoquent un quartier impersonnel. Une minorité (4,5%) qualifie même son environnement d'antipathique...

Quel est le voisin idéal ?

Le meilleur des voisins est discret (73,3%) et impliqué dans la vie du quartier (19,1%). A l'inverse, le voisin que tout le monde redoute est bruyant et malpoli. Les fêtards invétérés, les couples qui se déchirent de façon extravagante, les familles nombreuses avec leur progéniture bruyante, en effraient plus d'un.

Pour certains, l'échange est primordial : « un voisin ouvert avec lequel on peut partager, discuter, bricoler ». Pour d'autres, il s'agit avant tout d'avoir un voisin fiable et prêt à dépanner, « en qui on peut avoir confiance et avec qui on se rend service. » La création de lien social n'est cependant pas du goût de tous : « une personne que l'on salue et rien de plus. »

Pour ceux qui seraient ravis d'accueillir une célébrité comme voisin de palier, les people les plus plébiscités sont Sophie Marceau, Mimi Mathy et Adriana Karembeu. Un podium très féminin et au capital sympathie bien connu.

Quels sont les recours en cas de problème avec ses voisins ?

1 personne sur 2 du panel interrogé confie avoir déjà eu un différend avec son voisin. Que ce soit à la

campagne ou en ville, dans un appartement ou une maison, en étant locataire ou propriétaire, la proximité avec ses voisins peut être source d'innombrables conflits. Avant de passer par la case tribunal, il existe différents recours possibles.

Ú Consulter la mairie : prendre contact avec la mairie pour les alerter. Le maire a l'obligation d'assurer la tranquillité publique des habitants, et peut ainsi prendre des arrêtés pour réglementer l'utilisation des barbecues ou les heures autorisées pour tondre.

Ú En copropriété, prendre contact avec le syndic de l'immeuble. Quand le responsable de la nuisance est un locataire, il faudra s'adresser au bailleur pour qu'il fasse cesser le trouble. Une mise en demeure est d'ailleurs tout à fait possible.

Ú Recourir à un médiateur professionnel. Il aura pour mission de rétablir le dialogue et trouver une solution amiable entre les deux voisins. Si rien n'est possible : direction le Tribunal...

<http://www.guy-hoquet.com/Dossier/8422/qui-est-le-voisin-ideal-et-le-pire.aspx>

QUI EST LE VOISIN IDÉAL... ET LE PIRE?



Selon une enquête réalisée par Immonot à l'occasion de la Fête des Voisins, 42% des personnes interrogées disent entretenir de bons rapports avec leurs voisins. Si vous n'avez pas la chance de faire partie de ceux-là, quels sont vos recours?

Les relations de voisinage seraient-elles en train de s'améliorer ? A l'heure où l'on recherche toujours plus de proximité et de lien social, tout porte à le croire. Plus de 42% des personnes interrogées disent entretenir des relations cordiales avec leurs voisins et 24% de très bonnes. Ils déclarent ainsi apprécier « *un voisin ouvert avec lequel on peut partager, discuter, bricoler* ». Pour d'autres, il s'agit avant tout d'avoir « *un voisin fiable et prêt à dépanner* ».

Mais on ne vit pas dans le monde des « bisounours » pour autant. Et 1 personne sur 2 déclare avoir déjà eu un différend avec un voisin. Par ailleurs un peu plus de 14% des personnes interrogées avouent avoir des relations déplorables avec leurs voisins et 9% admettent les avoir déjà espionnés !

Sans surprise, le « profil-type » du voisin à fuir est un fêtard invétéré, un couple qui se déchire ou grand classique une famille nombreuse avec des enfants extrêmement bruyants. Vous avez la malchance de bien connaître ce problème ? Avant de traîner l'indélicat devant les tribunaux, plusieurs possibilités s'offrent à vous :

- prendre contact avec la mairie qui a en effet l'obligation d'assurer la tranquillité publique des habitants
- prendre contact avec le syndic de l'immeuble si vous êtes en copropriété
- prendre contact avec le bailleur si le responsable de la nuisance est un locataire
- recourir à un médiateur professionnel.

http://immobilier.lefigaro.fr/article/quand-les-voisins-deviennent-source-de-bonnes-affaires_5021a294-1825-11e6-87b7-c27f5ac90e42/

Quand les voisins deviennent source de bonnes affaires



Ce vendredi, c'est la 16e Fête des voisins. L'occasion de découvrir que derrière votre quartier, se cache toute un réseau de proximité pour développer coups de main et services pas chers entre voisins.

Depuis 17 ans, la Fête des voisins qui se prépare ce vendredi, compte doper la convivialité et le lien social entre des personnes d'un même quartier, d'une même rue ou d'un même immeuble. La manifestation rencontre un franc succès en France (et en Europe!) puisque l'année dernière, plus de 8.5 millions de Français y ont participé. Et pourtant, les relations de voisinage ne sont pas forcément cordiales. À en croire une récente enquête du magazine Immonot, 34% des sondés se méfient de leurs voisins, 14,1% reconnaissent avoir avec eux des relations déplorables et 9% admettent même les avoir déjà espionnés.

Mais désormais un argument purement économique peut également vous faire voir votre voisinage sous un meilleur jour. En effet, de nombreux sites deviennent de véritables réseaux sociaux pour **acheter, louer** ou **troquer** des objets et services à deux pas de chez soi. Qui sait? Un as des réparations ou un collectionneur d'électroménager se cache certainement dans chaque quartier.

Dans ces différentes applications, le principe est simple. Vous avez besoin d'un service ou d'un objet: une garde d'enfants, un robinet qui fuit, besoin d'un appareil à raclette ou une tondeuse à gazon? Après une inscription sur

le site de votre choix, vous pouvez poster une annonce pour faire part de votre demande et du budget moyen que vous pouvez y associer (votre prénom, votre mail et votre adresse postale sont nécessaires). D'autres habitants géolocalisés près de chez vous se proposeront afin de répondre si possible, à votre besoin. Selon les différents sites, si vous souhaitez également faire savoir que vous êtes compétent pour effectuer une tâche précise ou disponible la location de quelques-uns de vos outils, l'inverse est également possible.

Pour des recherches d'objets et services en tout genre et à petit prix

Tout y passe: de la location de l'outillage, du matériel pour la cuisine, le jardin, la maison... à l'offre de prestations comme la garde d'animaux, la manutention, les réparations, le soutien scolaire, le home-sitting et même la couture! Le prix de ces petits usages? Il est suggéré automatiquement par l'application en fonction du service et de sa durée.

Mise en situation avec le site d'origine bretonne **Allovoisins**: à titre d'exemple, un coffre à toit peut se louer pendant quinze jours pour un coût avoisinant les 35 euros (quand cet achat dépasse facilement les 100 euros en magasin), tandis que le cours de la location de perceuse s'élève à environ 11 euros par jour. À noter: les sites ne prélèvent aucune commission sur les transactions opérées.

D'autres plateformes comme **Mon P'ti Voisinage** entre autres, proposent des idées supplémentaires comme une rubrique «Perdu/trouvé», l'organisation du covoiturage et d'achats groupés. Pour ces derniers, l'idée est de mutualiser ses achats en alimentation (fruits et légumes, et en énergies (bois, fuel,...etc.) avec les personnes vivant à deux pas de chez soi afin d'économiser.

Visiblement, le calcul est gagnant: nombreux sont ceux qui adoptent l'alternative du voisinage et déjà plusieurs milliers de riverains de tout âge sont présents sur ces outils qui allient vie de quartier avec gestes économiques et écologiques.

Mais comment savoir à qui l'on a à faire?

Pas de panique, a priori les plateformes de services entre voisins vous éviteront les mauvaises rencontres. L'adresse des utilisateurs est toujours certifiée et grâce à un système de notation, ceux-ci peuvent être évalués et des appréciations à leur égard déposées. Pour l'instant, les sites assurent même à leur grande surprise qu'ils n'ont eu aucun mauvais retour ; les échanges d'objets et de coups de pouce se font sans encombre, dans un esprit collaboratif d'entraide et de serviabilité.

<http://www.ht-immobilier.com/article20/fete-des-voisins-enquete-immonot-34-des-sondes-se-mefient-de-leurs-voisins>

Fête des voisins // Enquête Immonot - 34% des sondés se méfient de leurs voisins !

Les relations de voisinage : 34% des sondés se méfient de leurs voisins ! Enquête Immonot

« Fête des voisins »

Ce vendredi 27 mai, la traditionnelle Fête des voisins réunira de nombreux propriétaires et locataires qui entretiennent des relations quotidiennes, qu'elles soient bonnes ou mauvaises.

A l'occasion de la 17ème édition de cet événement national, Immonot.com a mené l'enquête*...

Se croiser dans le hall de l'immeuble, prendre l'ascenseur ou même échanger quelques mots le long de la clôture de jardin, telles sont les relations de voisinage les plus communes. Pourtant, certains ont fait le choix de développer une réelle solidarité avec leurs voisins, tandis que d'autres préfèrent tout simplement les ignorer...

La Fête des voisins : une pratique qui se démocratise peu à peu

Cette initiative de l'association Immeubles en Fête lancée en 1999 fait de plus en plus d'adeptes : 46% des habitants conviés à une « Fête des voisins » comptent s'y rendre.

Cependant, pour plus de la moitié des sondés (52,4%), aucune fête n'est organisée...

De l'entente à la méfiance, il n'y a parfois qu'un pas

42,4% des personnes interrogées entretiennent des relations cordiales avec leurs voisins, et 24% de très bonnes relations. L'heure est donc à la proximité et au développement du lien social. A contrario, seuls 14,1% avouent avoir des relations déplorables avec leur voisin. A la question « Faites-vous confiance à votre voisin ? », près des deux tiers ont répondu positivement, même s'il existe toujours des âmes suspicieuses : 34% des sondés se méfient en effet de leur voisin ! Dans certains cas, cette méfiance peut s'avérer légitime, puisque 9% des répondants reconnaissent avoir déjà espionné leur voisin.

Concernant l'environnement du domicile, la tendance est mitigée : 47% des sondés décrivent leur quartier comme chaleureux, quand 49% évoquent un quartier impersonnel.

Une minorité (4,5%) qualifie même son environnement d'antipathique...

Quel est le voisin idéal ?

Le meilleur des voisins est discret (73,3%) et impliqué dans la vie du quartier (19,1%). A l'inverse, le voisin que tout le monde redoute est bruyant et malpoli. Les fêtards invétérés, les couples qui se déchirent de façon extravagante, les familles nombreuses avec leur progéniture bruyante, en effraient plus d'un.

Pour certains, l'échange est primordial : « un voisin ouvert avec lequel on peut partager, discuter, bricoler ». Pour d'autres, il s'agit avant tout d'avoir un voisin fiable et prêt à dépanner, « en qui on peut avoir confiance et avec qui on se rend service. » La création de lien social n'est cependant pas du goût de tous : « une personne que l'on salue et rien de plus. »

Pour ceux qui seraient ravis d'accueillir une célébrité comme voisin de palier, les people les

plus plébiscités sont Sophie Marceau, Mimy Mathy et Adriana Karembeu. Un podium très féminin et au capital sympathie bien connu.

Quels sont les recours en cas de problème avec ses voisins ?

1 personne sur 2 du panel interrogé confie avoir déjà eu un différend avec son voisin. Que ce soit à la campagne ou en ville, dans un appartement ou une maison, en étant locataire ou propriétaire, la proximité avec ses voisins peut être source d'innombrables conflits. Avant de passer par la case tribunal, il existe différents recours possibles.

Consulter la mairie : prendre contact avec la mairie pour les alerter. Le maire a l'obligation d'assurer la tranquillité publique des habitants, et peut ainsi prendre des arrêtés pour réglementer l'utilisation des barbecues ou les heures autorisées pour tondre.

En copropriété, prendre contact avec le syndic de l'immeuble. Quand le responsable de la nuisance est un locataire, il faudra s'adresser au bailleur pour qu'il fasse cesser le trouble. Une mise en demeure est d'ailleurs tout à fait possible.

Recourir à un médiateur professionnel. Il aura pour mission de rétablir le dialogue et trouver une solution amiable entre les deux voisins. Si rien n'est possible : direction le Tribunal...



Partenariat entre A Vendre A Louer. Fr et Immonot.com

Pour [Immonot.com](#), site recensant les offres immobilières émanant des offices de notaires, l'objectif est d'améliorer sa visibilité en bénéficiant de la notoriété du site A Vendre A Louer.fr, un site d'annonces immobilières avec 3,8 millions de visites par mois. Pour A Vendre A Louer, ce partenariat lui permet d'augmenter son inventaire de biens grâce à des annonces exclusives de notaires.

<http://economie.niooz.fr/la-plupart-des-francais-n-iront-pas-a-la-fete-des-voisins-ce-soir-6392349.shtml>

La plupart des Français n'iront pas à la fête des voisins ce soir



La fête des voisins est l'occasion pour tous les propriétaires et les locataires de se retrouver pour échanger et mieux se connaître autour d'un verre. Seulement, une grande majorité des Français ne seront pas de la partie.

<http://www.hellocoton.fr/la-plupart-des-francais-n-iront-pas-a-cette-fete-ce-soir-21105562>

La plupart des Français n'iront pas à cette fête ce soir



La fête des voisins est l'occasion pour tous les propriétaires et les locataires de se retrouver pour échanger et mieux se connaître autour d'un verre. Seulement, une grande majorité des Français ne seront pas de la partie. (LaVielmmo.com) - "Ce soir, j'ai piscine!". Propriétaires et locataires sont conviés ce vendredi 27 mai à la traditionnelle fête des voisins. Lancée en 1999 par l'association Immeubles en Fête, ce moment de convivialité ne fait pas vraiment l'unanimité,... [Lire la suite >](#)

<http://www.lavieimmo.com/divers-immobilier/la-plupart-des-francais-n-iront-pas-a-cette-fete-ce-soir-35886.html>

La plupart des Français n'iront pas à cette fête ce soir



Ce soir, la plupart des Français ne feront pas la fête avec leurs voisins (©dr)

La fête des voisins est l'occasion pour tous les propriétaires et les locataires de se retrouver pour échanger et mieux se connaître autour d'un verre. Seulement, une grande majorité des Français ne seront pas de la partie.

(LaVieImmo.com) - "Ce soir, j'ai piscine!". Propriétaires et locataires sont conviés ce vendredi 27 mai à la traditionnelle fête des voisins. Lancée en 1999 par l'association Immeubles en Fête, ce moment de convivialité ne fait pas vraiment l'unanimité, si l'on en croit différentes études réalisées par les sites Budget-maison.com, Immonot et AVendreALouer. Tout d'abord, environ 60% des sondés déclarent avoir une fête organisée dans leur quartier ou leur immeuble, ce qui montre que le concept n'est pas encore totalement ancré dans les mentalités.

Ensuite, la plupart d'entre eux ont admis qu'ils ne s'y rendraient pas. Il faut dire que la majorité des personnes interrogées n'entretiennent "que" des relations cordiales avec leurs voisins. Et si les habitants d'un même immeuble s'entendent globalement bien, ce n'est pas l'amour fou non plus. La preuve, seul 1 Français sur 5 est devenu ami avec son voisin.

Les nuisances sonores, principal facteur de contentieux

Certaines situations sont toutefois susceptibles d'empoisonner les relations de bon voisinage. Heureusement, elles ne dégènèrent que très rarement: 15% des sondés disent avoir connu une altercation physique à cause de dissensions. Les sources de conflits sont diverses, mais ce sont les

nuisances sonores qui ressortent largement en tête: 40% les ont citées comme principal facteur de contentieux.

Et ce qui agace le plus les Français, ce sont les bruits des travaux(21%). Viennent ensuite les animaux de compagnie (19%), les fêtes/soirées (18%) et la musique souvent jugée trop forte (16%). En général, on parle de tapage nocturne lorsque ces bruits sont commis la nuit, entre 22h et 7h, précise la loi. En journée, ils peuvent causer un trouble anormal de voisinage dès lors qu'ils sont répétitifs, intenses, ou qu'ils durent dans le temps.

Les recours possibles

Les recours possibles en cas de problème avec ses voisins? Si le dialogue n'a apporté aucune solution amiable, différents recours sont possibles avant de passer par la case tribunal, explique ainsi le site des notaires Immonot.com. Premier réflexe, prendre contact avec la mairie pour les alerter. Le maire peut en effet prendre des arrêtés pour réglementer, par exemple, l'utilisation des barbecues ou les heures autorisées pour tondre.

En copropriété, il est conseillé de se tourner vers le syndic de l'immeuble, ou vers le propriétaire bailleur quand le responsable de la nuisance est un locataire. Une mise en demeure est d'ailleurs tout à fait possible. Autre alternative: recourir à un médiateur professionnel, qui aura pour mission de rétablir le dialogue et trouver une solution amiable entre les deux voisins.

Appelez le 17

Si le conflit persiste, il ne faut pas hésiter à faire appel à un huissier ou aux forces de l'ordre (police, gendarmerie, commissariat...) pour qu'ils constatent l'infraction et dressent un constat ou un procès-verbal, recommande de son côté la CLCV, une des plus importantes associations nationales de consommateurs et d'usagers en France.

Il faut savoir qu'en matière de nuisances sonores, une amende forfaitaire peut être infligée à hauteur de 68 euros si l'auteur des troubles règle l'amende immédiatement ou dans les 45 jours suivant le constat d'infraction (180 euros au-delà de ce délai), dit la loi.

À noter enfin, toujours au chapitre du voisinage, qu'un propriétaire peut être sanctionné par la justice s'il dissimule volontairement un défaut pour obtenir l'accord de l'acheteur. On se souvient de cette affaire à Montigny-lès-Metz, en Moselle, où un couple a été condamné à verser 9.000 euros aux acheteurs de leur appartement pour avoir caché l'existence d'une voisine à l'origine de graves nuisances pour l'ensemble des habitants de l'immeuble. Et en immobilier, cela s'appelle un dol...

http://www.mon-immeuble.com/communiqué/avendrealouer-fr-et-immonot-com-s-associent-une-nouvelle-visibilite-pour-les-annonces-des-notaires?utm_medium=twitter&utm_source=twitterfeed

COMMUNIQUÉS DE PRESSE

AVendreALouer.fr et Immonot.com s'associent : une nouvelle visibilité pour les annonces des notaires

Chercher un bien directement chez son notaire, c'est possible ?

Oui ! Les notaires aussi oeuvrent dans le secteur de la transaction immobilière, et pas seulement en bout de chaîne : C'est la raison pour laquelle AVendreALouer.fr, site de petites annonces immobilières, annonce un partenariat inédit avec immonot.com, 1er site d'annonces immobilières notariales. On ne le sait pas forcément, mais l'ensemble des transactions et locations effectuées par les notaires représente une part de plus en plus importante sur le marché. A Vendre A Louer, dont la mission est de proposer des solutions de communication adaptées à destination des professionnels

L'expertise et la notoriété d'A Vendre A Louer au service des notaires

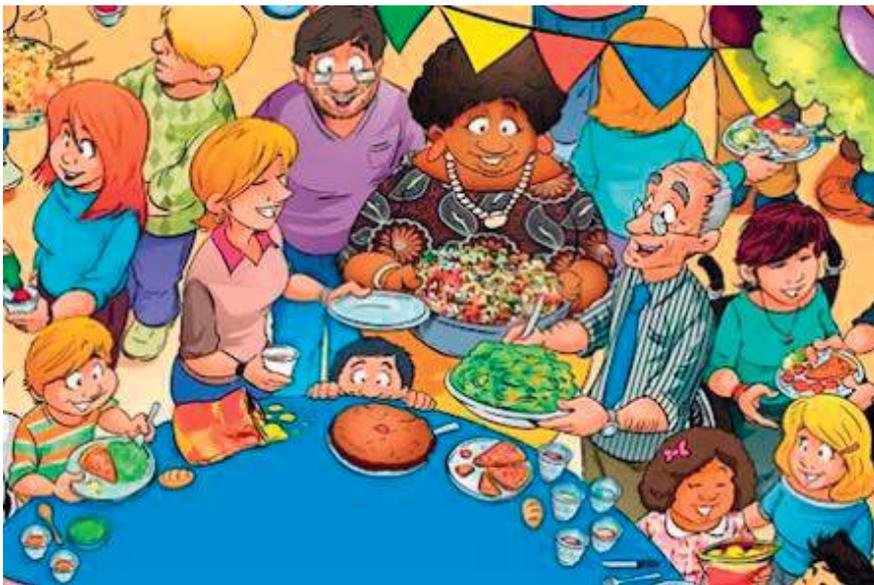
Grâce à ce partenariat, les notaires pourront diffuser simplement leurs biens via Immonot.com. Le négociateur effectuera la mise en ligne depuis l'espace personnel de l'étude et diffusera, en un clic, les annonces sur les deux supports. Avec ses 3,8 millions de visites chaque mois et ses tarifs avantageux, A Vendre A Louer offre aux notaires une solution de visibilité peu coûteuse et met en avant une activité encore très peu connue du grand public.

Une offre d'annonces exclusives, étoffée pour AVendreALouer.fr

Ce partenariat permettra à A Vendre A Louer d'accroître son inventaire grâce à des annonces exclusives de notaires et à Immonot de bénéficier d'une audience complémentaire : 44% des internautes effectuant leurs recherches sur AVendreALouer.fr ne se rendent sur aucun autre site réservé aux professionnels de l'immobilier.

<http://www.mon-immeuble.com/actualite/rerelations-de-voisinage-sont-elles-bonnes-ou-mauvaises>

Relations de voisinage : Sont-elles bonnes ou mauvaises ?



A l'occasion de la traditionnelle Fête des voisins, Immonot.com a mené l'enquête sur les relations de voisinage. Sont-elles bonnes ou mauvaises ? Quel est le voisin idéal ?

Se croiser dans le hall de l'immeuble, partager le temps d'un ascenseur ou même échanger quelques mots sur le palier, telles sont les relations de voisinage les plus communes. Pourtant, certains ont fait le choix de développer une réelle solidarité avec leurs voisins, tandis que d'autres préfèrent tout simplement les ignorer...

La « Fête des voisins » est une pratique qui se démocratise peu à peu. 8 millions de Français y ont participé l'an dernier. Ce rassemblement, créé en 1999, permet aux voisinages français de se rencontrer de manière conviviale et de renforcer le sentiment d'appartenance à leurs quartiers. Depuis 2010, celui-ci a lieu le dernier vendredi du mois de mai.

Cette initiative fait de plus en plus d'adeptes : 46% des habitants conviés à une « Fête des voisins » comptent s'y rendre. Cependant, pour plus de la moitié des sondés (52,4%), aucune fête n'est organisée... Pour organiser une fête dans son immeuble, il faut déjà bien s'entendre et en avoir la motivation !

Dans l'ensemble, les relations sont plutôt cordiales entre voisins (42,4%), et pour certains même très bonnes (24%). 37% des Français discutent avec leurs voisins lorsqu'ils les croisent (sondage Vivastreet.com).

L'heure est donc à la proximité et au développement du lien social. A la question « *Faites-vous confiance à votre voisin ?* », près des deux tiers ont répondu positivement, même s'il existe toujours des âmes suspicieuses : 34% des sondés se méfient en effet de leur voisin ! Dans certains cas, cette méfiance peut s'avérer légitime, puisque 9% des répondants reconnaissent avoir déjà espionné leur voisin.

Concernant l'environnement du domicile, la tendance est mitigée : 47% des sondés décrivent leur quartier comme chaleureux, quand 49% évoquent un quartier impersonnel. Une minorité (4,5%) qualifie même son environnement d'antipathique...

Dans ces conditions, quel est le voisin idéal ? Le meilleur des voisins est discret (73,3%) et impliqué dans la vie du quartier (19,1%). A l'inverse, le voisin que tout le monde redoute est bruyant et malpoli. Les fêtards invétérés, les couples qui se déchirent de façon extravagante, les familles nombreuses avec leur progéniture bruyante, en effraient plus d'un. Et bien sûr les bricoleurs du dimanche !

Pour certains, l'échange est primordial : « *un voisin ouvert avec lequel on peut partager, discuter, bricoler* ». Pour d'autres, il s'agit avant tout d'avoir un voisin fiable et prêt à dépanner, « *en qui on peut avoir confiance et avec qui on se rend service.* » La création de lien social n'est cependant pas du goût de tous : « *une personne que l'on salue et rien de plus.* »

Pour ceux qui seraient ravis d'accueillir une célébrité comme voisin de palier, les people les plus plébiscités sont Sophie Marceau, Mimy Mathy et Adriana Karembeu. Un podium très féminin et au capital sympathie bien connu.

1 personne sur 2 du panel interrogé confie avoir déjà eu un différend avec son voisin. Avant de passer par la case tribunal, il existe différents recours possibles. Il est conseillé de prendre contact avec le syndic de l'immeuble. Quand le responsable de la nuisance est un locataire, il faudra s'adresser au bailleur pour qu'il fasse cesser le trouble. Une mise en demeure est d'ailleurs tout à fait possible.

Il est possible de recourir à un médiateur professionnel. Il aura pour mission de rétablir le dialogue et trouver une solution amiable entre les deux voisins. Si rien n'est possible : direction le Tribunal...

La plupart des Français n'iront pas à la fête des voisins ce soir



Ce soir, la plupart des Français ne feront pas la fête avec leurs voisins, selon plusieurs études. - Sergi Alexander / GETTY IMAGES NORTH AMERICA - AFP

La fête des voisins est l'occasion pour tous les propriétaires et les locataires de se retrouver pour échanger et mieux se connaître autour d'un verre. Seulement, une grande majorité des Français ne seront pas de la partie. "Ce soir, j'ai piscine!". **Propriétaires et locataires** sont conviés ce vendredi 27 mai à la traditionnelle fête des voisins. Lancé en 1999 par l'association Immeubles en Fête, ce moment de convivialité ne fait pas vraiment l'unanimité, si l'on en croit différentes études réalisées par les sites Budget-maison.com, Immonot et AVendreALouer. Tout d'abord, environ 60% des sondés déclarent avoir une fête organisée dans leur quartier ou leur immeuble, ce qui montre que le concept n'est pas encore totalement ancré dans les mentalités.

Ensuite, la plupart d'entre eux ont admis qu'ils ne s'y rendraient pas. Il faut dire que la majorité des personnes interrogées n'entretiennent "que" des relations cordiales avec leurs voisins. Et si les habitants d'un même immeuble s'entendent globalement bien, ce n'est pas l'amour fou non plus. La preuve: seul 1 Français sur 5 est **devenu ami avec son voisin**.

Les nuisances sonores, principal facteur de contentieux

Certaines situations sont susceptibles d'empoisonner les relations de bon voisinage. Heureusement, elles ne dégénèrent que très rarement: 15% des sondés disent avoir connu une altercation physique à cause de dissensions. Les sources de conflits sont diverses, mais ce sont les nuisances sonores qui ressortent largement en tête: 40% les ont citées comme principal facteur de contentieux.

Et ce qui agace le plus les Français, ce sont **les bruits des travaux** (21%). Viennent ensuite les animaux de compagnie (19%), les fêtes/soirées (18%) et la musique souvent jugée trop forte (16%). En général, on parle de tapage nocturne lorsque ces bruits sont commis la nuit, entre 22h et 7h, **précise la loi**. En journée, ils peuvent causer un trouble anormal de voisinage dès lors qu'ils sont répétitifs, intenses, ou qu'ils durent dans le temps.

Les recours possibles



bfmbusiness.bfmtv.com
Pays : France
Dynamisme : 122



[Visualiser l'article](#)

Les recours possibles en cas de problème avec ses voisins? Si le dialogue n'a apporté aucune solution à l'amiable, différents recours sont possibles avant de passer par la case tribunal, explique ainsi le site des notaires **Immonot.com**. Premier réflexe, prendre contact avec...

Cliquez ici pour lire la suite



La plupart des Français n'iront pas à la fête des voisins ce soir

BFM BUSINESS BFM Business



La fête des voisins est l'occasion pour tous les propriétaires et les locataires de se retrouver pour échanger et mieux se connaître autour d'un verre. Seulement, une grande majorité des Français ne seront pas de la partie.

"Ce soir, j'ai piscine!". **Propriétaires et locataires** sont conviés ce vendredi 27 mai à la traditionnelle fête des voisins. Lancé en 1999 par l'association Immeubles en Fête, ce moment de convivialité ne fait pas vraiment l'unanimité, si l'on en croit différentes études réalisées par les sites Budget-maison.com, [Immonot](#) et AVendreALouer. Tout d'abord, environ 60% des sondés déclarent avoir une fête organisée dans leur quartier ou leur immeuble, ce qui montre que le concept n'est pas encore totalement ancré dans les mentalités.

Ensuite, la plupart d'entre eux ont admis qu'ils ne s'y rendraient pas. Il faut dire que la majorité des personnes interrogées n'entretiennent "que" des relations cordiales avec leurs voisins. Et si les habitants d'un même immeuble s'entendent globalement bien, ce n'est pas l'amour fou non plus. La preuve: seul 1 Français sur 5 est **devenu ami avec son voisin** .

Les nuisances sonores, principal facteur de contentieux

Certaines situations sont susceptibles d'empoisonner les relations de bon voisinage. Heureusement, elles ne dégénèrent que très rarement: 15% des sondés disent avoir connu une altercation physique à cause de dissensions. Les sources de conflits sont diverses, mais ce sont les nuisances sonores qui ressortent largement en tête: 40% les ont citées comme principal facteur de contentieux.

Et ce qui agace le plus les Français, ce sont **les bruits...**

Lire la suite sur BFM Business



Ami, ennemi, voyeur, fantôme... Quels sont vos rapports avec vos voisins ?



A l'occasion de la fête des voisins qui a lieu ce vendredi 27 mai, décryptage de nos rapports de voisinage. Amicaux, difficiles ou inexistants, ils font aussi partie de notre quotidien. Alors, quelles sont vos relations avec ceux qui partagent votre immeuble ou votre rue ?

Les discussions pluie et beau temps, se croiser dans le hall de l'immeuble ou encore prendre l'ascenseur ensemble, tels sont les contacts les plus fréquents avec nos voisins. Selon un sondage réalisé par le site de petites annonces immobilières AvendreAlouer.fr, si 82% des Français déclarent avoir une relation cordiale avec leurs amis de pallier, certains ont fait le choix de développer une réelle amitié. 18% ont franchi le pas : ils organisent régulièrement repas et apéros, et font preuve d'une vraie solidarité.

Lancée en 1999 et organisée ce vendredi 27 mai, la fête des voisins connaît une pratique encore peu démocratisée, car 50% des sondés disent que rien n'est organisé dans leur immeuble. Pour ceux qui pensent qu'il n'y a jamais assez de bonnes raisons pour faire la fête, ils sont 46% à vouloir y participer s'ils sont invités.

34% des sondés se méfient de leurs voisins

"Les voisins, on les aime bien, mais de loin !", voilà ce que pensent 34% des personnes interrogées par [Immonot.com](#), le site immobilier des notaires. 9% d'entre eux sont tellement méfiants qu'ils avouent les avoir espionnés par la fenêtre. Et les adolescents qu'on peut voir dans les films à regarder la voisine se changer, ce n'est pas qu'à la télé ! 19% des moins de 25 ans reconnaissent l'avoir déjà fait. La curiosité fait parfois bien les choses, puisque 1% des Français a épousé l'un de ses voisins.

Quels sont les défauts du voisinage que l'on supporte le moins ?

La méfiance c'est une chose, mais parfois on préfère ignorer nos voisins pour d'autres raisons. Après une longue et dure journée de travail, on l'avoue, on se languit de s'installer sur le canapé pour comater devant la télé. Mais c'est à ce moment que René décide de refaire sa déco murale et n'y va pas de main morte avec sa perceuse. 21% sont agacés par les bruits des travaux de leur entourage, tandis que 19% ne supportent pas



[Visualiser l'article](#)

leurs animaux de compagnie. Les fêtards invétérés ne sont pas non plus les plus populaires dans l'immeuble, et ont tendance à "mettre la musique trop forte".

A chaque région ses défauts

On a souvent tendance à attribuer une mentalité à la population d'une région. Pour les voisins, c'est pareil. D'après Avendre A louer, les Parisiens sont considérés comme bruyants tandis que ceux du Sud-Est, fêtards. On râle dans le Nord-Est, et on zieute un peu trop dans le Sud-Ouest. Quant aux voisins du Nord-ouest, ils sont reconnus pour être un peu collants.



Les défauts, mais pas que ! Pour beaucoup de Français, l'heure est à la convivialité et au partage. Pour certains, un minimum de sympathie est primordial : "Un voisin ouvert avec lequel on peut partager, discuter, bricoler". Pour d'autres, la barre est placée plus haut, et on s'attend à un voisin fiable et prêt à rendre service. Dans 55% des cas, nos voisins sont jugés amicaux, serviables à 33% ou parfois invisibles aussi (21%).

Lorsqu'on demande aux interrogés avec qui ils aimeraient partager leur pallier, les people les plus plébiscités sont Sophie Marceau, Adriana Karembeu et Mimie Mathy.



| | |
|--|---|
|  | |
| <p>Le point sur...</p> | |
| La SNI ambitionne de construire 92 000 logements jusqu'à 2020 | 2 |
| <p>Politique / Règles</p> | |
| Une proposition de résolution adoptée pour protéger le système du crédit immobilier français | 3 |
| La réforme d'Action Logement définitivement adoptée par le Parlement | 3 |
| Les bailleurs sociaux rhônalpins lancent leur FabLab | 3 |
| <p>Economie / Stratégies</p> | |
| L'Eurométropole de Strasbourg innove pour résoudre la vacance des logements | 4 |
| BNP Paribas lance son offre de services dédiée aux institutionnels | 4 |
| Le projet d'îlot démonstrateur en bois à Strasbourg va démarrer | 5 |
| Nexity négocie le rachat de Primosud | 5 |
| Beccare se lance en démembrement de propriété | 5 |
| Locat'me lève 1 M€ et signe un partenariat avec la Maif | 5 |
| A Vendre A Louer et Immonot s'associent | 5 |
| <p>Logement et Territoires</p> | |
| La Zac Gratte-ciel Nord de Villeurbanne va s'agrandir | 6 |
| Châteauroux lance son nouveau programme de renouvellement urbain | 6 |
| 69 logements sociaux et un gymnase inaugurés à Paris | 6 |
| 181 logements occupent une ancienne friche industrielle à Vénissieux (69) | 7 |
| Réhabilitation terminée pour la résidence Le Belvédère (69) | 7 |
| Huit architectes retenus pour un programme mixte à Gif-sur-Yvette (91) | 7 |
| <p>Acteurs / Agenda</p> | |
| Course CAP'Ten Habitat | 8 |
| Semaine nationale des Hlm | 8 |
| Mario Bastone nommé directeur général de Logévie | 8 |



A Vendre A Louer et Immonot s'associent

Le site de petites annonces immobilières, A Vendre A Louer, annonce un partenariat inédit avec immonot.com, premier site d'annonces immobilières notariales. Les notaires pourront ainsi effectuer la mise en ligne d'un bien depuis l'espace personnel de l'étude et diffuseront les annonces sur les deux supports.

Avec 3,8 millions de visites chaque mois, A Vendre A Louer offre aux notaires une solution de visibilité. Ce partenariat permettra à A Vendre A Louer "*d'accroître son inventaire grâce à des annonces exclusives de notaires et à Immonot de bénéficier d'une audience complémentaire*", précise le communiqué. A Vendre A Louer maintient ainsi sa dynamique de développement et renforce ses positions.

Immonot.com est un site du Groupe Notariat Services, créé en 1967 par Louis Reillier, notaire de profession, et aujourd'hui présidé par François-Xavier Duny, son petit-fils. Avec 1 million de visites et plus de 8 millions de pages vues par mois, le site propose aux internautes plus de 80 000 annonces de notaires réparties sur toute la France.



www.esteval.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Partenariat AVendreALouer.fr et Immonot.com

Chercher un bien directement chez son notaire, c'est possible

Une nouvelle visibilité pour les annonces des notaires, des offres encore plus nombreuses pour les internautes d'AVendreALouer.fr, dont la mission est de proposer des solutions de communication à destination des professionnels de l'immobilier.

Grâce à ce partenariat, les notaires pourront donc diffuser simplement leurs biens via <http://www.immonot.com/> Le négociateur effectuera la mise en ligne depuis l'espace personnel de l'étude et diffusera, en un clic, les annonces sur les deux supports.

Avec ses 3,8 millions de visites chaque mois et ses tarifs avantageux, A Vendre A Louer offre aux notaires une solution de visibilité peu coûteuse et met en avant une activité encore très peu connue du grand public.

<http://www.immonot.com/>

<https://news.lesiteimmo.com/?p=4531>

Immobilier : le marché – la tendance du printemps

Le marché immobilier vue par les notaires : une vue plutôt optimiste des mois à venir . Pour eux la tendance observée cet automne se confirme ce printemps. Alors quelle analyse pour l'immobilier ? Et qu'en est-il ?



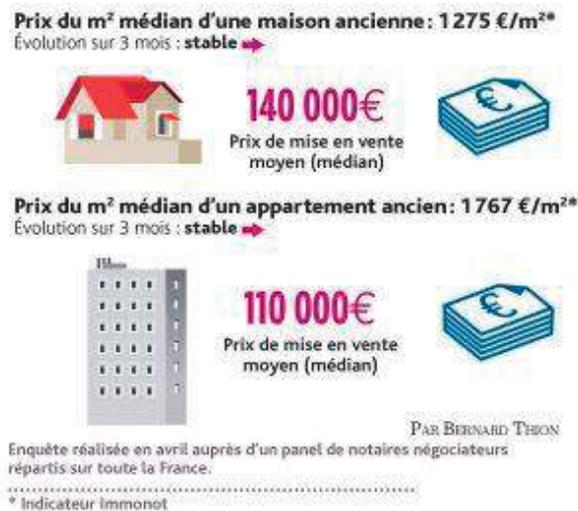
Le **marché immobilier** vue par les notaires : une vue plutôt optimiste des mois à venir . Pour eux la tendance observée cet automne se confirme ce printemps. Alors quelle analyse pour l'immobilier ? Et qu'en est-il du foncier ? Quel conseil pour acheter ?

Bonne nouvelle la tendance du marché à la reprise, se précise !

Suivant l'enquête d'immonot, l'activité semble sur la bonne pente et affiche une reprise généralisée. Les négociateurs du secteur sont bien moins nombreux à constater une baisse de leur activité, seulement **19,3 % restent insatisfaits** de leur activité. Les études notariales semblent retrouver le beau fixe puisque près de 71 % sont optimistes pour seulement 29 % qui restent pessimistes.

La reprise semble accrue sur les biens de petites surfaces. Certains notaires pensent cependant que l'amélioration de cette reprise pourrait être plus intéressante encore si les banques étaient un peu moins « frileuses » pour donner accès au crédit.

En termes de prix pour **une maison ancienne**, le **prix médian** se stabiliserait à **140 000 euros** tandis que pour **les appartements**, toujours dans l'ancien, il serait plus sur un **prix médian à 110 000 euros**.



Qu'en est-il du marché du foncier ?

En termes de foncier les prix tendent à se maintenir au même niveau. Les **hausse**s des prix ne toucheraient que **6 % des terrains**.

Quel conseil des notaires pour vos achats ?

À la vue des taux d'intérêts encore à un niveau très bas, les prix ne devraient pas trop bouger. Aussi, pour les notaires, l'achat d'un logement avant la revente de son propre bien ne constitue plus un risque majeur.

Concernant le foncier, les notaires conseillent d'acheter avant de vendre son bien.



JUIN

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|------------------------------|---------------|------------------|---|-------------------------|
| 01/06/16 | 01IMMOBILIER.FR | Online | Cœur de cible | TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER : Une hirondelle fait le printemps | |
| 01/06/16 | ORANGE.FR | Online | Généraliste | Les notaires privilégient le scénario d'une stabilité des prix dans les prochains mois | |
| 01/06/16 | YAHOO FINANCE | Online | Economique | Les prix immobiliers devraient rester stables dans les prochains mois | |
| 01/06/16 | 24 MATINS.FR | Online | Généraliste | Les notaires privilégient le scénario d'une stabilité des prix dans les prochains mois | Olivier Cheilan |
| 01/06/16 | BOURSIER.COM | Online | Economique | Les notaires privilégient le scénario d'une stabilité des prix dans les prochains mois | |
| 01/06/16 | CBANQUE | Online | Economique | Immobilier : les notaires tablent sur une stabilité des prix jusqu'à l'été | Baptiste Julien Blandet |
| 03/06/16 | AFP | Online | Agence de presse | Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques | Rebecca Frasquet |
| 03/06/16 | LECLUBIMMOBILIER.COM | Online | Cœur de cible | Enquête : Frais de Notaire, l'état d'esprit suite à la loi Macron | |
| 03/06/16 | BOURSORAMA | Online | Economique | Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques | |
| 03/06/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques | |
| 03/06/16 | CBANQUE | Online | Economique | Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques | |
| 03/06/16 | IMMOWEEK | Online | Cœur de cible | Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques | Arthur de Boutigny |
| 03/06/16 | LE REVENU | Online | Economique | Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques | |
| 03/06/16 | NOTRE TEMPS | Online | Généraliste | Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques | |
| 04/06/16 | LE JOURNAL DE SAONE ET LOIRE | Papier | Régionale | Les notaires en quête de modernité | |
| 04/06/16 | VOSGES MATIN | Papier | Régionale | Les notaires veulent se moderniser | |
| 04/06/16 | TAHITI INFOS | Online | Régionale | Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques | |
| 06/06/16 | BFM BUSINESS | Online | Généraliste | Le plan de bataille des notaires après la baisse de leurs tarifs | Julien Mouret |
| 06/06/16 | LA CORRESPONDANCE ECONOMIQUE | Papier | Economique | Les notaires | |
| 06/06/16 | BULLETIN QUOTIDIEN | Papier | Economique | La Chambre interdépartementale des Notaires de Paris a précisé son projet | |
| 06/06/16 | BOURSORAMA | Online | Economique | Notaires : moderniser les pratiques grâce à la baisse des tarifs | |
| 06/06/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Le plan de bataille des notaires après la baisse de leurs tarifs | |
| 06/06/16 | LE 13H DE L'IMMOBILIER | Papier | Cœur de cible | Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques | Arthur de Boutigny |
| 06/06/16 | FREE.FR | Online | Généraliste | Le plan de bataille des notaires après la baisse de leurs tarifs | |
| 06/06/16 | BATIWEB | Online | Cœur de cible | La loi Macron a fait « rebondir » les notaires | |
| 06/06/16 | MSN.COM | Online | Généraliste | Le plan de bataille des notaires après la baisse de leurs tarifs | |
| 07/06/16 | BATIACTU | Papier | Cœur de cible | Les idées des notaires pour rebondir | Stéphanie Odéon |

| | | | | | |
|----------|--------------------------|--------|---------------|--|------------------------|
| 07/06/16 | BATIWEB | Papier | Cœur de cible | La loi Macron a fait « rebondir » les notaires | |
| 07/06/16 | IMMO HEBDO | Papier | Cœur de cible | Les notaires ne veulent pas « baisser les bras » | |
| 07/06/16 | INFOSIMMO.COM | Online | Cœur de cible | L'état d'esprit des notaires suite à la loi Macron, une enquête de Immonot.com | |
| 07/06/16 | LAVIEIMMO.COM | Online | Cœur de cible | Prix immobiliers : à quoi s'attendre pour les deux prochains mois | |
| 08/06/16 | LES ANNONCES DE LA SEINE | Papier | Régionale | Enquête : l'état d'esprit des notaires suite à la loi Macron | Marie-Stéphanie Servos |
| 09/06/16 | IMMOWEEK LOGEMENT | Papier | Cœur de cible | Finalement, les notaires sont (presque) ravis de la loi Macron | |
| 10/06/16 | LES ECHOS | Papier | Economique | Immobilier : faut-il acheter avant de vendre ? | Anne-Sophie Vion |
| 10/06/16 | LES ECHOS | Online | Economique | Immobilier : faut-il acheter avant de vendre ? | Anne-Sophie Vion |
| 10/06/16 | LA VIE CORREZIENNE | Papier | Régionale | Les footballeurs ont reçu leur prochain maillot | |
| 10/06/16 | MAISON A PART | Papier | Cœur de cible | Loi Macron : les notaires comptent diversifier leur activité | Stéphanie Odéon |
| 10/06/16 | LES ECHOS PATRIMOINE | Online | Economique | Immobilier : faut-il acheter avant de vendre ? | Anne-Sophie Vion |
| 11/06/16 | MON-IMMEUBLE.COM | Online | Cœur de cible | Loi Macron : Quel avenir pour les notaires et négociateurs immobiliers ? | |
| 11/06/16 | L'ECHO | Papier | Régionale | ST-SORNIN-LAVOLPS -Football | |
| 11/06/16 | TOUT LYON AFFICHES | Papier | Régionale | « Vendu par mon notaire » | |
| 13/06/16 | L'AGEFI ACTIFS | Online | Economique | La négociation immobilière notariale mise en avant | Arnaud Lelong |
| 17/06/16 | HT-IMMOBILIER.COM | Online | Cœur de cible | Immobilier : les Français connaissent-ils bien les frais d'acquisition ? | |
| 17/06/16 | YAHOO FINANCE | Online | Economique | Immobilier: les frais d'acquisition n'auront plus aucun secret pour vous | |
| 17/06/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Les frais de notaires n'auront plus aucun secret pour vous | Julien MOURET |
| 17/06/16 | MSN.COM | Online | Généraliste | Immobilier: les frais d'acquisition n'auront plus aucun secret pour vous | |
| 17/06/16 | L'ESSOR DE L'ISERE | Papier | Régionale | La propriété au coeur des débats | |
| 18/06/16 | ESTEVAL.FR | Online | Cœur de cible | Quiz Immobilier : les Français connaissent-ils bien les frais d'acquisition ? | |
| 20/06/16 | IMMOMATIN | Online | Cœur de cible | A Vendre A Louer s'ouvre aux annonces des notaires | Aurélien Tachot |
| 23/06/16 | BOURSIER.COM | Online | Economique | Le tour d'Europe des prix de l'immobilier | Olivier Cheilan |
| 23/06/16 | ORANGE.FR | Online | Généraliste | Le tour d'Europe des prix de l'immobilier | |
| 23/06/16 | 24 MATINS.FR | Online | Généraliste | Le tour d'Europe des prix de l'immobilier | |
| 23/06/16 | MSN.COM | Online | Généraliste | Le tour d'Europe des prix de l'immobilier | |
| 24/06/16 | YAHOO FINANCE | Online | Economique | L'Euro 2016 des prix de l'immobilier | |
| 25/06/16 | INVESTIR | Papier | Economique | 5 pays qui doivent attirer votre attention | |
| 25/06/16 | INFOSIMMO.COM | Online | Cœur de cible | Euro 2016 de l'immobilier : le match des pays européens | |

<http://www.01immobilier.fr/article33/tendance-du-marche-immobilier-une-hirondelle-fait-le-printemps-immobilier>

TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER Une hirondelle fait le printemps (immobilier)

Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Le renversement de tendance du marché immobilier, observé depuis l'automne dernier, se confirme. Les prévisions à court terme s'orientent vers la stabilité des prix du foncier, ceux des commerces s'équilibrant entre baisse et stabilité.

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée auprès d'études notariales, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com. L'enquête concerne le mois d'avril 2016.

L'activité : ça repart



Les bonnes nouvelles semblent se généraliser sur le front de l'activité. Avec le printemps, le nombre des négociateurs ayant constaté un recul de leur activité poursuit sa décroissance : il passe de 22,8 % à 19,3 %. À Lorient, Me Loïc Brisset note même une "activité soutenue pour les petits budgets". Pourtant, globalement, les prix demeurent très élevés. Cette embellie concerne donc surtout les petites surfaces. Suivant Me Hervé Paillet, "l'amélioration pourrait être plus sensible si l'accès au crédit était facilité".

Des prix stables

Le prix des terrains et celui des logements évoluent de la même façon. Le nombre de pessimistes baisse : ils sont 26 % dans le premier cas et 21 % dans le second cas. Les taux d'intérêts se maintenant toujours à un niveau très faible, une large majorité prévoit une stabilité des prix pour les mois qui viennent. Les hausses de prix ne sont prévues que dans 9 % des cas pour les logements et 6 % pour les terrains. En revanche, cette amélioration ne concerne pas encore les commerces...



Le conseil des notaires

Ces bonnes nouvelles (au niveau des volumes et des prix) incitent les notaires à revoir très sensiblement leur position sur l'évolution du marché immobilier à plus long terme. Pour les logements, la moitié d'entre eux estime que la baisse des prix n'est plus d'actualité. Avec des conditions de crédit particulièrement favorables, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient une attitude peu risquée, voire bénéfique lors des hausses des prix attendues. Pour les terrains, 54 % de nos correspondants conseillent d'acheter avant de vendre.



*Indicateurs Immonot

Retrouvez également l'analyse de l'actualité par le Professeur Bernard Thion sur immonot.com, sous l'onglet Infos et conseils, puis Je m'informe sur l'immobilier, rubrique Regard sur l'actualité, ou en cliquant directement sur le lien: Regard sur l'actualité.

A propos d'Immonot.com

Immonot.com est un site du Groupe Notariat Services, créé en 1967 par Louis Reillier, notaire de profession, et aujourd'hui présidé par François-Xavier Duny, son petit-fils. Spécialisé dans les nouvelles technologies, le Groupe conçoit et réalise des sites internet, des magazines, des supports de communication et des prestations graphiques pour la profession notariale.

Immonot.com est le premier site immobilier notarial avec 1 million de visites et plus de 8 millions de pages vues par mois.

Il propose aux internautes plus de 80 000 annonces de notaires réparties sur toute la France, des actualités juridiques, fiscales et immobilières, la tendance du marché immobilier avec les prévisions et les conseils des notaires, des simulateurs pour évaluer les frais de notaire, les mensualités de Crédit et les possibilités d'emprunt et enfin, un annuaire des notaires. Immonot a également lancé

ImmonotTV en 2015 où les internautes peuvent retrouver toute l'actualité du secteur immobilier et les conseils des notaires en vidéo.



Les notaires privilégient le scénario d'une stabilité des prix dans les prochains mois



Tout va bien pour les notaires qui retrouvent une bonne fluidité des transactions immobilières. La dernière enquête du site notarial de petites annonces immobilières [Immonot.com](#) sur la tendance du marché immobilier confirme cette embellie. Réalisée à l'échelon national auprès des études notariales, l'enquête du mois d'avril fait apparaître une large majorité de notaires constatant une hausse de leur activité comme à Lorient où Maître Loïc Brisset note même une "activité soutenue pour les petits budgets". Malgré des prix qui restent élevés, cette embellie concernerait donc surtout les petites surfaces.

Des prix stables

La stabilité des prix malgré la hausse des volumes de transaction est un facteur important de soutien. Les notaires observent en effet des prix médians stables sur les trois derniers mois, autant pour les appartements anciens que sur les maisons anciennes. Ces bonnes nouvelles au niveau des volumes et des prix incitent les notaires à revoir très sensiblement leur position sur l'évolution du marché immobilier à plus long terme. La moitié d'entre eux estime que la baisse des prix n'est plus d'actualité. Plus de la moitié des notaires interrogés prévoient une stabilité des prix pour les mois qui viennent. Les hausses de prix ne sont prévues que dans 9% des cas pour les logements et 6% pour les terrains.

Achat-revente facilité

Si cette situation fait l'affaire des professionnels de l'immobilier, elle profite aussi aux français. Avec des conditions de crédit qui n'ont jamais été aussi favorables et un marché fluide, du moins dans les agglomérations les plus dynamiques, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient par exemple une attitude peu risquée. En région parisienne, «Les vendeurs n'ont plus peur de vendre, ceux qui cherchent à changer de logement achètent d'abord et vendent ensuite via un prêt-relais dont les taux ont baissé» observe d'ailleurs Thierry Delesalle, Président de la commission des statistiques immobilières de la Chambre des Notaires de Paris.



Les prix immobiliers devraient rester stables dans les prochains mois

Contenus associés



Les prix immobiliers devraient rester stables dans les prochains mois

Tout va bien pour les notaires qui retrouvent une bonne fluidité des transactions immobilières. La dernière enquête du site notarial de petites annonces immobilières [Immonot.com](#) sur la tendance du marché immobilier confirme cette embellie. Réalisée à l'échelon national auprès des études notariales, l'enquête du mois d'avril fait apparaître une large majorité de notaires constatant une hausse de leur activité comme à Lorient où Maître Loïc Brisset note même une "activité soutenue pour les petits budgets". Malgré des prix qui restent élevés, cette embellie concernerait donc surtout les petites surfaces.

Des prix stables

La stabilité des prix malgré la hausse des volumes de transaction est un facteur important de soutien. Les notaires observent en effet des prix médians stables sur les trois derniers mois, autant pour les appartements anciens que sur les maisons anciennes. Ces bonnes nouvelles au niveau des volumes et des prix incitent les notaires à revoir très sensiblement leur position sur l'évolution du marché immobilier à plus long terme. La moitié d'entre eux estime que la baisse des prix n'est plus d'actualité. Plus de la moitié des notaires interrogés prévoient une stabilité des prix pour les mois qui viennent. Les hausses de prix ne sont prévues que dans 9% des cas pour les logements et 6% pour les terrains.

Achat-revente facilité

Si cette situation fait l'affaire des professionnels de l'immobilier, elle profite aussi aux français. Avec des conditions de crédit qui n'ont jamais été aussi favorables et un marché fluide, du moins dans les agglomérations les plus dynamiques, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient par exemple une attitude peu risquée. En région parisienne, « *Les vendeurs n'ont plus peur de vendre, ceux qui cherchent à changer de logement achètent d'abord et vendent ensuite via un prêt-relais dont les taux ont baissé* » observe d'ailleurs Thierry ...

(...) Lire la suite sur [Boursier.com](#)



Les notaires privilégient le scénario d'une stabilité des prix dans les prochains mois

Visuel indisponible

La moitié des notaires interrogés par [Immonot.com](#) estiment que la baisse des prix de l'immobilier ancien n'est plus d'actualité.

Tout va bien pour les notaires qui retrouvent une bonne fluidité des transactions immobilières. La dernière enquête du site notarial de petites annonces immobilières [Immonot.com](#) sur la tendance du marché immobilier confirme cette embellie. Réalisée à l'échelon national auprès des études notariales, l'enquête du mois d'avril fait apparaître une large majorité de notaires constatant une hausse de leur activité comme à Lorient où Maître Loïc Brisset note même une "activité soutenue pour les petits budgets". Malgré des prix qui restent élevés, cette embellie concernerait donc surtout les petites surfaces.

Des prix stables

La stabilité des prix malgré la hausse des volumes de transaction est un facteur important de soutien. Les notaires observent en effet des prix médians stables sur les trois derniers mois, autant pour les appartements anciens que sur les maisons anciennes. Ces bonnes nouvelles au niveau des volumes et des prix incitent les notaires à revoir très sensiblement leur position sur l'évolution du marché immobilier à plus long terme. La moitié d'entre eux estime que la baisse des prix n'est plus d'actualité. Plus de la moitié des notaires interrogés prévoient une stabilité des prix pour les mois qui viennent. Les hausses de prix ne sont prévues que dans 9% des cas pour les logements et 6% pour les terrains.

Achat-revente facilité

Si cette situation fait l'affaire des professionnels de l'immobilier, elle profite aussi aux français. Avec des conditions de crédit qui n'ont jamais été aussi favorables et un marché fluide, du moins dans les agglomérations les plus dynamiques, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient par exemple une attitude peu risquée. En région parisienne, «*Les vendeurs n'ont plus peur de vendre, ceux qui cherchent à changer de logement achètent d'abord et vendent ensuite via un prêt-relais dont les taux ont baissé*» observe d'ailleurs Thierry Delesalle, Président de la commission des statistiques immobilières de la Chambre des Notaires de Paris.

Crédits photos : Newsweb



Les notaires privilégient le scénario d'une stabilité des prix dans les prochains mois

La moitié des notaires interrogés par [Immonot.com](#) estiment que la baisse des prix de l'immobilier ancien n'est plus d'actualité.



Tout va bien pour les notaires qui retrouvent une bonne fluidité des transactions immobilières. La dernière enquête du site notarial de petites annonces immobilières [Immonot.com](#) sur la tendance du marché immobilier confirme cette embellie. Réalisée à l'échelon national auprès des études notariales, l'enquête du mois d'avril fait apparaître une large majorité de notaires constatant une hausse de leur activité comme à Lorient où Maître Loïc Brisset note même une activité soutenue pour les petits budgets . Malgré des prix qui restent élevés, cette embellie concernerait donc surtout les petites surfaces.

Des prix stables

La stabilité des prix malgré la hausse des volumes de transaction est un facteur important de soutien. Les notaires observent en effet des prix médians stables sur les trois derniers mois, autant pour les appartements anciens que sur les maisons anciennes. Ces bonnes nouvelles au niveau des volumes et des prix incitent les notaires à revoir très sensiblement leur position sur l'évolution du marché immobilier à plus long terme. La moitié d'entre eux estime que la baisse des prix n'est plus d'actualité. Plus de la moitié des notaires interrogés prévoient une stabilité des prix pour les mois qui viennent. Les hausses de prix ne sont prévues que dans 9% des cas pour les logements et 6% pour les terrains.

Achat-revente facilité

Si cette situation fait l'affaire des professionnels de l'immobilier, elle profite aussi aux français. Avec des conditions de crédit qui n'ont jamais été aussi favorables et un marché fluide, du moins dans les agglomérations les plus dynamiques, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient par exemple une attitude peu risquée. En région parisienne, « *Les vendeurs n'ont plus peur de vendre, ceux qui cherchent à changer de logement achètent d'abord et vendent ensuite via un prêt-relais dont les taux ont baissé* » observe d'ailleurs Thierry Delesalle, Président de la commission des statistiques immobilières de la Chambre des Notaires de Paris.



Immobilier : les notaires tablent sur une stabilité des prix jusqu'à l'été



© Karen Roach - Fotolia.com

Une enquête menée par [Immonot](#) auprès des études notariales confirme la reprise du marché immobilier. C'est la fin de la baisse des prix mais pas encore le début d'une hausse.

L'amélioration du marché de l'immobilier observée depuis l'automne 2015 se confirme selon l'enquête menée (1) par le site immobilier notarial, [Immonot](#), auprès des notaires. Pour les logements, la moitié des notaires estime que « la baisse des prix n'est plus d'actualité ». Pour autant, ils ne sont que 9% à prévoir une hausse des prix, une large majorité tablant sur une stabilité.

Dans ce contexte, les notaires anticipent une stabilité de la demande de biens (47%), voire une augmentation (38%). Dans tous les cas, leur activité s'améliore : seulement 19,3% déclarent avoir constaté un recul d'activité, contre 22,8% lors de la précédente enquête. Sans surprise, ils sont donc 71% à se dire optimistes concernant leur activité, contre 69% lors de la dernière étude.

Aussi, les officiers ministériels estiment qu'avec « des conditions de crédit particulièrement favorables, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient une attitude peu risquée, voire bénéfique lors des hausses de prix attendues ».

(1) Enquête réalisée auprès d'un panel de notaires négociateurs au mois d'avril 2016.



03/06/2016 15:04:00

Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques (étude)

PARIS, 3 juin 2016 (AFP) - Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête.

"La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession", rappelle le site [Immonot](#), qui publie les annonces de quelque 80.000 notaires et a réalisé l'étude.

"En cause: une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires", précise-t-il.

Interrogés sur cette réforme, 87% des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de "rebondir" en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une "fédération en réseaux et la négociation immobilière".

"La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire" a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, rapporte Immonot. Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, "le notariat doit valoriser et vendre ses compétences".

Les trois quarts des professionnels interrogés (75%) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

"Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille", rapporte Immonot, passant par une "démarche qualité", un "regroupement avec d'autres études" et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

Aussi 67% des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance.

"D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service", rapporte Immonot.

L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).

ref/fpo/aro

<http://www.leclubimmobilier.com/article23/enquete-frais-de-notaire-letat-desprit-suite-a-la-loi-macron>

Enquête : Frais de Notaire, l'état d'esprit suite à la loi Macron

Les nouveaux tarifs des frais de notaire, réglementés par la loi Macron, sont entrés en vigueur le 1er mai. La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession.

En cause : une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires.



Qu'en pensent véritablement les principaux concernés ?

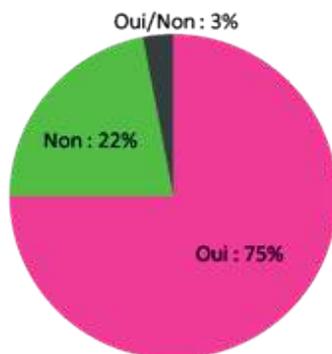
Immonot, spécialiste de l'immobilier notarial, a mené l'enquête pour faire un point sur l'état d'esprit des notaires post-Macron*. *Enquête menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers en avril 2016

A la suite des lois et décrets Macron, estimez-vous que la profession, dans sa diversité, doit/devrait rebondir ? OUI 87%

Pour la grosse majorité du panel interrogé (87%), il n'est pas question de baisser les bras : le notariat a les moyens de rebondir. "La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire" écrit un notaire des Bouches-du-Rhône.

Un notaire d'Indre-et-Loire estime quant à lui que le notariat doit "valoriser et vendre ses compétences !". Sur le plan pratique, beaucoup misent sur la diversification. Pour d'autres, la solution passe notamment par une solidarité accrue, la fédération en réseaux et la négociation immobilière.

Avec l'application de la loi Macron, allez-vous modifier le fonctionnement de votre étude ? OUI 75 %



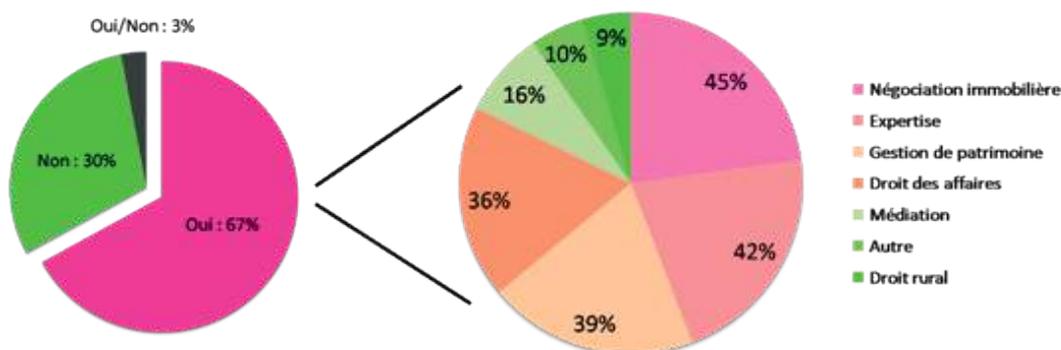
Les trois quarts des professionnels sondés entendent bouger les lignes dans leur étude notariale. Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille dont les fers de lance sont :

- la démarche qualité pour "gagner en productivité tout en réduisant le coût de fabrication". "Nous allons revoir toutes nos procédures et exploiter toutes les ressources de l'étude" témoigne un notaire du Finistère. De son côté, un notaire du Gard mise sur une meilleure gestion du standard pour optimiser le temps de travail de ses collaborateurs.

- le regroupement avec d'autres études. Une notaire de Savoie y voit ainsi un bon moyen pour "mutualiser les compétences et les salariés". Cela permettra, ajoute son confrère de la Nièvre, "de diminuer le prix de revient des actes".

- les nouvelles technologies, avec la modernisation et le développement du système de production, l'acte authentique électronique, voire la mise en place d'un serveur de travail à distance (notaire, Alpes-Maritimes).

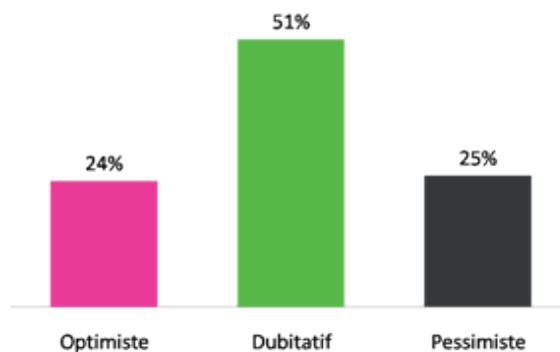
Allez-vous développer de nouvelles activités ? OUI 67%



Pour 45 % des notaires interrogés, la négociation immobilière est perçue comme un véritable tremplin. "Les clients apprécient la qualité des conseils immobiliers des négociateurs qui ne se bornent pas à être de simples vendeurs, mais qui analysent les besoins, conseillent et sont connaisseurs des techniques de construction. Cela permet de générer de nouveaux clients par bouche à oreille" explique un notaire du Morbihan. Ceux qui, comme ici en Creuse, avaient "délaissé la négo au profit de la rédaction d'actes", entendent revenir à leurs premières amours et mettre en place un "réel" service. "Je vais tenter de faire plus de négo et essayer d'avoir une meilleure visibilité sur internet. La création de mon site est d'ailleurs en cours" écrit un notaire du Loir-et-Cher.

Certains négociateurs "pratiquants" veulent redéployer leur service, en conciliant la négociation avec l'expertise et la gérance. Beaucoup envisagent de mettre en œuvre la vente notariale interactive. D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service.

Lorsque vous pensez à l'avenir, vous êtes plutôt : **DUBITATIF 51%**



Qu'advieront les notaires et négociateurs immobiliers dans les années à venir ? Plus de la moitié des sondés sont sceptiques quant à l'avenir de la profession. Pour le reste du panel, les pessimistes et les optimistes sont à nombre égal. Une lueur d'espoir est permise...

Une des solutions envisagée pour permettre aux notaires de revaloriser la profession est l'adhésion à un groupement de négociation (40%). Dans certains cas, c'est la création d'un GIE Expertise entre notaires qui est à l'ordre du jour, "pour une émulation de cette activité et un effet Club". A chaque fois, la spécialisation et la compétence sont les meilleures réponses à la concurrence.



www.boursorama.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques (étude)

Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête.

"La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession", rappelle le site [Immonot](#), qui publie les annonces de quelque 80.000 notaires et a réalisé l'étude.

"En cause: une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires", précise-t-il.

Interrogés sur cette réforme, 87% des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de "rebondir" en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une "fédération en réseaux et la négociation immobilière".

"La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire" a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, rapporte [Immonot](#). Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, "le notariat doit valoriser et vendre ses compétences".

Les trois quarts des professionnels interrogés (75%) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

"Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille", rapporte [Immonot](#), passant par une "démarche qualité", un "regroupement avec d'autres études" et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

Aussi 67% des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance.

"D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service", rapporte [Immonot](#).

L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).



Copyright © 2016 AFP. Tous droits de reproduction et de représentation réservés.

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques (étude)



Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête. "La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession", rappelle le site [Immonot](#), qui publie les annonces de quelque 80 000 notaires et a réalisé l'étude.

"En cause: une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires", précise-t-il. Interrogés sur cette réforme, 87% des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de "rebondir" en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une "fédération en réseaux et la négociation immobilière".

"La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire" a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, rapporte [Immonot](#). Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, "le notariat doit valoriser et vendre ses compétences". Les trois quarts des professionnels interrogés (75%) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

"Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille", rapporte [Immonot](#), passant par une "démarche qualité", un "regroupement avec d'autres études" et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

Aussi 67% des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance. "D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service", rapporte [Immonot](#). L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.

La France compte 9 600 notaires dans 4 500 études qui emploient quelque 40 000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 Mds€, selon les chiffres fournis par le **Conseil supérieur du notariat** (CSN).

Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques (étude)



© tobago77 - Fotolia.com

Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête.

« La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession », rappelle le site [Immonot](#), qui publie les annonces de quelque 80.000 notaires et a réalisé l'étude.

« En cause : une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires », précise-t-il.

Interrogés sur cette réforme, 87% des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de « rebondir » en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une « fédération en réseaux et la négociation immobilière ».

« La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire » a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, rapporte [Immonot](#). Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, « le notariat doit valoriser et vendre ses compétences ».

Les trois quarts des professionnels interrogés (75%) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

« Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille », rapporte [Immonot](#), passant par une « démarche qualité », un « regroupement avec d'autres études » et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

Aussi 67% des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance.

www.cbanque.com

Pays : France

Dynamisme : 46



[Visualiser l'article](#)

« D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service », rapporte Immonot.

L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).

Source: <http://www.immowek.fr/logement/actualite/les-notaires-voient-dans-la-baisse-de-leurs-tarifs-loccasion-de-moderniser-leurs-pratiques/>

Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques

Le 03/06/2016 à 15h46 par Arthur de Boutiny



Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron...

> Il vous reste **90%** de cet article **à lire**.

www.lerevenu.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques (étude)

Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête.

Paris, 3 juin 2016 (AFP) - Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête.

"La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession", rappelle le site [Immonot](#), qui publie les annonces de quelque 80.000 notaires et a réalisé l'étude.

"En cause: une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires", précise-t-il.

Interrogés sur cette réforme, 87% des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de "rebondir" en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une "fédération en réseaux et la négociation immobilière".

"La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire" a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, rapporte [Immonot](#). Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, "le notariat doit valoriser et vendre ses compétences".

Les trois quarts des professionnels interrogés (75%) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

"Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille", rapporte [Immonot](#), passant par une "démarche qualité", un "regroupement avec d'autres études" et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

Aussi 67% des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance.

"D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service", rapporte [Immonot](#).

L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).

© 2016 AFP



Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques (étude)

Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête parue vendredi.

"La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession", rappelle le site [Immonot](#), qui publie les annonces de quelque 80.000 notaires et a réalisé l'étude.

"En cause: une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires", précise-t-il.

Interrogés sur cette réforme, 87% des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de "rebondir" en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une "fédération en réseaux et la négociation immobilière".

"La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire", a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, écrit [Immonot](#). Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, "le notariat doit valoriser et vendre ses compétences".

Les trois quarts des professionnels interrogés (75%) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

"Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille", rapporte [Immonot](#), passant par une "démarche qualité", un "regroupement avec d'autres études" et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

Aussi 67% des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance.

"D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service", écrit [Immonot](#).

L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).



IMMOBILIER ENQUÊTE

Les notaires en quête de modernité

Ils avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1^{er} mai. Pourtant, les notaires voient finalement dans cette réforme l'opportunité de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, d'après les résultats d'une enquête parue hier. Les notaires protestaient contre la baisse des émoluments de 1,4 %. « Baisse à laquelle, il faut ajouter un plafonnement de 10 % du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires », explique le site [Immonot](#).

87 % des professionnels voient dans cette réforme l'occasion de « rebondir » en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une « fédération en réseaux et la négociation immobilière ». 67 % des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance. La France compte 9 600 notaires dans 4 500 études qui emploient quelque 40 000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).



Immobilier Baisse des tarifs

Les notaires veulent se moderniser



■ 87 % des notaires voient dans la loi Macron l'occasion de « rebondir »
Photo Laurent THEVENOT



Ils avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1^{er} mai. Pourtant, les notaires voient finalement dans cette réforme l'opportunité de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, d'après les résultats d'une enquête parue hier.

Les notaires protestaient contre la baisse des émoluments de 1,4 %. « Baisse à laquelle, il faut ajouter un plafonnement de 10 % du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires », explique le site [Immonot](#), qui publie les annonces de quelque 80.000 notaires et a réalisé l'étude.

Changer l'image du notaire

Interrogés sur cette réforme, 87 % des professionnels tournent cependant leur regard vers l'avenir. Ils affirment voir l'occasion pour eux de « rebondir » en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une « fédération en réseaux et la négociation immobilière ».

« La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire », a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, écrit Immonot. Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, « le

notariat doit valoriser et vendre ses compétences ».

Les trois quarts des professionnels interrogés (75 %) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

« Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille », rapporte Immonot, passant par une « démarche qualité », un « regroupement avec d'autres études » et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

67 % des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance. « D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service », écrit Immonot.

L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).



Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques



Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête parue vendredi.

"La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession", rappelle le site Immonot, qui publie les annonces de quelque 80.000 notaires et a réalisé l'étude.

"En cause: une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires", précise-t-il.

Interrogés sur cette réforme, 87% des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de "rebondir" en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une "fédération en réseaux et la négociation immobilière".

"La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire", a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, écrit Immonot. Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, "le notariat doit valoriser et vendre ses compétences".

Les trois quarts des professionnels interrogés (75%) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

"Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille", rapporte Immonot, passant par une "démarche qualité", un "regroupement avec d'autres études" et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.



[Visualiser l'article](#)

Aussi 67% des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance.

"D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service", écrit [Immonot](#).

L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).



Le plan de bataille des notaires après la baisse de leurs tarifs



Les trois quarts des professionnels sondés entendent bouger les lignes. - Pascal Guyot - AFP

La mise en place de nouveaux barèmes chamboule une partie de la profession, dubitative quant à son avenir. L'heure est à la réorganisation.

En vigueur depuis le 1er mai 2016, les **nouveaux tarifs des notaires** n'ont pas laissé la profession indifférente. Les études notariales se réorganisent pour s'adapter au changement, mais n'en demeurent pas moins prudentes concernant l'avenir de leur secteur, montre une enquête d'Immonot menée auprès d'une centaine de professionnels.

Si elles sont **sans réel impact** sur le pouvoir d'achat immobilier des Françaises, les mesures de baisse des barèmes **décidées par le gouvernement** vont tout d'abord modifier le fonctionnement des études. Ainsi, les trois quarts d'entre elles prévoient différentes actions autour de la qualité du service ou d'un éventuel rapprochement avec d'autres cabinets, pour "gagner en productivité" ou "diminuer le prix de revient des actes".

Les notaires sceptiques

La baisse de la rémunération des notaires est également perçue, à une large majorité (67%), comme une opportunité pour développer de nouvelles activités. Parmi les professionnels qui partagent ce sentiment, plus de 40% prévoient de renforcer leurs compétences en négociation immobilière ou dans le domaine de l'expertise.

La profession n'en reste pas moins sceptique quant à son avenir. En effet, un peu plus de la moitié des notaires et négociateurs interrogés (51%) déclarent être dubitatifs. Pour le reste du panel, les pessimistes et les optimistes sont à nombre égal. Une des solutions envisagées pour permettre aux notaires de revaloriser la profession est l'adhésion à un groupement de négociation (40%), conclut Immonot.



- ◆ Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1^{er} mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête du site Immonot.



La Chambre interdépartementale des Notaires de Paris a précisé son projet

M^e Pascal CHASSAING, notaire à Paris, vient d'être élu président de la Chambre interdépartementale des Notaires de Paris, qui regroupe les notaires de Paris, de la Seine-Saint-Denis et du Val de Marne, soit 260 offices, (cf. BQ du 27/05/2016).

M^e Bertrand SAVOURE, notaire à Paris, a été élu premier vice-président, et devrait donc succéder à M^e CHASSAING en 2018. M^e Etienne MICHELEZ, notaire à Paris, a été élu vice-président, et M^e Ludovic MAHE, notaire à Aubervilliers, Premier syndic.

Le président de la Chambre interdépartementale des notaires de Paris et son bureau veulent adapter les notaires à "la nouvelle donne" issue de la loi Macron et des évolutions économiques et sociales. Cela passe notamment par une diversification des interventions des notaires, plus particulièrement dans le conseil. Ainsi, alors que la Loi "Macron" a entraîné une diminution globale de 10 % des tarifs réglementés, avec la mise en place de nouveaux tarifs en 2018, la Chambre interdépartementale des notaires de Paris souhaite développer les activités de conseil, offrant une rémunération aux notaires.

De fait, selon une étude publiée par le site Immonot, les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi "Macron" depuis le 1^{er} mai, voient dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image. Interrogés sur cette réforme, 87 % des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de "rebondir" en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une "fédération en réseaux et la négociation immobilière". "La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire", a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, écrit Immonot. Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, "le notariat doit valoriser et vendre ses compétences". Les trois quarts des professionnels interrogés (75 %) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude. Aussi 67 % des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance.

La Chambre des notaires de Paris attend par ailleurs des précisions sur la question de la liberté d'installation. Deux types de zones vont être définies ; les zones où la présence notariale est suffisante, où il ne devrait pas y avoir d'installation, et les zones ouvertes.

Les notaires ne sont en outre pas opposés à la "déjudiciarisation" du divorce, mais souhaitent maintenir le rôle d'officier public du notaire, qui ne peut se contenter d'une validation de cette décision. "Nous ne serons jamais des notaires tamponneurs" a affirmé Me CHASSAING, alors que les notaires veulent rappeler leur fonction d'officier public, et insistent sur leur volonté de s'assurer du "respect de la convention avec l'ordre public minimum". Rappelant qu'en tant qu'officiers ministériels, ils peuvent être attaqués devant les tribunaux à la suite d'un divorce, la Chambre des notaires de Paris a regretté l'absence de réponse du gouvernement sur les conséquences d'éventuels contentieux.

www.boursorama.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Notaires : moderniser les pratiques grâce à la baisse des tarifs

Positiver. C'est le maître mot des notaires. Désappointés par la loi Macron qui a imposé la baisse de leur tarifs dès le 1er mai, ils ont finalement décidé de profiter de cette réforme pour moderniser leurs pratiques et renouveler leur image, révèle une étude sur le sujet ce vendredi.



(photo d'illustration) Les notaires vont finalement profiter de la loi Macron pour dépoussiérer leur image et leurs pratiques. (AFP / PASCAL PAVANI)

Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête. "La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession", rappelle le site [Immonot](#), qui publie les annonces de quelque 80.000 notaires et a réalisé l'étude.

"En cause : une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires", précise-t-il.

"RENOUVELER L'IMAGE DU NOTAIRE"

Interrogés sur cette réforme, 87% des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de "rebondir" en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une "fédération en réseaux et la négociation immobilière".

"La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire" a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, rapporte [Immonot](#). Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, "le notariat doit valoriser et vendre ses compétences".



www.boursorama.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Les trois quarts des professionnels interrogés (75%) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude. "Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille", rapporte Immonot, passant par une "démarche qualité", un "regroupement avec d'autres études" et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

DES PROJETS EN NOMBRE

Aussi 67% des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance. "D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service", rapporte Immonot.

L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0

[Visualiser l'article](#)

Le plan de bataille des notaires après la baisse de leurs tarifs



Les trois quarts des professionnels sondés entendent bouger les lignes (©Pascal Guyot - AFP)

La mise en place de nouveaux barèmes lors d'une vente immobilière chamboule une partie de la profession, dubitative quant à son avenir. L'heure est à la réorganisation.

(LaVieImmo.com) - En vigueur depuis le 1er mai 2016, les nouveaux tarifs des notaires n'ont pas laissé la profession indifférente. Les études notariales se réorganisent pour s'adapter au changement, mais n'en demeurent pas moins prudentes concernant l'avenir de leur secteur, montre une enquête d'Immonot menée auprès d'une centaine de professionnels.

A lire aussi

Baisse des frais de notaire : qu'est ce qui va vraiment changer ?

Les nouveaux tarifs des notaires font réagir la profession

Si elles sont sans réel impact sur le pouvoir d'achat immobilier des Français, les mesures de baisses des barèmes décidées par le gouvernement vont tout d'abord modifier le fonctionnement des études. Ainsi, les trois quarts d'entre elles prévoient différentes actions autour de la qualité du service ou d'un éventuel rapprochement avec d'autres cabinets, pour "gagner en productivité" ou "diminuer le prix de revient des actes".

Les notaires sceptiques quant à l'avenir de la profession

La baisse de la rémunération des notaires est également perçue, à une large majorité (67%), comme une opportunité pour développer de nouvelles activités. Parmi les professionnels qui partagent ce sentiment, plus de 40% prévoient de renforcer leurs compétences en négociation immobilière ou dans le domaine de l'expertise.

La profession n'en reste pas moins sceptique quant à son avenir. En effet, un peu plus de la moitié des notaires et négociateurs interrogés (51%) déclarent être dubitatifs. Pour le reste du panel, les pessimistes et les optimistes sont à nombre égal. Une des solutions envisagée pour permettre aux notaires de revaloriser la profession est l'adhésion à un groupement de négociation (40%), conclut Immonot.



Les notaires voient dans la baisse de leurs tarifs l'occasion de moderniser leurs pratiques

- par Arthur de Boutiny



Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1^{er} mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête du site [Immonot](#).

" La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession. (...) En cause : une baisse des émoluments de 1,4 %, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10 % du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires " précise l'étude.

Interrogés sur cette réforme, 87 % des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de " rebondir " en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une " fédération en réseaux et la négociation immobilière ".

" La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire " a estimé un professionnel des Bouches du Rhône, écrit Immonot. Pour un autre, basé en Indre et Loire, " le notariat doit valoriser et vendre ses compétences ".

Les trois quarts des professionnels interrogés (75 %) affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.



" Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille " rapporte Immonot, passant par une " démarche qualité ", un " regroupement avec d'autres études " et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

Aussi 67 % des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant, par exemple, la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance.

" D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service " écrit Immonot.

L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril. *(Avec AFP)*

Arthur de Boutiny

Journaliste Rédacteur



Le plan de bataille des notaires après la baisse de leurs tarifs



La mise en place de nouveaux barèmes chamboule une partie de la profession, dubitative quant à son avenir. L'heure est à la réorganisation.

En vigueur depuis le 1er mai 2016, les nouveaux tarifs des notaires n'ont pas laissé la profession indifférente. Les études notariales se réorganisent pour s'adapter au changement, mais n'en demeurent pas moins prudentes concernant l'avenir de leur secteur, montre une enquête d'Immonot menée auprès d'une centaine de professionnels.

Si elles sont sans réel impact sur le pouvoir d'achat immobilier des Françaises, les mesures de baisse des barèmes décidées par le gouvernement vont tout d'abord modifier le fonctionnement des études. Ainsi, les trois quarts d'entre elles prévoient différentes actions autour de la qualité du service ou d'un éventuel rapprochement avec d'autres cabinets, pour "gagner en productivité" ou "diminuer le prix de revient des actes".

Les notaires sceptiques

La baisse de la rémunération des notaires est également perçue, à une large majorité (67%), comme une opportunité pour développer de nouvelles activités. Parmi les professionnels qui partagent ce sentiment, plus de 40% prévoient de renforcer leurs compétences en négociation immobilière ou dans le domaine de l'expertise.

La profession n'en reste pas moins sceptique quant à...

Lire la suite sur BFM Business



La loi Macron a fait « rebondir » les notaires

Le 06 juin 2016

Les nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai inquiétaient les notaires. Et pourtant, ils sont désormais nombreux à percevoir la réforme comme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image. C'est en tous cas ce que révèle une étude réalisée par le site [Immonot](#). En voici les principales conclusions.

Vie des sociétés |

Immonot, spécialiste de l'immobilier notarial, a mené une enquête auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers en avril 2016, afin de faire un point sur leur état d'esprit « post-Macron ».

Il faut dire qu'en mai dernier, lorsque les nouveaux tarifs des frais de notaire, réglementés par la loi Macron, sont entrés en vigueur, nombreux sont les notaires à les avoir combattu.

« *La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession* », rappelle ainsi le site. « *En cause : une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires* », précise-t-il.

« Rebondir » et « se moderniser »

Aujourd'hui, la majorité des notaires (87%) ne voient plus en cette mesure une fatalité, mais plutôt l'occasion de « rebondir ». « *La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire* » écrit un notaire des Bouches-du-Rhône. Un notaire d'Indre-et-Loire estime quant à lui que le notariat doit « *valoriser et vendre ses compétences !* ».

Sur le plan pratique, beaucoup misent sur la diversification tandis que d'autres estiment que la solution passe par « *une solidarité accrue* », une « *fédération en réseaux et la négociation immobilière* ».

Faire évoluer le fonctionnement des études

Si certains professionnels « *en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi* », 75% des interrogés affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

Ils sont d'ailleurs nombreux à avoir mis au point « *un plan de bataille* », indique Immonot. Il passe notamment par une démarche qualité pour « *gagner en productivité tout en réduisant le coût de fabrication* », témoigne un notaire du Finistère. Il ajoute : « *Nous allons revoir toutes nos procédures et exploiter toutes les ressources de l'étude* ».

Un notaire du Gard mise de son côté sur une meilleure gestion du standard pour optimiser le temps de travail de ses collaborateurs tandis qu'un notaire de Savoie estime le regroupement avec d'autres études, un bon moyen « *pour mutualiser les compétences et les salariés* », une idée partagée par son confrère de la Nièvre qui pense de cette façon « *diminuer le prix de revient des actes* ».

L'utilisation de nouvelles technologies est également citée avec entre autres la mise en place d'un serveur de travail à distance. Le but, moderniser et développer le système de production. Les notaires pensent notamment ici à l'acte authentique électronique.



De nouvelles activités malgré un avenir incertain

Aussi 67% des notaires sondés prévoient de développer de nouvelles activités, la négociation immobilière étant perçue comme un véritable tremplin pour 45% d'entre eux.

« Les clients apprécient la qualité des conseils immobiliers des négociateurs qui ne se bornent pas à être de simples vendeurs, mais qui analysent les besoins, conseillent et sont connaisseurs des techniques de construction. Cela permet de générer de nouveaux clients par bouche à oreille » explique un notaire du Morbihan.

Certains négociateurs « pratiquants » veulent redéployer leur service en conciliant la négociation avec l'expertise et la gérance, d'autres envisagent de mettre en œuvre la vente notariale interactive ou encore d'embaucher un négociateur supplémentaire *« pour booster leur service »*, rapporte Immonot.

Les notaires ayant délaissé la négociation entendent revenir à *« leurs premiers amours »* et mettre en place un *« réel »* service. *« Je vais tenter de faire plus de négo et essayer d'avoir une meilleure visibilité sur internet. La création de mon site est d'ailleurs en cours »* écrit un notaire du Loir-et-Cher.

Mais bien que les interrogés ne veuillent pas *« baisser les bras »*, plus de la moitié sont *« sceptiques quant à l'avenir »* de la profession. Ainsi, 51% des sondés sont plutôt *« dubitatifs »*, 25% *« pessimistes »* et 24% *« optimistes »*.

Une des solutions envisagée pour permettre aux notaires de revaloriser la profession est *« l'adhésion à un groupement de négociation (40%) »*. La création d'un GIE Expertise est également à l'ordre du jour *« pour une émulation de cette activité et un effet Club »*.

« A chaque fois, la spécialisation et la compétence sont les meilleures réponses à la concurrence », conclut le communiqué Immonot.

R.C

Photo de une : ©Fotolia

Le plan de bataille des notaires après la baisse de leurs tarifs

BFM Business

En vigueur depuis le 1er mai 2016, les nouveaux tarifs des notaires n'ont pas laissé la profession indifférente. Les études notariales se réorganisent pour s'adapter au changement, mais n'en demeurent pas moins prudentes concernant l'avenir de leur secteur, montre une enquête d'Immonot menée auprès d'une centaine de professionnels.

Si elles sont sans réel impact sur le pouvoir d'achat immobilier des Françaises, les mesures de baisse des barèmes décidées par le gouvernement vont tout d'abord modifier le fonctionnement des études. Ainsi, les trois quarts d'entre elles prévoient différentes actions autour de la qualité du service ou d'un éventuel rapprochement avec d'autres cabinets, pour "gagner en productivité" ou "diminuer le prix de revient des actes".

Les notaires sceptiques



© Fournis par BFMNews

La baisse de la rémunération des notaires est également perçue, à une large majorité (67%), comme une opportunité pour développer de nouvelles activités. Parmi les professionnels qui partagent ce sentiment, plus de 40% prévoient de renforcer leurs compétences en négociation immobilière ou dans le domaine de l'expertise.

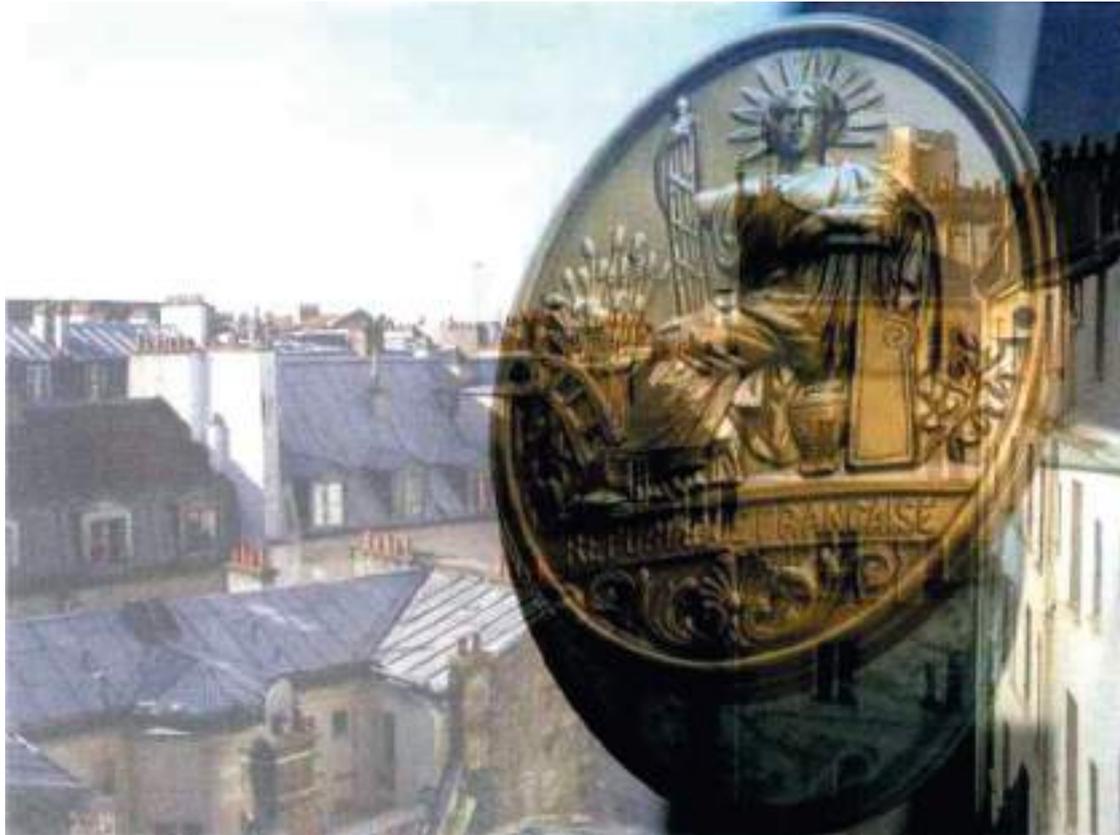
La profession n'en reste pas moins sceptique quant à son avenir. En effet, un peu plus de la moitié des notaires et négociateurs interrogés (51%) déclarent être dubitatifs. Pour le reste du panel, les pessimistes et les optimistes sont à nombre égal. Une des solutions envisagées pour permettre aux notaires de revaloriser la profession est l'adhésion à un groupement de négociation (40%), conclut Immonot.



IMMOBILIER > ACTEURS ET MÉTIERS

Les idées des notaires pour rebondir

Stéphanie Odéon, le 06/06/2016 à 16:42



© MAP

Avec l'entrée en vigueur de la loi Macron et des nouveaux tarifs des frais de notaires, ces derniers sont bien décidés à ne pas baisser les bras et comptent même diversifier et moderniser leur activité.

Depuis le 1er mai 2016, les nouveaux tarifs des frais de notaires sont entrés en vigueur dans le cadre de la loi Macron. Cette mesure avait suscité de vives réactions chez les professionnels en raison notamment de la baisse de 1,4% des émoluments et du plafonnement à 10% du prix pour les transactions de faible montant. Le site [immonot](#), dédié à l'immobilier des notaires a réalisé une étude, publié le 3 juin 2016, pour savoir ce que pensent les intéressés. Il en ressort que face à ces changements, la profession ne compte pas se laisser abattre. 87% des notaires interrogés estiment en effet que la profession a les moyens de rebondir. Certains voient même une "exceptionnelle opportunité de revoir la façon de



travailler et de renouveler l'image du notaire", d'autres que "la profession doit valoriser et vendre ses compétences".

Suite à l'application de la loi Macron, 75% des sondés entendent modifier le fonctionnement de leur étude. Trois actions se détachent : la réflexion sur la démarche qualité pour *"gagner en productivité tout en réduisant le coût de production"*, le regroupement avec d'autres études afin de mutualiser les compétences et les salariés, et le développement des nouvelles technologies pour diminuer le prix de revient des actes.

Diversifier les activités

Ainsi, 67% des notaires interrogés pensent développer de nouvelles activités dans la négociation immobilière (45%), l'expertise (42%), la gestion de patrimoine (39%), le droit des affaires (36%), la médiation (16%), le droit rural (9%) ou dans d'autres secteurs (10%). La négociation immobilière est perçue comme un *"véritable tremplin"*. L'étude cite un des notaires : *"les clients apprécient la qualité des conseils immobiliers des négociateurs qui ne se bornent pas à être de simples vendeurs, mais qui analysent les besoins, conseillent et sont connaisseurs des techniques de construction. Cela permet de générer de nouveaux clients par bouche à oreille"*.

Enfin, s'ils ne comptent pas baisser les bras, 51% des notaires sondés sont toutefois sceptiques quant à l'avenir de la profession, 24% sont optimistes et 25% pessimistes. L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril. La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).



La loi Macron a fait « rebondir » les notaires

Le 06 juin 2016

Les nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai inquiétaient les notaires. Et pourtant, ils sont désormais nombreux à percevoir la réforme comme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image. C'est en tous cas ce que révèle une étude réalisée par le site [Immonot](#). En voici les principales conclusions.

Vie des sociétés |

Immonot, spécialiste de l'immobilier notarial, a mené une enquête auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers en avril 2016, afin de faire un point sur leur état d'esprit « post-Macron ».

Il faut dire qu'en mai dernier, lorsque les nouveaux tarifs des frais de notaire, réglementés par la loi Macron, sont entrés en vigueur, nombreux sont les notaires à les avoir combattu.

« *La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession* », rappelle ainsi le site. « *En cause : une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires* », précise-t-il.

« Rebondir » et « se moderniser »

Aujourd'hui, la majorité des notaires (87%) ne voient plus en cette mesure une fatalité, mais plutôt l'occasion de « rebondir ». « *La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire* » écrit un notaire des Bouches-du-Rhône. Un notaire d'Indre-et-Loire estime quant à lui que le notariat doit « *valoriser et vendre ses compétences !* ».

Sur le plan pratique, beaucoup misent sur la diversification tandis que d'autres estiment que la solution passe par « *une solidarité accrue* », une « *fédération en réseaux et la négociation immobilière* ».

Faire évoluer le fonctionnement des études

Si certains professionnels « *en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi* », 75% des interrogés affirment avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude.

Ils sont d'ailleurs nombreux à avoir mis au point « *un plan de bataille* », indique Immonot. Il passe notamment par une démarche qualité pour « *gagner en productivité tout en réduisant le coût de fabrication* », témoigne un notaire du Finistère. Il ajoute : « *Nous allons revoir toutes nos procédures et exploiter toutes les ressources de l'étude* ».

Un notaire du Gard mise de son côté sur une meilleure gestion du standard pour optimiser le temps de travail de ses collaborateurs tandis qu'un notaire de Savoie estime le regroupement avec d'autres études, un bon moyen « *pour mutualiser les compétences et les salariés* », une idée partagée par son confrère de la Nièvre qui pense de cette façon « *diminuer le prix de revient des actes* ».

L'utilisation de nouvelles technologies est également citée avec entre autres la mise en place d'un serveur de travail à distance. Le but, moderniser et développer le système de production. Les notaires pensent notamment ici à l'acte authentique électronique.



De nouvelles activités malgré un avenir incertain

Aussi 67% des notaires sondés prévoient de développer de nouvelles activités, la négociation immobilière étant perçue comme un véritable tremplin pour 45% d'entre eux.

« Les clients apprécient la qualité des conseils immobiliers des négociateurs qui ne se bornent pas à être de simples vendeurs, mais qui analysent les besoins, conseillent et sont connaisseurs des techniques de construction. Cela permet de générer de nouveaux clients par bouche à oreille » explique un notaire du Morbihan.

Certains négociateurs « pratiquants » veulent redéployer leur service en conciliant la négociation avec l'expertise et la gérance, d'autres envisagent de mettre en œuvre la vente notariale interactive ou encore d'embaucher un négociateur supplémentaire *« pour booster leur service »*, rapporte Immonot.

Les notaires ayant délaissé la négociation entendent revenir à *« leurs premiers amours »* et mettre en place un *« réel »* service. *« Je vais tenter de faire plus de négo et essayer d'avoir une meilleure visibilité sur internet. La création de mon site est d'ailleurs en cours »* écrit un notaire du Loir-et-Cher.

Mais bien que les interrogés ne veuillent pas *« baisser les bras »*, plus de la moitié sont *« sceptiques quant à l'avenir »* de la profession. Ainsi, 51% des sondés sont plutôt *« dubitatifs »*, 25% *« pessimistes »* et 24% *« optimistes »*.

Une des solutions envisagée pour permettre aux notaires de revaloriser la profession est *« l'adhésion à un groupement de négociation (40%) »*. La création d'un GIE Expertise est également à l'ordre du jour *« pour une émulation de cette activité et un effet Club »*.

« A chaque fois, la spécialisation et la compétence sont les meilleures réponses à la concurrence », conclut le communiqué Immonot.

R.C

Photo de une : ©Fotolia



Les notaires ne veulent pas « baisser les bras »

Les notaires n'entendent pas « baisser les bras » du fait de l'application des nouveaux tarifs de frais de notaires suite à la loi Macron, selon une enquête menée en avril dernier auprès de 108 membres de la profession par Immo-

not. Il s'agit même d'une « exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler notre image », déclare un notaire des Bouches-du-Rhône. De « gagner en productivité tout en réduisant le coût de fabrica-

tion », de « revoir toutes nos procédures et exploiter toutes les ressources de l'étude. », selon un de ses confrères du Finistère. Pour autant, 51 % des sondés se montrent « sceptiques quant à l'avenir de leur profession. » ◆

www.infosimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 4



Page 1/3

[Visualiser l'article](#)

L'état d'esprit des notaires suite à la loi Macron, une enquête de Immonot.com



Les nouveaux tarifs des frais de notaire, réglementés par la loi Macron, sont entrés en vigueur le 1er mai. La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession. En cause : une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires. Qu'en pensent véritablement les principaux concernés ?

Immonot, spécialiste de l'immobilier notarial, a mené l'enquête pour faire un point sur l'état d'esprit des notaires post-Macron*.

**Enquête menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers en avril 2016*

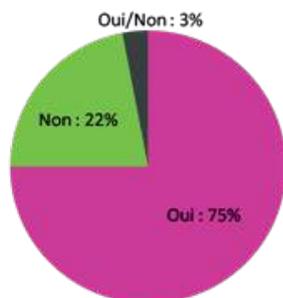
A la suite des lois et décrets Macron, estimez-vous que la profession, dans sa diversité, doit/devrait rebondir ?

OUI 87%

Pour la **grosse majorité du panel interrogé (87%)**, il n'est pas question de baisser les bras : le notariat a **les moyens de rebondir**. « La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire » écrit un notaire des Bouches-du-Rhône. Un notaire d'Indre-et-Loire estime quant à lui que le notariat doit « valoriser et vendre ses compétences ! ». Sur le plan pratique, beaucoup misent sur la diversification. Pour d'autres, la solution passe notamment par une solidarité accrue, la fédération en réseaux et la négociation immobilière.

Avec l'application de la loi Macron, allez-vous modifier le fonctionnement de votre étude ?

OUI 75 %



Les trois quarts des professionnels sondés entendent bouger les lignes dans leur étude notariale. Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille dont les fers de lance sont :

► la **démarche qualité** pour « gagner en productivité tout en réduisant le coût de fabrication ».

« Nous allons revoir toutes nos procédures et exploiter toutes les ressources de l'étude »

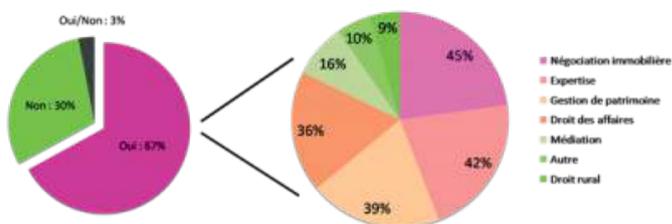
témoigne un notaire du Finistère. De son côté, un notaire du Gard mise sur une meilleure gestion du standard pour optimiser le temps de travail de ses collaborateurs.

► le **regroupement avec d'autres études**. Une notaire de Savoie y voit ainsi un bon moyen pour « mutualiser les compétences et les salariés ». Cela permettra, ajoute son confrère de la Nièvre, « de diminuer le prix de revient des actes ».

► les **nouvelles technologies**, avec la modernisation et le développement du système de production, l'acte authentique électronique, voire la mise en place d'un serveur de travail à distance (notaire, Alpes-Maritimes).

Allez-vous développer de nouvelles activités ?

OUI 67%



Pour 45 % des notaires interrogés, la négociation immobilière est perçue comme un véritable tremplin.

«

www.infosimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 4



[Visualiser l'article](#)

Les clients apprécient la qualité des conseils immobiliers des négociateurs qui ne se bornent pas à être de simples vendeurs, mais qui analysent les besoins, conseillent et sont connaisseurs des techniques de construction. Cela permet de générer de nouveaux clients par bouche à oreille »

explique un notaire du Morbihan. Ceux qui, comme ici en Creuse, avaient « délaissé la négo au profit de la rédaction d'actes », entendent revenir à leurs premières amours et mettre en place un « réel » service.

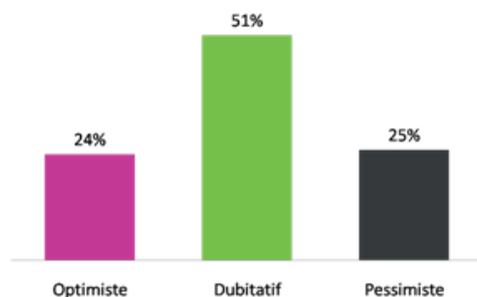
« Je vais tenter de faire plus de négo et essayer d'avoir une meilleure visibilité sur internet. **La création de mon site est d'ailleurs en cours** »

écrit un notaire du Loir-et-Cher.

Certains négociateurs « pratiquants » veulent redéployer leur service, en conciliant la négociation avec l'expertise et la gérance. Beaucoup envisagent de mettre en œuvre la vente notariale interactive. D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service.

Lorsque vous pensez à l'avenir, vous êtes plutôt :

DUBITATIF 51%



Qu'advieront les notaires et négociateurs immobiliers dans les années à venir ? **Plus de la moitié des sondés sont sceptiques quant à l'avenir de la profession.** Pour le reste du panel, les pessimistes et les optimistes sont à nombre égal. Une lueur d'espoir est permise...

Une des solutions envisagée pour permettre aux notaires de **revaloriser la profession est l'adhésion à un groupement de négociation (40%)**. Dans certains cas, c'est la création d'un GIE Expertise entre notaires qui est à l'ordre du jour, « pour une émulation de cette activité et un effet Club ». A chaque fois, la spécialisation et la compétence sont les meilleures réponses à la concurrence.

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/1

[Visualiser l'article](#)

Prix immobiliers : à quoi s'attendre pour les deux prochains mois

Une large majorité des notaires anticipe au cours des deux prochains mois une stabilité des prix des logements anciens en France, dans un marché caractérisé par des taux d'intérêts toujours très faibles. C'est ce que révèle une enquête du site Immonot.com, selon lequel les hausses de prix ne sont prévues que dans 9% des cas. De son côté, la demande de biens est stable voire en hausse, estiment 85% des professionnels interrogés. Et avec le printemps, une saison traditionnellement porteuse pour les achats immobiliers, le nombre de négociateurs ayant constaté un recul de leur activité continue à diminuer, passant de 22,8% à 19,3%. Quant à l'évolution attendue du marché à plus long terme, les notaires sont partagés. La moitié d'entre eux estime que la baisse des prix n'est plus d'actualité. "Avec des conditions de crédit particulièrement favorables, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient une attitude peu risquée, voire bénéfique lors des hausses des prix attendues", conclut Immonot.



RETROUVEZ TOUTES NOS OFFRES D'EMPLOI SUR

Carrières-Juridiques.com
TOUTES LES PROFESSIONS JURIDIQUES ET ASSOCIÉES

WBM AVOCATS
COLLABORATEUR/CONTRIBUTEUR
EN DROIT DES AFFAIRES H/F
Île-de-France

Formation : Double formation Droit / économie
Niveau : Bac +5 (M2) et plus
Expérience : 3 à 5 ans d'expérience
Type de contrat : Contrat de collaboration
Date d'entrée en poste : disponibilité immédiate
Revenu proposé : à déterminer

MEDEF
CHARGÉ(E) DE VEILLE/
GESTIONNAIRE DE
L'INFORMATION
CONFIRMÉ(E) H/F
Île-de-France

Formation : M2 droit des sociétés
Niveau : Bac +5 (M2) et plus
Expérience : 5 à 15 ans d'expérience
Type de contrat : CDI
Date d'entrée en poste : disponibilité immédiate
Revenu proposé : à déterminer

POUR L'INTERNATIONAL
 Careers-in-Law.com
JOBS, EDUCATION & CAREER COACHING

SOURCINK
AVOCAT EN PROTECTION
SOCIALE
Île-de-France

Formation : CAPA + M2 droit social
Niveau : Bac +5 (M2) et plus
Expérience : 2 à 5 ans d'expérience
Type de contrat : Contrat de collaboration
Date d'entrée en poste : disponibilité immédiate
Revenu proposé : à déterminer

Email : contact@carrieresjuridiques.com
Site internet : www.carrieresjuridiques.com
Adresse : 15, av de la Grande-Armée
75116 Paris
Téléphone : 01 45 02 26 37

Une société du groupe



Notaires

Enquête : l'état d'esprit des notaires suite à la loi Macron

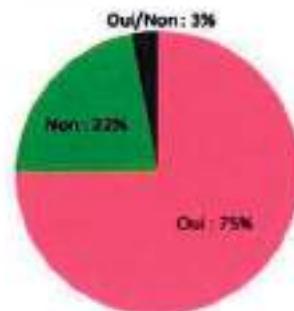
3 juin 2016

Les nouveaux tarifs des frais de notaire, réglementés par la loi Macron, sont entrés en vigueur le 1^{er} mai. La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession. En cause : une baisse des émoluments de 1,4 %, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10 % du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires. Qu'en pensent véritablement les principaux concernés ? Immonot, spécialiste de l'immobilier notarial, a mené l'enquête pour faire un point sur l'état d'esprit des notaires post-Macron*.

I. À LA SUITE DES LOIS ET DÉCRETS MACRON, ESTIMEZ-VOUS QUE LA PROFESSION, DANS SA DIVERSITÉ, DOIT/DEVRAIT REBONDIR ? OUI 87 %

Pour la grosse majorité du panel interrogé (87 %), il n'est pas question de baisser les bras : le notariat a les moyens de rebondir. « La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire » écrit un notaire des Bouches-du-Rhône. Un notaire d'Indre-et-Loire estime quant à lui que le notariat doit « valoriser et vendre ses compétences ». Sur le plan pratique, beaucoup misent sur la diversification. Pour d'autres, la solution passe notamment par une solidarité accrue, la fédération en réseaux et la négociation immobilière.

II. AVEC L'APPLICATION DE LA LOI MACRON, ALLEZ-VOUS MODIFIER LE FONCTIONNEMENT DE VOTRE ÉTUDE ? OUI 75 %



Les trois quarts des professionnels sondés entendent bouger les lignes dans leur étude notariale. Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille dont les bords de lance sont :

- la démarche qualité pour « gagner en productivité

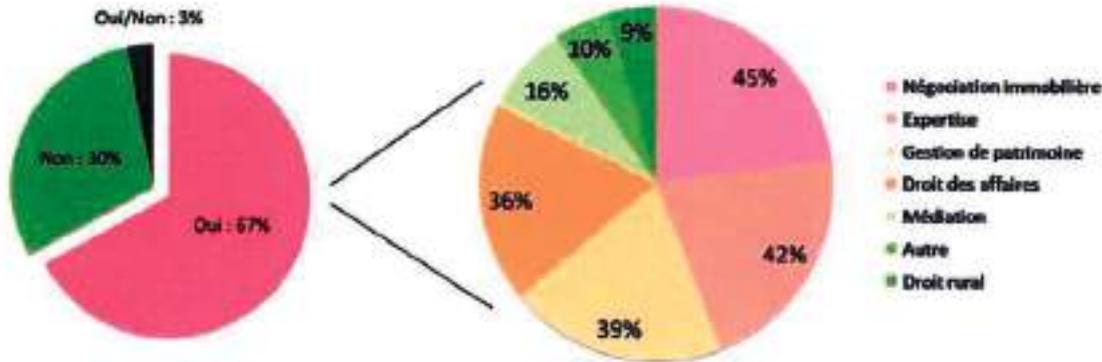
tout en réduisant le coût de fabrication ». « Nous allons revoir toutes nos procédures et exploiter toutes les ressources de l'étude » témoigne un notaire du Finistère. De son côté, un notaire du Gard mise sur une meilleure gestion du standard pour optimiser le temps de travail de ses collaborateurs. « le regroupement avec d'autres études. Une notaire de Savoie y voit ainsi un bon moyen pour « mutualiser les compétences et les salariés » ; Cela permettra, ajoute son confrère de la Nièvre, « de diminuer le prix de revient des actes » ; « les nouvelles technologies, avec la modernisation et le développement du système de production, l'acte authentique électronique, voire la mise en place d'un serveur de travail à distance (notaire, Alpes-Maritimes).

III. ALLEZ-VOUS DÉVELOPPER DE NOUVELLES ACTIVITÉS ? OUI 87 %

Pour 45 % des notaires interrogés, la négociation immobilière est perçue comme un véritable tremplin. « Les clients apprécient la qualité des conseils immobiliers des négociateurs qui ne se contentent pas d'être de simples vendeurs, mais qui analysent les besoins, conseillent et sont connaisseurs des techniques de construction. Cela permet de générer de nouveaux clients par bouche à oreille » explique un notaire du Morbihan. Ceux qui, comme ici en Creuse, avaient « détesté le négô au profit de la rédaction d'actes », entendent revenir à leurs premières amours et mettre en place un « réel » service. « Je vais tenter de faire plus de négô et essayer d'avoir une meilleure visibilité sur internet. La création de mon site est d'ailleurs en cours » écrit un notaire du Loiret-Cher.

Certains négociateurs « pratiquants » veulent redéployer leur service, en conciliant la négociation avec l'expertise et la garantie. Beaucoup envisagent de mettre en œuvre la vente notariale interactive. D'autres, comme ce notaire de

* Enquête menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers en avril 2016.



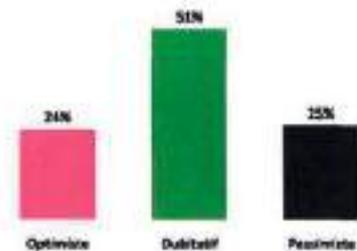
l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service.

IV. LORSQUE VOUS PENSEZ À L'AVENIR, ÊTES-VOUS PLUTÔT DUBITATIF ? OUI OI % |||||
Qu'advieront les notaires et négociateurs immobiliers dans les années à venir ? Plus de la moitié des sondés sont sceptiques quant à l'avenir de la profession. Pour le reste du panel, les pessimistes et les optimistes sont à nombre égal. Une fleur d'espoir est permise...

Une des solutions envisagée pour permettre aux notaires de revaloriser la profession est l'adhésion à un groupement de négociation (40 %). Dans certains cas, c'est la création d'un GIE Expertise entre notaires qui est à l'ordre du jour, « pour une émulation de cette activité et un effet Club ». À chaque fois, la spécialisation et la compétence sont les meilleures réponses à la concurrence.



Source : immobilier.com
2016-1800



Semaine européenne du développement durable

Île-de-France |||||

SEMAINE EUROPEENNE DU DEVELOPPEMENT DURABLE
30 MAI - 5 JUIN

Val-d'Oise, 30 mai/5 juin 2016

Du 30 mai au 5 juin a eu lieu la « semaine européenne du développement durable » dans toute la France et en Europe. Le département du Val-d'Oise a choisi un thème axé autour de « la démocratie participative ».

Le thème choisi par la France pour cette quatorzième édition s'est naturellement inscrit dans la continuité de la COP21. Dans ce cadre, elle était en adéquation avec les critères européens qui imposent une « mobilisation citoyenne et la lutte contre le réchauffement climatique ». Le département du Val-d'Oise a misé sur « la démocratie participative ». Un choix qui a rassemblé et fédéré les Valdoisiens autour de sujets d'économie, de développement durable, de climat...
Toute la semaine, plusieurs événements, illustrant différentes formes d'actions de démocratie participative dans le Val-d'Oise ont été proposés par la direction départementale du Val-d'Oise avec la préfecture, le Conseil d'Architecture, d'Urbanisme et d'Environnement, le Parc Naturel Régional du Vexin Français et le pôle ressources Ville

et Développement Social. « L'objectif est de valoriser les pratiques locales sous forme de retours d'expérience et de témoignages et aussi d'encourager de nouvelles initiatives », précise le communiqué de la préfecture.
La soirée de lancement de l'édition, qui se tenait au cinéma Utopia Saint-Ouen l'Aumône a rassemblé 150 personnes, malgré les conditions météorologiques difficiles.
À destination du grand public, des jeunes notamment, mais aussi des professionnels et des collectivités, l'évènement à but pédagogique est l'occasion de manifestations partout en France au cours desquelles différentes structures ont pu présenter leurs actions. Il s'agit, au cours de cette semaine, de sensibiliser le plus grand nombre aux enjeux du développement durable, d'apporter des solutions concrètes pour agir et inciter à l'adoption de comportements responsables.

Au programme dans le Val-d'Oise, cinq jours axés autour des solutions proposées en commun par ses habitants. Vendredi, un évènement intitulé « imagine ton village dans le futur » a été l'occasion, le temps d'un après-midi, d'associer le jeune public à un projet d'urbanisme rural, à partir de l'exemple du Plan Local d'Urbanisme participatif de Vallangouard. Samedi, un grand rendez-vous était organisé avec des représentants du mouvement IC de Cergy et de Pontoise sur les sites Cergy Préfecture, Cergy théâtre et jardin. Repas partagés, récoltes et plantations en commun, autant d'activités qui ont amené les habitants des communes valdoisiennes à se rapprocher les uns des autres pour échanger et partager autour de sujets dont ils sont les premiers acteurs.

Marie-Stéphanie Servos



Politiques & territoires



• Finalement, les notaires sont (presque) ravis de la loi Macron

Les notaires, qui avaient beaucoup combattu leurs nouveaux tarifs instaurés par la loi Macron depuis le 1er mai, voient au final dans cette réforme l'occasion de moderniser leurs pratiques et de renouveler leur image, selon une enquête du site [Immonot](#). Interrogés sur cette réforme, 87 % des professionnels ont affirmé y voir l'occasion pour eux de "rebondir" en travaillant autrement, par une diversification et une solidarité accrues, une "fédération en réseaux et la négociation immobilière".

"La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire", a estimé un professionnel des Bouches-du-Rhône, écrit Immonot. Pour un autre, basé en Indre-et-Loire, "le notariat doit valoriser et vendre ses compétences".

Les trois quarts des professionnels interro-

gés (75 %) affirment ainsi avoir l'intention de modifier le fonctionnement de leur étude. "Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille", rapporte Immonot, passant par une "démarche qualité", un "regroupement avec d'autres études" et l'utilisation de nouvelles technologies telles que l'acte authentique électronique.

Aussi, 67 % des notaires interrogés prévoient de développer de nouvelles activités, en conciliant par exemple la négociation de biens immobiliers avec l'expertise et la gérance.

"D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service", écrit Immonot. L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril.



LOGEMENT // Dans un environnement où transactions et prix repartent à la hausse, peut-on se permettre désormais d'acheter – plus grand, par exemple – avant de vendre ? Explications

Immobilier : faut-il acheter avant de vendre ?

Anne-Sophie Vion

 @AnneSophieVION

Vous êtes déjà propriétaire et vous souhaitez changer de logement. Qu'il s'agisse de vendre pour vous agrandir, de plus en plus pertinent avec la baisse des taux (voir ci-contre), ou pour acheter plus petit, ou encore pour vous installer dans une autre ville, vous serez confronté à une opération d'achat-revente immobilière. Celle-ci n'est en effet pas si simple. Dans quel ordre devez-vous procéder ? Que vous décidiez d'acheter ou de vendre en premier, chaque solution présente un certain nombre d'atouts et d'inconvénients.

Dans un contexte où le marché immobilier se reprend, les délais de vente se raccourcissent, les taux des crédits sont au plus bas et les prix repartent à la hausse dans certaines zones, pouvez-vous désormais vous permettre d'acheter avant de vendre, ce qui vous évitera toute une série de désagréments ?

Des risques atténués

De mise dans un marché baissier et tendu, la carte de la prudence, celle qui consisterait à vendre avant d'acheter, s'impose moins aujourd'hui. « Profitant du niveau exceptionnellement attractif des taux d'intérêt, le marché s'est fluidifié au premier trimestre au point que les propriétaires achètent avant de vendre », observent les notaires de Paris-Ile-de-France, dans une conférence du 26 mai dernier.

Alors qu'ils étaient encore, en mars, près des trois quarts à conseiller, pour une opération

d'achat-revente, de vendre en premier un bien avant d'en racheter un autre, les notaires interrogés dans le cadre du baromètre du site Immo-not.com (qui sonde un panel de notaires répartis sur toute la France) sont désormais 50 % à préconiser d'acheter avant de vendre. Estimant, pour la moitié d'entre eux, « que la baisse des prix n'est plus d'actualité », ils argumentent : « Avec des conditions de crédit particulièrement favorables, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient une attitude peu risquée, voire bénéfique lorsque des hausses des prix sont attendues. »

Eviter la case location et le double déménagement

Acheter avant de vendre offre des avantages non négligeables. Vous n'êtes pas forcé de passer par la case location, dont le coût peut s'avérer dissuasif, et vous économisez un déménagement ou un garde-meuble. Vous bénéficiez de temps pour prévoir d'éventuels travaux d'aménagement et de décoration de votre future résidence. Surtout, cette décision peut être motivée par le plaisir de ne pas passer à côté de la maison ou de l'appartement « coup de cœur ».

Cependant, si vous achetez en premier, la règle d'or demeure de ne pas surestimer le prix de l'habitation que vous vendez et de bien jauger le marché, en particulier si vous devez souscrire un crédit relais (voir ci-dessous). Dans toute opération d'achat-revente, la question clef est celle de la valeur réelle des

biens, laquelle détermine tout le montage. Il est recommandé de faire estimer le logement à vendre par plusieurs professionnels, et en même temps de tester le marché sur lequel vous êtes acheteur. Ce qui vous permettra de valider votre budget d'achat.

Vendre en premier

Si vous êtes allergique à l'idée d'un prêt relais ou que vous ne pouvez payer votre nouvelle acquisition sans crédit, commencer par la vente de votre résidence vous épargnera un risque majeur : celui de ne pas trouver d'acheteur dans les délais et de devoir supporter la charge de deux logements en même temps. De plus, comme souvent dans une opération de rachat-revente, on rachète pour plus grand, vous êtes donc en mesure de déterminer le budget précis dont vous disposez pour votre nouvelle acquisition.

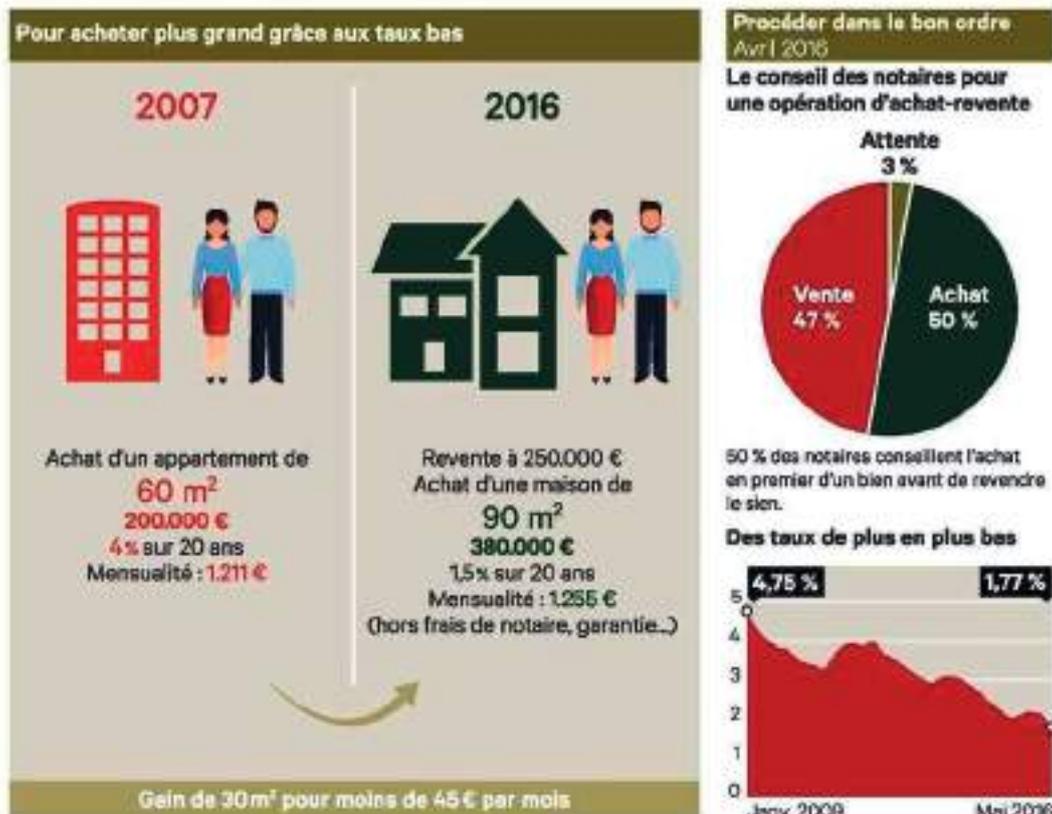
Attention, pour ne prendre aucun risque (comme le désistement de l'acheteur), il est conseillé de signer le compromis de vente du logement que vous achetez après avoir signé l'acte de vente du bien vendu. Cependant, en choisissant de vendre avant d'acheter, vous pouvez vous retrouver pendant plusieurs mois sans logement.

Pour contourner les contraintes psychologiques et financières de la location et de deux déménagements, « il est judicieux d'obtenir un délai plus long que les trois mois



usuels entre la signature du compromis et celle de l'acte de vente auprès de votre acheteur. Ce qui permet de racheter durant cette période allongée et, idéalement, de faire coïncider les deux actes notariaux le même jour », conseille Sandrine Allonier, responsable des relations banques chez Vousfinancer.com. ■

L'achat-revente, mode d'emploi

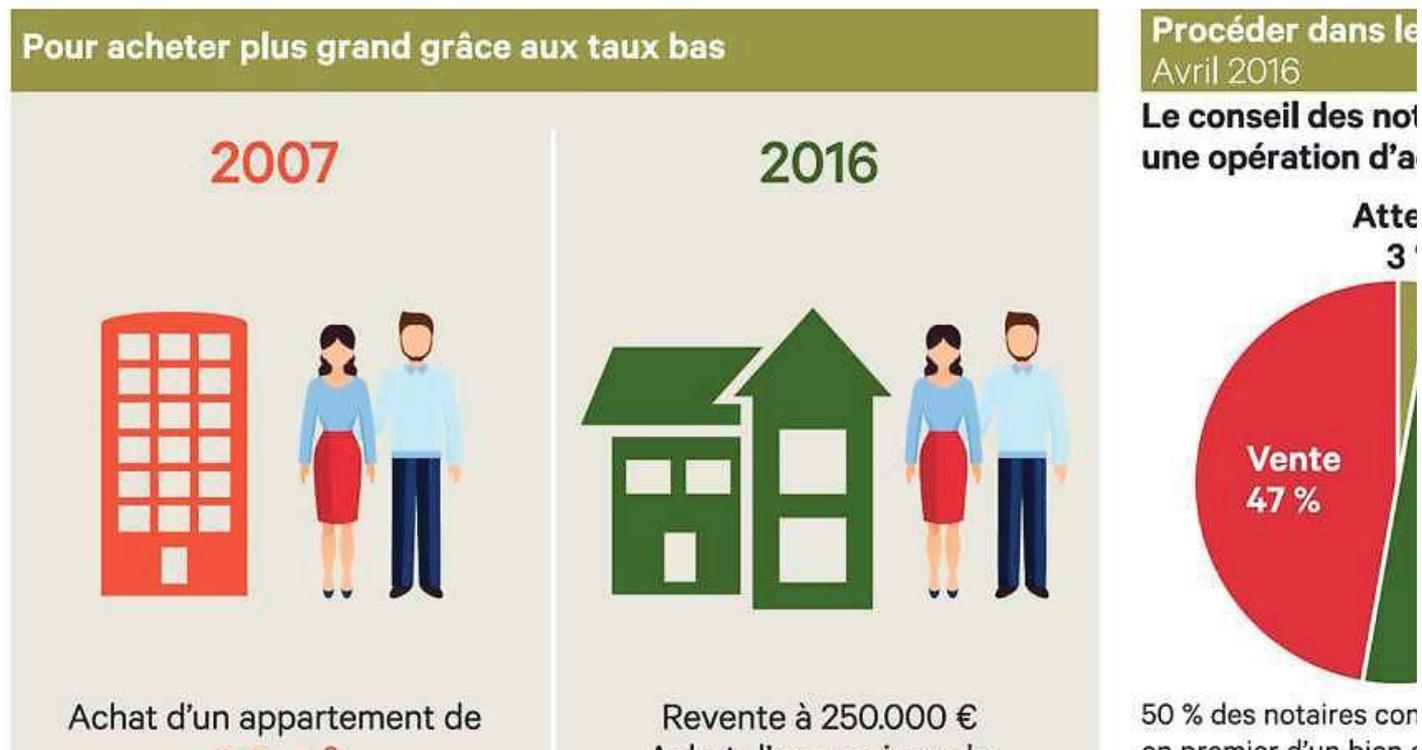


• LES ÉCHOS • / SOURCES: VOUSFINANCER.COM, IMMONDT.COM, CRÉDIT LOGEMENT/CSA



Immobilier : faut-il acheter avant de vendre ?

L'achat-revente, mode d'emploi



Immobilier : faut-il acheter avant de vendre ?

Dans un environnement où transactions et prix repartent à la hausse, peut-on se permettre désormais d'acheter - plus grand, par exemple - avant de vendre ? Explications.

Vous êtes déjà propriétaire et vous souhaitez changer de logement. Qu'il s'agisse de vendre pour vous agrandir, de plus en plus pertinent avec la baisse des taux (voir ci-contre), ou pour acheter plus petit, ou encore pour vous installer dans une autre ville, vous serez confronté à une opération d'achat-revente immobilière. Celle-ci n'est en effet pas si simple. Dans quel ordre devrez-vous procéder ? Que vous décidiez d'acheter ou de vendre en premier, chaque solution présente un certain nombre d'atouts et d'inconvénients.

Dans un contexte où le marché immobilier se reprend, les délais de vente se raccourcissent, les taux des crédits sont au plus bas et les prix repartent à la hausse dans certaines zones, pouvez-vous désormais vous permettre d'acheter avant de vendre, ce qui vous évitera toute une série de désagréments ?

Des risques atténués



[Visualiser l'article](#)

De mise dans un marché baissier et tendu, la carte de la prudence, celle qui consisterait à vendre avant d'acheter, s'impose moins aujourd'hui. « *Profitant du niveau exceptionnellement attractif des taux d'intérêt, le marché s'est fluidifié au premier trimestre au point que les propriétaires achètent avant de vendre* », observent les notaires de Paris-Ile-de-France, dans une conférence du 26 mai dernier .

Alors qu'ils étaient encore, en mars, près des trois quarts à conseiller, pour une opération d'achat-revente, de vendre en premier un bien avant d'en racheter un autre, les notaires interrogés dans le cadre du baromètre du site [Immonot.com](#) (qui sonde un panel de notaires répartis sur toute la France) sont désormais 50 % à préconiser d'acheter avant de vendre. Estimant, pour la moitié d'entre eux, « *que la baisse des prix n'est plus d'actualité* », ils argumentent : « *Avec des conditions de crédit particulièrement favorables, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient une attitude peu risquée, voire bénéfique lorsque des hausses des prix sont attendues.* »

Eviter la case location et le double déménagement

Acheter avant de vendre offre des avantages non négligeables. Vous n'êtes pas forcé de passer par la case location, dont le coût peut s'avérer dissuasif, et vous économisez un déménagement ou un garde-meuble. Vous bénéficiez de temps pour prévoir d'éventuels travaux d'aménagement et de décoration de votre future résidence. Surtout, cette décision peut être motivée par le plaisir de ne pas passer à côté de la maison ou de l'appartement « coup de coeur ».

Cependant, si vous achetez en premier, la règle d'or demeure de ne pas surestimer le prix de l'habitation que vous vendez et de bien jauger le marché, en particulier si vous devez souscrire un crédit relais (voir ci-dessous). Dans toute opération d'achat-revente, la question clef est celle de la valeur réelle des biens, laquelle détermine tout le montage. Il est recommandé de faire estimer le logement à vendre par plusieurs professionnels, et en même temps de tester le marché sur lequel vous êtes acheteur. Ce qui vous permettra de valider votre budget d'achat.

Vendre en premier

Si vous êtes allergique à l'idée d'un prêt relais ou que vous ne pouvez payer votre nouvelle acquisition sans crédit, commencer par la vente de votre résidence vous épargnera un risque majeur : celui de ne pas trouver d'acheteur dans les délais et de devoir supporter la charge de deux logements en même temps. De plus, comme souvent dans une opération de rachat-revente, on rachète pour plus grand, vous êtes donc en mesure de déterminer le budget précis dont vous disposez pour votre nouvelle acquisition.

Attention, pour ne prendre aucun risque (comme le désistement de l'acheteur), il est conseillé de signer le compromis de vente du logement que vous achetez après avoir signé l'acte de vente du bien vendu. Cependant, en choisissant de vendre avant d'acheter, vous pouvez vous retrouver pendant plusieurs mois sans logement.

Pour contourner les contraintes psychologiques et financières de la location et de deux déménagements, « *il est judicieux d'obtenir un délai plus long que les trois mois usuels entre la signature du compromis et celle de l'acte de vente auprès de votre acheteur. Ce qui permet de racheter durant cette période allongée et, idéalement, de faire coïncider les deux actes notariaux le même jour* », conseille Sandrine Allonier, responsable des relations banques chez Vousfinancer.com.



LUBERSAC

Les footballeurs ont reçu leur prochain maillot



Les footballeurs ont entrenné leur nouveau maillot lors de la photo de fin d'année.

Photo DR

Lors du dernier entraînement, les joueurs de Auvézère 19 ont eu la surprise de porter le nouvel équipement de la saison prochaine pour la photo de fin de saison.

Trois partenaires ont aidé pour ce nouvel équipement : Super U (Lubersac), Immonot (Pompador) et Sporco Design

(St-Yrieix).

La soirée s'est terminée autour d'un barbecue organisé par les joueurs et les dirigeants.

La reprise est fixée au 30 juillet avec le coach F. Leclair.

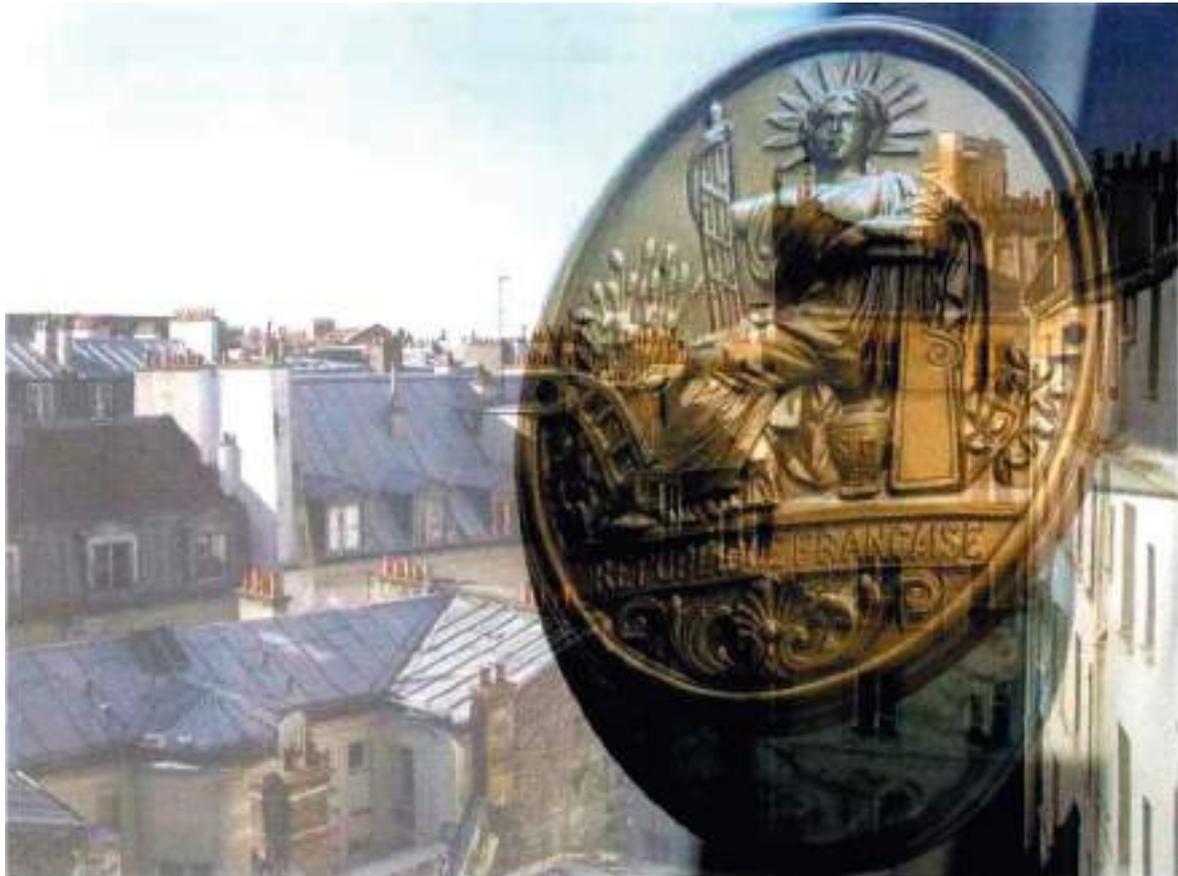
A noter, le samedi 11 juin, un tournoi de sixte est organisé à Saint-Sornin-Lavolps à partir de 14 h.



Loi Macron : les notaires comptent diversifier leur activité

Stéphanie Odéon

09 Juin 2016



notaires immeuble © MAP

Avec l'entrée en vigueur de la loi Macron et des nouveaux tarifs des frais de notaires, ces derniers sont bien décidés à ne pas baisser les bras et comptent même diversifier et moderniser leur activité.

Depuis le 1er mai 2016, les nouveaux tarifs des frais de notaires sont entrés en vigueur dans le cadre de la loi Macron. Cette mesure avait suscité de vives réactions chez les professionnels, en raison notamment de la baisse de 1,4% des émoluments et du plafonnement à 10% du prix pour les transactions de faible montant. Le site [Immonot](#), dédié à l'immobilier des notaires, a réalisé une étude, publiée le 3 juin 2016, pour savoir ce que pensent les intéressés.

Il en ressort que face à ces changements, la profession ne compte pas se laisser abattre. 87% des notaires interrogés estiment en effet que la profession a les moyens de rebondir. Certains voient même une *"exceptionnelle opportunité de revoir la façon de travailler et de renouveler l'image du notaire"*, d'autres que *"la profession doit valoriser et vendre ses compétences"*.

Suite à l'application de la loi Macron, 75% des sondés entendent modifier le fonctionnement de leur étude. Trois actions se détachent : la réflexion sur la démarche qualité pour *"gagner en productivité tout en réduisant le coût de production"*, le regroupement avec d'autres études afin de mutualiser les



compétences et les salariés, et le développement des nouvelles technologies pour diminuer le prix de revient des actes.

Diversifier les activités

Ainsi, 67% des notaires interrogés pensent développer de nouvelles activités dans la **négociation immobilière** (45%), l'**expertise** (42%), la **gestion de patrimoine** (39%), le **droit des affaires** (36%), la **médiation** (16%), le **droit rural** (9%) ou dans d'autres secteurs (10%).

La négociation immobilière est perçue comme un "*véritable tremplin*". L'étude cite un des notaires : "*les clients apprécient la qualité des conseils immobiliers des négociateurs qui ne se bornent pas à être de simples vendeurs, mais qui analysent les besoins, conseillent et sont connaisseurs des techniques de construction. Cela permet de générer de nouveaux clients par bouche à oreille*".

Enfin, s'ils ne comptent pas baisser les bras, 51% des notaires sondés sont toutefois sceptiques quant à l'avenir de la profession, 24% sont optimistes et 25% pessimistes. L'enquête a été menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers au mois d'avril. La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 personnes et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon les chiffres fournis par le Conseil supérieur du notariat (CSN).



Immobilier : faut-il acheter avant de vendre ?

Dans un environnement où transactions et prix repartent à la hausse, peut-on se permettre désormais d'acheter - plus grand, par exemple - avant de vendre ? Explications.

Vous êtes déjà propriétaire et vous souhaitez changer de logement. Qu'il s'agisse de vendre pour vous agrandir, de plus en plus pertinent avec la baisse des taux (voir ci-contre), ou pour acheter plus petit, ou encore pour vous installer dans une autre ville, vous serez confronté à une opération d'achat-revente immobilière. Celle-ci n'est en effet pas si simple. Dans quel ordre devrez-vous procéder ? Que vous décidiez d'acheter ou de vendre en premier, chaque solution présente un certain nombre d'atouts et d'inconvénients.

Dans un contexte où le marché immobilier se reprend, les délais de vente se raccourcissent, les taux des crédits sont au plus bas et les prix repartent à la hausse dans certaines zones, pouvez-vous désormais vous permettre d'acheter avant de vendre, ce qui vous évitera toute une série de désagréments ?

Des risques atténués

De mise dans un marché baissier et tendu, la carte de la prudence, celle qui consisterait à vendre avant d'acheter, s'impose moins aujourd'hui. « *Profitant du niveau exceptionnellement attractif des taux d'intérêt, le marché s'est fluidifié au premier trimestre au point que les propriétaires achètent avant de vendre* », observent les notaires de Paris-Ile-de-France, dans une conférence du 26 mai dernier .

Alors qu'ils étaient encore, en mars, près des trois quarts à conseiller, pour une opération d'achat-revente, de vendre en premier un bien avant d'en racheter un autre, les notaires interrogés dans le cadre du baromètre du site [Immonot.com](#) (qui sonde un panel de notaires répartis sur toute la France) sont désormais 50 % à préconiser d'acheter avant de vendre. Estimant, pour la moitié d'entre eux, « *que la baisse des prix n'est plus d'actualité* », ils argumentent : « *Avec des conditions de crédit particulièrement favorables, se porter acquéreur d'un autre bien avant de revendre le sien devient une attitude peu risquée, voire bénéfique lorsque des hausses des prix sont attendues.* »

Eviter la case location et le double déménagement

Acheter avant de vendre offre des avantages non négligeables. Vous n'êtes pas forcé de passer par la case location, dont le coût peut s'avérer dissuasif, et vous économisez un déménagement ou un garde-meuble. Vous bénéficiez de temps pour prévoir d'éventuels travaux d'aménagement et de décoration de votre future résidence. Surtout, cette décision peut être motivée par le plaisir de ne pas passer à côté de la maison ou de l'appartement « coup de coeur ».

Cependant, si vous achetez en premier, la règle d'or demeure de ne pas surestimer le prix de l'habitation que vous vendez et de bien jauger le marché, en particulier si vous devez souscrire un crédit relais (voir ci-dessous). Dans toute opération d'achat-revente, la question clef est celle de la valeur réelle des biens, laquelle détermine tout le montage. Il est recommandé de faire estimer le logement à vendre par plusieurs professionnels, et en même temps de tester le marché sur lequel vous êtes acheteur. Ce qui vous permettra de valider votre budget d'achat.

Vendre en premier

Si vous êtes allergique à l'idée d'un prêt relais ou que vous ne pouvez payer votre nouvelle acquisition sans crédit, commencer par la vente de votre résidence vous épargnera un risque majeur : celui de ne pas trouver d'acheteur dans les délais et de devoir supporter la charge de deux logements en même temps. De plus,

patrimoine.lesechos.fr
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

comme souvent dans une opération de rachat-revente, on rachète pour plus grand, vous êtes donc en mesure de déterminer le budget précis dont vous disposez pour votre nouvelle acquisition.

Attention, pour ne prendre aucun risque (comme le désistement de l'acheteur), il est conseillé de signer le compromis de vente du logement que vous achetez après avoir signé l'acte de vente du bien vendu. Cependant, en choisissant de vendre avant d'acheter, vous pouvez vous retrouver pendant plusieurs mois sans logement.

Pour contourner les contraintes psychologiques et financières de la location et de deux déménagements, « *il est judicieux d'obtenir un délai plus long que les trois mois usuels entre la signature du compromis et celle de l'acte de vente auprès de votre acheteur. Ce qui permet de racheter durant cette période allongée et, idéalement, de faire coïncider les deux actes notariaux le même jour* », conseille Sandrine Allonier, responsable des relations banques chez Vousfinancer.com.

Loi Macron : Quel avenir pour les notaires et négociateurs immobiliers ?



Crédit photo : www.immonot.com

Les nouveaux tarifs des frais de notaire, réglementés par la loi Macron, sont entrés en vigueur le 1er mai. La mesure a suscité de nombreuses réactions au sein de la profession. Immonot, spécialiste de l'immobilier notarial, a mené l'enquête pour faire un point sur l'état d'esprit des notaires post-Macron*.

Les nouveaux tarifs des frais de notaire vont engendrer une baisse des émoluments de 1,4%, à laquelle il faut ajouter un plafonnement de 10% du prix pour les transactions de faible montant, ce qui réduit considérablement la rémunération des notaires.

Pour la grosse majorité des notaires interrogés (87%), il n'est pas question de baisser les bras : le notariat a les moyens de rebondir. « *La réforme est une exceptionnelle opportunité de revoir notre façon de travailler et de renouveler l'image du notaire* », écrit un notaire des Bouches-du-Rhône. Un notaire d'Indre-et-Loire estime quant à lui que le notariat doit « *valoriser et vendre ses compétences !* ». Sur le plan pratique, beaucoup misent sur la diversification. Pour d'autres, la solution passe notamment par une solidarité accrue, la fédération en réseaux et la négociation immobilière.

Les trois quarts des professionnels sondés entendent bouger les lignes dans leur étude notariale. Si certains en sont encore au stade de la discussion avec leurs collaborateurs ou attendent pour évaluer l'impact de la Loi, d'autres ont déjà mis au point un plan de bataille.

On retrouve principalement la volonté de mettre en place une démarche qualité pour « *gagner en productivité tout en réduisant le coût de fabrication* ». « *Nous allons revoir toutes nos procédures et exploiter toutes les ressources de l'étude* », témoigne un notaire du Finistère. De son côté, un notaire du Gard mise sur une meilleure gestion du standard pour optimiser le temps de travail de ses collaborateurs.

Une autre voie consiste à opérer un regroupement avec d'autres études. Une notaire de Savoie y voit ainsi un bon moyen pour « *mutualiser les compétences et les salariés* ». Cela permettra, ajoute son confrère de la Nièvre, « *de diminuer le prix de revient des actes* ».

www.mon-immeuble.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Autre point fort à développer l'exploitation des nouvelles technologies, avec la modernisation et le développement du système de production, l'acte authentique électronique, voire la mise en place d'un serveur de travail à distance.

45 % des notaires interrogés ont aussi dans l'idée de développer de nouvelles activités alors que la négociation immobilière est perçue comme un véritable tremplin. « *Les clients apprécient la qualité des conseils immobiliers des négociateurs qui ne se bornent pas à être de simples vendeurs, mais qui analysent les besoins, conseillent et sont connaisseurs des techniques de construction. Cela permet de générer de nouveaux clients par bouche à oreille* », explique un notaire du Morbihan. Ceux qui, comme ici en Creuse, avaient « *délaissé la négo au profit de la rédaction d'actes* », entendent revenir à leurs premières amours et mettre en place un « *réel* » service. « *Je vais tenter de faire plus de négo et essayer d'avoir une meilleure visibilité sur internet. La création de mon site est d'ailleurs en cours* », écrit un notaire du Loir-et-Cher.

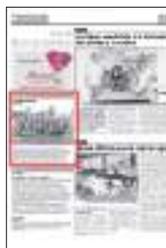
Certains négociateurs « *pratiquants* » veulent redéployer leur service, en conciliant la négociation avec l'expertise et la gérance. Beaucoup envisagent de mettre en œuvre la vente notariale interactive. D'autres, comme ce notaire de l'Allier, projettent d'embaucher un négociateur supplémentaire pour booster leur service.

Qu'advieront les notaires et négociateurs immobiliers dans les années à venir ? Plus de la moitié des sondés sont sceptiques quant à l'avenir de la profession. Pour le reste du panel, les pessimistes et les optimistes sont à nombre égal. Une lueur d'espoir est permise...

Une des solutions envisagée pour permettre aux notaires de revaloriser la profession est l'adhésion à un groupement de négociation (40%). Dans certains cas, c'est la création d'un GIE Expertise entre notaires qui est à l'ordre du jour, « *pour une émulation de cette activité et un effet Club* ». A chaque fois, la spécialisation et la compétence sont les meilleures réponses à la concurrence.

**Enquête menée auprès de 108 notaires et négociateurs immobiliers en avril 2016*

Source : www.immonot.com



● CLIC-CLAC

ST-SORNIN-LAVOLPS
Football

Aujourd'hui, tournoi de sixte à St-Sornin-Lavolps à partir de 14h. Lors du dernier entraînement, les joueurs de Auvézère 19 ont eu la surprise de porter le nouvel équipement de la saison prochaine pour la photo de fin de saison. Trois partenaires ont coopéré : Super U (Lubersac), Immonot (Pompadour) et Sporco Design (St-Yrieix). La soirée s'est terminée autour d'un barbecue organisé par les joueurs et dirigeants. Reprise le 30 juillet avec le coach F. Leclair.



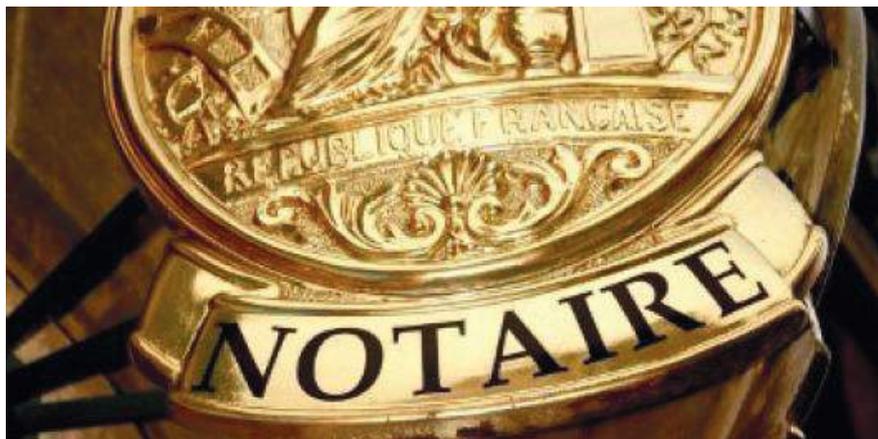
« Vendu par mon notaire »

Profitant du congrès, les notaires ont présenté le nouveau site Internet fédérateur de leur réseau immobilier : immobilier.notaires.fr, sous le label « A vendre » ou « Vendu par mon notaire ».

Initié en 2008, ce réseau unifie les « négociateurs » sous une seule et même bannière, qui regroupe aujourd'hui 1 800 notaires, porteurs de quelques 110 000 annonces immobilières. Sans structure juridique à ce jour, le réseau d'offices négociateurs possède cependant un bureau et un président, M^e Jean Dugor, notaire à Auray (56) et propose des formations ainsi qu'un « meilleur service clients ».

Soutenue par le CSN, cette initiative est à rapprocher de celle privée d'immonot.fr, également soutenue par des notaires. ■

La négociation immobilière notariale mise en avant



Les offices notariaux veulent accentuer leur présence sur le créneau de la négociation immobilière. Deux sites internet leur permettent de développer des ventes interactives

Alors que le 112e Congrès des Notaires de France consacré à la propriété immobilière s'achève à peine, le Conseil Supérieur du Notariat annonce dans un communiqué que la profession lance son propre réseau national : immobilier.notaires®. Fort du constat que près d'un office notarial sur deux pratique la négociation immobilière, l'objectif est «*d'unir les offices négociateurs sous une même bannière afin d'affirmer l'expertise des notaires en négociation immobilière*», indique le communiqué. Le site Immobilier.notaires.fr revendique la parution de 115.000 annonces, en progression de plus de 30 % depuis un an.

Cette mise en avant des compétences notariales en matière de négociation s'inscrit dans un contexte de baisse de leurs émoluments à la suite de l'adoption de la loi Macron. Un environnement qui pousse de nombreuses études à se réorganiser pour se diversifier. Dans un sondage récent, le site immobilier notarial [Immonot.com](#) indique que pour 45 % des notaires interrogés «*la négociation immobilière est perçue comme un tremplin*» qui permet de générer de nouveaux clients par le bouche-à-oreille. Très présents dans le Nord et l'Ouest de la France, les services de négociation immobilière font actuellement l'objet de regroupements en réseaux. 40 % des notaires interrogés dans l'étude d'[Immonot](#) pensent que l'adhésion à un groupement de négociation est une solution pour revaloriser la profession.

Qu'il s'agisse du site Immobilier.notaires.fr ou de celui d'[Immonot](#), l'objectif est de mettre en avant des mises en vente spécifiques au notariat. Si la vente aux enchères est généralement bien identifiée par le grand public, les sites mentionnés veulent développer les ventes interactives. Lancées il y a cinq ans sur le site [Immonot](#), ces ventes bénéficient d'un site dédié : 36h-immo.com. Sur le site Immobilier.notaires.fr, on les trouve sous la mention Immo-Interactif®.

A mi-chemin entre la transaction classique et une vente aux enchères, la vente interactive est censée réduire les délais de transaction à moins de deux mois. Le vendeur contacte son notaire qui expertise la valeur du bien en fonction de ses bases de données. Cette offre de vente est ensuite diffusée sur les sites. Un acheteur intéressé peut effectuer une visite en contactant le notaire. Il doit toutefois s'inscrire sur le site (après agrément du notaire) pour participer à la vente. Le vendeur sélectionne l'offre qui lui convient le mieux. Il signe le compromis de vente chez le notaire et la suite de la procédure se déroule comme une vente traditionnelle.

www.agefiactifs.com
Pays : France
Dynamisme : 22



[Visualiser l'article](#)

<http://www.ht-immobilier.com/article23/immobilier-les-francais-connaissent-ils-bien-les-frais-dacquisition>

Immobilier : les Français connaissent-ils bien les frais d'acquisition ?

Comment acheter un bien immobilier sans se tromper ? Immonot.com a testé les connaissances des internautes en matière de frais d'acquisition*.

Dans l'ensemble, les 900 répondants du quiz s'en sortent plutôt bien : le taux de bonnes réponses est majoritaire pour trois des cinq questions. **Le sujet le mieux maîtrisé concerne l'achat dans l'immobilier neuf** : près de 83% des personnes interrogées savent que les frais d'acquisition sont plus faibles que dans l'ancien. Autre point notable : **deux tiers des répondants sont informés que seule une partie des frais versés au notaire lui reviennent directement**, contrairement à certaines idées reçues.

A l'inverse, **les nouveaux honoraires de négociation de la profession notariale, suite à la loi Macron, sont encore méconnus du grand public** : 58,26% pensent qu'ils sont toujours réglementés. L'achat de parts de SCPI (Société civile de placement immobilier) est également source d'incertitudes, car plus de la moitié du panel ignore qu'il n'y a pas de frais d'acte à payer.

1- Si j'achète dans le neuf, les frais d'acquisition sont moins élevés que dans l'ancien

82,77 % ont répondu « vrai »
17,23 % ont répondu « faux »

Réponse : vrai

Les frais d'acquisition des logements neufs, commercialisés en VEFA (Vente en l'état futur d'achèvement) s'avèrent bien plus avantageux que pour une transaction immobilière dans l'ancien. Ils représentent 2 à 3 % du prix d'acquisition du bien, au lieu de 7 à 8 % dans l'immobilier ancien.

2 - Lorsque je vends, je régularise des frais liés à la transaction

39,96 % ont répondu « vrai »
60,04 % ont répondu « faux »

Réponse : faux

Le vendeur ne doit acquitter aucun frais résultant de la vente de son bien. Néanmoins, les biens immobiliers autres que la résidence principale demeurent soumis à l'impôt sur la plus-value. Rappelons qu'elle représente une imposition de 18 % - assortie d'abattements - jusqu'à 22 ans de détention, et des prélèvements sociaux de 16,50 % durant 30 ans.

3 - Lorsque j'achète avec mon notaire, les honoraires de négociation ne sont plus réglementés

41,74 % ont répondu « vrai »

58,26 % ont répondu « faux »

Réponse : vrai

Cette nouvelle disposition résulte de la loi Macron, qui vient notamment de revisiter les règles d'exercice des professions réglementées. Les notaires voient leurs tarifs quelque peu réformés. Les changements concernent les honoraires de négociation à régler au notaire, lorsque ce dernier se positionne en tant qu'intermédiaire immobilier. Auparavant équivalent à 5 % du prix du bien jusqu'à 45 735 € et à 2,5 % au-delà de cette tranche, les honoraires peuvent désormais être librement fixés par les notaires.

4 - Lorsque je signe chez le notaire, je règle des frais qui lui reviennent intégralement

34,67 % ont répondu « vrai »

65,33 % ont répondu « faux »

Réponse : faux

Si les frais dits "de notaire" représentent un budget non négligeable lors de l'achat d'un bien (7 à 8 % du prix dans l'ancien), il faut savoir que le notaire ne perçoit qu'une faible part de cette somme. En effet, plus de 80 % des frais de notaire sont des taxes perçues par l'État et les collectivités locales. Ces frais d'acquisition comprennent :

- les impôts et les taxes versés au Trésor public ;
- les frais et débours représentant les sommes acquittées par le notaire pour le compte de son client ;
- la rémunération proprement dite du notaire, correspondant aux émoluments.

5 - Lorsque j'achète des parts de SCPI, je ne paie pas de frais d'acte

42,55% ont répondu « vrai »

57,45 % ont répondu « faux »

Réponse : vrai

...mais il faut prévoir des frais de souscription, qui varient entre 5 et 15 % du prix d'émission de la part de SCPI. Ce placement, également appelé "pierre papier", consiste à acheter des parts dans des immeubles, généralement de bureaux.

**Quiz réalisé sur le site web d'Immonot.com sur la période du 16 mai au 8 juin 2016 auprès d'un panel de 900 répondants*





Immobilier: les frais d'acquisition n'auront plus aucun secret pour VOUS

BFM BUSINESS BFM Business



Le site [Immonot.com](#) a testé 900 internautes sur leurs connaissances lors d'un achat immobilier. S'ils s'en sortent plutôt bien, un sujet en particulier leur parle davantage.

Selon un sondage réalisé par [Immonot.com](#), 60% des internautes interrogés sur leurs connaissances en matière de frais d'acquisition sont au courant que seul l'acheteur supporte les coûts liés à l'achat d'un bien immobilier. C'est ce qu'on appelle, injustement d'ailleurs, **les frais de notaires**. Car en réalité, ce que perçoivent les études notariales correspond aux "droits d'enregistrement", qui ne représentent qu'une faible part de cette somme.

En effet, plus de 80% des frais de notaires sont des taxes perçues par l'État et les collectivités locales. La rémunération des notaires proprement dite est appelée émoluments. Le pourcentage de rémunération qui permet d'en établir le calcul a très légèrement baissé, passant de 0,825% à 0,814%.

Mais il y a une autre question que les ménages ne maîtrisent pas encore parfaitement: celle des honoraires de négociation, qui ne doivent pas être confondus avec les autres sommes payées au notaire lors d'une transaction immobilière, rappelle le site.

L'achat dans l'immobilier neuf, sujet le mieux maîtrisé

Dans un récent sondage, bon nombre d'études notariales ont récemment exprimé leur volonté de renforcer leurs compétences dans le domaine de la négociation, considérée comme une opportunité pour développer de nouvelles activités après la baisse de leurs tarifs.

Ainsi, à peine 42% des sondés étaient au courant que ces honoraires de négociation n'étaient plus réglementés depuis son... Lire la suite sur BFM Business

www.lavieimmo.com
Pays : France
Dynamisme : 0



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Les frais de notaires n'auront plus aucun secret pour vous



Immonot.com a testé les connaissances des internautes en matière de frais d'acquisition (©dr)
Le site Immonot.com a testé 900 internautes sur leurs connaissances lors d'un achat immobilier. S'ils s'en sortent plutôt bien, un sujet en particulier leur parle davantage.

(LaVieImmo.com) - Selon un sondage réalisé par Immonot.com, 60% des internautes interrogés sur leur niveau de connaissance en matière de frais d'acquisition savent que seul l'acheteur supporte les coûts liés à l'achat d'un bien immobilier. C'est ce qu'on appelle, injustement d'ailleurs, les frais de notaires. Car en réalité, ils correspondent aux "droits d'enregistrement", qui ne représentent qu'une faible part de cette somme.

A lire aussi

Baisse des frais de notaire : qu'est ce qui va vraiment changer ?

Le plan de bataille des notaires après la baisse de leurs tarifs

En effet, plus de 80% des frais de notaires sont des taxes perçues par l'État et les collectivités locales. La rémunération des notaires proprement dite est appelée émoluments. Le pourcentage de rémunération qui permet d'en établir le calcul a très légèrement baissé, passant de 0,825% à 0,814%.

Mais il y a une autre question que les ménages ne maîtrisent pas encore parfaitement : celle des honoraires de négociation, qui ne doivent pas être confondus avec les autres sommes payées au notaire lors d'une transaction immobilière, rappelle le site immobilier notarial.

L'achat dans l'immobilier neuf, sujet le mieux maîtrisé

Dans un récent sondage, bon nombre d'études notariales ont récemment exprimé leur volonté de renforcer leurs compétences dans le domaine de la négociation, considérée comme une opportunité pour développer de nouvelles activités après la baisse de leurs tarifs.

Ainsi, à peine 42% des sondés étaient au courant que ces honoraires de négociation n'étaient plus réglementés depuis son application par la loi Macron. Auparavant équivalents à 5% du prix du bien jusqu'à 45.735 euros et à 2,5% au-delà de cette tranche, ils peuvent désormais être librement fixés par les notaires.

www.lavieimmo.com
Pays : France
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

En revanche, il y a un point sur lequel les Français sont presque incollables. Le sujet le mieux maîtrisé concerne l'achat dans l'immobilier neuf : près de 83% des personnes interrogées savent que les frais d'acquisition sont plus faibles que dans l'ancien, ajoute Immonot. Ils représentent en effet 2 à 3% du prix d'acquisition d'un bien acheté sur plan, c'est-à-dire commercialisé en VEFA (Vente en l'état futur d'achèvement), au lieu de 7 à 8% dans l'ancien.



Immobilier: les frais d'acquisition n'auront plus aucun secret pour VOUS

Selon un sondage réalisé par [Immonot.com](#), 60% des internautes interrogés sur leurs connaissances en matière de frais d'acquisition sont au courant que seul l'acheteur supporte les coûts liés à l'achat d'un bien immobilier. C'est ce qu'on appelle, injustement d'ailleurs, les frais de notaires. Car en réalité, ce que perçoivent les études notariales correspond aux "droits d'enregistrement", qui ne représentent qu'une faible part de cette somme.

En effet, plus de 80% des frais de notaires sont des taxes perçues par l'État et les collectivités locales. La rémunération des notaires proprement dite est appelée émoluments. Le pourcentage de rémunération qui permet d'en établir le calcul a très légèrement baissé, passant de 0,825% à 0,814%.



© Fournis par BFMNews

Mais il y a une autre question que les ménages ne maîtrisent pas encore parfaitement: celle des honoraires de négociation, qui ne doivent pas être confondus avec les autres sommes payées au notaire lors d'une transaction immobilière, rappelle le site.

L'achat dans l'immobilier neuf, sujet le mieux maîtrisé

Dans un récent sondage, bon nombre d'études notariales ont récemment exprimé leur volonté de renforcer leurs compétences dans le domaine de la négociation, considérée comme une opportunité pour développer de nouvelles activités après la baisse de leurs tarifs.

Ainsi, à peine 42% des sondés étaient au courant que ces honoraires de négociation n'étaient plus réglementés depuis son application par la loi Macron. Auparavant équivalents à 5% du prix du bien jusqu'à 45.735 euros et à 2,5% au-delà de cette tranche, ils peuvent désormais être librement fixés par les notaires.

En revanche, il y a un point sur lequel les Français sont presque incollables: l'achat dans l'immobilier neuf. Près de 83% des personnes interrogées savent que les frais d'acquisition sont plus faibles que dans l'ancien, ajoute [Immonot](#). Ils représentent en effet 2 à 3% du prix d'acquisition d'un bien acheté sur plan, c'est-à-dire commercialisé en VEFA (Vente en l'état futur d'achèvement), au lieu de 7 à 8% dans l'ancien.



Vie juridique

NOTARIAT

LA PROPRIÉTÉ AU CŒUR DES DÉBATS

Au côté du président, M^e Pierre-Yves Sylvestre et du vice-président Alexandre Thurel, un Nantais expatrié à Lyon depuis plus de 20 ans, trois régionaux étaient fortement impliqués dans cette 112^e édition.

Cheville ouvrière... et pierre angulaire du plus grand rassemblement annuel du notariat, le Lyonnais Pierre-Yves Sylvestre, dans ses propos liminaires, n'a pas manqué de souligner la présence de 257 jeunes notaires et d'une centaine de confrères étrangers, venus de 35 pays, preuve de leur intérêt pour les travaux, mais aussi de leur fidélité au notariat français. Il s'est également attardé sur l'accueil réservé à cette manifestation par les collectivités locales (Ville et Métropole



Pierre-Yves Sylvestre

de Nantes) et régionales (Pays-de-Loire), mais aussi les instances notariales (chambre des notaires de Loire-Atlantique et conseil régional des notaires de la cour d'appel de Rennes). Sur le fond et le thème de

congrès nantais, après un sentiment d'abandon de la part des pouvoirs publics, cette année encore et au cœur de l'actualité, les congressistes se sont penchés sur le thème de la propriété immobilière, en analysant

les imperfections des lois, mais aussi et surtout en proposant des solutions d'évolution législative. « Il faut que le droit continue à répondre aux besoins de la société ». Il en va ainsi de l'évolution de ce domaine dans les 30 prochaines années, tout en sachant que l'accession à la propriété est le souhait, voire le rêve de tout un chacun. Les travaux, insiste le président, se sont donc orientés autour de deux axes forts : la liberté et la contrainte. L'exercice du droit de propriété se trouvant aujourd'hui phagocyté par une multitude de règles qui, peu à peu, risquent de le vider de sa substance. Tout cela étant corroboré par les évolutions à venir, à savoir l'arrivée dans les prochaines décennies d'autres modes de propriété, sans doute plus solidaires et plus collectifs. ■ M.G.

AU FIL DU CONGRÈS

« Vendu par mon notaire »

Profitant du congrès, les notaires ont présenté le nouveau site Internet fédérateur de leur réseau immobilier : www.immobilier.notaires.fr, sous le label « A vendre » ou « Vendu par mon notaire », initié en 2005, ce réseau unit les « négociateurs » sous une seule et même bannière, qui regroupe aujourd'hui 1 800 notaires, porteurs de quelques 150 000 annonces immobilières. Sans structure juridique à ce jour, le réseau d'offices négociateurs possède cependant un bureau et un président, M^e Jean Dugor, notaire à Auray (56) et propose des formations ainsi qu'un « meilleur service clients ». Soutenue par le CSN, cette initiative est à rapprocher de celle privée www.immomat.fr, également soutenue par des notaires.

Journée des associations

Au cours du traditionnel déjeuner des associations et fondations, une convention a été renouvelée pour la 3^e fois entre l'Association France-Générosités représentée par sa présidente Mme Sempeters et Hélène Kraff-Faugère, représentant le Conseil supérieur du notariat, suivie par une vente aux enchères caritative (édition originale du Code civil de 1804, Jérôme de Cote-Rôtie...), qui a permis à la Ligue de protection des oiseaux de se voir attribuer la somme de 9 150 €.

Dans les commissions

Première commission

Le Lyonnais M^e Cédric Pommier, rapporteur de cette commission et son président M^e Vivien Streiff ont planché sur « Etablir et protéger la propriété immobilière », avec au programme la sécurisation des effets du baux, l'encadrement des sanctions relatives aux empiètements minimes involontaires ou encore la consécration des nouveaux droits réels et l'adaptation de la durée de l'usufruit.

Quatrième commission

Pour la première fois, deux notaires femmes, M^{es} Sophie Sabot-Barcet (Haute-Loire) et Violaine Trambouze-Livet (Loire) ont orienté leurs travaux autour de la propriété immobilière : comment sécuriser la mutation d'un immeuble en présence d'un usufruitier successif, démembrement de propriété et immobilier d'entreprise ou encore construction par l'usufruitier sur un terrain démembré. Une commission originale, car orientée sur des cas pratiques.



Quiz Immobilier : les Français connaissent-ils bien les frais d'acquisition ?

Comment acheter un bien immobilier sans se tromper ? Immonot.com a testé les connaissances des internautes en matière de frais d'acquisition*. Dans l'ensemble, les 900 répondants du quiz s'en sortent plutôt bien : le taux de bonnes réponses est majoritaire pour trois des cinq questions. Le sujet le mieux maîtrisé concerne l'achat dans l'immobilier neuf : **83% des personnes interrogées savent que les frais d'acquisition sont plus faibles que dans l'ancien.**

Autre point notable : deux tiers des répondants sont informés que seule une partie des frais versés au notaire lui reviennent directement, contrairement à certaines idées reçues.

A l'inverse, les nouveaux honoraires de négociation de la profession notariale, suite à la loi Macron, sont encore méconnus du grand public : 58,26% pensent qu'ils sont toujours réglementés. L'achat de parts de SCPI est également source d'incertitudes, car plus de la moitié du panel ignore qu'il n'y a pas de frais d'acte à payer.

1/ Si j'achète dans le neuf, les frais d'acquisition sont moins élevés que dans l'ancien

- 82,77% ont répondu « vrai »
- 17,23% ont répondu « faux »

Réponse : *vrai*

Les frais d'acquisition des logements neufs, commercialisés en VEFA (Vente en l'état futur d'achèvement) s'avèrent bien plus avantageux que pour une transaction immobilière dans l'ancien. Ils représentent 2 à 3% du prix d'acquisition du bien, au lieu de 7 à 8% dans l'immobilier ancien.

2/ Lorsque je vends, je régularise des frais liés à la transaction

- 39,96% ont répondu « vrai »
- 60,04% ont répondu « faux »

Réponse : *faux*

Le vendeur ne doit acquitter aucun frais résultant de la vente de son bien. Néanmoins, les biens immobiliers autres que la résidence principale demeurent soumis à l'impôt sur la plus-value. Rappelons qu'elle représente une imposition de 18% - assortie d'abattements - jusqu'à 22 ans de détention, et des prélèvements sociaux de 16,50% durant 30 ans.

3/ Lorsque j'achète avec mon notaire, les honoraires de négociation ne sont plus réglementés

- 41,74 % ont répondu « vrai »
- 58,26 % ont répondu « faux »

Réponse : *vrai*

Cette nouvelle disposition résulte de la loi Macron, qui vient notamment de revisiter les règles d'exercice des professions réglementées. Les notaires voient leurs tarifs quelque peu réformés. Les changements concernent les honoraires de négociation à régler au notaire, lorsque ce dernier se positionne en tant qu'intermédiaire immobilier. Auparavant, équivalant à 5% du prix du bien jusqu'à 45 735€ et à 2,5% au-delà de cette tranche, les honoraires peuvent désormais être librement fixés par les notaires.



4/ Lorsque je signe chez le notaire, je règle des frais qui lui reviennent intégralement

- 34,67% ont répondu « vrai »
- 65,33% ont répondu « faux »

Réponse : faux

Si les frais dits "de notaire" représentent un budget non négligeable lors de l'achat d'un bien (7 à 8% du prix dans l'ancien), il faut savoir que le notaire ne perçoit qu'une faible part de cette somme. En effet, plus de 80% des frais de notaire sont des taxes perçues par l'État et les collectivités locales :

- les impôts et les taxes versés au Trésor public
- les frais et débours représentant les sommes acquittées par le notaire pour le compte de son client
- la rémunération proprement dite du notaire, correspondant aux émoluments.

5/ Lorsque j'achète des parts de SCPI, je ne paie pas de frais d'acte

- 42,55% ont répondu « vrai »
- 57,45% ont répondu « faux »

Réponse : vrai

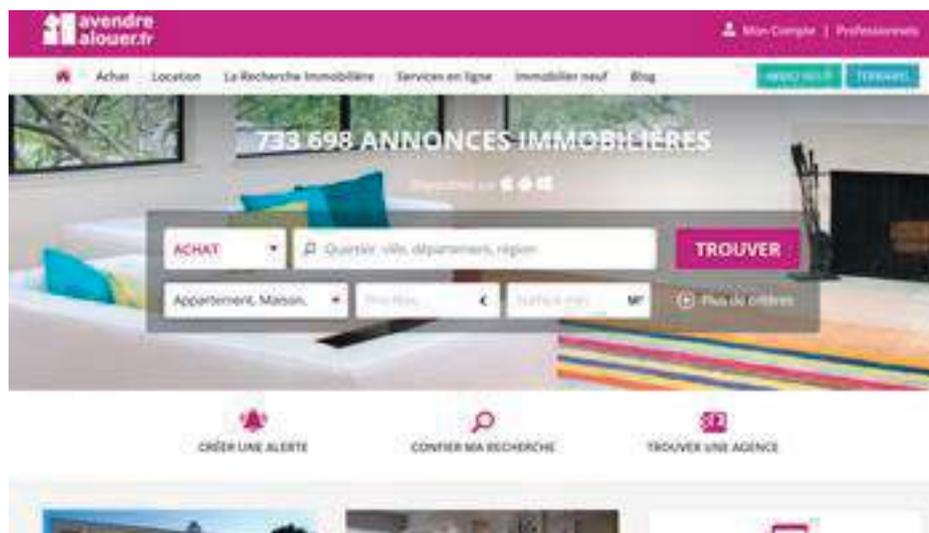
...mais il faut prévoir des frais de souscription, qui varient entre 5 et 15% du prix d'émission de la part de SCPI. Ce placement, également appelé "pierre papier", consiste à acheter des parts dans des immeubles, généralement de bureaux.

**Quiz réalisé sur le site web d'[Immonot.com](http://www.immonot.com) sur la période du 16 mai au 8 juin 2016 .*

<http://www.immonot.com/>

<http://immomat.com/articles/portails-de-petites-annonces/a-vendre-a-louer-s-ouvre-aux-annonces-des-notaires.htm>

A Vendre A Louer s'ouvre aux annonces des notaires



A Vendre A Louer débiterait-il une phase de séduction vis-à-vis des notaires ? Le portail aux 700 000 annonces immobilières vient de signer un partenariat avec le site **Immonot.com**. Un rapprochement gagnant-gagnant qui va permettre à Immonot de donner davantage de visibilité aux annonces des notaires et à A vendre A louer d' étoffer son catalogue de biens.

Les notaires, qui ont lancé, il y a quelques semaines, une vaste campagne de communication, peuvent désormais compter sur A Vendre A Louer pour les aider à réaffirmer leur expertise. Un mois après avoir décidé de revendre le logiciel de transaction de La Boite Immo sous la marque Agilimmo, le portail immobilier annonce un nouveau partenariat, cette fois-ci avec Immonot.com, un site dédié à l'immobilier notarial, qui a déjà signé des accords avec les grands portails du marché, à savoir Le Bon Coin, SeLoger, Logic-Immo.com... *"Par ce partenariat, nous souhaitons rappeler au grand public que les notaires interviennent dans le domaine de la transaction. L'ensemble des ventes et des locations qu'ils effectuent représente même une part de plus en plus importante sur le marché. Leur taux de mandats exclusifs est, par ailleurs, très élevé. C'est en partie du à leur qualité de conseils, au moins égale à celle des agents immobiliers"*, souligne David Brusco, directeur commercial d'A Vendre A Louer. Grâce à cet accord, les notaires ayant un espace personnel sur Immonot.com peuvent désormais diffuser leurs annonces sur A Vendre A Louer et ainsi bénéficier d'une audience complémentaire, *"à des tarifs négociés"*, précise-t-il. Encore confidentiels, ces prix varieront en fonction du volume de biens qu'une étude notariale choisira de valoriser.

80 000 annonces supplémentaires

En diffusant les annonces immobilières des notaires, A Vendre A Louer, qui s'adresse exclusivement aux professionnels, espère étoffer son catalogue d'environ 80 000 annonces supplémentaires. Et pour cause : sur les 2500 études notariales qui pratiquent la transaction en France, environ 1900 publient leurs offres sur Immonot.com. D'ici la fin de l'année, le portail aux 3,5 millions de visites mensuelles table ainsi sur une augmentation de 30 % de son volume d'annonces (comme en 2015). Et ce n'est que le début. Pour offrir aux internautes un choix plus vaste de biens, A Vendre A Louer n'exclut pas de signer d'autres partenariats, cette fois-ci avec les chambres ou les fédérations d'avocats et d'huissiers de justice, eux aussi mandatés pour réaliser des transactions immobilières. En parallèle, la marque de Solocal Group, qui a séduit Immonot "*par sa forte audience sur Paris*", selon son président François-Xavier Duny, espère continuer à convaincre un nombre croissant de professionnels comme d'internautes avec une flopée de nouveaux projets : un site en responsive pour A Vendre A Louer Neuf, une nouvelle version de l'application mobile, l'équipement d'agences immobilières en boîtiers de géolocalisation Beacon, le lancement d'un outil lié à l'email retargeting et le développement d'une offre à l'unité (et non au forfait), plus adaptée aux marchands de biens.

argent.boursier.com

Pays : France

Dynamisme : 0

[Visualiser l'article](#)

Le tour d'Europe des prix de l'immobilier

Dans les pays nordiques, la Suède est le pays le plus cher avec une forte demande de logements qui impacte des prix de l'immobilier...



Le portail de petites annonces immobilières Immonot.com s'est amusé à mettre en concurrence les marchés immobiliers européens à la manière d'un Euro 2016 de l'immobilier. Grâce aux données du réseau d'agences immobilières ERA, cette étude compare notamment les prix de l'immobilier des principaux pays.

France et Angleterre, terres de contrastes

Dans le camp de l'Ouest, la Suisse affiche les prix les plus élevés avec une moyenne de 5 350 €/m², dans un marché qualifié de «*plutôt stable en termes de transactions*». Malgré sa conjoncture économique morose, l'Autriche reste aux avant-postes avec des prix moyens estimés à 3 240 €/m². En attendant le résultat du référendum, l'Angleterre est le pays des extrêmes entre la capitale, Londres, où les prix culminent à plus de 10 000 €/m² contre 2 590 €/m² au plan national. Cette tendance se retrouve aussi en France avec des prix très élevés à Paris (plus de 8 000 €/m²) pour seulement 2 475 €/m² pour l'ensemble du pays. La Belgique quant à elle avoisine les 2 066 €/m² en moyenne. En Allemagne, dont le marché redémarre dans les grandes villes, les prix demeurent raisonnables avec une moyenne nationale de 1 513 €/m².

Au pays de Zlatan

Dans les pays nordiques, la Suède est le pays le plus cher avec une forte demande de logements qui impacte des prix de l'immobilier se situant aux alentours des 2 935 €/m². Au pays de Zlatan Ibrahimovic, Immonot souligne que les prix grimpent dans les grandes villes (plus de 4 440 € à Stockholm) et que l'endettement des ménages monte à un rythme plus élevé que leurs revenus ! En Irlande ou en Islande, des marchés en convalescence, les prix restent bien plus sages, autour de 2 500 €.

argent.boursier.com

Pays : France

Dynamisme : 0

[Visualiser l'article](#)

L'Espagne au tournant

S'agissant des pays méditerranéens, l'Espagne voit ses prix se stabiliser autour de 1 600 € après avoir beaucoup reculé ces dernières années. Immonot rappelle que le désir de propriété reste très fort en Espagne (presque 80% de ménages propriétaires), une donnée encourageante pour la suite. L'Italie se positionne en vrai challenger, puisque les prix y sont encore plus attractifs. Le Portugal affiche aussi un excellent rapport qualité/prix grâce à son prix moyen proche de 1 000 €/m².

La Hongrie à surveiller

Dans les pays de l'Est, la forte reprise du marché immobilier à Budapest (1 070 € pour les appartements) incite les auteurs de l'étude à faire de la Hongrie un des marchés les plus en vue de la zone. En Roumanie, les prix auraient d'ailleurs presque doublé en 10 ans, pour se situer à environ 2 200 €/m² à Bucarest et moitié moins à l'échelle du pays.

Le tour d'Europe des prix de l'immobilier



Le portail de petites annonces immobilières [Immonot.com](#) s'est amusé à mettre en concurrence les marchés immobiliers européens à la manière d'un Euro 2016 de l'immobilier. Grâce aux données du réseau d'agences immobilières ERA, cette étude compare notamment les prix de l'immobilier des principaux pays.

France et Angleterre, terres de contrastes

Dans le camp de l'Ouest, la Suisse affiche les prix les plus élevés avec une moyenne de 5 350 €/m², dans un marché qualifié de «plutôt stable en termes de transactions». Malgré sa conjoncture économique morose, l'Autriche reste aux avant-postes avec des prix moyens estimés à 3 240 €/m². En attendant le résultat du référendum, l'Angleterre est le pays des extrêmes entre la capitale, Londres, où les prix culminent à plus de 10 000 €/m² contre 2 590 €/m² au plan national. Cette tendance se retrouve aussi en France avec des prix très élevés à Paris (plus de 8 000 €/m²) pour seulement 2 475 €/m² pour l'ensemble du pays. La Belgique quant à elle avoisine les 2 066 €/m² en moyenne. En Allemagne, dont le marché redémarre dans les grandes villes, les prix demeurent raisonnables avec une moyenne nationale de 1 513 €/m².

Au pays de Zlatan

Dans les pays nordiques, la Suède est le pays le plus cher avec une forte demande de logements qui impacte des prix de l'immobilier se situant aux alentours des 2 935 €/m². Au pays de Zlatan Ibrahimovic, [Immonot](#) souligne que les prix grimpent dans les grandes villes (plus de 4 440 € à Stockholm) et que l'endettement des ménages monte à un rythme plus élevé que leurs revenus ! En Irlande ou en Islande, des marchés en convalescence, les prix restent bien plus sages, autour de 2 500 €.

L'Espagne au tournant



[Visualiser l'article](#)

S'agissant des pays méditerranéens, l'Espagne voit ses prix se stabiliser autour de 1 600 € après avoir beaucoup reculé ces dernières années. Immonot rappelle que le désir de propriété reste très fort en Espagne (presque 80% de ménages propriétaires), une donnée encourageante pour la suite. L'Italie se positionne en vrai challenger, puisque les prix y sont encore plus attractifs. Le Portugal affiche aussi un excellent rapport qualité/prix grâce à son prix moyen proche de 1 000 €/m².

La Hongrie à surveiller

Dans les pays de l'Est, la forte reprise du marché immobilier à Budapest (1 070 € pour les appartements) incite les auteurs de l'étude à faire de la Hongrie un des marchés les plus en vue de la zone. En Roumanie, les prix auraient d'ailleurs presque doublé en 10 ans, pour se situer à environ 2 200 €/m² à Bucarest et moitié moins à l'échelle du pays.

Le tour d'Europe des prix de l'immobilier



Dans les pays nordiques, la Suède est le pays le plus cher avec une forte demande de logements qui impacte des prix de l'immobilier...

Le portail de petites annonces immobilières [Immonot.com](#) s'est amusé à mettre en concurrence les marchés immobiliers européens à la manière d'un Euro 2016 de l'immobilier. Grâce aux données du réseau d'agences immobilières ERA, cette étude compare notamment les prix de l'immobilier des principaux pays.

France et Angleterre, terres de contrastes

Dans le camp de l'Ouest, la Suisse affiche les prix les plus élevés avec une moyenne de 5 350 €/m², dans un marché qualifié de «*plutôt stable en termes de transactions*». Malgré sa conjoncture économique morose, l'Autriche reste aux avant-postes avec des prix moyens estimés à 3 240 €/m². En attendant le résultat du référendum, l'Angleterre est le pays des extrêmes entre la capitale, Londres, où les prix culminent à plus de 10 000 €/m² contre 2 590 €/m² au plan national. Cette tendance se retrouve aussi en France avec des prix très élevés à Paris (plus de 8 000 €/m²) pour seulement 2 475 €/m² pour l'ensemble du pays. La Belgique quant à elle avoisine les 2 066 €/m² en moyenne. En Allemagne, dont le marché redémarre dans les grandes villes, les prix demeurent raisonnables avec une moyenne nationale de 1 513 €/m².

Au pays de Zlatan

Dans les pays nordiques, la Suède est le pays le plus cher avec une forte demande de logements qui impacte des prix de l'immobilier se situant aux alentours des 2 935 €/m². Au pays de Zlatan Ibrahimovic, [Immonot](#) souligne que les prix grimpent dans les grandes villes (plus de 4 440 € à Stockholm) et que l'endettement des ménages monte à un rythme plus élevé que leurs revenus ! En Irlande ou en Islande, des marchés en convalescence, les prix restent bien plus sages, autour de 2 500 €.



L'Espagne au tournant

S'agissant des pays méditerranéens, l'Espagne voit ses prix se stabiliser autour de 1 600 € après avoir beaucoup reculé ces dernières années. Immonot rappelle que le désir de propriété reste très fort en Espagne (presque 80% de ménages propriétaires), une donnée encourageante pour la suite. L'Italie se positionne en vrai challenger, puisque les prix y sont encore plus attractifs. Le Portugal affiche aussi un excellent rapport qualité/prix grâce à son prix moyen proche de 1 000 €/m².

La Hongrie à surveiller

Dans les pays de l'Est, la forte reprise du marché immobilier à Budapest (1 070 € pour les appartements) incite les auteurs de l'étude à faire de la Hongrie un des marchés les plus en vue de la zone. En Roumanie, les prix auraient d'ailleurs presque doublé en 10 ans, pour se situer à environ 2 200 €/m² à Bucarest et moitié moins à l'échelle du pays.

Crédits photos : Newsweb

Le tour d'Europe des prix de l'immobilier

Le portail de petites annonces immobilières [Immonot.com](#) s'est amusé à mettre en concurrence les marchés immobiliers européens à la manière d'un Euro 2016 de l'immobilier. Grâce aux données du réseau d'agences immobilières ERA, cette étude compare notamment les prix de l'immobilier des principaux pays.

France et Angleterre, terres de contrastes

Dans le camp de l'Ouest, la Suisse affiche les prix les plus élevés avec une moyenne de 5 350 €/m², dans un marché qualifié de «plutôt stable en termes de transactions». Malgré sa conjoncture économique morose, l'Autriche reste aux avant-postes avec des prix moyens estimés à 3 240 €/m². En attendant le résultat du référendum, l'Angleterre est le pays des extrêmes entre la capitale, Londres, où les prix culminent à plus de 10 000 €/m² contre 2 590 €/m² au plan national. Cette tendance se retrouve aussi en France avec des prix très élevés à Paris (plus de 8 000 €/m²) pour seulement 2 475 €/m² pour l'ensemble du pays. La Belgique quant à elle avoisine les 2 066 €/m² en moyenne. En Allemagne, dont le marché redémarre dans les grandes villes, les prix demeurent raisonnables avec une moyenne nationale de 1 513 €/m².

Au pays de Zlatan



© Reuters Le tour d'Europe des prix de l'immobilier

Dans les pays nordiques, la Suède est le pays le plus cher avec une forte demande de logements qui impacte des prix de l'immobilier se situant aux alentours des 2 935 €/m². Au pays de Zlatan Ibrahimovic, [Immonot](#) souligne que les prix grimpent dans les grandes villes (plus de 4 440 € à Stockholm) et que l'endettement des ménages monte à un rythme plus élevé que leurs revenus ! En Irlande ou en Islande, des marchés en convalescence, les prix restent bien plus sages, autour de 2 500 €.

L'Espagne au tournant

S'agissant des pays méditerranéens, l'Espagne voit ses prix se stabiliser autour de 1 600 € après avoir beaucoup reculé ces dernières années. [Immonot](#) rappelle que le désir de propriété reste très fort en Espagne (presque 80% de ménages propriétaires), une donnée encourageante pour la suite. L'Italie se positionne en vrai challenger, puisque les prix y sont encore plus attractifs. Le Portugal affiche aussi un excellent rapport qualité/prix grâce à son prix moyen proche de 1 000 €/m².

La Hongrie à surveiller

www.msn.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Dans les pays de l'Est, la forte reprise du marché immobilier à Budapest (1 070 € pour les appartements) incite les auteurs de l'étude à faire de la Hongrie un des marchés les plus en vue de la zone. En Roumanie, les prix auraient d'ailleurs presque doublé en 10 ans, pour se situer à environ 2 200 €/m² à Bucarest et moitié moins à l'échelle du pays.



L'Euro 2016 des prix de l'immobilier



Le portail de petites annonces immobilières [Immonot.com](#) s'est amusé à mettre en concurrence les marchés immobiliers européens à la manière d'un Euro 2016 de l'immobilier. Grâce aux données du réseau d'agences immobilières ERA, cette étude compare notamment les prix de l'immobilier des principaux pays.

France et Angleterre, terres de contrastes

Dans le camp de l'Ouest, la Suisse affiche les prix les plus élevés avec une moyenne de 5 350 €/m², dans un marché qualifié de « *plutôt stable en termes de transactions* ». Malgré sa conjoncture économique morose, l'Autriche reste aux avant-postes avec des prix moyens estimés à 3 240 €/m². En attendant le résultat du référendum, l'Angleterre est le pays des extrêmes entre la capitale, Londres, où les prix culminent à plus de 10 000 €/m² contre 2 590 €/m² au plan national. Cette tendance se retrouve aussi en France avec des prix très élevés à Paris (plus de 8 000 €/m²) pour seulement 2 475 €/m² pour l'ensemble du pays. La Belgique quant à elle avoisine les 2 066 €/m² en moyenne. En Allemagne, dont le marché redémarre dans les grandes villes, les prix demeurent raisonnables avec une moyenne nationale de 1 513 €/m².

Au pays de Zlatan

Dans les pays nordiques, la Suède est le pays le plus cher avec une forte demande de logements qui impacte des prix de l'immobilier se situant aux alentours des 2 935 €/m². Au pays de Zlatan Ibrahimovic, [Immonot](#) souligne que les prix grimpent dans les grandes villes (plus de 4 440 € à Stockholm) et que l'endettement des ménages monte à un rythme plus élevé que leurs revenus ! En Irlande ou en Islande, des marchés en convalescence, les prix restent bien plus sages, autour de 2 500 €.

L'Espagne au tournant

S (Other OTC: UBGXF - actualité) 'agissant des pays méditerranéens, l'Espagne voit ses prix se stabiliser autour de 1 600 € après avoir beaucoup reculé ces dernières années. [Immonot](#) rappelle que le désir de propriété reste très fort en ...



Dossier

5 PAYS QUI DOIVENT ATTIRER VOTRE ATTENTION

PORTUGAL

LE NOUVEL ELDORADO DES FRANÇAIS

► Aujourd'hui, un investisseur étranger sur quatre au Portugal est français, selon le groupement des professionnels de l'immobilier portugais. Et pour cause, les prix sont beaucoup moins élevés qu'en France, même dans la capitale. A Lisbonne, les prix au mètre carré s'élèvent à 2.800 € en moyenne, contre plus de 8.000 € à Paris ! Le constat est le même pour les biens immobiliers de prestige, vendus autour de 7.000 € le mètre carré à Lisbonne, contre 14.000 € dans la Ville lumière.

Les prix étant très abordables et le niveau des loyers correct, les taux de rendement se révèlent plutôt intéressants. Selon Athena Advisers, cabinet de conseil en investissement immobilier en France et à l'international,

acheter pour louer peut rapporter 4,5 % de taux de rendement annuel brut, sensiblement le même, donc, qu'à Lyon, Bordeaux ou Nantes... Mais le marché et les rapports locatifs ne sont pas les mêmes. « Le marché locatif est très dynamique à Lisbonne, la ville étant devenue une place économique importante, explique son fondateur, Roman Carel. De plus, depuis 2012, reprendre son bien lorsque le locataire ne paie pas

est possible en seulement quarante-cinq jours et ne coûte que 1.000 €. » Enfin, les revenus fonciers nets ne sont taxés qu'à hauteur de 28 %. De bons arguments, donc.

Outre la capitale, Porto et le sud du pays, vers Faro (pour la location saisonnière), sont aussi des lieux à ne pas négliger.



Résidence Amouraria 3 Lisbonne, proposée par Athena Advisers.



ESPAGNE LA CATALOGNE OU MADRID

► Prix et fiscalités attractifs, qualité de vie, climat... Le pays de Cervantès plaît toujours aux Français. Sur la côte catalane, ces derniers arrivent en deuxième place des acheteurs étrangers, selon la dernière étude de la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim) et son homologue catalan, API. Barcelone, la ville la plus chère, affiche 3.392 € en moyenne le mètre carré. Même si le marché immobilier espagnol connaît une nette reprise, les prix restent très largement au-dessous de ceux de 2007, année la plus haute avant la crise. Madrid et ses alentours connaissent aussi une bonne croissance économique. La demande locative est donc assez forte et le prix moyen s'élève à 2.219 €/m². Pour un bien d'exception, il faut compter entre 7.700 € (Centro) et 10.000 €/m² (Charmartin), selon Engel & Völkers, spécialiste de la vente et de la location de biens de prestige.

Les revenus tirés de la location sont à 19 %, un taux plutôt intéressant.



Appartement de luxe proposé par Engel & Völkers.

ÉTATS-UNIS LE RÊVE AMÉRICAIN À VOTRE PORTÉE

► Selon Victor Pagès, le fondateur d'Altitude International Realty, cabinet de conseil spécialisé dans l'investissement immobilier américain, il est possible d'acquérir un bien intéressant dès 70.000 € aux Etats-Unis. Il existe donc des opportunités pour toutes les bourses. « Même si les prix de l'immobilier ont augmenté depuis la crise de 2008,

il reste encore de belles affaires. De plus, les rendements sont beaucoup plus intéressants qu'en France, entre 7 % et 9,5 % en moyenne, pour des loyers compris entre 850 € et 2.500 €, par mois selon le bien. » Le lieu de l'investissement détermine le type de bien qu'il faut acquérir, dans l'idéal, si l'on souhaite éviter une carence locative. « A Atlanta, par exemple, il faut plutôt acheter une maison, qui se louera à la classe moyenne, détaille Victor Pagès. Alors qu'en Floride, nous proposons des appartements dans des résidences cossues avec des infrastructures, comme une piscine, un gardien, etc. » Dans ce dernier cas, le rendement est toutefois plus faible, grevé par des charges assez élevées.

Fiscalement, l'investissement est plus intéressant qu'en France. Selon la convention fiscale franco-américaine, les revenus locatifs sont imposés dans les mêmes conditions que les résidents, par tranches d'imposition selon vos revenus (de 10 % à 39,6 %), mais après déduction des charges, de l'amortissement du bien (pendant 27,5 ans) et d'un abattement forfaitaire de 4.000 \$ pour 2016 !



Des rendements entre 7 % et 9,5 % en moyenne.



ALLEMAGNE UN FORT POTENTIEL LOCATIF

► L'Allemagne serait la nouvelle destination des investisseurs français à en croire certains professionnels de l'immobilier. Une chose est sûre, si vous voulez investir, c'est encore le moment.

Avec un prix moyen national de 1.513 €/m² (Immonot.com) et dès 1.800 €/m² à Berlin, vous pouvez trouver un studio de qualité dans la capitale pour 90.000 € d'après Aden Immo, spécialiste de l'immobilier berlinois. De plus, près d'un Allemand sur deux est locataire et les loyers ont fortement augmenté depuis 2004 (+ 51 % à Berlin, + 40 % à Munich et + 37 % à Hambourg). Attention, les prix à l'achat ont eux aussi fait un bond, de 19 % depuis 2009 (+ 5 % en France).



L'immeuble Living Levels à Berlin.

Reste que la fiscalité des revenus locatifs est plus douce que dans l'Hexagone et qu'il n'y a aucune imposition sur les plus-values après dix ans de détention du bien immobilier.

ÎLE MAURICE BÉNÉFICIER D'UNE FISCALITÉ... PARADISIAQUE

► Onze heures de vol, mais seulement deux heures de décalage horaire. Ancienne colonie française, puis britannique, l'île Maurice, au cœur de l'océan Indien, est en train de devenir l'une des destinations phare des investisseurs français.

Outre les palmiers, le climat et les kilomètres de plages, l'île attire pour une tout autre raison : la fiscalité, elle aussi paradisiaque ! « A Maurice, il n'y a ni impôts fonciers, ni impôt sur les successions, ni ISF [impôt de solidarité sur la fortune] pour les résidents, ni impôt sur la plus-value, vante Outi de Falbaire, directrice associée de Barnes Mauritius. Et pour ceux qui y travaillent, l'impôt sur le revenu est taxé au taux unique de 15 % seulement. » De quoi faire rêver en effet...

Il n'est pas nécessaire d'être résident permanent pour bénéficier d'avantages fiscaux. Grâce à une convention fiscale entre la métropole et l'île Maurice, le bien acheté par l'investisseur n'entre pas dans l'assiette taxable à l'ISF en France et les revenus locatifs sont taxés sur place à hauteur de 15 % seulement, après déduction des charges. Ces revenus sont ensuite exonérés d'impôts en France, mais ils s'ajoutent aux revenus globaux et « peuvent faire augmenter la tranche marginale

de votre imposition », prévient Jean-Philippe Carboni, directeur commercial du groupe Domitys, qui ouvrira sa première résidence seniors à Maurice fin 2018.

La raison à tant de cadeaux fiscaux est assez simple : la République de Maurice s'est ouverte aux investisseurs étrangers il y a seulement quatorze ans. « Avant 2002, les étrangers ne pouvaient pas acheter de l'immobilier sur l'île, explique Patrice Legris, directeur général d'Alteo Properties, qui lance son deuxième projet immobilier de luxe, Anahita Mauritius. Le gouvernement a fini par publier des lois-cadres pour favoriser le développement des affaires. »

Le ticket d'entrée pour un achat immobilier reste assez élevé mais pas démesuré non plus. Barnes commercialise, par exemple, un nouveau programme proposant des appartements les pieds dans l'eau à partir de 350.000 €. Pour vous offrir une villa de luxe avec Anahita, il faut, en revanche, déboursier au moins 2,7 millions d'euros.



L'une des villas Alistair Macbeth du projet Anahita Mauritius d'Alteo Properties.

Euro 2016 de l'immobilier : le match des marchés européens



En même temps que se joue l'Euro 2016 UEFA qui réunit 24 pays, [Immonot.com](#) en profite pour lancer une autre compétition. Celle qui se déroule sur le terrain de l'immobilier, afin de savoir quels pays se montrent les plus compétitifs, attractifs ou offensifs ! Coup d'envoi de matchs qui promettent d'être animés entre nos 24 prétendants qui se disputent le titre de champion*.

Groupe 1 - Les pays de l'ouest

Marchés immobiliers en compétition : ALLEMAGNE, ANGLETERRE, AUTRICHE, BELGIQUE, FRANCE, PAYS DE GALLES, PORTUGAL, SUISSE

Le camp de l'ouest affiche une belle santé immobilière, qui laisse présager une confrontation des plus vives entre les différents protagonistes.

- ▶ En termes de prix, la Suisse totalise les meilleurs scores et affiche des prix de 5 350 €/m² en moyenne, dans un marché plutôt stable en termes de transactions.
- ▶ Malgré sa conjoncture économique morose, l'Autriche reste aux avant-postes et voit ses prix atteindre 3 240 €/m² sur l'ensemble du pays.
- ▶ L'Angleterre s'affiche nettement plus exclusive en ville qu'à la campagne, puisque le prix moyen au mètre carré à Londres culmine à 10 500 €/m² pour 2 590 €/m² au plan national.
- ▶ De son côté, la tendance du marché en France adopte un peu la même tactique avec des prix très élevés à Paris (plus de 8 000 €/m²) pour seulement 2 475 €/m² pour l'ensemble du pays.
- ▶ La Belgique quant à elle avoisine les 2 066 €/m² en moyenne.
- ▶ Des nations un peu élitistes face à l'Allemagne, dont le marché redémarre dans les grandes villes, mais où les prix demeurent raisonnables avec une moyenne nationale de 1 513 €/m².
- ▶ Ce qui permet aussi au Portugal d'afficher un excellent rapport qualité/prix grâce à son prix moyen de 1 011 €/m², néanmoins victime d'une envolée d'environ 20 % depuis la crise des Subprimes de 2008.

Pays favoris : FRANCE. La demande de logements et la reprise des transactions, soutenues par des taux de crédit attractifs, promettent de belles opportunités pour le marché immobilier, d'autant que les prix se sont assagis.

Groupe 2 - Les pays nordiques



Marchés immobiliers en compétition : IRLANDE, IRLANDE DU NORD, SUÈDE, ISLANDE

La Suède doit faire face à une forte demande de logements, ce qui impacte ses prix de l'immobilier se situant aux alentours des 2 935 €/m². Depuis plusieurs années, les prix des biens grimpent dans les grandes villes et l'endettement des ménages monte à un rythme plus élevé que leurs revenus ! À Stockholm, le prix moyen atteint 4 410 €/m². Après avoir connu l'explosion de sa bulle immobilière en 2008, l'Islande doit éviter une rechute de son marché. Les ventes de logements en Islande ont connu un net rebond, notamment sous l'impulsion des autorités islandaises visant à empêcher la fuite des capitaux. Ce qui situe le prix moyen à environ 2 500 €/m². Quant à l'Irlande, le schéma de jeu ressemble assez à celui de l'Islande. Le marché redémarre, mais doit freiner ses ardeurs face au risque de voir s'envoler les prix approchant les 2 500 €/m².

Pays favoris : SUÈDE. Les besoins en logement constituent manifestement une force dans un pays où le pouvoir d'achat des ménages et les systèmes de financement - avec des emprunts sur 105 ans transmissibles aux héritiers - favorisent l'achat immobilier.

Groupe 3 - Les pays méditerranéens

Marchés immobiliers en compétition : ALBANIE, CROATIE, ESPAGNE, ITALIE, TURQUIE

L'Espagne fait partie des favoris, car le désir de propriété reste une des priorités (presque 80 % de ménages propriétaires). Après avoir fortement reculé, les prix immobiliers ibériques se stabilisent à 1 610 €/m². L'Italie se positionne en vrai challenger, puisque les prix y sont encore plus attractifs. Une maison s'y négocie en effet aux alentours de 1 300 €/m², faute d'un marché pas aussi dynamique qu'en Espagne. De son côté, la Turquie crée la surprise avec des prix encore modestes, mais en forte progression (+ 70,5 % sur 1 an). Ce qui situe le prix moyen à 827 €/m², alors qu'il atteint 1 132 €/m² à Ankara. Encore très abordable actuellement, l'Albanie permet d'accéder à une belle propriété à partir de 425 €/m², tandis que la Croatie s'affiche à des niveaux comparables dans un marché en baisse !

Pays favoris : ESPAGNE. La forte attractivité du marché espagnol, qui connaît un léger rebond actuellement, incite à placer le pays comme favori de ce groupe.

Groupe 4 - Les pays de l'est Marchés immobiliers en compétition : HONGRIE, POLOGNE, RÉPUBLIQUE TCHÈQUE, ROUMANIE, RUSSIE, SLOVAQUIE, UKRAINE

Bénéficiant d'une belle dynamique, le marché russe souffre de conditions économiques quelque peu dégradées, se traduisant par des prix en baisse sensible (- 11 % en 2014), pour se situer à 3 740 €/m² pour Moscou et sa périphérie. Le reste du territoire reste bien moins cher. L'Ukraine, en conflit avec la Russie, souffre des mêmes maux, mais dans un marché nettement plus affaibli en termes de prix, environ 750 €/m². La Pologne compte aussi parmi les marchés les moins chers, se situant en dessous des 1 000 €/m². Peut-on s'attendre à un rebond des marchés slovaque et tchèque ? Ce dernier poursuit sa progression, le prix au mètre carré est de 831 €/m² en moyenne et remonte doucement. La Roumanie a également revu ses prestations à la hausse, car les prix ont presque doublé en 10 ans, pour se situer à environ 2 200 €/m² à Bucarest et moitié moins à l'échelle du pays. Quant à la Hongrie, le prix de l'immobilier à Budapest a connu une hausse de 10 % depuis 2015, il faut compter 1 071 €/m² pour les appartements.

Pays favoris : HONGRIE. La forte reprise du marché immobilier, notamment à Budapest, incite à faire de la Hongrie un des marchés les plus en vue en Europe de l'est.

www.infosimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 4



[Visualiser l'article](#)



Euro 2016 de l'immobilier : le match des marchés européens

Sources : immnot.com - Era immobilier – Journal du Net

**Les quatre catégories de pays sont présentées par zone géographique, pour éviter trop de disparités dans les marchés de chaque groupe.*

JUILLET

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|------------------------|---------------|-------------------------------|---|-------------|
| 01/07/16 | LA MONTAGNE | Papier | Régionale | Histoire de terrain et de périmètre | |
| 08/07/16 | EDUBOURSE.COM | Online | Economique | Euro 2016 de l'immobilier : et le vainqueur est... | |
| 11/07/16 | BATI ACTU | Online | Presse spécialisée /verticale | Découvrez les résultats de l'Euro de l'immobilier 2016 | |
| 11/07/16 | ESTEVAL.FR | Online | Cœur de cible | Euro 2016 de l'immobilier : et le vainqueur est... | |
| 14/07/16 | LES SABLES | Papier | Régionale | Un projet d'habitat participatif aux Augures | |
| 18/07/16 | L'ACTIVITE IMMOBILIERE | Papier | Cœur de cible | Les sites d'enchères immobilières veulent révolutionner le marché | JG |



Histoire de terrains et de périmètre

Les conseillers municipaux ont validé à l'unanimité le principe d'une vente d'une parcelle de terrain de 9.341 m², chemin du petit Panloup face aux Ozières.

Si les domaines ont estimé le terrain à une valeur minimale de 103.000 €, « il est évident que nous cherchons à la céder au prix du marché qui sera supérieur », a précisé le maire Pascal Perrin, en réponse notamment à une observation du groupe d'opposition de droite. Les acheteurs éventuels pourront connaître les modalités de vente sur la plateforme Immonot de l'étude notariale Parry, Naudin, Delmas de Moulins.

Autre décision, sur une toute

petite surface, l'acquisition de 23 m² de terrain rue Paul Corne auprès d'un particulier, pour réaliser une liaison piétonnière entre le parking rue des Tuileries et le gymnase de l'Europe, pour répondre aux problèmes de stationnement devant cet équipement.

A plus grand périmètre, les élus ont validé la nouvelle carte des intercommunalités arrêtée par le préfet (lire page 3). Mais sans les voix du Front de gauche, qui pointe que « l'une des conséquences sera la moindre représentativité des communes rurales, et le fait que des conseillers communautaires pourtant élus ne siégeront plus ». ■

Source: <http://www.edubourse.com/finance/actualites.php?actu=94173>

Euro 2016 de l'immobilier : et le vainqueur est...

08 Juillet 2016 à 12:08

Après une confrontation très disputée entre nos 24 pays prétendants à l'Euro 2016 de l'immobilier, 4 se retrouvent en finale pour remporter le titre de marché immobilier le plus prisé. Espagne, France, Hongrie et Suède vont donc s'affronter pour démontrer l'attractivité de leur territoire auprès des investisseurs. Place au sport...

Forts de leurs marchés immobiliers riches de leurs spécificités, nos finalistes disposent chacun d'arguments de poids. Rappelons-nous que la phase qualificative nous a permis de sélectionner le meilleur pays en fonctions de 4 grands secteurs géographiques : pays d'Europe de l'ouest, de l'est, du nord et du sud. Ce qui explique la présence de la France, la Hongrie, la Suède et l'Espagne dans cette phase finale. Place à la compétition immobilière et surtout, que le meilleur gagne !

Attractivité => avantage FRANCE

Espagne et France ne manquent pas d'atouts, car leurs territoires représentent respectivement les première et deuxième destinations touristiques au monde. Ce qui contribue forcément à doper leurs marchés immobiliers, notamment en ce qui concerne celui des résidences secondaires. Que ce soit sur la côte espagnole ou française, les investisseurs et les résidents saisonniers y voient de belles opportunités pour acheter. La stabilité du marché immobilier français, qui a bien résisté face à la secousse occasionnée par la crise des subprimes de 2008, ne peut que jouer en sa faveur pour rassurer les acheteurs. De son côté, la Suède doit avouer quelques difficultés liées à l'accès au logement. Car les prix de l'immobilier se situent aux alentours des 2 395 €/m², et la recherche d'un bien immobilier réclame beaucoup de patience ! Quant à la Hongrie, elle peut compter sur son potentiel économique, puisqu'elle figure parmi les pays les plus émergents d'Europe. L'immobilier y reste très attractif, moins de 1 000 €/m², et le dépaysement y sera assuré !

Compétitivité => avantage HONGRIE

Question budget, cela ne fait pas de doute, la Hongrie gagne la partie compte tenu du prix très attractif de sa capitale Budapest (1 100 €/m²). Si la hausse des prix atteint 10 % depuis 2 ans, le pays conserve son avance grâce à la fiscalité, puisque l'absence de taxe foncière et taxe d'habitation ne viendront pas alourdir la facture.

Opportunités => avantage ESPAGNE

Quel pays peut bien nous réserver les meilleures opportunités ? Avec ses 25,2 millions de logements pour 46,5 millions d'habitants, l'Espagne semble plutôt bien logée côté immobilier ! Un héritage de la bulle immobilière de 2008, favorisée par un vaste programme de construction, mais qui s'est soldée par une forte chute du marché. Après avoir dévissé de 40 %, les prix redeviennent, lentement mais sûrement, haussiers. De quoi occuper les immeubles particulièrement cossus qui ont été édifiés à Madrid ou Barcelone, maintenant que la reprise économique semble se confirmer. Dans ces

conditions, la capitale espagnole propose des logements entre 3 000 et 4 000 €/m², soit à des tarifs deux fois moins élevés qu'à Paris.

Fiscalité => avantage HONGRIE

Incontestablement la Hongrie marque des points, puisqu'elle se montre très performante au plan de la fiscalité. Les frais d'acquisition sont de l'ordre de 6 %, 4 % pour l'État au titre des droits de mutation et 2 % pour l'avocat qui remplace le notaire en Hongrie. France et Espagne doivent s'incliner, car elles facturent les frais d'acquisition entre 7 % et 12 % du prix d'achat. La Suède se distingue aussi par l'absence de notaire, car c'est l'agent immobilier qui est responsable juridiquement de la transaction.

Sécurité => avantage FRANCE

La France profite de son système juridique de droit continental qui permet de conférer l'authenticité aux actes notariaux au moment de la transaction. Ce qui veille aux intérêts des acheteurs et sécurise les projets. Cela participe aussi à la stabilité du marché immobilier français, argument de poids, que ne peuvent opposer les autres prétendants !

À l'issue de cette finale, la France remporte cet Euro de l'immobilier compte tenu de sa capacité à rassurer, mais elle ne prend pas significativement l'avantage face à une Espagne très conquérante mais encore convalescente au niveau de son marché !



Découvrez les résultats de l'Euro de l'immobilier 2016



©Thinkstock

Immonot.com, un site du Groupe Notariat Services, a étudié 24 pays européen afin de décerner le titre de marché immobilier le plus prisé d'Europe. Découvrez quel pays grimpe sur la première marche du podium.

Espagne, France, Hongrie et Suède : voici le carré final de l'Euro 2016 de l'immobilier organisé par Immonot.com.

Il faut dire que le site a sélectionné le meilleur pays en fonctions de 4 grands secteurs géographiques : pays d'Europe de l'ouest, de l'est, du nord et du sud.

Ensuite, plusieurs critères ont été choisis pour révéler le grand gagnant : l'attractivité (avantage France), la compétitivité (avantage Hongrie), les opportunités (Espagne), la fiscalité (Hongne) et la sécurité (France).

Au final, la France remporte cet Euro de l'immobilier compte tenu de sa capacité à rassurer, "mais elle ne prend pas significativement l'avantage face à une Espagne très conquérante mais encore convalescente au niveau de son marché !", note le site.



Media : Esteval
Date : 11.07.2016
Journaliste : NC

Source: <http://www.esteval.fr/article.13065.euro-2016-de-l-immobilier-et-le-vainqueur.php>

EURO 2016 DE L'IMMOBILIER : ET LE VAINQUEUR EST...

11/07/2016

Après une confrontation très disputée entre nos 24 pays prétendants à l'Euro 2016 de l'immobilier, 4 se retrouvent en finale pour remporter le titre de marché immobilier le plus prisé. Espagne, France, Hongrie et Suède s'affrontent pour démontrer l'attractivité de leur territoire auprès des investisseurs. Forts de leurs marchés immobiliers riches de leurs spécificités, nos finalistes disposent chacun d'arguments de poids. Rappelons-nous que la phase qualificative nous a permis de sélectionner le meilleur pays en fonctions de 4 grands secteurs géographiques : pays d'Europe de l'ouest, de l'est, du nord et du sud. Ce qui explique la présence de la France, la Hongrie, la Suède et l'Espagne dans cette phase finale.

Attractivité : avantage France

Espagne et France ne manquent pas d'atouts, car leurs territoires représentent respectivement les première et deuxième destinations touristiques au monde. Ce qui contribue forcément à doper leurs marchés immobiliers, notamment en ce qui concerne celui des résidences secondaires. Que ce soit sur la côte espagnole ou française, les investisseurs et les résidents saisonniers y voient de belles opportunités pour acheter. La stabilité du marché immobilier français, qui a bien résisté face à la secousse occasionnée par la crise des subprimes de 2008, ne peut que jouer en sa faveur pour rassurer les acheteurs. De son côté, la **Suède** doit avouer quelques difficultés liées à l'accès au logement. Car les prix de l'immobilier se situent aux alentours des 2 395€/m², et la recherche d'un bien immobilier réclame beaucoup de patience ! Quant à la **Hongrie**, elle peut compter sur son potentiel économique, puisqu'elle figure parmi les pays les plus émergents d'Europe. L'immobilier y reste très attractif, moins de 1 000€/m², et le dépassement y sera assuré !

Compétitivité : avantage Hongrie

Question budget, cela ne fait pas de doute, la **Hongrie** gagne la partie compte tenu du prix très attractif de sa capitale Budapest (1 100€/m²). Si la hausse des prix atteint 10% depuis 2 ans, le pays conserve son avance grâce à la fiscalité, puisque l'absence de taxe foncière et taxe d'habitation ne viendront pas alourdir la facture.

Opportunité : avantage Espagne

Quel pays peut bien nous réserver les meilleures opportunités ? Avec ses 25,2 millions de logements pour 46,5 millions d'habitants, l'**Espagne** semble plutôt bien logée côté immobilier ! Un héritage de la bulle immobilière de 2008, favorisée par un vaste programme de construction, mais qui s'est soldée par une forte chute du marché. Après avoir dévissé de 40%, les prix redeviennent, lentement mais sûrement, haussiers. De quoi occuper les immeubles particulièrement cossus qui ont été édifiés à Madrid ou Barcelone, maintenant que la reprise économique semble se confirmer. Dans ces conditions, la capitale espagnole propose des logements entre 3 000 et 4 000€/m², soit à des tarifs deux fois moins élevés qu'à Paris.

Fiscalité : avantage Hongrie

Incontestablement la **Hongrie** marque des points, puisqu'elle se montre très performante au plan de la fiscalité. Les frais d'acquisition sont de l'ordre de 6 à 4% pour l'État au titre des droits de mutation et 2% pour l'avocat qui remplace le notaire en Hongrie. **France et Espagne** doivent s'incliner, car elles facturent les frais

d'acquisition entre 7 et 12% du prix d'achat. La **Suède** se distingue aussi par l'absence de notaire, car c'est l'agent immobilier qui est responsable juridiquement de la transaction.

Sécurité : avantage France

La **France** profite de son système juridique de droit continental qui permet de conférer l'authenticité aux actes notariaux au moment de la transaction. Ce qui veille aux intérêts des acheteurs et sécurise les projets. Cela participe aussi à la stabilité du marché immobilier français, argument de poids, que ne peuvent opposer les autres prétendants !

Si la France remporte cet Euro de l'immobilier compte tenu de sa capacité à rassurer, elle ne prend pas significativement l'avantage face à une Espagne très conquérante mais encore convalescente au niveau de son marché !

Lire l'étude intégrale

<http://www.immonot.com/actualites-2016/a-923/Euro-2016-de-l-immobilier-les-pays-favoris.html>



Les Sables-d'Olonne

URBANISME. Un projet d'habitat participatif aux Agaures

Un projet de vie en commun différent ça vous tente ? L'habitat participatif est alors peut-être pour vous. Un projet est en train de voir le jour à la Chaume, dans le quartier des Agaures. Ses propriétaires auront le choix de placer où ils le souhaitent le curseur du partage. On ne parle plus de lotissement mais d'habitat groupé. Peut-être l'occasion de faire des économies et de pouvoir investir sur Les Sables-d'Olonne ?

▲ Qu'est ce que l'habitat participatif ?

« L'habitat participatif permet à des groupes de citoyens de concevoir, créer et gérer leur habitat collectivement, pour mieux répondre à leurs besoins, en cohérence avec leurs moyens et leurs aspirations, en particulier en matière de vie sociale et d'écologie. Les volontaires constituent un groupe qui se fédère autour d'un projet de vie et de relations de voisinage en élaborant son pro-

gramme : organisation des logements privatifs, espaces communs partagés intérieurs et extérieurs... » Un choix de vie sociétal qui peut prendre autant de formes qu'il existe de projets « On peut juste se regrouper pour acheter un terrain et ensuite le partager, négocier ensemble les coûts de la construction mais on peut aussi aller plus loin en créant des espaces de vie communs, réunir les véhicules sur un unique espace de stationnement, partager la production et la gestion de l'énergie, la gestion de l'eau, la gestion des déchets, etc., explique Jean-Luc Tellier, développeur immobilier, fondateur de l'entreprise Unibatimm, porteuse du premier projet d'habitat participatif aux Sables-d'Olonne. Les propriétaires ne sont limités que par leur propre imagination et leur envie de partager. L'idée étant de recréer l'esprit d'un village au cœur de la ville »

▲ Où et quand est né ce concept ?

On serait tenté de penser qu'il vient tout droit des pays

nordiques mais non, cette idée est née dans les années 60-70 en France ! « Il s'agissait au départ d'habitat auto-géré, déclare Jean-Luc Tellier. Des immeubles sans syndic, une démocratie participative et des décisions prises au consensus. On trouve par exemple la cité Radieuse à Rezé créée par Le Corbusier. Dans les années 60, il y a aussi eu le mouvement des Castors qui se réunissaient pour construire des maisons » Mais, à l'arrivée du système du HLM, le mouvement s'est petit à petit éteint « Les pays nordiques s'en sont alors emparés. Ainsi, des coordinateurs vont permettre aux gens de se regrouper pour concevoir leur habitat. Le quartier Vauban de Fribourg en Allemagne en est un exemple. D'ailleurs, dans ce pays aujourd'hui, 20 % de l'habitat neuf est de l'habitat participatif. Même chose à Oslo où 30 à 40 % de la ville est conçue avec ce principe »

▲ Et aujourd'hui ?

Il semble que l'idée refasse surface en France. Jean-Luc Tellier avait cette envie de relancer l'habitat participatif dans ses cartons depuis un moment mais « jusqu'alors les gens et les communes n'étaient pas prêtes » Il est vrai que la notion de propriété est assez sacrée chez nous. Pourtant, qui dit habitat participatif veut bien dire être propriétaire de son logement. Les choses sont aujourd'hui facilitées par la loi ALUR approuvée en mars 2014 qui a permis la reconnaissance de l'habitat participatif en tant que « démarche citoyenne » et la création de deux types de sociétés spécifiques pour mettre en œuvre les projets : la coopérative d'habitants et la société d'attri-

La Ville des Sables séduite par l'idée

« Lorsque monsieur Tellier nous a contactés pour nous parler de son projet celui-ci nous a beaucoup plu, rapporte Geoffroy de Baynast, adjoint au maire en charge de l'urbanisme. Cela n'existe pas encore dans le coin et je pense que c'est un style de vie intéressant pour développer du lien social. Si cela marche bien nous encouragerons encore des projets de ce type » La Ville y voit une nouvelle façon de faire venir des familles aux Sables et notamment à la Chaume « où les écoles souffrent d'un manque d'effectifs » Quant au choix des acquéreurs, il se fera dans le même esprit que celui qui a été opéré pour le lotissement des Roses



Jean-Luc Tellier s'est rapproché de la mairie des Sables-d'Olonne après avoir trouvé un terrain intéressant pour son projet d'habitat participatif aux Agaures à la Chaume.

buton et d'autopromotion. Un concept qui séduit d'autant plus à l'heure où accéder à la propriété n'est pas toujours chose facile. Car il est financièrement avantageux. Dans son édition de mai dernier, la revue d'information et d'annonce immobilières notariale Immonot le dit : « Le coût de l'acquisition est généralement plus abordable (15 à 20 % en dessous du prix du marché !) car on partage l'addition. Les charges sont également réduites : dans l'habitat collectif, il n'est pas nécessaire d'avoir un syndic, donc c'est bonus ! »

▲ Le projet sablais ?

Afin de mettre en place ce projet, Jean-Luc Tellier a cherché le foncier disponible aux Sables-d'Olonne. Tout le monde le sait, il y en a très peu, surtout lorsque l'on recherche un ter-

rain de taille conséquente. Il s'est finalement rapproché de la Ville qui a été sensible à cette idée. Un terrain dans le quartier des Agaures à la Chaume lui a donc été présenté. « Je suis arrivé au bon moment. La municipalité s'est lancée dans une politique d'installation de jeunes ménages aux Sables avec notamment la création de lotissements des Roses ». Le projet d'habitat participatif porté par la société Unibatimm devrait donc être réalisé sur un terrain de 1 713 m² au cœur de la Chaume. Jusqu'à dix familles pourront s'y installer. « Pour le reste, je laisse une totale liberté aux acquéreurs qui décideront jusqu'à où ils veulent aller dans le partage. Moi, ici aux Agaures, je tendrais vers un partage du stationnement, une mutualisation de l'énergie et de matériels

(exemple : tondeuse), la création d'un potager collectif, etc ». Quant au cadre juridique d'un tel projet, tout a déjà été étudié. « Nous serons dans un système relativement simple avec une association syndicale libre. Nous collaborons avec un notaire du Pays des Olonnes ». Jean-Luc Tellier en est sûr. « Il y aura d'autres exemples d'habitat participatif dans quelque temps. C'est un nouvel outil d'urbanisation qui commence à titiller les mairies »

Marion Travers

■ Pour en savoir plus : unibatimm.fr



Technologies

Les sites d'enchères immobilières veulent révolutionner le marché

Les enchères immobilières ont le vent en poupe. Et pour cause, elles présentent de nombreux atouts : des délais de vente rapides, ou encore un prix fixé par le marché pour des clients qui cherchent, souvent, à vendre rapidement comme des particuliers impliqués dans une succession ou les collectivités locales.

Ces enchères revêtent plusieurs formes selon les pays et bien entendu, l'encadrement juridique. Si en France quelques start-ups se démarquent, aux États-Unis le marché immobilier est déjà plus mûr pour ce type de nouveauté. Tour d'horizon de ces acteurs qui bouleversent le marché de l'immobilier.

La Vente Notariale Interactive

Déjà spécialisés dans les ventes aux enchères, et plus particulièrement à la bougie, les Notaires ont su prendre le tournant numérique en lançant un système totalement inédit dans l'Hexagone, la Vente Notariale Interactive ou VNI. Au cœur de ce système, une plateforme en ligne, Immo-Interactif, qui permet aux particuliers de vendre sous 45 jours leur bien aux enchères, le tout accompagné de garanties juridiques. Ici, le modèle est bien plus proche d'une agence immobilière classique. Ainsi, c'est le notaire qui se charge aussi bien de la mise en place de la publicité pour le bien que... des visites. Particularité du système, les potentiels acquéreurs doivent être préalablement inscrits et avoir reçu un agrément notarial. C'est seulement dans ce cas qu'ils pourront proposer une offre d'achat. Cette dernière ne pourra cependant avoir lieu que pendant une durée de 24 heures, fixée au préalable par le notaire. Second site inter-



net à fonctionner sous le même système, Immonot.com, également géré par les notaires. Ici, le site garantit de vendre son bien en 36 heures seulement, avec son service « Ventes 36H Immo ». Le propriétaire, qui signe un mandat exclusif avec le notaire, peut mettre son bien en vente après avoir défini un prix de mise aux enchères. La date et l'heure de la mise en vente sont annoncées sur l'annonce en ligne. L'internaute intéressé pourra, pendant cette tranche horaire, effectuer son offre, la meilleure enchère étant affichée en temps réel.

Imoxo, la plateforme d'enchères ouverte aux agents immobiliers

Cette jeune société a été fondée en 2015 seulement, et a pourtant déjà remporté le Tro-

phée de l'innovation FF2I-RENT. A l'origine d'Imoxo, Marie Fouchier-Créteau et Stanislas Wargny, qui se sont inspirés du site américain Auction. Grande différence avec les différentes solutions déjà existantes, le site n'est pas géré par les notaires. Les agents immobiliers peuvent proposer leurs biens en mandat exclusif auprès d'Imoxo, contre une rétribution mensuelle. Le but, fixer le prix le plus juste par le marché. « C'est une opportunité pour les acquéreurs de pouvoir exprimer le prix qu'ils souhaitent pour le bien » explique Stanislas Wargny, co-fondateur d'Imoxo. Pour y participer, les potentiels acquéreurs doivent obtenir un agrément, gage de sérieux de leur démarche. « Pour le vendeur c'est, cette fois, l'opportunité de pouvoir vendre dans un délai maîtrisé » poursuit-il. « A une date précise, le vendeur

Pays : France
Périodicité : Mensuel
OJD : 3742



aura un prix pour son bien, ce que l'on ne retrouve pas dans un cadre traditionnel ». Finalement, « le vendeur pourra choisir de vendre ou de ne pas vendre. Il peut aussi choisir de retenir l'offre qui lui plaît le plus, en prenant en compte par exemple des critères de financement. » Il a aussi la possibilité d'opter pour une proposition un peu moins attractive, mais dont le délai de vente sera plus court. Dans le détail, le bien est mis en ligne pendant quatre à six semaines et l'enchère ne dure pas plus de 48 heures. L'utilisation de cette plateforme ne peut ainsi se faire sans passer par l'intermédiaire d'une agence immobilière. Aucun frais en plus n'est demandé aux vendeurs, puisque c'est l'agence qui prend à sa charge les services d'Imoxo, qui se monétisent grâce à ces abonnements mensuels.

Oxioneo

La start-up bordelaise, créée en 2014 par deux agents immobiliers, Laure Henriot et Julien Gautier, affiche un mode de fonctionnement très similaire à Imoxo. Elle permet en effet aux agents immobiliers de récolter les offres d'achats des futurs acquéreurs, en ligne, en confrontant l'offre et la demande. Le site propose, dans ce cadre, de définir le bon prix du marché. Une fois encore, c'est le vendeur qui choisira l'offre de l'acquéreur qui lui convient le mieux. Plus précisément, c'est l'agent immobilier qui conseille et fixe avec le vendeur le prix de base des enchères puis, qui établit un planning des visites après avoir publié l'annonce sur Internet. Les acquéreurs sont quant à eux invités à se connecter sur le site pour retrouver le bien qu'ils ont obligatoirement visité à l'avance. Le jour de l'appel d'offres, les enchères se passent en temps réel. L'agent immobilier n'a plus qu'à présenter les meilleures offres aux vendeurs

afin que ces derniers effectuent un choix. Un modèle équivalent a été développé de l'autre côté de notre frontière, en Belgique. Son nom, unefois-deuxfois.be. Grâce à son succès, la plateforme s'implante déjà dans de nombreux pays européens parmi lesquels l'Espagne, le Portugal, l'Allemagne, les Pays-Bas, et la Pologne. La jeune pousse belge s'est également exportée en Amérique Latine, et plus précisément au Panama.

Auction, quand Google se lance dans la vente aux enchères

Si un modèle révolutionne bien le marché de la vente immobilière, c'est celui d'Auction, aux Etats-Unis. Cette start-up lancée en 2008 propose, sur son site internet, un ensemble de services aux particuliers, de la recherche à la mise en ligne de son bien, en passant par la participation aux enchères jusqu'à l'aspect administratif de l'acte de vente. Forte de son succès, la société Auction.com, qui se définit comme la plus grande place de marché américaine en immobilier, a intéressé de nombreux investisseurs, dont Google. En 2014, le géant californien a investi près de 50 millions de dollars dans la start-up. La marque phare du groupe Alphabet a tout simplement fait le pari que, demain, les biens se vendront directement entre particuliers. Outre Atlantique, 1% des ventes immobilières se réal-

serait aujourd'hui sur ce site.

RealAs.com, un site gratuit pour estimer le prix de son bien

En Australie, c'est l'entreprise realAs qui fait beaucoup parler d'elle. Pour contourner la législation contraignante en matière d'enchères, la société a créé un service alliant site internet et applications, tous deux gratuits, permettant d'estimer les prix du marché immobilier. La société est capable de fournir des estimations très précises du prix de vente au plus juste, grâce à des algorithmes brevetés. Les enchères interviennent ici simplement dans le cadre de la fixation du prix. En effet, les acheteurs peuvent intervenir pour estimer eux-mêmes le prix des biens présentés sur la plateforme. Des prédictions qui influent et modifient le prix estimé par l'algorithme. A la clé, un véritable outil immobilier pour confronter l'offre et la demande et fixer un prix au plus près de la réalité du marché. Selon les statistiques fournies par le site, 64 % des estimations se sont situées à moins de 5% du prix de vente définitif, 89% à moins de 10% du prix et enfin 99% des estimations à moins de 20% du prix final. Les enchères immobilières ont donc encore un fort potentiel de développement et d'innovation en France !

J.G.



AOÛT

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|------------------------|---------------|-------------------------------|---|-------------------|
| 10/08/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Trouver un bien immobilier grâce à un notaire, c'est possible | Guillaume Paul |
| 10/08/16 | PLANET.FR | Online | Généraliste | Trouver un bien immobilier grâce à un notaire, c'est possible | |
| 10/08/16 | FREE.FR | Online | Généraliste | Trouver un bien immobilier grâce à un notaire, c'est possible | |
| 16/08/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | Marché immobilier, une période estivale calme (Immonot) | |
| 16/08/16 | LE CLUB IMMOBILIER | Online | Cœur de cible | Tendance du marché immobilier : une période estivale calme | Bastien Johnson |
| 16/08/16 | I COMME INFOS | Papier | Presse spécialisée /verticale | Acheter un bien immobilier aux enchères | Rosine Maiolo |
| 17/08/16 | LE 13H DE L'IMMOBILIER | Online | Cœur de cible | Une période estivale calme pour les notaires (Immonot) | Arthur de Boutiny |
| 17/08/16 | LE TELEGRAMME | Papier | Régionale | Moral au beau fixe | |
| 17/08/16 | IMMOWEEK | Online | Cœur de cible | Une période estivale calme pour les notaires (Immonot) | |
| 18/08/16 | PAP.FR | Online | Cœur de cible | Immobilier : beau fixe sur le marché | Manuel Apruzzese |
| 19/08/16 | ESTEVAL.FR | Online | Cœur de cible | Période estivales calme pour le marché immobilier | |
| 24/08/16 | L'ECHO | Papier | Presse spécialisée /verticale | Vendre son bien grâce à son notaire | Julie Polizzi |
| 29/08/16 | DOSSIER FAMILIAL | Papier | Presse spécialisée /verticale | Acheter un bien immobilier aux enchères | Rosine Maiolo |

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

La vie immo: Trouver un bien immobilier grâce à un notaire, c'est possible

François-Xavier Duny, président d'Immonot, nous explique pourquoi et comment le notaire est non seulement un partenaire juridique mais aussi immobilier. - Intégrale Placements, du mercredi 10 août 2016, présenté par Guillaume Paul, sur BFM Business.

Video: <http://www.lavieimmo.com/emissions-immobilieres/la-vie-immo-trouver-un-bien-immobilier-grace-a-un-notaire-c-est-possible-10-08-36584.html>



La vie immo: Trouver un bien immobilier grâce à un notaire, c'est possible - 10/08

François-Xavier Duny, président d'Immonot, nous explique pourquoi et comment le notaire est non seulement un partenaire juridique mais aussi immobilier. - Intégrale Placements, du mercredi 10 août 2016, présenté par Guillaume Paul, sur BFM Business.

Video: <http://www.planet.fr/videos-argentbourse-la-vie-immo-trouver-un-bien-immobilier-grace-a-un-notaire-cest-possible-1008.1145942.12216.html>



La vie immo: Trouver un bien immobilier grâce à un notaire, c'est possible - 10/08

Video : http://portail.free.fr/actualites/eco/6508791_20160810_la-vie-immo-trouver-un-bien-immobilier-grace-a-un-notaire-c-est-possible-10-08.html

François-Xavier Duny, président d'Immonot, nous explique pourquoi et comment le notaire est non seulement un partenaire juridique mais aussi immobilier. - Intégrale Placements, du mercredi 10 août 2016, présenté par Guillaume Paul, sur BFM Business.

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 4



Page 1/3

[Visualiser l'article](#)

Marché immobilier, une période estivale calme (Immonot)



Selon [Immonot.com](#), les prévisions à fin août marquent une chute importante liée traditionnellement à la période estivale. Elle est du même ordre que celle connue l'an passé à la même époque. Elle en diffère cependant dans la mesure où l'activité ressentie par les études en cette fin juin connaît une relative dépression par rapport à avril, ce qui ne fût pas le cas précédemment.

L'écart entre prévision et réalité est négatif et il faut remonter à juin et août 2014 pour connaître un tel phénomène, les prévisions étant la plupart du temps plus pessimistes que les réalisations qui s'en suivent. Mais il y a aussi un épiphénomène que met en lumière un notaire de la Loire : « pour la 1ère fois en 25 ans d'exercice je risque de me retrouver en difficulté à la rentrée. Les raisons sont de plusieurs ordres : l'effet de la loi Macron sur les petits actes, le rapport à l'acte très faible et le secteur perturbé par le Schéma de cohérence territoriale (SCOT) et une charte locale rendant impossible tout nouveau projet ».



Tant au niveau des terrains que des logements, l'amélioration de la tendance des prix se poursuit. Pour l'habitation, la proportion des pessimistes passe ainsi de 26 % à 24 % fin juin tandis que celle des optimistes prévoyant une amélioration des prix se maintient à 9 %. Au niveau des terrains ces deux tendances se situent fin juin, respectivement à 19 % et 7 %. Cette amélioration touche aussi les commerces, ceux prévoyant une baisse des prix se réduisant de 48 % à 33 %.

Convaincus que les taux d'intérêts vont demeurer très faibles, les notaires considèrent à plus long terme que les prix devraient poursuivre leur stabilisation. D'où un quasi équilibre entre les conseils à l'achat et à la vente avec une légère prédominance pour ces derniers, pour les logements (50 % contre 46 %) comme pour les terrains (54 % contre 44 %).

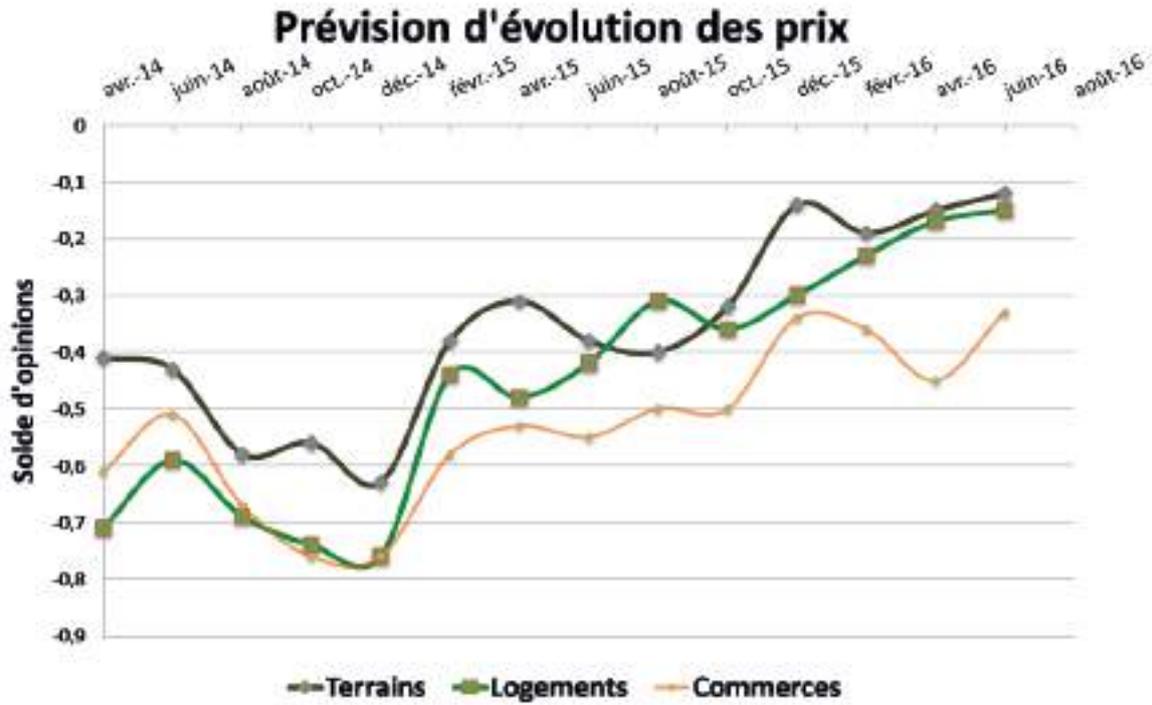
www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 4



[Visualiser l'article](#)



<http://www.leclubimmobilier.com/article26/tendance-du-marche-immobilier-une-periode-estivale-calme>

TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER: UNE PÉRIODE ESTIVALE CALME

Tendance du marché immobilier: Une période estivale calme. Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Vacances obligent, prix immobiliers et taux de crédits sont stables.

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée auprès d'études notariales, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com. L'enquête concerne le mois de juin 2016.

L'activité immobilière : en pause estivale



L'évolution de l'activité appelle les commentaires suivants : d'abord, les prévisions à fin août marquent une chute importante liée traditionnellement à la période estivale. Elle est du même ordre que celle connue l'an passé à la même époque. Elle en diffère cependant dans la mesure où l'activité ressentie par les études en cette fin juin connaît une relative dépression par rapport à avril, ce qui ne fût pas le cas précédemment.

On notera aussi que l'écart entre prévision et réalité est négatif et qu'il faut remonter à juin et août 2014 pour connaître un tel phénomène, les prévisions étant la plupart du temps plus pessimistes que les

réalisations qui s'en suivent, témoignage de la prudence coutumière des

notaires. Mais il y a aussi un épiphénomène que met en lumière un notaire de la Loire : « pour la 1ère fois en 25 ans d'exercice je risque de me retrouver en difficulté à la rentrée. Les raisons sont de plusieurs ordres : l'effet de la loi Macron sur les petits actes, le rapport à l'acte très faible et le secteur perturbé par le SCoT* et une charte locale rendant impossible tout nouveau projet ».

Les prix de l'immobilier: un vent d'optimisme

Tant au niveau des terrains que des logements, l'amélioration de la tendance des prix se poursuit. Pour l'habitation, la proportion des pessimistes passe ainsi de 26 % à 24 % fin juin tandis que celle des optimistes prévoyant une amélioration des prix se maintient à 9 %. Au niveau des terrains ces deux tendances se situent fin juin, respectivement à 19 % et 7 %.

Cette amélioration touche aussi les commerces, ceux prévoyant une baisse des prix se réduisant de 48 % à 33 %.

Evolution de l'offre et la demande de biens

L'offre des notaires :



La demande de biens chez les notaires

- Stable pour 51,3 % des notaires
- ↑ En hausse pour 25,6 % des notaires
- ↓ En baisse pour 23,1 % des notaires

Le conseil des notaires : équilibre entre l'achat et la vente

Convaincus que les taux d'intérêts vont demeurer très faibles, les notaires considèrent à plus long terme que les prix devraient poursuivre leur stabilisation. D'où un quasi équilibre entre les conseils à l'achat et à la vente avec une légère prédominance pour ces derniers, pour les logements (50 % contre 46 %) comme pour les terrains (54 % contre 44 %). En effet, il est toujours plus prudent de vendre en premier le sien avant de racheter un autre bien.

* Le schéma de cohérence territoriale (SCOT) est l'outil de conception et de mise en œuvre d'une planification intercommunale.



> AVOIR DES PROJETS # INVESTISSEMENT

Acheter un bien immobilier aux enchères

QU'ELLES SOIENT ORGANISÉES PAR LES NOTAIRES OU QU'ELLES SE DÉROULENT À LA BARRE DU TRIBUNAL, CES VENTES SONT OUVERTES À TOUS. DÉCOUVREZ-EN LES ROUAGES POUR FAIRE DE BONNES AFFAIRES.
Par Rosine Maiolo





➤ AVOIR DES PROJETS # INVESTISSEMENT

la vente. Céline Gravière, avocate à Bordeaux, déconseille l'achat d'un logement occupé aux personnes qui souhaitent l'habiter : « Même si le jugement d'adjudication vaut titre d'expulsion, le concours de la force publique pour libérer les lieux peut être compliqué à obtenir. En revanche, pour l'enchérisseur qui peut supporter la charge et les tracas liés à l'achat d'un bien occupé, c'est souvent l'occasion de faire une bonne affaire. » Lorsque le bien est occupé par un locataire, la situation est moins problématique si vous réalisez un investissement locatif. Au jour de l'adjudication, vous deviendrez simplement le nouveau bailleur. Reste à vous faire une opinion rapide de votre futur locataire, lors de la visite, et à éplucher le cahier des conditions de la vente. Vous connaîtrez le montant du loyer et prendrez connaissance du bail en cours s'il y est annexé – ce qui n'est pas forcément le cas,



l'huissier de justice ne parvenant pas toujours à récupérer le bail lorsque le bien fait l'objet d'une saisie. Si tout se passe bien, votre expérience pourra être proche de celle de Bruno, 52 ans, qui a remporté aux enchères un appartement de type 3 dans un quartier vivant,

| DES FRAIS D'ENCHÈRES PLUS CÔUTEUX QUÉ POUR UN ACHAT CLASSIQUE | | | |
|--|--|---|---|
| | Achat classique | Achat aux enchères judiciaires | Achat aux enchères notariales |
| Prix d'achat du bien | 200 000 € | 200 000 € | 200 000 € |
| Droits d'enregistrement (payés au Trésor public) | 11 600 € | 11 600 € | 11 600 € |
| Publicité foncière (fichier immobilier) | 200 € | 200 € | 200 € |
| Émoluments globaux (pour accomplir les formalités consécutives à la vente) | 3 700 € (notaire) | 5 000 € (avocat). Aucun frais de notaire à supporter | 7 900 € (notaire) |
| Frais spécifiques | Entre 6 000 et 10 000 € de frais d'agence immobilière, le cas échéant. À négocier | Entre 5 000 et 7 000 € de frais préalables de saisie immobilière (selon les actes de procédure accomplis dans le dossier) | 4 800 € au titre de l'organisation des enchères par la chambre notariale (publicité, visites, etc.) |
| Frais annexes | 500 € (pièces administratives, syndicat de copropriété, géomètre-expert...) | Entre 1 000 et 2 000 € (honoraires d'avocat pour le conseil et l'assistance à l'adjudication). À négocier | 1 000 € (rédaction du cahier des conditions de la vente, salaire du conservateur, etc.) |
| Chèque de consignation (1) | | 10 % de la mise à prix | Généralement 20 % de la mise à prix |
| Total des frais si l'achat est mené à son terme | 16 000 €, soit 8 % du prix du bien (+ éventuelle commission d'agence qui peut porter les frais à 13 % du prix du bien) | 25 800 €, soit 13 % du prix du bien | 25 500 €, soit 13 % du prix du bien |
| Frais si l'achat n'est pas conclu | Aucun | Entre 180 et 360 € (honoraires d'avocat en cas de perte des enchères). À négocier | Aucun |

(1) Déduit du montant de l'adjudication ou restitué si l'adjudication n'est pas remportée.

PHOTOGRAFIE



proche de chez lui, à Marseille. Une très bonne affaire ! « Le bien m'est revenu à 1100 € le mètre carré, là où le prix moyen est autour de 1900 €. Inutile de chercher des locataires, puisque le logement est déjà occupé par une famille avec enfant qui est à jour de ses loyers. D'après mes calculs, je peux espérer une rentabilité nette de 7 % ! Pour moi qui cherchais à placer le fruit de la vente des parts de ma société, c'est parfait. »

COMMENT S'ORGANISER ?

Après la visite du bien, le document essentiel à consulter est le cahier des conditions de la vente. Il contient la désignation complète du bien, l'origine de propriété, les dispositions d'urbanisme, les servitudes éventuelles, le certificat Loi Carrez, l'ensemble des diagnostics, le questionnaire du syndic, la situation hypothécaire, etc. Il est consultable auprès du notaire ou, pour une enchère judiciaire, auprès de l'avocat poursuivant (ou du greffe du tribunal). Parfois, les documents peuvent être envoyés par courrier électronique sur simple demande. Le jour J, avant d'entrer dans la salle des ventes, fixez-vous une enchère maximale, pour éviter l'emballlement. Tenez compte également des frais de la vente, car ils sont plus importants que lors d'une vente classique (voir tableau). Votre avocat ou votre notaire peut vous aider à réaliser une simulation. Choisissez un avocat spécialisé dans les mesures d'exécution. Rompu au mécanisme des enchères, il pourra vous informer plus précisément sur les rouages d'une telle vente.

L'ENTRÉE EN PROPRIÉTÉ

L'acheteur est propriétaire du bien le jour de l'adjudication, à la condition suspensive qu'il n'y ait pas de surenchère dans les dix jours. En effet, toute personne (même si elle n'a pas participé à la vente) est autorisée à surenchérir dans ce délai en proposant une offre égale à 110 % de la dernière enchère. Cette surenchère entraîne l'organisation d'une seconde vente. En pratique, vous récupérez les clés de votre bien, une fois la facture totale acquittée. Vous disposez de deux mois maximum. Gare aux mauvais payeurs, le bien serait à nouveau mis en vente aux enchères, et il vous faudrait supporter la différence de prix si la seconde adjudication était inférieure à la première.

SUR INTERNET, DES VENTES INTERACTIVES

Les notaires ont conçu un outil à mi-chemin entre la vente aux enchères et la négociation classique : les ventes interactives, baptisées 36h Immo. Il intéressera les acquéreurs effrayés par les enchères traditionnelles. La salle des ventes est ici virtuelle. À l'issue de la visite du bien, si vous souhaitez participer à la vente, vous recevez un code d'accès qui vous permet de porter une offre sur www.immonot.com (les annonces sont également consultables sur ce site). La vente dure trente-six heures. Vendeurs et acquéreurs suivent en temps réel l'émission des offres. Au terme des trente-six heures, le plus offrant décroche le droit de signer l'avant-contrat. Puis la vente s'établit de façon classique. Les parties se réunissent chez le notaire pour signer le compromis ou la promesse de vente. Vous êtes protégé par la condition suspensive d'obtention de prêt et le délai de rétractation de dix jours. Un processus plutôt rassurant qui fait dire à Stéphane Garibal, notaire à Pessac : « 36h Immo n'est pas un mode de vente, c'est plutôt une façon moderne de négocier. »

INFOS

LES ANNONCES DES ENCHÈRES

JUDICAIRES : dans les journaux d'annonces légales (*Les Nouvelles Publications* ou *Gazette du Palais*), dans la presse quotidienne régionale, par voie d'affichage au tribunal de grande instance et sur Internet. Aucun site ne répertorie toutes les ventes, mais certains « aspirent » les annonces légales et les diffusent sans être exhaustifs (www.liciter.com ou www.encheres-publicques.com). L'association des avocats praticiens des procédures et de l'exécution (AAPPE) publie quelques ventes sur www.encheresjudiciaires.com.

LES OFFRES DES ENCHÈRES NOTARIALES : sur www.immonot.com ou, pour l'Île-de-France, www.notaires.paris-idf.fr.



Une période estivale calme pour les notaires (Immonot)

- par Arthur de Boutiny

Dans son analyse bimestrielle des tendances du marché immobilier, réalisée auprès d'études notariales, Immonot montre une période estivale stable en matière de taux de crédits et de crédits immobiliers entre juin et août 2016.

Même si la baisse de l'activité en période estivale est un phénomène naturel et que 70 % des notaires restent optimistes, les prévisions sur la rentrée 2016 restent néanmoins négatives, notamment en raison des conséquences de la loi Macron.

L'amélioration de la tendance des prix se poursuit : la proportion des pessimistes passe de 26 à 24 % fin juin tandis que celle des optimistes prévoyant une amélioration des prix se maintient à 9 %. Au niveau des terrains, les deux tendances se situent respectivement à 19 et 7 %. Pour les commerces, ceux prévoyant une baisse des prix passent de 48 à 33 %. La demande de biens reste stable selon 51,3 % des notaires, en hausse pour 25,6 % et en baisse pour 23,1 %.

Immonot constate également un quasi-équilibre entre conseils à l'achat et à la vente pour les logements (50 contre 46 %) comme pour les terrains (54 contre 44 %).

Arthur de Boutiny
Journaliste Rédacteur



www.immoweb.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Une période estivale calme pour les notaires (Immonot)



l'immobilier des notaires

Dans son analyse bimestrielle des tendances du marché immobilier, réalisée auprès...

article avec accès abonnés: <http://www.immoweb.fr/logement/actualite/une-periode-estivale-calme-pour-les-notaires-immonot/>

Immobilier : beau fixe sur le marché

Des prix stables, des taux d'intérêt au plus bas: malgré la pause estivale, l'optimisme règne sur le marché de l'immobilier ancien.

Le site d'informations notariales [Immonot](#) vient de publier son baromètre bimensuel. Issu d'une enquête nationale réalisée auprès d'études de notaires il confirme la pause estivale. Un phénomène traditionnel et récurrent. Aux beaux jours les Français marquent une pause dans leurs achats immobiliers. Quoi que



© Marc Loiseau

Les notaires entrevoient une baisse d'activité. D'après la profession, les prévisions à fin août marquent une chute importante liée traditionnellement à la période estivale. Elle est du même ordre que celle connue l'an passé à la même époque. Mais elle semble un peu différente dans la mesure où l'activité ressentie par les études a connu une relative dépression en juin. Toutefois les notaires sont optimistes quant aux évolutions du marché.

Des prix bien orientés. Tant au niveau des terrains que des logements, l'amélioration de la tendance des prix se poursuit. Autrement dit la fin de la hausse. Pour l'habitation, la proportion des pessimistes passe ainsi de 26 % à 24 % fin juin tandis que celle des optimistes prévoyant une amélioration des prix se maintient à 9 %. Au niveau des terrains ces deux tendances se situaient fin juin, respectivement à 19 % et 7 %. Cette amélioration touche aussi les commerces, ceux prévoyant une baisse des prix se réduisant de 48 % à 33 %.

Les taux vont rester bas. Les notaires sont par ailleurs convaincus que les taux d'intérêts vont demeurer très faibles. Ce que confirme de son côté Maël Bernier Directrice de la communication de Meilleurtaux.com " Comme nous l'anticipions lors de notre dernière analyse les barèmes de nos partenaires bancaires ont à nouveau baissé dans le courant du mois de juillet " et d'ajouter " qui plus est, si nous observons une relative stabilité en ce début du mois d'août, certains établissements affichent toutefois des diminutions de barèmes pouvant aller jusqu'à 0,20% . "

Dans ce contexte les notaires considèrent à plus long terme que les prix devraient poursuivre leur stabilisation. D'ailleurs selon le dernier indice notaires Insee, les prix de l'ancien ont augmenté de 0,5 % sur un an. Entre juin 2015 et juin 2016. Marquant la fin de cinq ans de baisse

© PAP.fr



Période estivale calme pour le marché de l'immobilier

Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Vacances obligent, prix immobiliers et taux de crédits sont stables. Immonot.com publie, comme tous les deux mois, une enquête nationale réalisée auprès d'études notariales, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour [Immonot.com](#).

L'évolution de l'activité appelle les commentaires suivants : les prévisions à fin août marquent une chute importante liée traditionnellement à la période estivale du même ordre que celle connue l'an passé à la même époque. **Elle en diffère cependant dans la mesure où l'activité ressentie par les études en cette fin juin connaît une relative dépression par rapport à avril**, ce qui ne fût pas le cas précédemment.

L'activité : en pause estivale

L'évolution de l'activité appelle les commentaires suivants : d'abord, **les prévisions à fin août marquent une chute importante liée traditionnellement à la période estivale**. Elle est du même ordre que celle connue l'an passé à la même époque. Elle en diffère cependant dans la mesure où l'activité ressentie par les études en cette fin juin connaît une relative dépression par rapport à avril, ce qui ne fût pas le cas précédemment.

On notera aussi que **l'écart entre prévision et réalité est négatif** et qu'il faut remonter à juin et août 2014 pour connaître un tel phénomène, les prévisions étant la plupart du temps plus pessimistes que les réalisations qui s'en suivent, témoignage de la prudence coutumière des notaires.

Mais il y a aussi un épiphénomène que met en lumière un notaire de la Loire : **« pour la 1ère fois en 25 ans d'exercice je risque de me retrouver en difficulté à la rentrée. Les raisons sont de plusieurs ordres : l'effet de la loi Macron sur les petits actes, le rapport à l'acte très faible et le secteur perturbé par le SCoT* et une charte locale rendant impossible tout nouveau projet »**.

Les prix : un vent d'optimisme

Tant au niveau des terrains que des logements, l'amélioration de la tendance des prix se poursuit. Pour l'habitation, **la proportion des pessimistes passe ainsi de 26 à 24% fin juin tandis que celle des optimistes prévoyant une amélioration des prix se maintient à 9%**. Au niveau des terrains ces deux tendances se situent fin juin, respectivement à 19% et 7%. Cette amélioration touche aussi les commerces, ceux prévoyant une baisse des prix se réduisant de 48 à 33%.

L'évolution de l'offre et la demande de biens

- Stable pour 51,3% des notaires
- En hausse pour 25,6%
- En baisse pour 23,1%

Le conseil des notaires : équilibre entre l'achat et la vente

Convaincus que les taux d'intérêts vont demeurer très faibles, les notaires considèrent à plus long terme que les prix devraient poursuivre leur stabilisation. D'où un **quasi équilibre entre les conseils à l'achat et à la vente avec une légère prédominance pour ces derniers**, pour les logements (50 contre 46%) comme pour les terrains (54 contre 44%). En effet, il est toujours plus prudent de vendre en premier le sien avant de racheter un autre bien.

www.esteval.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

* **SCoT** : Schéma de cohérence territoriale, outil de conception et de mise en œuvre d'une planification intercommunale.

Lire plus en détail l'analyse de l'actualité par le Professeur Bernard Thion via :
<http://www.immonot.com/actualites-immobilieres/r31-a-595/Funestes-derives.html#>



MAGAZINE

Vendre son bien grâce à son notaire

LOGEMENT

D'ordinaire connues pour leur rôle en matière de succession, les études notariales revendiquent aujourd'hui leur expertise dans la vente de logements. Une concurrence de plus pour les agents immobiliers.

Bien que les agents immobiliers interviennent encore dans la plupart des transactions d'achat et de vente de logements, la concurrence se fait rude du côté des mandataires rattachés à un réseau national et du marché de particulier à particulier. Sans compter les études notariales, qui s'y attellent de plus en plus fréquemment...

Une expertise revendiquée

On le sait peu mais la loi autorise en effet les officiers publics à réaliser des prestations de négociation immobilière. Jusqu'à présent, ce sont en revanche surtout les études du nord et de l'ouest de la France qui ont développé cette compétence, en particulier au sein des zones rurales dans lesquelles les agents immobiliers sont en général moins présents. La récente baisse des émoluments consécutive à la loi Macron a toutefois incité les études à se diversifier. Or, les notaires en sont persuadés : le marché immobilier est pour eux un tremplin !

Plusieurs offices ont d'ailleurs lancé leur propre site internet pour recenser leurs offres immobilières, tandis que d'autres ont choisi de se regrouper en réseau. La plateforme Immonot.com propose ainsi

près de 80 000 annonces issues de 2 000 études notariales réparties dans toute la France. Mais le Conseil supérieur du notariat a décidé d'aller plus loin en lançant au mois de juin son nouveau réseau national Immobilier.notaires.fr afin d'« unir les offices négociateurs sous une même bannière ». L'objectif : « faire en sorte que les Français identifient enfin les notaires comme les bons interlocuteurs pour trouver leur maison ou les accompagner dans la vente de leur appartement ». Le site dédié, Immobilier.notaires.fr, recense déjà 115 000 annonces publiées par près de 2 000 études.

Des modes de vente variés

Les agents immobiliers ont-ils du souci à se faire ? C'est possible car les études notariales ont de quoi convaincre vendeurs et acheteurs.

En matière d'estimation du prix du logement, l'expertise des notaires est déjà reconnue comme la plus fiable, puisqu'en tant qu'officiers publics chargés d'enregistrer et d'officialiser toutes les transactions immobilières, ils sont bien placés pour connaître la valeur réelle des biens. De leur côté, les agences peuvent faire valoir des expertises gratuites mais plus hasardeuses qui nécessitent de multiplier les estimations pour déterminer le juste prix.

Concernant la recherche des acquéreurs, les professionnels utilisent tous les mêmes réseaux de diffusion : journaux d'annonces gratuits, presse spécialisée et sites internet dédiés. Les agences immobilières ont toutefois l'avantage de disposer également d'une vitrine locale sur laquelle mettre en avant leurs offres.



Pour vendre votre logement vous pouvez faire appel à un agent immobilier mais aussi à un notaire. PHOTOISTOCK

En revanche, les notaires sont les seuls à pouvoir recourir à différents modes de vente. Outre les cessions classiques, les offices gèrent en effet les ventes aux enchères immobilières et ont mis en place le procédé spécifique d'« immo interactif ». Dans ce dernier cas, les candidats à l'achat convaincus par leur visite du bien et par son descriptif complet, sont invités à s'inscrire en ligne pour participer à un appel d'offres au cours duquel ils pourront suivre en direct les propositions de leurs concurrents et se positionner comme ils l'entendent.

Que vous fassiez appel à une agence immobilière ou à un notaire pour vendre votre bien,

rappelons enfin que vous finirez de toute façon devant l'officier public, seul à même d'enregistrer le contrat. Même si les agences immobilières ont la possibilité de faire signer la promesse ou le compromis de vente sans la présence d'un notaire, la majorité font d'ailleurs appel à lui pour rédiger cet avant-contrat essentiel.

Zoom : l'argument tarifaire

Dans la lutte de pouvoir qui oppose les notaires aux agents immobiliers, le montant des frais de négociation était jusqu'à présent un argument de poids.

Alors que le recours à un agent immobilier est en général facturé aux alentours de 10 % du prix du

logement, la loi encadrerait ainsi de façon stricte la prestation des notaires. Cette rémunération était calculée à un taux de 6 % TTC pour les biens dont la valeur était inférieure ou égale à 45 735 €, contre 3 % TTC au-dessus de ce montant. Depuis le 1^{er} mars 2016, ces honoraires ont cependant été libéralisés et peuvent donc être déterminés au cas par cas par les notaires.

À noter : certaines études notariales pratiquent la gestion locative. Dans ce cadre, les frais de négociation correspondent alors à un mois et demi de loyer maximum (hors taxes) à la charge du propriétaire.

Julie Polizzi



➤ AVOIR DES PROJETS # INVESTISSEMENT

Acheter un bien immobilier aux enchères

QU'ELLES SOIENT ORGANISÉES PAR LES NOTAIRES OU QU'ELLES SE DÉROULENT À LA BARRE DU TRIBUNAL, CES VENTES SONT OUVERTES À TOUS. DÉCOUVREZ-EN LES ROUAGES POUR FAIRE DE BONNES AFFAIRES.
Par Rosine Maiolo





Un avocat au fond de la salle vient de porter l'enchère à 97 000 €, couvrant celle de Hocine, émise quelques secondes plus tôt. Celui-ci hésite. Avant d'entrer dans le tribunal, il s'était fixé un plafond maximum de 95 000 €. Pourtant, par un signe de la tête, il demande à son avocat d'énoncer une nouvelle offre : « 98 000 € ». Mais, aussitôt, un « 99 000 € » retentit, et le chronomètre commence à décompter une minute trente. Cette fois, Hocine semble abdiquer. Il regarde s'égrainer les dernières secondes. Coup de marteau, la vente est adjugée. « C'est dommage », lâche-t-il. Chaque jeudi matin, la salle n° 2 du tribunal de grande instance de Marseille est le théâtre de ventes immobilières un peu particulières. Les biens sont mis en vente sur décision de justice, à la suite de saisies pour impayés ou en cas de mésentente entre indivisaires (dans le cadre de séparations ou de successions). C'est ce qu'on appelle des enchères judiciaires. Parfois, les propriétaires décident volontairement de vendre leur bien aux enchères, notamment pour la transparence que ce système apporte. Dans ce cas, la transaction ne se déroule pas dans un palais de justice, mais dans la chambre des notaires du département, voire directement chez le notaire. Ce sont les enchères notariales.

DES VISITES LIMITÉES, PAS DE RÉTRACTATION POSSIBLE

Sous réserve de déposer un chèque de consignation – 10 % de la mise à prix pour les enchères judiciaires, et généralement 20 % pour les enchères notariales –, toute personne est autorisée à enchérir. Dans une enchère notariale, vous pouvez porter seul votre enchère, à voix haute. Devant le tribunal, il faut être représenté par un avocat. Dans les deux cas, la mise en concurrence est publique, et l'adjudication est faite au dernier et meilleur enchérisseur. « Les enchères sont adaptées à tout acquéreur à la condition d'être bien informé des spécificités de cette vente », met en garde Thomas D'Journo, avocat à Marseille.

SHUTTERSTOCK - DR

L'AVIS D'EXPERT

Julie PORTEVIN
Notaire à Paris



« Dénichez les bonnes affaires en hiver »

Il y a moins de monde en salle des ventes en décembre, janvier et février. C'est l'occasion de réaliser de meilleures affaires. De même, à l'extérieur des grandes villes, l'acquéreur est quasi assuré de profiter d'une décade importante. À l'inverse, les biens situés dans des secteurs très demandés se vendent souvent au prix du marché, voire plus cher.

Contrairement à une vente classique, il faut habituellement se contenter de visiter le bien une seule fois pour les enchères judiciaires (jusqu'à trois fois pour les enchères notariales) et faire preuve de souplesse, car les visites sont collectives et programmées à l'avance. Pour éviter les déconvenues, soyez observateur pour repérer rapidement les avantages et les inconvénients du bien, ou soyez accompagné par un professionnel du bâtiment ou un architecte. Enfin, autre exigence avant de vous lancer : assurez-vous de votre financement, car il n'y a aucune rétractation possible, une fois l'adjudication prononcée, ni aucune condition suspensive d'obtention de prêt.

TOUS TYPES DE BIENS, ET PARFOIS DES ATYPIQUES !

L'offre est variée, tout comme la qualité : appartement, maison de ville, maison de campagne, chalet à la montagne, terrain, locaux commerciaux, garage, etc. Aux enchères notariales, il n'est pas rare de trouver des biens atypiques ayant appartenus à l'État ou à des collectivités territoriales (ancienne école, caserne, prison, ou des logements issus de successions vacantes ou défalliantes). Autre spécificité, mais cette fois-ci aux enchères judiciaires, il est fréquent que le bien soit occupé par le propriétaire, au moment de



la vente. Céline Gravière, avocate à Bordeaux, déconseille l'achat d'un logement occupé aux personnes qui souhaitent l'habiter : « Même si le jugement d'adjudication vaut titre d'expulsion, le concours de la force publique pour libérer les lieux peut être compliqué à obtenir. En revanche, pour l'enchérisseur qui peut supporter la charge et les tracasseries liés à l'achat d'un bien occupé, c'est souvent l'occasion de faire une bonne affaire. »

Lorsque le bien est occupé par un locataire, la situation est moins problématique si vous réalisez un investissement locatif. Au jour de l'adjudication, vous deviendrez simplement le nouveau bailleur. Reste à vous faire une opinion rapide de votre futur locataire, lors de la visite, et à éplucher le cahier des conditions de la vente. Vous connaîtrez le montant du loyer et prendrez connaissance du bail en cours s'il y est annexé – ce qui n'est pas forcément le cas,



l'huissier de justice ne parvenant pas toujours à récupérer le bail lorsque le bien fait l'objet d'une saisie. Si tout se passe bien, votre expérience pourra être proche de celle de Bruno, 52 ans, qui a remporté aux enchères un appartement de type 3 dans un quartier vivant,

| DES FRAIS D'ENCHÈRES PLUS CÔTÉUX QUE POUR UN ACHAT CLASSIQUE | | | |
|--|--|--|---|
| | Achat classique | Achat aux enchères judiciaires | Achat aux enchères notariales |
| Prix d'achat du bien | 200 000 € | 200 000 € | 200 000 € |
| Droits d'enregistrement (payés au Trésor public) | 11 600 € | 11 600 € | 11 600 € |
| Publicité foncière (fichier immobilier) | 200 € | 200 € | 200 € |
| Émoluments globaux (pour accomplir les formalités consécutives à la vente) | 3 700 € (notaire) | 5 000 € (avocat). Aucun frais de notaire à supporter | 7 900 € (notaire) |
| Frais spécifiques | Entre 6 000 et 10 000 € de frais d'agence immobilière, le cas échéant. À négocier | Entre 5 000 et 7 000 € de frais prétables de saisie immobilière (selon les actes de procédure accomplis dans le dossier) | 4 800 € au titre de l'organisation des enchères par la chambre notariale (publicité, visites, etc.) |
| Frais annexes | 500 € (pièces administratives, syndic de copropriété, géomètre-expert...) | Entre 1 000 et 2 000 € (honoraires d'avocat pour le conseil et l'assistance à l'adjudication). À négocier | 1 000 € (rédaction du cahier des conditions de la vente, salaire du conservateur, etc.) |
| Chèque de consignation (1) | | 10 % de la mise à prix | Généralement 20 % de la mise à prix |
| Total des frais si l'achat est mené à son terme | 16 000 €, soit 8 % du prix du bien (+ l'éventuelle commission d'agence qui peut porter les frais à 13 % du prix du bien) | 25 800 €, soit 13 % du prix du bien | 25 500 €, soit 13 % du prix du bien |
| Frais si l'achat n'est pas conclu | Aucun | Entre 180 et 360 € (honoraires d'avocat en cas de perte des enchères). À négocier | Aucun |

(1) Déduit du montant de l'adjudication ou restitué si l'adjudication n'est pas remportée.

PHOTO: SUD OUEST



proche de chez lui, à Marseille. Une très bonne affaire ! « Le bien m'est revenu à 1100 € le mètre carré, là où le prix moyen est autour de 1900 €. Inutile de chercher des locataires, puisque le logement est déjà occupé par une famille avec enfant qui est à jour de ses loyers. D'après mes calculs, je peux espérer une rentabilité nette de 7 % ! Pour moi qui cherchais à placer le fruit de la vente des parts de ma société, c'est parfait. »

COMMENT S'ORGANISER ?

Après la visite du bien, le document essentiel à consulter est le cahier des conditions de la vente. Il contient la désignation complète du bien, l'origine de propriété, les dispositions d'urbanisme, les servitudes éventuelles, le certificat Loi Carrez, l'ensemble des diagnostics, le questionnaire du syndic, la situation hypothécaire, etc. Il est consultable auprès du notaire ou, pour une enchère judiciaire, auprès de l'avocat poursuivant (ou du greffe du tribunal). Parfois, les documents peuvent être envoyés par courrier électronique sur simple demande. Le jour J, avant d'entrer dans la salle des ventes, fixez-vous une enchère maximale, pour éviter l'emballlement. Tenez compte également des frais de la vente, car ils sont plus importants que lors d'une vente classique (voir tableau). Votre avocat ou votre notaire peut vous aider à réaliser une simulation. Choisissez un avocat spécialisé dans les mesures d'exécution. Rompu au mécanisme des enchères, il pourra vous informer plus précisément sur les rouages d'une telle vente.

L'ENTRÉE EN PROPRIÉTÉ

L'acheteur est propriétaire du bien le jour de l'adjudication, à la condition suspensive qu'il n'y ait pas de surenchère dans les dix jours. En effet, toute personne (même si elle n'a pas participé à la vente) est autorisée à surenchérir dans ce délai en proposant une offre égale à 110 % de la dernière enchère. Cette surenchère entraîne l'organisation d'une seconde vente. En pratique, vous récupérez les clés de votre bien, une fois la facture totale acquittée. Vous disposez de deux mois maximum. Gare aux mauvais payeurs, le bien serait à nouveau mis en vente aux enchères, et il vous faudrait supporter la différence de prix si la seconde adjudication était inférieure à la première.

SUR INTERNET, DES VENTES INTERACTIVES

Les notaires ont conçu un outil à mi-chemin entre la vente aux enchères et la négociation classique : les ventes interactives, baptisées 36h Immo. Il intéressera les acquéreurs effrayés par les enchères traditionnelles. La salle des ventes est ici virtuelle. À l'issue de la visite du bien, si vous souhaitez participer à la vente, vous recevez un code d'accès qui vous permet de porter une offre sur www.immonot.com (les annonces sont également consultables sur ce site). La vente dure trente-six heures. Vendeurs et acquéreurs suivent en temps réel l'émission des offres. Au terme des trente-six heures, le plus offrant décroche le droit de signer l'avant-contrat. Puis la vente s'établit de façon classique. Les parties se réunissent chez le notaire pour signer le compromis ou la promesse de vente. Vous êtes protégé par la condition suspensive d'obtention de prêt et le délai de rétractation de dix jours. Un processus plutôt rassurant qui fait dire à Stéphane Garibal, notaire à Pessac : « 36h Immo n'est pas un mode de vente, c'est plutôt une façon moderne de négocier. »

INFOS +

LES ANNONCES DES ENCHÈRES

JUDICAIRES : dans les journaux d'annonces légales (*Les Nouvelles Publications* ou *Gazette du Palais*), dans la presse quotidienne régionale, par voie d'affichage au tribunal de grande instance et sur Internet. Aucun site ne répertorie toutes les ventes, mais certains « aspirent » les annonces légales et les diffusent sans être exhaustifs (www.licitor.com ou www.encheres-publiques.com). L'association des avocats praticiens des procédures et de l'exécution (AAPPE) publie quelques ventes sur www.encheresjudiciaires.com.

LES OFFRES DES ENCHÈRES NOTARIALES : sur www.immonot.com ou, pour Île-de-France, www.notaires.paris-idf.fr.

SEPTEMBRE

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|-------------------------------------|---------------|-------------------------------|--|------------------|
| 02/09/16 | L'OPINION INDEPENDANTE DU SUD OUEST | Papier | Régionale | Vendres grâce à son notaire | Julie Polizzi |
| 05/09/16 | JOURNOLDUNET.COM | Online | Presse spécialisée /verticale | L'immobilier bâtit sa transformation digitale | Franck Perrier |
| 12/09/16 | IMMOMATIN | Online | Cœur de cible | Avec Imoxo, Century 21 mise sur les enchères en ligne | Aurélie Tachot |
| 12/09/16 | ABCOURTAGE | Online | Presse spécialisée /verticale | Le profil de l'acheteur immobilier 2016 | Cédrik Jagou |
| 13/09/16 | LA SEMAINE DU ROUSSILLON | Papier | Régionale | Immobilier : ce qui a changé au 1er juillet | |
| 15/09/16 | AU CŒUR DE L'IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Avec Imoxo, Century 21 mise sur les enchères en ligne | Emilie Franconie |
| 16/09/16 | LESITEIMMO.COM | Online | Cœur de cible | Acheteur immobilier : quel est son profil ? | Emeline |
| 16/09/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Généraliste | Les candidats à l'achat rêvent surtout d'une maison en ville | Julien Mouret |
| 16/09/16 | MON-IMMEUBLE.COM | Online | Cœur de cible | Immobilier: Qui sont les futurs acheteurs? | Isabelle Dahan |
| 16/09/16 | ZIMMOVE.FR | Online | Cœur de cible | IMMOBILIER: QUI SONT LES FUTURS ACHETEURS ? ENQUÊTE IMMONOT.COM | |
| 19/09/16 | CASEIMMO.FR | Online | Cœur de cible | Immobilier à Dunkerque : Le magazine Notimag-immonot fait peau neuve ! | |
| 20/09/16 | PAP.FR | Online | Cœur de cible | Immobilier: qui veut acheter un logement? | L.Mertz |
| 30/09/16 | LES NOUVELLES PUBLICATIONS | Papier | Economique | Profil et cible privilégiés du futur acheteur | |
| 30/09/16 | ACTUALITES HABITAT | Papier | Cœur de cible | Qui sont les futurs acheteurs? | V.S. |



IMMOBILIER

Vendre grâce à son notaire





Bien que les agents immobiliers interviennent encore dans la plupart des transactions d'achat et de vente de logements, la concurrence se fait rude du côté des mandataires rattachés à un réseau national et du marché de particulier à particulier. Sans compter les études notariales, qui s'y attellent de plus en plus fréquemment...

Une expertise revendiquée

On le sait peu mais la loi autorise en effet les officiers publics à réaliser des prestations de négociation immobilière. Jusqu'à présent, ce sont en revanche surtout les études du nord et de l'ouest de la France qui ont développé cette compétence, en particulier au sein des zones rurales dans lesquelles les agents immobiliers sont en général moins présents. La récente baisse des émoluments consécutive à la loi Macron a toutefois incité les études à se diversifier. Or, les notaires en sont persuadés : le marché immobilier est pour eux un tremplin !

Plusieurs offices ont d'ailleurs lancé leur propre site internet pour recenser leurs offres immobilières, tandis que d'autres ont choisi de se regrouper en réseau. La plateforme Immonot.com propose ainsi près de 80 000 annonces issues de 2000 études notariales réparties dans toute la France. Mais le Conseil supérieur du notariat a décidé d'aller plus loin en lançant au mois de juin son nouveau réseau national Immobilier.notaires afin d'«unir les offices négociateurs sous une même bannière». L'objectif : «faire en sorte que les Français identifient enfin les notaires comme les bons interlo-

cuteurs pour trouver leur maison ou les accompagner dans la vente de leur appartement». Le site internet dédié, Immobilier.notaires.fr, recense déjà 115 000 annonces publiées par près de 2000 études.

Des modes de vente variés

Les agents immobiliers ont-ils du souci à se faire ? C'est possible car les études notariales ont de quoi convaincre vendeurs et acheteurs. En matière d'estimation du prix du logement, l'expertise des notaires est déjà reconnue comme la plus fiable, puisqu'en tant qu'officiers publics chargés d'enregistrer et d'officialiser toutes les transactions immobilières, ils sont bien placés pour connaître la valeur réelle des biens. De leur côté, les agences peuvent faire valoir des expertises gratuites mais plus hasardeuses qui nécessitent de multiplier les estimations pour déterminer le juste prix.

Concernant la recherche des acquéreurs, les professionnels utilisent tous les mêmes réseaux de diffusion : journaux d'annonces gratuits, presse spécialisée et sites internet dédiés. Les agences immobilières ont toutefois l'avantage de disposer également d'une vitrine locale sur laquelle mettre en avant leurs offres.

En revanche, les notaires sont les seuls à pouvoir recourir à différents modes de vente. Outre les cessions classiques, les offices gèrent en effet les ventes aux enchères immobilières et ont mis en place le procédé spécifique d'«immo interactif». Dans ce dernier cas, les candidats à l'achat convaincus par leur visite du bien et par son descriptif complet, sont invités à s'inscrire en ligne pour participer

à un appel d'offres au cours duquel ils pourront suivre en direct les propositions de leurs concurrents et se positionner comme ils l'entendent.

Que vous fassiez appel à une agence immobilière ou à un notaire pour vendre votre bien, rappelons enfin que vous finirez de toute façon devant l'officier public, seul à même d'enregistrer le contrat. Même si les agences immobilières ont la possibilité de faire signer la promesse ou le compromis de vente sans la présence d'un notaire, la majorité font d'ailleurs appel à lui pour rédiger cet avant-contrat essentiel.

L'argument tarifaire

Dans la lutte de pouvoir qui oppose les notaires aux agents immobiliers, le montant des frais de négociation était jusqu'à présent un argument de poids.

Alors que le recours à un agent immobilier est en général facturé aux alentours de 10 % du prix du logement, la loi encadrait ainsi de façon stricte la prestation des notaires. Cette rémunération était calculée à un taux de 6 % TTC pour les biens dont la valeur était inférieure ou égale à 45 735 €, contre 3 % TTC au-dessus de ce montant. Depuis le 1er mars 2016, ces honoraires ont cependant été libéralisés et peuvent donc être déterminés au cas par cas par les notaires.

A noter : certaines études notariales pratiquent la gestion locative. Dans ce cadre, les frais de négociation correspondent alors à un mois et demi de loyer maximum (hors taxes) à la charge du propriétaire.

Julie Polizzi

<http://www.journaldunet.com/economie/expert/65129/l-immobilier-batit-sa-transformation-digitale.shtml>

L'immobilier bâtit sa transformation digitale



Chronique de Franck Perrier
Idaos / DigitalAcademy

05/09/16 15:25

Il y a encore quelque temps, l'immobilier était un peu en marge de la vague numérique, mais le secteur change. Petit tour d'horizon de cette transformation.

Agences immobilières 3.0 : désintermédiation et nouveaux modèles

Acheteurs, loueurs et propriétaires ont désormais massivement adopté les usages numériques pour leurs démarches, par le biais d'Internet ou d'applications dédiées. En termes de visites de sites immobiliers, la France se positionne en seconde place (13 millions de visiteurs uniques par mois), derrière les Etats-Unis (45 millions) et devant le Japon (8,7 millions). Les transactions entre particuliers sont le reflet de la désintermédiation des agents immobiliers. Les former aux nouveaux usages digitaux est donc l'un des prérequis à la digitalisation du secteur, d'autant qu'ils doivent justifier leur rôle et leurs honoraires... Mais au-delà des agents, tous les collaborateurs sont concernés : gestion locative, syndic de copropriété, etc. Du côté des sites Web, la mini-révolution est en marche. Preuve en est avec Bienici.com, un portail de petites annonces immobilières ciblant le grand public, inspiré du site américain Trulia, qui s'affranchit de la présentation plus "classique" de SeLoger et LeBonCoin : recherche et navigation simplifiée et précise, points d'intérêts localisés (commerces, écoles...), visites virtuelles (Gamit, Adon-immo.com)... Notaires et bailleurs sociaux s'y mettent aussi avec Immonot.com et Monbailleur.fr, sans oublier Everinvest, Locatme et bien sûr...Airbnb !

Le BIM, un pont entre le bâtiment et le numérique

Bien que les principes du BIM datent d'une vingtaine d'années, l'industrie du bâtiment mesure aujourd'hui l'impact et les bénéfices qu'elle peut en retirer. En effet, son déploiement progressif est en train de révolutionner la construction. Au-delà de la modélisation elle-même, toute l'équipe de travail est réunie autour d'une maquette et d'un langage communs relatifs au projet. La méthode BIM a par ailleurs été encouragée en 2014 par les pouvoirs publics, sous l'impulsion de Sylvia Pinel, ministre de l'Égalité des territoires, du Logement et de la Ruralité. "*Le BIM, cocktail détonnant entre le numérique et la construction, c'est l'avenir*", a quant à elle relayé l'actuelle ministre du Logement Emmanuelle Cosse sur Twitter à l'occasion du Salon BimWorld 2016. Le gouvernement porte cette transformation via le Plan Transition Numérique dans le Bâtiment auquel il va allouer 20 millions d'euros. Mais le BIM doit dépasser le seuil du simple "projet informatique" pour concilier les facteurs métiers et SI. L'association Mediaconstruct porte le projet BIM, entourée par de nombreux membres et partenaires (Autodesk, Dassault Systèmes, Saint-Gobain, etc.).

Des villes intelligentes connectées

L'engouement pour le concept de smart city, ou ville connectée, fait prendre un peu de hauteur sur les champs de transformations du secteur bâtiment. Le monde s'urbanise : en 35 ans, 2,5 milliards d'individus supplémentaires vont venir grossir les villes du globe. Le numérique veut apporter des réponses à cette urbanisation grandissante, rendre les villes plus intelligentes. Un phénomène qui s'accompagne du développement des technologies numériques : l'usage des smartphones, des réseaux sociaux et enfin la consommation des services digitaux. Les smart cities répondent à différents enjeux, notamment économique, environnemental et de mobilité.

Le Web social s'invite dans les réseaux d'agences

Cette transformation digitale de l'immobilier, si elle est générale, doit s'accompagner par une présence sur les réseaux sociaux qui réponde aux exigences des clients. Selon une étude, plus de 59 % des professionnels estiment nécessaire d'avoir une stratégie Web sociale. LinkedIn, Viadeo et Facebook sont les réseaux sociaux les plus pratiqués dans l'immobilier – Twitter l'est un peu moins, tandis que Snapchat est quasi inutilisé. La présence des professionnels sur ces médias sociaux repose principalement sur deux dimensions : la conversation et la proximité. Une sorte de "café du commerce virtuel" – comme le rapportent certains professionnels du secteur, le tout dans une démarche commerciale. L'immobilier expérimente, (se) cherche, pratique les réseaux sociaux et incite ses collaborateurs à les utiliser... Un chantier de taille.



Immobilier des notaires

Immobilier : ce qui a changé au 1^{er} juillet

Traditionnellement, le 1^{er} juillet marque l'entrée dans la seconde moitié de l'année avec son lot de nouveautés au plan fiscal, réglementaire et juridique. Intéressons-nous aux nouvelles mesures qui sont venues modifier le paysage immobilier en ce début d'été 2016. Figurant parmi les belles réussites du début d'année 2016, avec des chiffres en progression dans la construction et des transactions en augmentation dans l'ancien, l'immobilier ne compte pas « s'endormir sur ses lauriers » dans les mois qui viennent. Ce 1^{er} juillet introduit de petites nouveautés destinées notamment à faciliter son financement.

Crédit immobilier

La protection du consommateur se voit renforcée en prévoyant la mise à disposition d'informations générales sur le contrat de crédit immobilier, ainsi que d'une information précontractuelle. Cela se présente sous la forme d'une fiche d'information standardisée,

qui permet à l'emprunteur de comparer les différentes offres de crédit disponibles sur le marché. Ainsi, il peut se déterminer, en toute connaissance de cause, à conclure un contrat de crédit ou non.

Plan épargne-logement

Pour les plans d'épargne-logement (PEL) ouverts avant le 1^{er} mars 2016, la prolongation automatique du PEL est possible à partir du 1^{er} juillet 2016. Entre 4 ans et 10 ans d'épargne, l'épargnant peut maintenant prolonger automatiquement son PEL d'un an, sans se manifester. Rappelons que le plan d'épargne logement (PEL) est une épargne bloquée qui produit des intérêts avec une rémunération fixée à l'ouverture, et qui s'élève à 1,5 % depuis le 1^{er} février 2016.

Tarifs du gaz

Les tarifs réglementés de vente de gaz proposés par Engie vont augmenter en moyenne de 0,4 %. Cette augmentation est

de 1,9 % pour ceux qui utilisent le gaz pour la cuisson, de 1,3 % pour ceux qui ont un double usage cuisson et eau chaude et de 0,3 % pour les foyers qui se chauffent au gaz.

Sites internet collaboratifs

À compter du 1^{er} juillet 2016, les transactions réalisées sur les plateformes internet permettant de louer des biens devront faire l'objet d'une communication en direction des utilisateurs. Les sites devront fournir à leurs utilisateurs une « information loyale, claire et transparente » sur leurs obligations sociales et fiscales, pour chaque transaction. En janvier de chaque année, un document, récapitulant le montant brut des transactions qui ont été perçues par les utilisateurs, sera communiqué à ces derniers. Ce qui signifie que les utilisateurs de ces plateformes ont l'obligation de déclarer ces revenus à l'administration fiscale.

Source [immonot](#)

Avec Imoxo, Century 21 mise sur les enchères en ligne



Après Foncia et L'Adresse, c'est au tour de Century 21 de faire confiance à Imoxo. Le réseau immobilier, qui fédère 850 agences en France, propose désormais à ses clients de vendre leurs biens aux enchères. Une méthode qui devrait permettre à la franchise de collecter un maximum d'offres d'achat et de capter 10 % de mandats exclusifs supplémentaires par an.

L'intérêt des professionnels de l'immobilier pour les enchères en ligne grandit. Après avoir convaincu les réseaux Foncia et L'Adresse, la start-up Imoxo, qui propose une plateforme virtuelle de collecte d'enchères en ligne, vient de persuader Century 21. A l'issue d'une phase de test concluante qui s'est déroulée pendant un an, la franchise a décidé de proposer cette méthode de vente à ses clients. Et pour cause : "les 25 agences qui ont participé à la phase pilote ont chacune vu leur chiffre d'affaires augmenter de 5 %", se réjouit Stanislas Wargny, co-fondateur d'Imoxo. Ce mode de commercialisation, également proposé par Immonot et Oxioneo, a également permis au réseau de capter 10 % de mandats exclusifs supplémentaires. Un pourcentage qui résume, à lui tout seul, l'enjeu des enchères. "Il y a un an, lorsque nous nous sommes lancés sur le marché, les enchères en ligne étaient surtout plébiscitées dans une logique de déstockage des biens. Désormais, les enjeux sont différents : les agents immobiliers proposent de collecter des enchères pour se différencier de leurs concurrents", constate le co-fondateur, qui poursuit son travail d'évangélisation du marché.

Laisser le marché s'exprimer

Un après son lancement, la plateforme Imoxo a déjà convaincu 350 agences immobilières, dont une cinquantaine d'indépendantes. "Puisqu'elle propose une commercialisation encadrée dans le temps, notre plateforme de collecte est particulièrement adaptée aux propriétaires qui souhaitent vendre un bien rapidement, parce qu'ils ont souscrit un crédit relai ou que la vente fait suite à une succession", illustre Stanislas Wargny, à la tête d'une équipe de chargés d'affaires, dont le rôle est d'accompagner les clients aux différentes étapes de l'enchère en ligne. Côté professionnels, les avantages paraissent également nombreux. Certains agents immobiliers, à l'image de ceux de Century 21, utilisent cette méthode de vente pour laisser le marché s'exprimer vis-à-vis d'un bien atypique, pour lequel l'estimation de prix est difficile. Mais aussi pour convaincre les vendeurs inflexibles de lâcher du lest sur le prix de leurs biens. Résultat : la start-up, qui dénombre 6 salariés, est déjà à l'initiative de 430 enchères dans plus de 200 villes de France. Sur ces 430 biens, entre 20 et 50 % ont fait l'objet d'une vente. Le vendeur n'étant pas tenu d'accepter une offre d'achat si le prix obtenu ne lui convient pas.

<http://www.abcourtage.com/news/profil-acheteur-immobilier-2016-105577/>

Le profil de l'acheteur immobilier en 2016

12 septembre 2016

Le site Immonot.com a réalisé une enquête auprès de 28 000 internautes afin de déterminer le portrait-robot de l'acquéreur d'un bien immobilier en France. Résultat : comme pour l'année 2015, ce dernier a la quarantaine. Les détails avec AB Courtage, votre spécialiste du courtage en crédit immobilier.



QUADRAGÉNAIRE

L'acheteur type est un homme (52 %).

80 % d'entre eux ont plus de 40 ans.

Dans 70 % des cas notre acheteur vit en couple.



60 %

des sondés préfèrent l'ancien.

Ils mettent en avant le côté convivial et le charme des vieilles constructions.

Le candidat à l'achat a une préférence nette pour les maisons (73 %).

Le projet immobilier concerne à 79 % l'achat d'une résidence principale.

Les sondés recherchent d'abord à acheter en ville (53 %) plutôt qu'à la campagne (46 %).

MONTANT MOYEN DE L'ACQUISITION



Min. : 100 000 €



Max. : 250 000 €

LES 3 PRINCIPALES RAISONS DE L'ACHAT



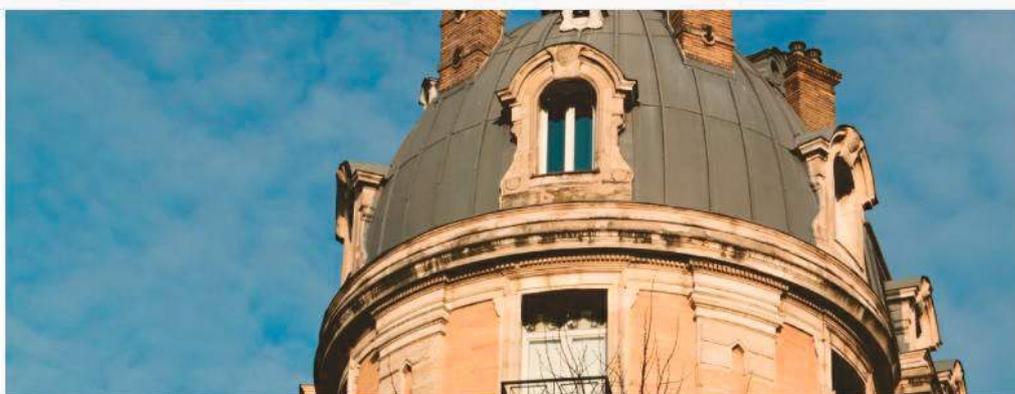
48 % veulent se sentir
chez eux



30 % pensent à la
retraite



26 % souhaitent se
constituer un
patrimoine



65 % songent à emprunter

Vous aussi, comme les sondés, vous envisagez d'acheter votre futur logement ? N'hésitez pas à faire appel à un courtier en crédit immobilier, comme AB Courtage.

L'un de nos conseillers vous assistera dans toutes les démarches et négociera pour vous, auprès de nos nombreux partenaires bancaires, **les taux les plus avantageux.**

Source Immonot.com - Étude Immonot réalisée en juillet 2016, auprès de 28 000 internautes.

Infographie réalisée par **abcourtage**
ACCÉLÉREZ VOS CHANCES



Avec Imoxo, Century 21 mise sur les enchères en ligne

Après Foncia et L'Adresse, c'est au tour de Century 21 de faire confiance à Imoxo. Le réseau immobilier, qui fédère 850 agences en France, propose désormais à ses clients de vendre leurs biens aux enchères. Une méthode qui devrait permettre à la franchise de collecter un maximum d'offres d'achat et de capter 10 % de mandats exclusifs supplémentaires par an.

Un après son lancement, la plateforme Imoxo a déjà convaincu 350 agences immobilières, source : Imoxo.com

L'intérêt des professionnels de l'immobilier pour les enchères en ligne grandit. Après avoir convaincu les réseaux Foncia et L'Adresse, la start-up Imoxo, qui propose une plateforme virtuelle de collecte d'enchères en ligne, vient de persuader Century 21. A l'issue d'une phase de test concluante qui s'est déroulée pendant un an, la franchise a décidé de proposer cette méthode de vente à ses clients. Et pour cause : *"les 25 agences qui ont participé à la phase pilote ont chacune vu leur chiffre d'affaires augmenter de 5 %"*, se réjouit Stanislas Wargny, co-fondateur d'Imoxo. Ce mode de commercialisation, également proposé par Immonot et Oxioneo, a également permis au réseau de capter 10 % de mandats exclusifs supplémentaires. Un pourcentage qui résume, à lui tout seul, l'enjeu des enchères. *"Il y a un an, lorsque nous nous sommes lancés sur le marché, les enchères en ligne étaient surtout plébiscitées dans une logique de déstockage des biens. Désormais, les enjeux sont différents : les agents immobiliers proposent de collecter des enchères pour se différencier de leurs concurrents"*, constate le co-fondateur, qui poursuit son travail d'évangélisation du marché.

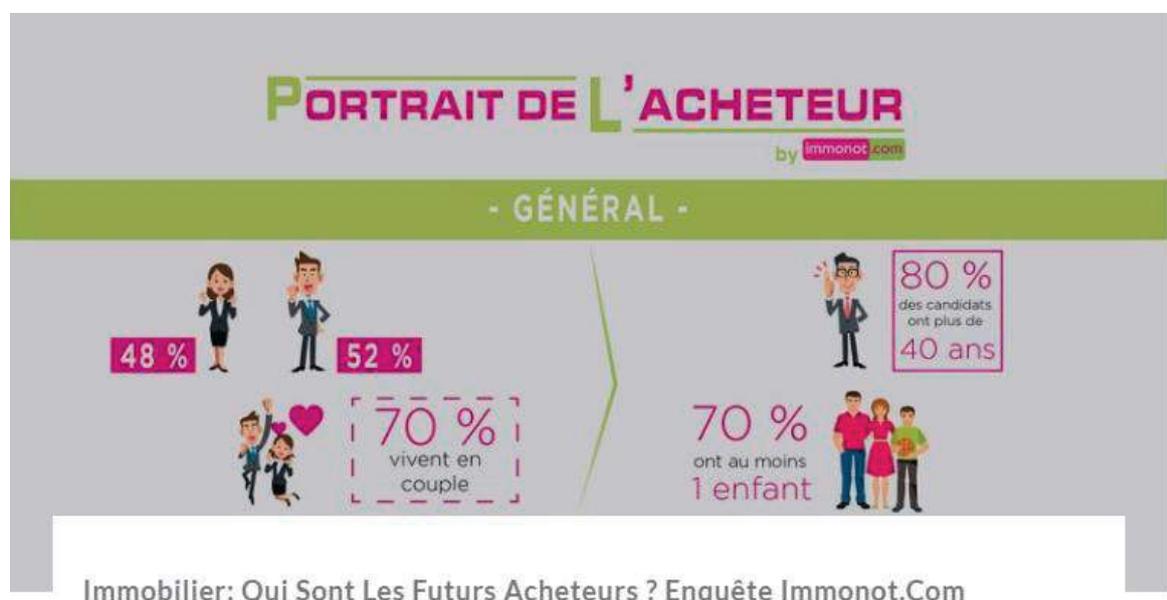
Laisser le marché s'exprimer

Un après son lancement, la plateforme Imoxo a déjà convaincu 350 agences immobilières, dont une cinquantaine d'indépendantes. *"Puisqu'elle propose une commercialisation encadrée dans le temps, notre plateforme de collecte est particulièrement adaptée aux propriétaires qui souhaitent vendre un bien rapidement, parce qu'ils ont souscrit un crédit relai ou que la vente fait suite à une succession"*, illustre Stanislas Wargny, à la tête d'une équipe de chargés d'affaires, dont le rôle est d'accompagner les clients aux différentes étapes de l'enchère en ligne.

>> Lire l'intégralité de l'article sur ImmoMatin.com

<http://www.zimmov.fr/article21/immobilier-qui-sont-les-futurs-acheteurs-enquete-immonot-com>

IMMOBILIER: QUI SONT LES FUTURS ACHETEURS ? ENQUÊTE IMMONOT.COM



Claire Lenormand Immobilier 16 Septembre 2016

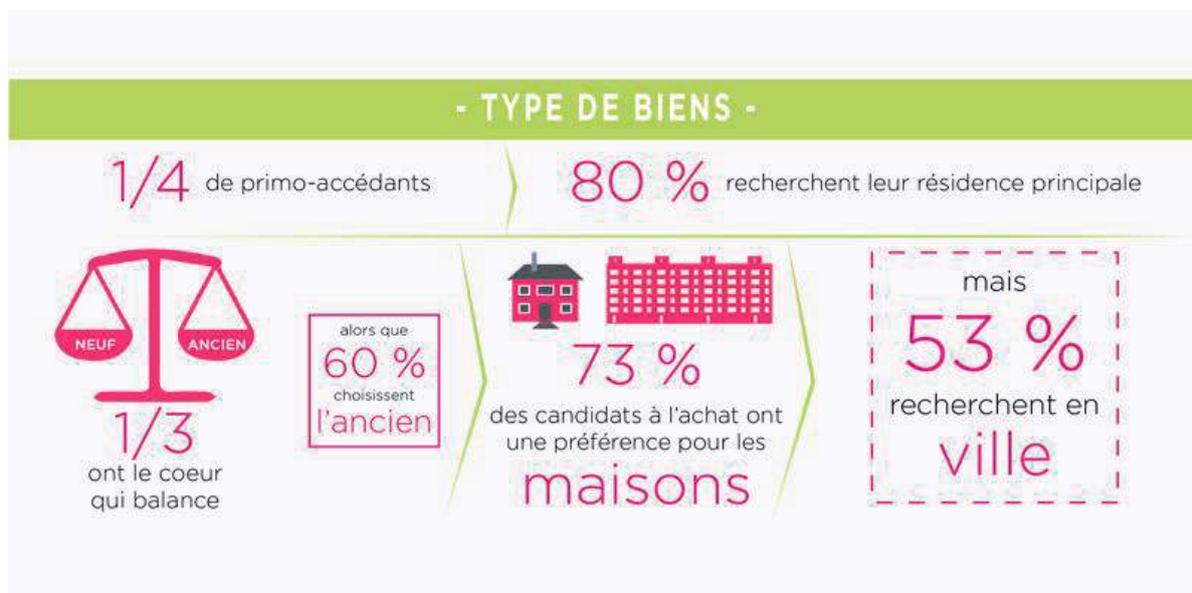
Enquête Immonot.com sur le portrait de l'acquéreur.

Le marché immobilier se porte plutôt bien : le volume des ventes de logements augmente,

les taux d'emprunt poursuivent leur baisse exceptionnelle, et les professionnels du secteur ont le moral au beau fixe. Dans ce contexte très favorable, Immonot.com a souhaité en savoir plus sur le profil de ces acheteurs qui participent au dynamisme du marché : qui sont-ils ? Quel est leur projet d'achat ? Comment le financent-ils ? Voici les enseignements de l'enquête menée par Immonot.com.

LES CHIFFRES CLES DE L'ENQUETE :

- Pour 73% des sondés, le projet d'achat porte sur une maison
- Ils sont 60% à privilégier l'ancien plutôt que le neuf
- Pour 79% d'entre eux, l'acquisition concerne une résidence principale
- Ils seront 64% à avoir recours à l'emprunt pour financer leur projet
- Les couples (69%) sont les plus nombreux chez les futurs acquéreurs



LE PROJET IMMOBILIER : UNE MAISON DE VILLE ANCIENNE, POUR Y VIVRE !

Les vieilles pierres font toujours rêver. 60% des personnes interrogées recherchent en effet dans l'ancien, qui reste synonyme de charme et de convivialité. Le candidat à l'achat a une préférence pour les maisons (73%), qu'il occupera en tant que résidence principale (pour 79%). Surprise quand on évoque le lieu recherché, la ville arrive en première position (53%) quand 46% souhaitent encore s'offrir un petit coin de paradis à la campagne. L'achat immobilier s'inscrit en général dans un projet de vie, et les raisons qui incitent à se jeter à l'eau sont diverses. Pour 48% des sondés, c'est la satisfaction d'être chez soi, quand 30% souhaitent devenir propriétaire en prévision de leur retraite. La constitution d'un patrimoine est le motif principal de l'acquisition pour 26%, tandis que 22% envisagent de transmettre le bien à leurs enfants.

- MOTIVATION À L'ACHAT -

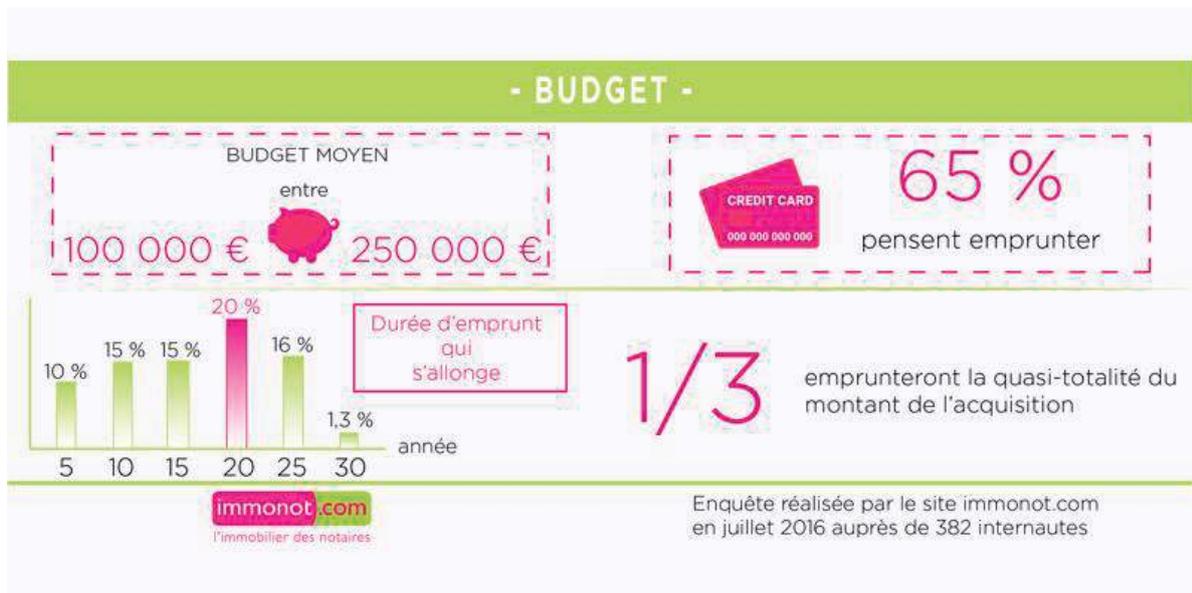


LE FINANCEMENT : LE RECOURS AU CREDIT LONG TERME COUVRE PLUS DE LA MOITIE DE L'ACHAT

Le budget moyen de l'acquisition se situe entre 100 000 et 250 000 euros pour plus de la moitié des personnes interrogées, et 20% déclare allouer jusqu'à 400 000 euros pour leur projet. Avec des taux historiquement bas, 64% pensent emprunter pour concrétiser l'achat. Le crédit couvrira la quasi-totalité de l'acquisition pour 31%, et permettra de financer plus de la moitié de l'investissement pour 30%. En outre, la durée moyenne de l'emprunt a tendance à s'allonger : 56% vont opter pour une durée inférieure à 15 ans, 39,5 % pour une durée de plus de 20 ans.

LE PROFIL DE L'ACHETEUR : LES RETRAITES DYNAMISENT LE MARCHÉ

Pour 26,5% des répondants, il s'agira d'un premier achat. La proportion hommes / femmes semble relativement bien équilibrée (52% versus 48%). Ainsi, ce sont les familles qui sont les plus nombreuses à sauter le pas, puisque 69% des sondés sont en couple et près d'un tiers ont deux enfants. Les tranches d'âges les plus représentées parmi les futurs acquéreurs concernent sans surprise les plus de 40 ans (80% - dont la moitié pour les plus de 60 ans). Quant à la catégorie sociaux-professionnelle, les retraités (35%) et les cadres (23%), dont le revenu mensuel du foyer oscille entre 1 500 et 5000 euros, constituent 77% des acheteurs.



Enquête réalisée en juillet 2016 auprès de 382 internautes.

À propos d'Immonot.com

Immonot.com est un portail immobilier du Groupe Notariat Services qui propose aux particuliers plus de 80 000 annonces immobilières de notaires sur toute la France. Riche en contenus, le portail a pour vocation d'informer les particuliers sur les missions du notaire et les dernières mesures juridiques, fiscales et immobilières. Les internautes peuvent également retrouver toute l'actualité du secteur immobilier et les conseils des notaires en vidéo. En parallèle, Immonot.com propose un service de ventes interactives « 36h immo », qui permet de réaliser une transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères. Immonot.com est également disponible en version mobile, sur Appstore et Android Market. Retrouvez l'actualité d'Immonot sur Twitter, Facebook, Google + , Instagram et Youtube. A propos du Groupe Notariat Services. Entreprise familiale forte de 50 années d'expérience, le Groupe Notariat Services est dédié à la promotion de la profession notariale. Spécialisé dans les nouvelles technologies, le Groupe conçoit et réalise divers outils de communication pour les notaires : sites internet, logiciels, objets publicitaires et prestations graphiques. La société édite également 23 magazines d'informations et d'annonces immobilières notariales, diffusés dans toute la France. Afin d'apporter un nouveau souffle à la profession, le Groupe a créé les Assises de la Négociation Immobilière Notariale, qui réunissent une fois par an les professionnels du secteur et proposent de nombreuses formations. Enfin, Notariat Services est à l'origine du premier réseau national de la négociation immobilière.

<https://news.lesiteimmo.com/2016/09/16/immobilier-profil-acheteur/>

Acheteur immobilier : quel est son profil ?

Acheteur : le retour ! Avec un marché qui repart un peu poussé par des taux toujours plus attractifs et des prix de ventes qui sont plus en phase avec la réalité, les acheteurs sont...



Acheteur : le retour ! Avec un marché qui repart un peu poussé par des taux toujours plus attractifs et des prix de ventes qui sont plus en phase avec la réalité, les acheteurs sont de retour. Alors quel est le profil de l'acheteur d'aujourd'hui ? Quel est son projet ? Quel est son financement ?

Acheteur : quel est son profil ?

Ce sont **les « familles »** qui seraient les plus nombreuses à se porter acquéreur d'un bien immobilier. En effet, l'étude faite par le groupe notarial Immonot.com nous informe que 69 % de couple, dont un tiers avec deux enfants, seraient prêts à se porter acquéreurs d'un bien immobilier. On constate suite à cette étude que les catégories sociaux-professionnelles les plus représentées sont **les cadres** pour 23 % dont l'âge moyen serait **40 ans**. Leurs revenus seraient inclus dans une tranche entre 1 500 et 5 000 euros pour 77 % des acheteurs. L'étude indique que pour près de 27 % ils se classeraient dans la catégorie des primo-accédant.

Fait très marqué sur cette étude, les retraités seraient également prêts à devenir de futurs acquéreurs pour 35 %.

Acheteur : quel projet ?

D'après l'étude, près de **60 %** des acquéreurs souhaitent s'orienter sur un bien de type « **ancien** ». Dans 73 % des cas la **maison** reste le bien privilégié. Assez paradoxal, puisque l'étude montre que la ville est le secteur privilégié des futurs acquéreurs ! En revanche, pour 46 % des acheteurs, ils préfèrent opter pour un petit coin de campagne. Pour 26 % d'entre eux, l'achat se ferait dans l'objectif de constituer un patrimoine. De plus, dans 79 % des cas, le bien constituerait **la résidence principale**.

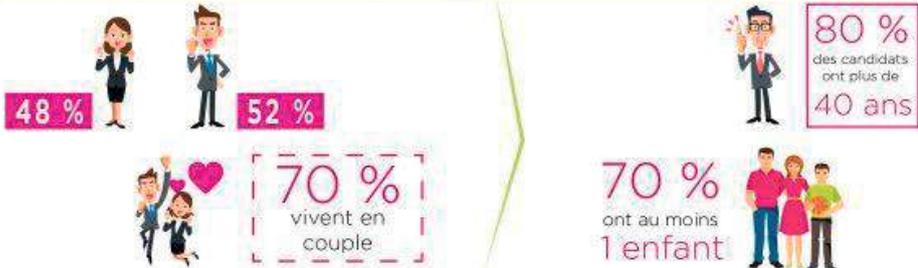
Acheteur : comment finance-t'il ?

Le crédit à long terme est l'option la plus retenue par les acheteurs. Le budget moyen pour l'acquisition oscille entre 100 000 et 250 000 euros, découvrez sur lesiteimmo.com les meilleurs produits de cette tranche. Au vu des taux d'intérêts actuels, 64 % pensent avoir recours à un emprunt pour faire leur acquisition. 56 % des acquéreurs opteront pour un emprunt de moins de 15 ans et près de 40 % vont opter pour un emprunt de plus de 20 ans.

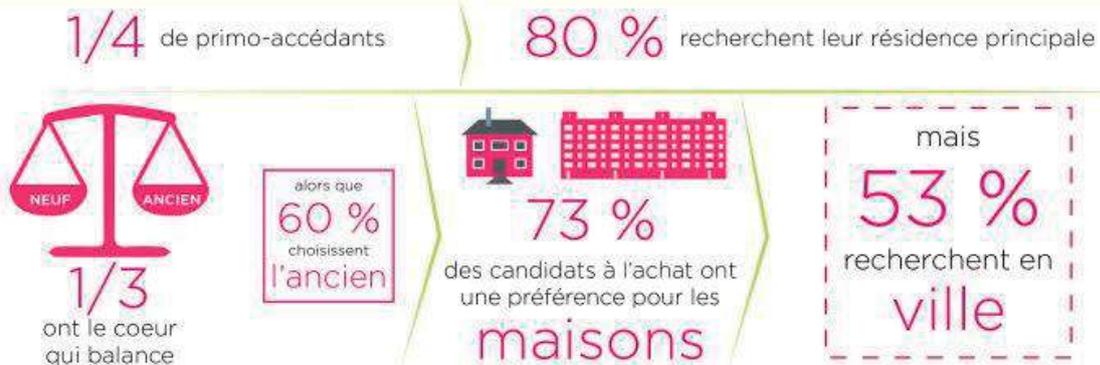
PORTRAIT DE L'ACHETEUR

by immonot.com

- GÉNÉRAL -



- TYPE DE BIENS -



- MOTIVATION À L'ACHAT -



- BUDGET -



immonot.com
l'immobilier des notaires

Enquête réalisée par le site immonot.com en juillet 2016 auprès de 382 internautes



Les candidats à l'achat rêvent surtout d'une maison en ville

(LaVieImmo.com) - Séduits par la baisse persistante des taux d'intérêt, principal moteur de la reprise du marché immobilier en France, les candidats à l'achat sont majoritairement des retraités et des cadres qui rêvent d'une maison ancienne pour y habiter. Mais en ville plus qu'à la campagne, ont répondu plus de la moitié d'entre eux (53%), à la suite d'une enquête réalisée par le site [Immonot.com](#). Et s'ils sautent le pas de l'acquisition, c'est davantage pour se sentir chez soi, estiment 48% des sondés.

Les ménages ayant un projet d'achat allouent en moyenne entre 100.000 et 250.000 euros. Parmi eux, 65% pensent emprunter, à l'heure où les conditions d'emprunt demeurent très favorables. Les taux de crédit immobilier sont tombés en août sous la barre des 1,50%, mais certains emprunteurs ont obtenu cet été un prêt sur 20 ans à moins de 1%.

Le crédit couvrira la quasi-totalité de l'acquisition pour 31%, et permettra de financer plus de la moitié de l'investissement pour 30%, ajoute [Immonot](#). En outre, la durée moyenne de l'emprunt a tendance à s'allonger : 56% vont opter pour une durée inférieure à 15 ans, 39,5% pour une durée de plus de 20 ans. Enfin, environ un tiers des répondants seront propriétaires pour la première fois. Il s'agit surtout de couples de plus de 40 ans avec enfants, dont le revenu mensuel oscille entre 1.500 et 5.000 euros, conclut le spécialiste.

www.mon-immeuble.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Immobilier : Immobilier : Qui sont les futurs acheteurs ?



Immonot.com a souhaité en savoir plus sur le profil de ces acheteurs qui participent au dynamisme du marché : qui sont-ils ? Quel est leur projet d'achat ? Comment le financent-ils ?

L'enquête menée par Immonot.com confirme l'engouement des Français pour les vieilles pierres. 60% des personnes interrogées recherchent en effet dans l'ancien, qui reste synonyme de charme et de convivialité. Le candidat à l'achat a une préférence pour les maisons (73%), qu'il occupera en tant que résidence principale (pour 79%).

Quand on évoque le lieu recherché, la ville arrive en première position (53%) quand 46% souhaitent encore s'offrir un petit coin de paradis à la campagne.

L'achat immobilier s'inscrit en général dans un projet de vie, et les raisons qui incitent à se jeter à l'eau sont diverses. Pour 48% des sondés, c'est la satisfaction d'être chez soi, quand 30% souhaitent devenir propriétaire en prévision de leur retraite. La constitution d'un patrimoine est le motif principal de l'acquisition pour 26%, tandis que 22% envisagent de transmettre le bien à leurs enfants.

Pour la question du financement, le recours au crédit long terme couvre plus de la moitié de l'achat. Le budget moyen de l'acquisition se situe entre 100.000 et 250.000 euros pour plus de la moitié des personnes interrogées, et 20% déclare allouer jusqu'à 400.000 euros pour leur projet.

Avec des taux historiquement bas, 64% pensent emprunter pour concrétiser l'achat. Le crédit couvrira la quasi-totalité de l'acquisition pour 31%, et permettra de financer plus de la moitié de l'investissement pour 30%. En outre, la durée moyenne de l'emprunt a tendance à s'allonger : 56% vont opter pour une durée inférieure à 15 ans, 39,5 % pour une durée de plus de 20 ans.

Les tranches d'âges les plus représentées parmi les futurs acquéreurs concernent sans surprise les plus de 40 ans (80% dont la moitié pour les plus de 60 ans). Quant à la catégorie sociaux-professionnelle, les retraités (35%) et les cadres (23%), dont le revenu mensuel du foyer oscille entre 1.500 et 5.000 euros, constituent 77% des acheteurs.

Les couples (69%) sont les plus nombreux chez les futurs acquéreurs. Ainsi, ce sont les familles qui sont les plus nombreuses à sauter le pas et près d'un tiers ont deux enfants.

www.mon-immeuble.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

**Enquête réalisée en juillet 2016 auprès de 382 internautes*

Source : www.Immonot.com

<http://www.caseimmo.fr/immobilier-a-dunkerque-le-magazine-notimag-immonot-fait-peau-neuve.html>

Immobilier à Dunkerque : Le magazine Notimag-immonot fait peau neuve !



Immobilier à Dunkerque : Le magazine Notimag-immonot fait peau neuve ! A partir du 23 septembre prochain, les habitants de l'arrondissement de Dunkerque pourront découvrir la nouvelle formule du magazine Notimag-immonot (anciennement Notimag), proposant ainsi une ligne éditoriale totalement revue et enrichie : droit de la famille, droit des sociétés, actualités régionales et une sélection d'annonces immobilières.

Le magazine proposera 10 numéros annuels, tirés à 15 000 exemplaires chacun et sera distribué gratuitement dans 200 dépôts de commerce et 14 études notariales.

Le GNNAD (Groupement Notarial de Négociation de l'Arrondissement de Dunkerque)*, à l'origine de la création du magazine, a choisi de faire confiance à Immonot pour la refonte globale du journal et du site web www.notimag-immonot.com, tant sur le fond que sur la forme graphique.

* Le GNNAD est composé de 14 offices notariaux, offrant aux acquéreurs un choix de plus de 1200 biens en vente et à la location sur le secteur de Dunkerque, Gravelines, Bergues, Bourbourg, Wormhout, Hondschoote, et d'autres communes du territoire.

Au sommaire du premier numéro :

- Immobilier : achetez pour réussir votre rentrée !
- Dunkerque : gros plan sur les aides au logement
- 3 questions à mon notaire sur la vente immobilière
- Et bien sûr, une sélection d'annonces immobilières

À propos d'Immonot.com

Immonot.com est un portail immobilier du Groupe Notariat Services qui propose aux particuliers plus de 80 000 annonces immobilières de notaires sur toute la France. Riche en contenus, le portail a pour vocation d'informer les particuliers sur les missions du notaire et les dernières mesures juridiques, fiscales et immobilières. Les internautes peuvent également retrouver toute l'actualité du secteur immobilier et les conseils des notaires en vidéo. En parallèle, Immonot.com propose un service de ventes interactives « 36h immo », qui permet de réaliser une transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères. Immonot.com est également disponible en version mobile, sur Appstore et Android Market. Retrouvez l'actualité d'Immonot sur Twitter, Facebook, Google + , Instagram et Youtube.

A propos du Groupe Notariat Services

Entreprise familiale forte de 50 années d'expérience, le Groupe Notariat Services est dédié à la promotion de la profession notariale. Spécialisé dans les nouvelles technologies, le Groupe conçoit et réalise divers outils de communication pour les notaires : sites internet, logiciels, objets publicitaires et prestations graphiques. La société édite également 23 magazines d'informations et d'annonces immobilières notariales, diffusés dans toute la France. Afin d'apporter un nouveau souffle à la profession, le Groupe a créé les Assises de la Négociation Immobilière Notariale, qui réunissent une fois par an les professionnels du secteur et proposent de nombreuses formations. Enfin, Notariat Services est à l'origine du premier réseau national de la négociation immobilière.

Immobilier : qui veut acheter un logement ?

Les acquéreurs sont bien présents sur le marché immobilier de cette rentrée 2016. Mais qui se cache vraiment derrière ce terme somme toute très vague ?



© Rido

Alors que le marché immobilier est au beau fixe avec un volume des ventes de logements en hausse et des taux d'emprunt historiquement bas, Immonot.com a eu envie de savoir qui sont ceux qui envisagent de sauter le pas et de devenir propriétaires. Quel est leur projet d'achat ? Comment envisagent-ils de le financer ? Résultats du sondage réalisé par ce réseau notarial.

Leur projet immobilier : une maison de ville ancienne, pour en faire leur résidence principale. 60% des personnes interrogées veulent acheter dans le parc immobilier ancien, qui profite encore et toujours de son atout charme. Les maisons sont plébiscitées avec 73% des projets. 79% des futurs propriétaires veulent faire de cette maison leur résidence principale. Résultat un peu plus surprenant : « *quand on évoque le lieu recherché, la ville arrive en première position (53%) quand 46% souhaitent encore s'offrir un petit coin de paradis à la campagne* », remarque Immonot.com.

Un projet de vie : des objectifs divers. 48% des sondés veulent en priorité ne plus être locataires et désirent vivre dans un logement qui leur appartient. 30% pensent à leur retraite et n'ont aucune envie de payer un loyer à une période de leur vie où ils disposeront de moins d'argent. Quant aux autres personnes interrogées, « *la constitution d'un patrimoine est le motif principal de l'acquisition pour 26%, tandis que 22% envisagent de transmettre le bien à leurs enfants* », rapporte Immonot.com.



Le financement : les crédits à long terme pour financer plus de la moitié de l'achat. Pour plus de 50% des futurs acquéreurs, le budget moyen de l'acquisition oscille entre 100.000 et 250.000 €. Seuls 20% d'entre eux déclarent envisager de déboursier jusqu'à 400.000 € pour leur projet. Les taux étant particulièrement bas actuellement, ils sont 64% à emprunter pour pouvoir acheter. « *Le crédit couvrira la quasi-totalité de l'acquisition pour 31%, et permettra de financer plus de la moitié de l'investissement pour 30%* », souligne Immonot.com. Emprunter sur du long terme ne semble pas faire peur aux personnes interrogées : 56% d'entre elles pensent opter pour une durée inférieure à 15 ans, et 39,5% pour une durée de plus de 20 ans.

Les retraités donnent du tonus au marché. 77% des acheteurs sont représentés par les retraités (35%) et les cadres (23%). Le revenu mensuel de leur foyer varie entre 1.500 et 5.000 €. « *Les tranches d'âge les plus représentées parmi les futurs acquéreurs concernent sans surprise les plus de 40 ans (80% dont la moitié pour les plus de 60 ans)* », constate Immonot.com. Pour certains 26,5% des sondés, cette acquisition sera un premier achat.

La parité homme/femme au rendez-vous des projets immobiliers. La parité hommes/femmes n'est pas trop déséquilibrée avec respectivement 52% et 48% des futurs acquéreurs. Mais les célibataires sont les absents de cette rentrée immobilière puisque ce sont les familles qui sont les plus nombreuses à projeter un achat : 69% des sondés sont en couple et près d'un tiers ont deux enfants.



LES BRÈVES DE L'IMMO



Profil et cible privilégiés du futur acheteur

Pas de doute pour le site internet Immonot.com l'immobilier des notaires « le marché immobilier se porte plutôt bien le volume des ventes de logements augmente les taux d'emprunt poursuivent leur baisse exceptionnelle et les professionnels du secteur ont le moral au beau fixe » Dans ce contexte très favorable le spécialiste de l'immobilier a souhaité en savoir plus sur ces acheteurs Principaux enseignements de l'enquête menée par Immonot.com Pour 26,5 % des répondants il s'agit d'un premier achat Ce sont les familles qui sont les plus nombreuses à sauter le pas puisque 69 % des sondés sont en couple et près d'un tiers ont deux enfants Les tranches d'âges les plus représentées parmi les futurs acquéreurs concernent sans surprise les plus de 40 ans Autre information de taille les vieilles pierres font toujours rêver 60 % des personnes interrogées recherchent en effet dans l'ancien qui reste synonyme de charme et de convivialité Le candidat à l'achat a une préférence pour les maisons (73 %) qu'il souhaite occuper en tant que résidence principale (pour 79 %) Enfin quand on évoque le lieu recherché la ville arrive en première position



ENQUÊTE

Qui sont les futurs acheteurs ?

Sur le marché de l'immobilier, les Français préfèrent acheter dans l'ancien (60%), ont recours au crédit long terme pour couvrir plus de la moitié de l'achat et sont plutôt cadres (23%) ou retraités (35%) à sauter le pas, c'est ce que révèle une étude menée en juillet 2016 par immo-not.com⁽¹⁾.

Les autres caractéristiques de l'acquéreur concernent la nature du bien, avec une nette préférence pour la maison (73%), le lieu, en majorité en ville (53%), ses raisons d'achat, « la satisfaction d'être chez soi » devant « être propriétaire en prévision de sa retraite ». Les tranches d'âge les plus représentées sont, sans surprise, les plus de 40 ans (80% dont la moitié pour les plus de 60 ans).

Enfin, pour plus de la moitié des acheteurs, le budget moyen se situe entre 100 000 et 250 000 euros; avec des taux historiquement bas, 64% pensent emprunter pour concrétiser leur achat: 56% vont opter pour une durée inférieure à quinze ans, 39,5% pour une durée de plus de vingt ans. **V.S.**

(1) Portail immobilier du groupe Notariat Services qui propose aux particuliers des annonces immobilières de notaires sur toute la France.

OCTOBRE

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|-----------------------|---------------|--------------------|--|----------------------|
| 03/10/16 | MYSWEETIMMO.COM | Online | Cœur de cible | 53% des notaires recommandent d'acheter avant d'avoir vendu son logement | Bazikpress |
| 03/10/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | Le marché immobilier résidentiel reprend son souffle (Immonot) | NC |
| 04/10/16 | REFERENCE HABITAT | Online | Cœur de cible | Tendance du marché immobilier : le secteur reprend son souffle | Référence Habitat |
| 04/10/16 | BATIACTU.COM | Online | Presse spécialisée | L'immobilier porté par les taux extrêmement bas | Stéphanie Odéon |
| 05/10/16 | Coté Rouen | Papier | Généraliste | Salon Maison & Déco | NC |
| 05/10/16 | INVESTIR LES ECHOS | Papier | Economique | Les taux de crédit, toujours en baisse, dopent l'immobilier | NC |
| 05/10/16 | TPBM Semaine provence | Papier | Généraliste | Profil et cible privilégiés du futur acheteur | NC |
| 07/10/16 | MAISON A PART | Online | Cœur de cible | Immobilier : taux de crédit bas, les acheteurs sautent le pas | Stéphanie Odéon |
| 11/10/16 | LA MONTAGNE | Papier | Régionale | Vingt-six entreprises et une large palette d'offres pendant deux jours | NC |
| 12/10/16 | HT-IMMOBILIER.COM | Online | Cœur de cible | Quel est le profil idéal de l'agent immobilier selon vous ? | HT Immobilier |
| 13/10/16 | EDUBOURSE.COM | Online | Economique | Enquête : quel est le négociateur immobilier idéal ? | NC |
| 13/10/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | [INFOGRAPHIE] Quel est le négociateur immobilier idéal ? | NC |
| 16/10/16 | Droit & Patrimoine | Papier | Presse spécialisée | 80% des futurs acquéreurs de biens immobiliers ont plus de 40 ans. | NC |
| 17/10/16 | BFM BUSINESS | Radio | Economique | Marie CœurdeRoy : les notaires aussi sont agents immobiliers | NC |
| 17/10/16 | YAHOO FINANCE | Online | Economique | Les notaires sont des agents immobiliers comme les autres | NC |
| 17/10/16 | PORTAIL FREE | Online | Généraliste | Marie CœurdeRoy : les notaires aussi sont agents immobiliers | Guillaume Sommerer |
| 17/10/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Généraliste | Les notaires aussi sont agents immobiliers | Guillaume Sommerer |
| 17/10/16 | BFM BUSINESS | Online | Economique | Marie CœurdeRoy : les notaires aussi sont agents immobiliers | Guillaume Sommerer |
| 17/10/16 | PLANET.FR | Online | Généraliste | Marie CœurdeRoy : les notaires aussi sont agents immobiliers | NC |
| 28/10/16 | LA VIE CORREZIENNE | Papier | Régionale | Les élus du Pays de Pompadour en visite à Notariat services | NC |
| 28/10/16 | LA CROIX DU NORD | Papier | Régionale | Vers une reprise du marché | Marie -Sylvie Maufus |

Parution : 03/10/16

Journaliste : Bazikpress

Support : mysweetimmo.com

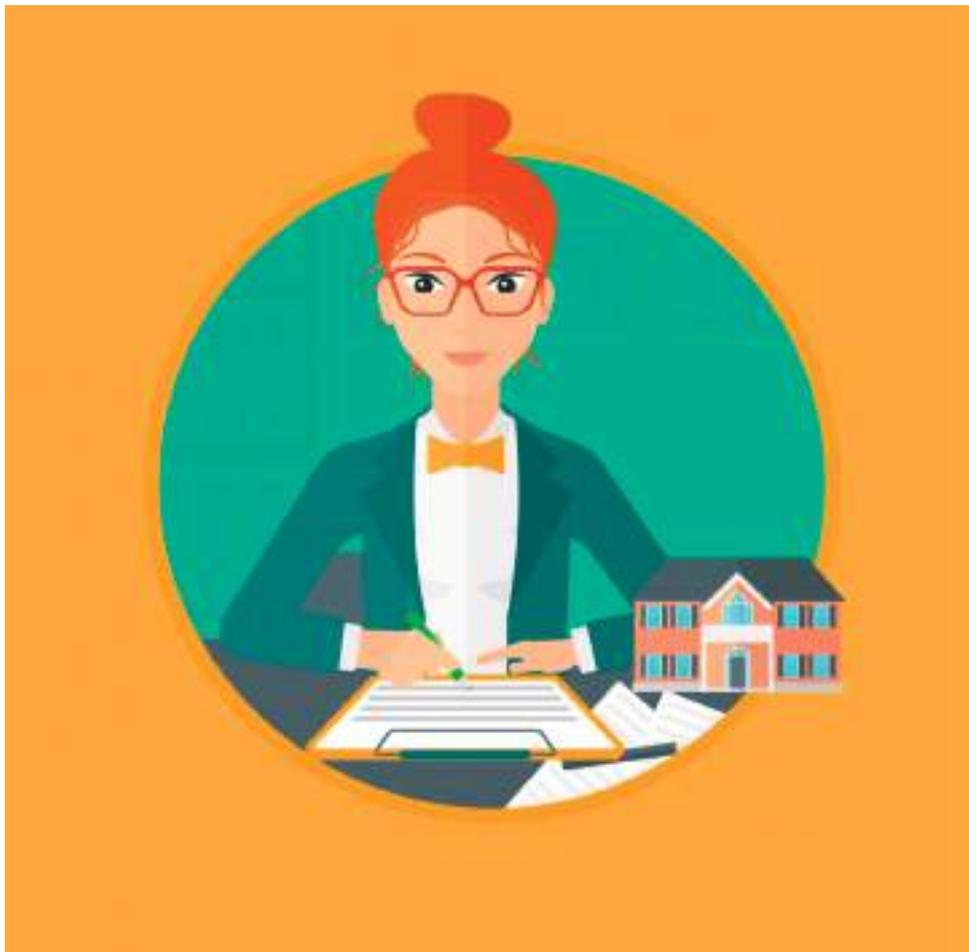


MySweet'Immo

<http://www.mysweetimmo.com/2016/10/03/53-notaires-recommandent-dacheter-davoir-revendu-logement/>

53% des notaires recommandent d'acheter avant d'avoir revendu son logement

Les notaires négociateurs d'Immonot prévoient à très court terme, un fléchissement des prix des logements et une stabilisation de ceux des terrains et des commerces.



Comment les notaires voient-ils le marché immobilier durant les deux prochains mois ? Bien que logique, la chute d'activité durant la période estivale n'a pour autant pas impacté le moral du panel de notaires négociateurs. À très court terme, un fléchissement des prix des logements et une stabilisation de ceux des terrains et des commerces est à prévoir.

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée fin août auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com.

Activité : le moral des notaires au beau fixe

Le moral se maintient chez les correspondants interrogés quant à l'évolution de leur activité. Alors qu'en juin 70% des notaires étaient optimistes contre 30% de pessimistes, la balance tend à s'inverser au profit d'une confiance renouvelée dans les mois à venir. Fin juin, pour l'ensemble du territoire, le nombre de ventes cumulées sur 12 mois atteignait déjà le chiffre de 830 000. Cette valeur est proche des maxima observés avant la crise. Que le marché reprenne son souffle en ce début d'automne n'apparaît donc pas contraire aux anticipations traditionnelles.

Prix : tendance à la stabilité

Les prix des logements se sont progressivement relevés du marasme depuis un an, aidés en cela par la tendance inverse des taux d'intérêt. Toutefois, les prévisions faites fin août apparaissent beaucoup plus nuancées. Est-ce le même effet « retour des vacances » que celui constaté l'an passé à la même époque ? **Force est de constater qu'en dehors de quelques privilégiées (Paris, Bordeaux, Lyon, Montpellier et Nantes), aucune ville ne peut encore afficher un taux de progression positif sur les 12 derniers mois.** En région, bien que les 2/3 de nos correspondants prônent la stabilité, la part des pessimistes augmente. Elle passe ainsi de 24 % à 29 %. Celle des optimistes retombe à 6 % (contre 9 % deux mois plus tôt). La perspective d'élections pesant généralement sur l'évolution des prix immobiliers, il y a peu de chances d'avoir une forte amélioration dans les prochains mois.

L'achat a le vent en poupe

Dans bien des esprits, la reprise économique qui se dessine depuis quelque temps devrait s'accompagner d'une amélioration générale du marché immobilier, les taux d'intérêt demeurant à leur niveau actuel et le BREXIT ne semblant pas avoir perturbé l'activité industrielle et commerciale.

53 % des notaires interrogés maintiennent donc leurs conseils à l'achat d'un nouveau logement avant la revente de celui détenu. Pour les terrains, ils sont 58 % à préconiser d'acheter avant de vendre.

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Le marché immobilier résidentiel reprend son souffle (Immonot)



© Hagen411 - Fotolia.com

Comment les notaires voient-ils le marché immobilier durant les deux prochains mois ? Bien que logique, la chute d'activité durant la période estivale n'a pour autant pas impacté le moral du panel de notaires négociateurs. À très court terme, un fléchissement des prix des logements et une stabilisation de ceux des terrains et des commerces est à prévoir. [Immonot.com](#) publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée fin août auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le professeur Bernard Thion pour [Immonot.com](#).

Le moral se maintient chez les correspondants interrogés quant à l'évolution de leur activité. Alors qu'en juin 70 % des notaires étaient optimistes contre 30 % de pessimistes, la balance tend à s'inverser au profit d'une confiance renouvelée dans les mois à venir. Fin juin, pour l'ensemble du territoire, le nombre de ventes cumulées sur 12 mois atteignait déjà le chiffre de 830 000. Cette valeur est proche des maxima observés avant la crise. Que le marché reprenne son souffle en ce début d'automne n'apparaît donc pas contraire aux anticipations traditionnelles.

Les prix des logements se sont progressivement relevés du marasme depuis un an, aidés en cela par la tendance inverse des taux d'intérêt. Toutefois, les prévisions faites fin août apparaissent beaucoup plus nuancées. Est-ce le même effet « retour des vacances » que celui constaté l'an passé à la même époque ? Force est de constater qu'en dehors de quelques privilégiées (Paris, Bordeaux, Lyon, Montpellier et Nantes), aucune ville ne peut encore afficher un taux de progression positif sur les 12 derniers mois.

www.businessimmo.com

Pays : France

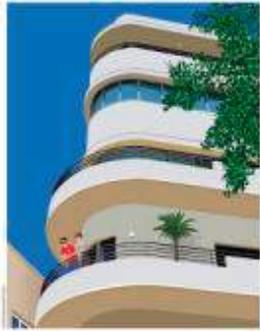
Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

En régions, bien que les 2/3 de nos correspondants prônent la stabilité, la part des pessimistes augmente. Elle passe ainsi de 24 % à 29 %. Celle des optimistes retombe à 6 % (contre 9 % deux mois plus tôt). La perspective d'élections pesant généralement sur l'évolution des prix immobiliers, il y a peu de chances d'avoir une forte amélioration dans les prochains mois.

Dans bien des esprits, la reprise économique qui se dessine depuis quelque temps devrait s'accompagner d'une amélioration générale du marché immobilier, les taux d'intérêt demeurant à leur niveau actuel et le Brexit ne semblant pas avoir perturbé l'activité industrielle et commerciale. 53 % des notaires interrogés maintiennent donc leurs conseils à l'achat d'un nouveau logement avant la revente de celui détenu. Pour les terrains, ils sont 58 % à préconiser d'acheter avant de vendre.



Parution : 04/10/16

Journaliste : REFERENCE HABITAT

Support : REFERENCE HABITAT

<http://referencehabitat.com/tendance-du-marche-immobilier-le-secteur-reprend-son-souffl/>

Tendance du marché immobilier : le secteur reprend son souffle

By ***Immonot***

Comment les notaires voient-ils le marché immobilier durant les deux prochains mois ? Bien que logique, la chute d'activité durant la période estivale n'a pour autant pas impacté le moral du panel de notaires négociateurs. À très court terme, un fléchissement des prix des logements et une stabilisation de ceux des terrains et des commerces est à prévoir.

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée fin août auprès (...)

<http://www.batiactu.com/edito/immobilier-porte-par-taux-extremement-bas-46461.php>

L'immobilier porté par les taux extrêmement bas



CONJONCTURE. Les acteurs de la vente immobilière sont unanimes : les taux de crédit particulièrement bas favorisent les ventes de biens. Malgré une légère hausse des prix, les biens se sont vendus plus rapidement au 3ème trimestre 2016. Détails.

Le constat est le même pour l'ensemble des acteurs de l'immobilier qui publient les résultats des ventes pour le 3ème trimestre 2016. Que ce soit Century 21, Guy Hoquet ou le site immonot, tous les trois considèrent que les taux de crédit particulièrement bas boostent les ventes de logements. Le réseau Century 21 a enregistré une hausse des volumes de ventes de 9,8% entre le 3e trimestre 2015 et le 3e trimestre 2016. Son concurrent Laforêt affiche une hausse de 14%. Une reprise de l'activité également confirmée pour Guy Hoquet dont les ventes ont progressé de 16,2% depuis le début de l'année au niveau national.

2.400 €/m² en moyenne

Les deux réseaux d'agences immobilières constatent une légère hausse du prix moyen, de 2% selon Century 21 et de 1,5% selon Guy Hoquet. C'est à Paris que cette progression est la plus forte, notent les professionnels. Le prix moyen du m² s'établit autour de 2.400 € (2.459 € selon Century 21). Century 21 constate aussi que le pouvoir d'achat des ménages s'est accru de 25% grâce aux taux de crédit particulièrement bas. Les Français achètent plus grand. Selon l'étude de Century 21, la surface moyenne est désormais de 85,3 m², une superficie qui n'a jamais été observée en France, note le réseau. Face à la pression de la demande, les délais de vente se réduisent (-5 jours selon Century 21, -3 jours selon Guy Hoquet) pour passant à 90 jours en moyenne.

Ces bons résultats trimestriels s'expliquent notamment par les taux particulièrement avantageux. "*Les taux (de crédit) n'ont jamais été aussi bas. Les banques offrent même à leurs clients de renégocier leurs crédits pour les aligner aux prix actuels du marché de l'emprunt, tandis que les prix, si on les compare aux années précédentes, sont dans une tendance baissière*", observe Fabrice Abraham, directeur général de Guy Hoquet.

Des crédits toujours plus bas

Simultanément aux résultats des réseaux d'agences immobilières, l'Observatoire Crédit Logement publie les indicateurs mensuels du financement des marchés résidentiels pour le mois de septembre 2016 et annonce une nouvelle baisse des taux pendant l'été. Depuis 2000, le niveau des taux a été divisé par 4, précise l'étude. En septembre 2016, les taux des crédits du secteur concurrentiel se sont établis à 1,41% en moyenne (1,45% dans le neuf et 1,38% pour l'ancien). Les taux variables ne représentant plus d'intérêt pour les emprunteurs ont pratiquement disparu souligne par ailleurs l'étude. Enfin, ces taux bas bénéficient à toutes les catégories de prêts, même aux durées les plus longues.



7 au 10 OCTOBRE

ROUEN PARC EXPO

habitat
décoration
artisans d'art
maisons en bois
immobilier
jardin

SALON
MAISON
& DECO

Guide du visiteur

Présence de
Stéphane Plaza
le dimanche 9 octobre

Droits photo : © Jean-Luc Fournier

- Des idées et 200 professionnels pour réaliser toutes vos envies !**
- AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR •**
- ABRIS CONFORT**
Abris de piscine, Vitrandaes
..... HALL 2 STAND 405-505
 - ALKERN LCPAIRE**
Paysagisme
..... HALL 2 STAND 603-703
 - AU FIL DE L'EAU**
Abris & accessoires de piscine,
Entretien, Piscines enterrées
..... HALL 2 STAND 404
 - BRUNO HERVE PAYSAGE**
Outils, Décoration jardin,
Paysagisme, Création de jardin,
Services à la personne
..... HALL 2 STAND 702
 - DUCASTEL**
Metoculture, Tondeuses, Robots
de jardin
..... HALL 2 STAND 608
 - ECOJET**
Outils et quincaillerie
..... HALL 2 STAND 109
 - ENVIRONNEMENT SERVICE**
Accessoires de jardin, Décoration
de jardin, Paysagisme
..... HALL 2 STAND 402-502
 - ETS DUPUIS
PEPINIERES ET PAYSAGES**
Paysagisme, Pépiniéristes
Décoration extérieure
..... HALL 2 STAND 604-704

- ETS SAINT ETIENNE**
Matériel de jardinage, Motoculture,
Tondeuses, Robots de jardin
..... HALL 2 STAND 1003
 - LEBORNE PAYSAGISTE**
Paysagisme
..... HALL 2 STAND 603-703
 - LES MACONS DU PAYSAGE**
Accessoires de jardin, Décoration
de jardin, Environnement, Protection
de la nature, Paysagisme
..... HALL 2 STAND 305-304
 - MIROITERIE ELBEUVIENNE**
Abris de piscine, Côtures, Vitrandaes,
Menuiseries, Portails, Volets
..... HALL 2 STAND 304-305
 - RIL DECO**
Belustres, Piliers, Jardinières
..... HALL 1 STAND 515
 - STYL'DECO**
Vitrandaes
..... HALL 2 STAND 304
 - VERANDA CONFORT**
Vitrandaes
..... HALL 2 STAND 107
 - VERANDAHUA**
Volets, Vitrandaes
..... HALL 2 STAND 106
- DÉCORATION INTÉRIEURE •**
- AA DISTRIB**
..... HALL 2 STAND 1001
 - ALINEA**
Chambres à coucher, Dressing,
Décoration, Horloges, Literie, Tapis
Luminaires, Objets de décoration,
Petite décoration, Salles à manger,
Salons, Sièges, Tables basses
..... HALL 2 STAND 501-601

- ATELIERS BRICOLAGE
GRATUITS LEROY MERLIN**
..... HALL 2 STAND 601-601
- CLIPIN**
Cadeaux, Objets d'art et de
fantaisie, Bijoux acier
..... HALL 2 STAND 900
- CONCEPTUAL**
Meubles contemporains
..... HALL 2 STAND 605-705
- ERIC MARTINEAU CREATEUR**
Artisan d'art, Décoration,
Sculptures, Tables basses
..... HALL 1 STAND 203-303bis
- EURODECOR**
Décoration
..... HALL 2 STAND 102
- HEMISPHERE SUD**
Chambres à coucher, Décoration,
Furniture de relaxation, Horloges,
Luminaires, Meubles contemporains,
Meubles en fer forgé, Meubles en
noir, Mirrors, Happes, Objets de
décoration, Petite décoration, Petits
meubles, Rangement
..... HALL 2 STAND 401-501
- INFLUENCE MURALE**
Tableaux photos, toiles, papiers
peints, adhésifs personnalisés
..... HALL 2 STAND 303-303
- KARE**
Agencement intérieur, Cadeaux,
Décoration, Literie, Luminaires,
Meubles contemporains, Meubles
en bois exotique, Mirrors, Objets
de décoration, Petite décoration,
Petits meubles, Rangement,
Relax, Salles à manger, Salons,
Sièges, Tables basses, Tapis
..... HALL 2 STAND 100
- KERIA LUMINAIRES - LAURIE**
Luminaires, Meubles
contemporains, Petits meubles,
Sièges
..... HALL 2 STAND 101

- KERIA LUMINAIRES - LAURIE**
Luminaires, Meubles
contemporains, Petits meubles,
Sièges
..... HALL 2 STAND 101
- GAELINE L'ASTREE**
Objets d'art, Antiquités
..... HALL 2 STAND 406-506
- LE FIGARO**
Piscine spécialisée : décoration,
cuisine, art
ENTREE VERRIERS STAND 7105
- LES CREAS DE MARIE**
..... HALL 1 STAND 612
- MDA ELECTROMENAGER**
Appareils électroménagers,
Cuisinières, Equipement et
matériel audio-visuel, Four,
Hottes, Lave-vaisselle, Matériel
HiFi, Réfrigérateurs, Petit
électroménager, Robot
..... HALL 2 STAND 601-701
- MH DECO**
Conseils gratuits en relooking
maison
..... HALL 1 STAND 713
- PATRICK FORFAIT - MAITRE
VERRIER**
Décoration, Tableaux
..... HALL 1 STAND 103
- POUR CREER 2 MAINS**
Décoration, Luminaires, Meubles
contemporains, meubles de
fabrication artisanale, miroirs,
objets d'art et de fantaisie, objets
de décoration, petite décoration,
rangements, sculptures, sièges,
tables basses
..... HALL 2 STAND 602-602
- RELOOK MEUBLES ET
CUISINE - LA RENAISSANCE**
Relooking meubles et cuisine
..... HALL 2 STAND 400

- RENOV ET TRADITION**
Décapants et vernis, Réserveur
bois
..... HALL 2 STAND 400
- STAFF DECOR**
Luminaires, Staff, stuc
..... HALL 2 STAND 602
- SUBLIMAZUR**
Objets de décoration, Statues,
Résine
..... HALL 2 STAND 700
- ST PROS**
..... HALL 2 STAND 1000
- TROIS TIERS DESIGN**
Agencement intérieur, Artisan d'art,
Décoration, Meubles de fabrication
artisanale, Tables basses
Mobilier et accessoires acier
et bois recyclé
..... HALL 2 STAND 104
- VILLA LE GARRE - DTDESIGN**
Agencement intérieur,
Bibliothèques, Cadeaux,
Chambres à coucher, Dressing,
Décoration, Literie, Luminaires,
Meubles contemporains, Meubles
de jardin, Mirrors, Objets
de décoration, petite décoration,
Salles à manger, Salons, Tables
basses, Tapis, Tapiserie, Papier
peint, Bureau d'étude
en architecture d'intérieur,
maître d'oeuvre
..... HALL 2 STAND 403-503
- WOOD AND STEEL**
Décoration, Luminaires,
Meubles contemporains, Meubles
de fabrication artisanale,
Meubles en bois exotique, Mirrors,
Objets de décoration, petite
décoration, Petits meubles, Sièges,
Tables basses
..... HALL 2 STAND 603-603

**HABITAT****A.S.R.POSE**Revêtements de sols
..... HALL 1 STAND 304-304**AB2H**Traitement d'architecte
..... HALL 1 STAND 313**ACEVI - DECORATION D'INTERIEUR**Aménagement intérieur, Décoration Home staging
ENTREE VERREUSE STAND 1102**AFA SEMI SN**Aménagement intérieur
Aménagement De Combles
..... HALL 1 STAND 113**AQUASOM**Traitement d'eau, Osomoseurs
..... HALL 1 STAND 404**ARH CONFORT**Couvertures, Menuiseries, Isolation, Bardage, Cache-Moineaux, Coureur, Démoussage, Ferrures, Serrures, Gouttières, Isolation, Menuiserie PVC, Menuiserie Aluminium, Menuiserie Bois, Persienne, Portails, Portes Blindées, Portes de Garage, Poêles, Poêles à Granulés, Stores, Volets
..... HALL 1 STAND 419**ATEM+**Cache-moineaux, Clôtures, Economie d'énergie, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Persienne, Portails, Portes de garage, Ravalement extérieur, Revêtements muraux, Stores, Volets, Vitreries
..... HALL 1 STAND 101**BATEX**Clôtures, Peinture, Rénovation, agrandissement, Entreprise Générale, Travaux Tous Corps D'état, Rénovation & Agrandissement De Maison
..... HALL 1 STAND 1006**BATIMENT SERVICE ASSISTANCE**Bardage, Démoussage, Isolation, Peinture, Isolation en ouate de cellulose et coton
..... HALL 1 STAND 1011**BELLE AIRE DISTRIBUTION**Cuisines aménagées
..... HALL 1 STAND 607-707**BIS RENOVATION**Bardage, Economie d'énergie, Isolation, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Poêles à granulés, Ravalement extérieur
..... HALL 1 STAND 300**B'PLAST**Menuiserie PVC, Menuiserie alu, Portails, Stores, Volets, Fabricant-Poseur De Menuiseries Extérieures PVC & Alu - Neuf et Rénovation
..... HALL 1 STAND 606-606**CAMIF HABITAT**Rénovation, Agrandissement
..... HALL 1 STAND 700**CAPEX 76**Chaudières à fuel, Chaudières à gaz, Chauffage électrique, Chauffage, Coureur, Escaliers, Ferrures, serrures, Fournisseurs d'énergie, Géothermie, Inertphonie, Menuiserie PVC, Miroiterie
..... HALL 1 STAND 300-300**CHAUFFAGE ET BOIS**Chaudières à fuel, Chaudières à gaz, Chauffage, Cheminées, Pompe à chaleur, Poêles, Poêles à granulés
..... HALL 1 STAND 401-301**COMBLES D'EN FRANCE**Aménagement de combles
..... HALL 1 STAND 615-715**CONCEPTUAL**Cuisines aménagées, Salles de bains
..... HALL 1 STAND 302-302**CONFORBAIE FABRICANT PVC**Menuiserie PVC
..... HALL 1 STAND 400-500**CONFORTHERMIC**Aérothermie, Chauffage, Climatization, Energies renouvelables, Géothermie, Rancier chauffant, Pompe à chaleur, Chauffage, Pompes à Chaleur Air / Air Et Air / Eau
..... HALL 1 STAND 400**CONVIFLAMME**Poêles à granulés
..... HALL 1 STAND 407-507**CUISINE PLUS**Cuisines aménagées
..... HALL 1 STAND 606-706**CULLIGAN**Adoucisseurs d'eau, Fontaines à eau, Osomoseurs, Traitement de l'eau, Traitement De L'eau, Adoucisseurs D'eau, Osomoseurs, Piscines (Entretien, Filtration, Accessoires...), Fontaines Réseau
..... HALL 1 STAND 400-500**DECOPIERRE**Ravalement extérieur, Revêtements de sols
..... HALL 1 STAND 400-500**DUO VAC AMELINE**Aspiration centralisée
..... HALL 1 STAND 107**ECO LOGIS**Cheminées, Economie d'énergie, Energies renouvelables, Isolation, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Portes de garage, Poêles, Poêles à granulés
..... HALL 1 STAND 1010**ECO PLUS RADIATEUR ELECTRIQUE**Chauffage électrique
..... HALL 1 STAND 1000**ECO'HABITAT**Isolation, Economie d'énergie, Isolation, Menuiserie PVC, Volets
..... HALL 1 STAND 413-513**ECS**Alarmes, Traitement de l'eau
..... HALL 1 STAND 1012**EDF**Fournisseurs d'énergie
..... HALL 1 STAND 400**EK'HOME ISOLATION**Isolation, Thermographie aérienne drone
..... HALL 1 STAND 100**FRANCE ESCALIERS**Escaliers
..... HALL 1 STAND 414**GERBERIT**WC lavants
..... HALL 2 STAND 700**GEN**Chaudières à fuel, Chaudières à gaz, Chaudières électriques, Chauffage, Chauffage électrique, Chauffe-eau solaire, Climatization, Economie d'énergie, Energies renouvelables, Panneaux photovoltaïques
..... HALL 1 STAND 100-104**HAREVA**Bardage, Cache-moineaux, Climatization, Démoussage, Economie d'énergie, Ferrures, serrures, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Peinture, Portails, Portes de garage, Ravalement extérieur, Stores, Volets
..... HALL 1 STAND 513-514**ISO HOME PROTECT**Bardage, Cache-moineaux, Démoussage, Isolation, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Peinture, Portails, Portes de garage, Radiateurs à fluide caloporteur, Stores, Volets
..... HALL 1 STAND 300**ISOLATION ECO CONCEPT**Economie d'énergie, Habitat sain, Isolation
..... HALL 1 STAND 112**JE RENOVE.COM**
..... HALL 1 STAND 503**KD FENETRES**Bardage, Ferrures, Serrures, Isolation, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois
..... HALL 1 STAND 300-300**KERIV CONSEIL**COUVERTURE EN TRAVAUX
Aménagement intérieur, Aménagement de combles, Architecte, Bardage, Charpentier, Constructeur de maisons, Constructeur de maisons en bois, Coureur, Cuisines aménagées, Décoration, Economie d'énergie, Escaliers, Isolation, Logements anciens, Maîtrise d'œuvre
..... HALL 1 STAND 500**LEPRETRE HABITAT**Alarmes, Automatismes, Coffres fort, Ferrures, serrures, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Persienne, Portails, Portes blindées, Portes de garage, Stores, Volets, Vitreries
..... HALL 1 STAND 412-512**LEROY MERLIN**Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Portails, Clôtures
..... HALL 1 STAND 300-300**LES DESIGNERS DU FEU**Chauffage, Economie d'énergie, Energies renouvelables, Poêles, Poêles à granulés
..... HALL 1 STAND 400-500**LOGI HABITAT**Abri de jardin, Abri de piscine, Ferrures, serrures, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Portails, Portes de garage, Stores, volets, Vitreries, Pergolas
..... HALL 1 STAND 600-600**LOGIC ECO NORMANDIE**Traitement de l'eau anti-calcaire écologique VULCAN
..... HALL 1 STAND 511**LORENOVE**Menuiseries
..... HALL 1 STAND 411-511**MDR - CREATEUR D'ESPACES**Vitreries
..... HALL 1 STAND 806**MEGA PIERRES**Ravalement extérieur, Revêtements muraux
..... HALL 1 STAND 411-711**METROPOLE ROUEN NORMANDIE**Economie d'énergie, Energies renouvelables, Etanchéité, Isolation, Matériaux de construction, Rénovation, agrandissement Service public
ENTREE VERREUSE STAND 1100**MPO FENETRES**Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Persienne, Volets Fenêtres, Portes D'entrées, Volets Roullants, Volets Barbants, Porte De Garage
..... HALL 1 STAND 700**MURPROTEC**Démoussage, Etanchéité, Traitement contre l'humidité, Traitement Capillaire, Traitement De L'air, De La Condensation, Des Infiltrations, Pluvisie Et Cave, Hydrofugation, Déshumidification
..... HALL 1 STAND 110**NBM SECURITE**Alarmes, Automatismes, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Portails, Portes de garage
..... HALL 1 STAND 510-710**NEOTOIT**Coureur, Démoussage, Gouttières, Isolation, Menuiserie PVC, Portes de garage, Traitement contre l'humidité, Volets, Amélioration de l'habitat (Toiture, Facade, Isolation Et Menuiserie)
..... HALL 1 STAND 300-300**NG SERVICES**Domotique, Mini Ascenseur, Éboueur, Monte-Escaliers
..... HALL 1 STAND 100**NICODETTE**LE PLAFOND TENDU
Plafond tendu, Plafond Tendu Pvc
..... HALL 1 STAND 1013**ORDRE DES ARCHITECTES**Architecte
ENTREE VERREUSE STAND 1100**OUVERTURES PLUS**Aménagement de combles, Bardage, Cache-moineaux, Isolation, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Persienne, Portails, Portes de garage, Stores, Volets
Bardage Ouate De Cellulose
..... HALL 1 STAND 412-712**POINT FEU**Chauffage, Cheminées, Economie d'énergie, Energies renouvelables, Poêles à bois ou à granulés, Spas
..... HALL 1 STAND 100**PORTAILS / PORTES DE GARAGE / AUTOMATISMES**Automatismes, Escaliers, Portails, Portes de garage
..... HALL 1 STAND 100**PROTECHTOIT**Démoussage, Economie d'énergie, Isolation, Ravalement extérieur
..... HALL 1 STAND 410-510**RAV'EXP**Ravalement, Isolation Extérieure, Peinture, Economie d'énergie, Isolation, Peinture, Ravalement extérieur, Revêtements muraux Rénovation énergétique
..... HALL 1 STAND 100**RENOVEA**Rénovation, Agrandissement, Extension et rénovation de l'habitat
..... HALL 1 STAND 100**RENOV'ESCALIERS**Rénovation d'escaliers
..... HALL 1 STAND 100**RESINE STONE NORMANDIE**Revêtements sols
..... HALL 1 STAND 513-513**SARL ALU**Cache-moineaux, Coureur, Démoussage, Gouttières
..... HALL 1 STAND 1000**SIMMAD ESCALIERS**Escaliers
..... HALL 1 STAND 604**SMEDAR**Valorisation des déchets
..... HALL 1 STAND 514-514**TECHNITOIT ROUEN**Isolation, Rénovation de l'habitat : hydrofuge, façades et toitures de cimentation, Isolation
..... HALL 1 STAND 207-307**THERMO RENOVATION**Démoussage, Menuiserie PVC, Ravalement extérieur, Revêtements muraux
..... HALL 1 STAND 700**WEISHAUP**Chaudières à fuel ou gaz, Chauffage, Chauffe-eau solaire, Economie d'énergie, Energies renouvelables, Géothermie, Pompe à chaleur
..... HALL 1 STAND 510**IMMOBILIER****AVENIR CONSEIL**Gestion du patrimoine, Logements neufs, Conseil en Investissement, Délocalisation
..... HALL 1 STAND 1000**CER CONSTRUCTIONS**Constructeur de maisons
..... HALL 1 STAND 804**CIC**Assurances, Bascos
..... HALL 1 STAND 605-605**CLEVERTE**Constructeur de maisons
..... HALL 1 STAND 601**CREA PATRIMOINE**Logements neufs, Conseil en Gestion de patrimoine, vente de biens neufs en délocalisation
..... HALL 1 STAND 1004**EASY ACCESS**Constructeur de maisons
..... HALL 1 STAND 511**ESPACE2VIE**Constructeur de maisons, Logements neufs
..... HALL 1 STAND 800**FIDEXIM**Agent immobilier
..... HALL 1 STAND 900**GUEUDRY CONSTRUCTIONS**Constructeur de maisons, de Maisons Individuelles, Promoteur
..... HALL 1 STAND 602



HABITAT CONCEPT
Constructeur de maisons
..... HALL 1 STAND 807-808

IMMONOT
..... HALL 1 STAND 907

JONBERT IMMO
Agent Immobilier Logements anciens, Logements neufs
..... HALL 1 STAND 703

LES MAISONS CLEROISES
Constructeur de maisons
Votre Projet : vous l'imaginez, nous le concevons. A Taille Humaine, notre entreprise met le client et l'équité au Centre de ses préoccupations
..... HALL 1 STAND 603

LES MAISONS EXTRACO
Constructeur de maisons individuelles régional
..... HALL 1 STAND 1007

MAISON CDR
Constructeur de maisons
..... HALL 1 STAND 500

MAISONS BASTEA
Constructeur de maisons
Constructeur Régional De Maisons Individuelles
..... HALL 1 STAND 805

MAISONS FRANCE CONFORT
Constructeur de maisons
Le Groupe MAISONS FRANCE CONFORT, Premier constructeur de maisons individuelles de France et leader de L'Accession à la propriété. Avec Plus de 6400 Maisons vendues en 2015 et 340 Agences. Depuis sa création l'équivalent en logement d'une ville de 330 000 habitants. Nos Equipes De Haute-Normandie vous attendent sur leur stand pour vous accompagner dans votre projet sur-mesure, de la recherche du terrain à la remise des clés de votre maison en passant par la meilleure solution de financement.
..... HALL 1 STAND 604-704

MAISONS FRANCE STYLE
Constructeur de maisons
..... HALL 1 STAND 802

MAISONS LEA
Constructeur de maisons
..... HALL 1 STAND 904-905

MAISONS LES NATURELLES
Constructeur de maisons
..... HALL 1 STAND 903

NET-MAISONS
Constructeur Régional de Maisons Individuelles
..... HALL 1 STAND 701

NORMANDIE CONSTRUCTION MAISONS ABERA
Constructeur de maisons
..... HALL 1 STAND 1005

NORMANDIE MAISONS INDIVIDUELLES
Constructeur de maisons traditionnelles et ossature bois
..... HALL 1 STAND 900

OPTITO
Courtier en prêt immobilier
..... HALL 1 STAND 801

STEPHANE PLAZA IMMOBILIER
Agent immobilier
..... HALL 1 STAND 1001

TERRES A MAISONS
Lotisseur
..... HALL 1 STAND 702

• MAISONS EN BOIS •

BIODISTRIBUTION
Chauffage, Energie bois
..... HALL 1 STAND 415

CHRISTIAN PREVOST
Charpentier, Charmerie, Constructeur de maisons en bois, Escaliers, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Parquets, liège, lambris, Portes de garage, Portes intérieures
..... HALL 1 STAND 310

E2R
Constructeur de maisons en bois
..... HALL 1 STAND 613

ENTREPRISE DUCHESNE
Menuiserie, Charpente, Construction bois
..... HALL 1 STAND 514

GRATECAP ADM
Bardage, Cache-maineux, Charpentier, Charmerie, Clôtures, Constructeur de maisons en bois, Couvreur, Escaliers, Etanchéité, Gouttières, Isolation, Menuiserie PVC, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Parquets, liège, lambris, Portes de garage, Portes, Extension Bois et Vitrandes, Charpente, Couverture, Isolation par l'extérieur et l'intérieur, Menuiserie Bois, Menuiserie PVC, Eco Artisan RGE
..... HALL 1 STAND 708

HABITAT POULINGUE
Constructeur de maisons en bois
..... HALL 1 STAND 115

HONNET CONSTRUCTIONS
Abris de jardin, Charpentier, Charmerie, Constructeur de maisons en bois, Menuiserie aluminium, Menuiserie bois, Véranda
..... HALL 1 STAND 415

LA MAISON DE CEDRE
Constructeur de maisons en bois bioclimatiques à ossature bois
..... HALL 1 STAND 514

LES AIRELLES
Constructeur de maisons en bois
..... HALL 1 STAND 212

LES MEUBLES PROVIDENCE
..... HALL 1 STAND 114

L'OUTIL EN MAIN 75
..... HALL 1 STAND 313

MAISON MAUGY
Constructeur de maisons en bois
..... HALL 1 STAND 714

NORMANDIE MAISONS INDIVIDUELLES
Constructeur de maisons traditionnelles et ossature bois
..... HALL 1 STAND 900

PASCOBOIS
Abris de jardin, Abris de piscine, Bardage, Charpentier, Constructeur de maisons en bois, Garage, Isolation, Rénovation, agrandissement
..... HALL 1 STAND 715

PHILIPPE POYE MAITRE D'OEUVRE
Maître d'œuvre en habitat, locaux professionnels, neufs, extension et rénovation
..... HALL 1 STAND 210

VISION CONCEPT BOIS STUDIO BOIS
Contractant général de projet construction
..... HALL 1 STAND 312

ORGANISMES PROFESSIONNELS

C.R.P.F. DE NORMANDIE
Cap Madrillet, Bât 9
135 avenue Edmond Halley, CS 9004
76801 SAINT ETIENNE DU ROUVRAY CEDEX
Tél. : 02 35 12 25 80

DRAAF
Cité Administrative
2 Rue Saint Sever
76032 Rouen Cedex
Tél. : 02 32 18 96 29

FEDERATION NATIONAL DU BOIS NORMANDIE
1 Rue Georges Clemenceau
76230 BOIS-GUILLAUME
Tél. : 02 35 61 55 99

FRANSYLVA
ZA de la Gare
76760 VIEUX MANOIR
Tél. : 02 32 80 83 83

NORMANDIE BOIS BUCHE
1 Rue Georges Clemenceau
76230 BOIS-GUILLAUME
Tél. : 02 35 61 55 99

ONF - OFFICE NATIONAL DES FORETS
53 bis Rue Mélastrerie
76042 Rouen Cedex 1
Tél. : 02 35 14 20 20

PROFESSIONS BOIS
1 Rue Georges Clemenceau
76230 BOIS-GUILLAUME
Tél. : 02 35 61 55 99

ROUEN METROPOLE NORMANDIE
Maison des Forêts
Chemin des Cabelliers
76800 SAINT ETIENNE DU ROUVRAY
Tél. : 02 35 62 93 20

LES FORMATIONS BOIS

CEREF BTP DE BOURGTHÉROULDE
751 Rue de Thui-Hibert - BP 10
27520 Bourgthéroutde
Tél. : 02 35 78 30 20

CFA DU BTP DE DIEPPE CÔTE D'ALBÂTRE
Rue Jean Rédéli
Parc d'Activités - Euro Channel
76730 MARTIN L'ÉGLISE
Tél. : 02 32 14 49 90

CFA DU BTP DE ROUEN GEORGES LANFRY
28 Rue Blaise Pascal
76190 ROUEN
Tél. : 02 32 81 40 40

CFA DU BTP DE D'EVREUX MAURICE PIERRE VALETTE
25 Rue Jacquard
21 de la Madeleine
27035 EVREUX
Tél. : 02 32 23 09 89

CFA DU BTP LE HAVRE BAIE DE SEINE
9 Rue Henri Malzac
76290 MONTVILLIERS
Tél. : 02 35 47 22 33



PROGRAMME

MAISONS EN BOIS

ROUEN EXPO EVENEMENTS et PROFESSIONS BOIS invitent les Normands au Salon Maisons en Bois afin de leur faire découvrir les constructions en bois, les savoir-faire, les métiers et formations qui offre le filière bois-bois en Normandie.

• NOUVEAUTE : UN « ESCAPE GAME »

Commencez-vous les « escapes games », ces jeux d'évasion grandeur nature dont l'objectif est de parvenir à s'échapper d'un espace dans un délai limité ? Professions Bois en organise un sur le thème du bois et de la forêt. (au fond du Hall 1).

DECORATION

Un accent particulier est mis sur la décoration, le mobilier, les objets de déco, les luminaires, les rideaux, la récup... Tous les styles sont dans le hall 2!

IMMOBILIER

La section « immobilier » du salon Maison Deco accueille banques, constructeurs, promoteurs, conseillers et créatic de patrimoine ainsi que l'Ordre des Architectes.

Ces professionnels ont à la disposition des visiteurs pour les informer et les conseiller au mieux des leurs demandes et la réalisation de leurs projets.

MÉTIER D'ART

Sur près de 900 m², l'espace « L'Art et la Matière » sera dédié aux savoir-faire d'artisans d'art et artistes normands. Les thèmes 2016 :

- Les métiers du feu.
- Exposition d'une représentation picturale de la Cathédrale de Rouen réalisée par Jean-Charles TOIS en 4x3m

ANIMATIONS

- Le SMEDAR propose un atelier créatif afin d'utiliser des embrayages et autres matériaux et récupération. Une artiste plasticienne de l'association L'intermode guidera la fabrication de divers objets design / art.
- Le CAMPUS LEROY Merleau animera des cours de bricolage gratuits / Hall 2.

Les thèmes 2016

- Applique une peinture à effet
- Rénovation des supports
- Pose de parquet
- Rénover un meuble ancien
- Rénover des boîtes lettres extérieures

Au programme :
Visite de stands & dégustations !



Présence de **Stéphane Plaza**
le dimanche 9 octobre



UFA RISLE-SEINE
Rue Pierre de Coubertin - BP 137
27501 Post-Judemeter
Tél. : 02 32 41 46 55

**LYCEE HORTICOLE
ET FORESTIER DE
MESNIERS-EN-BRAY**
Château de Mesnières-en-Bray
76270 Mesnières-en-Bray
Tél. : 02 35 93 18 04

LYCEE AUGUSTIN BOISMARD
Rue Emile Neuville
27800 Brionne
Tél. : 02 32 44 88 75

**LYCEE DES METIERS
DU BOIS D'ENVERMEU**
Rue du Général de Gaulle
76630 Envermeu
Tél. : 02 32 06 38 43

**LYCEE DES METIERS
AUGUSTIN HEBERT**
20 Rue Duguesclin
27025 EVREUX
Tél. : 02 32 33 28 11

**LYCEE DES METIERS
SCHUMAN-PERRET**
51 Avenue du 8 mai 1945
76610 LE HAVRE
Tél. : 02 35 13 49 00

**LES COMPAGNONS
DU DEVOIR**
Rue Francis Paulenc
76120 MONT SAINT AIGNAN
Tél. : 02 35 75 67 19

• MÉTIERS D'ART •

• L'ART & LA MATIÈRE •

**ARTISAN D'ART
DE NORMANDIE**
Association pour la promotion des
Métiers d'Art
.....HALL 2 STAND 113

ATELIER DELANDEMARE
Vitrailiste
.....HALL 2 STAND 117

ATELIER DES CERISIERS
Décorateur sur meubles
.....HALL 2 STAND 1027

ATELIER DU BEFFROY
Joaillier
.....HALL 2 STAND 110

ATELIER DIDIER PINSON
Ebriériste
.....HALL 2 STAND 1021

**ATELIER REFLETS
D'AUTREFOIS**
Restauration de céramique
.....HALL 2 STAND 112

**ATELIERS
CHRISTOPHE BENARD**
Menuisier
.....HALL 2 STAND 1022

DEMEILLERS COUVERTURE
Couverture
.....HALL 2 STAND 1011

EASYSTAFF DECORATION
Staffeur
.....HALL 2 STAND 1025

FAIENCERIE AUGY
Faïencier
.....HALL 2 STAND 111

**FEDERATION FRANCAISE
DU BATIMENT**
Fédération professionnelle
.....HALL 2 STAND 1024

LA ROCHE TAILLEE
Tailleur de pierre
.....HALL 2 STAND 1017

**LES METIERS D'ART
DE LA VALLEE D'EURE**
.....HALL 2 STAND 114-115 116

LUTHIER ALEXIS PEAN
Luthier du quatuor à cordes
.....HALL 2 STAND 1012

MARIE-PIERRE FOURNIER
Doreuse ornementaliste-
restauration d'objets d'art
.....HALL 2 STAND 1028

PHILIPPE DUMAS
Tailleur de pierre
.....HALL 2 STAND 1014

PIERRE IMAGINAIRE
Tailleur de pierre
.....HALL 2 STAND 1018

PLAISIR DE TAILLE
Tailleur de pierre
.....HALL 2 STAND 1020

**RENAISSANCE
DU PATRIMOINE**
Tailleur de pierre
.....HALL 2 STAND 1016

ROUEN PIANO
Facteur réparateur de pianos
.....HALL 2 STAND 1013

**SEVERINE TERRASSE
PETROWSKI CERAMIQUE**
Céramique
.....HALL 2 STAND 1026

www.salonmaisondeco.com

Lisez et partagez la page

 du salon

Liste arrêtée au 25 septembre 2016

SALON MAISON & DECO

**AMÉNAGEMENT EXTÉRIEUR
DÉCORATION INTÉRIÈURE**

HABITAT

IMMOBILIER

BOIS

MÉTIERS D'ART

SALON ART UP (7 au 9 oct.)

Bâtiment Administratif
Rouen, Expo Evénement

PARKING

ENTRÉE DU SALON
MAISON & DÉCO

Avenue des Carrières

Rouen

Paris

Entrée du Parc Expo

Lignes P1 et 32 / Terminus Zébrés-Parc Expo

Vendredi 10h-21h
Samedi 10h-20h
Dimanche 10h-20h
Lundi 10h-18h

Parc des Expositions
49 av. des Carrières - 76120 LE GRAND-QUEVILLY

Infos : 02 35 18 28 28
www.salonmaisondeco.com

Logo: 3

Les taux de crédit, toujours en baisse, dopent l'immobilier

Sur toutes les durées d'emprunt, même les plus longues, il est possible de décrocher un taux inférieur à 2 %.
 Du jamais vu qui dynamise le marché immobilier.

| | MARS 2016 | | OCTOBRE 2015 | | ÉVO DU NB DE M ² / % |
|------------|------------------------|----------------------|------------------------|-----------------------|---------------------------------|
| | €/M ² | M ² | €/M ² | M ² | |
| BORDEAUX | 2 819 €/M ² | 58,28 M ² | 3 758 €/M ² | 67,67 M ² | 9,38 M ² |
| LILLE | 2 245 €/M ² | 73,13 M ² | 2 507 €/M ² | 86,24 M ² | 12,05 M ² |
| LYON | 3 233 €/M ² | 50,82 M ² | 3 291 €/M ² | 64,93 M ² | 14,11 M ² |
| MARSEILLE | 2 470 €/M ² | 66,52 M ² | 2 997 €/M ² | 89,15 M ² | 22,63 M ² |
| METZ | 1 961 €/M ² | 83,79 M ² | 1 696 €/M ² | 126,00 M ² | 42,21 M ² |
| NANTES | 2 680 €/M ² | 61,31 M ² | 2 689 €/M ² | 82,54 M ² | 21,23 M ² |
| NICE | 3 816 €/M ² | 43,06 M ² | 3 738 €/M ² | 57,20 M ² | 14,14 M ² |
| PARIS | 8 405 €/M ² | 19,55 M ² | 7 912 €/M ² | 27,01 M ² | 7,46 M ² |
| RENNES | 2 421 €/M ² | 67,87 M ² | 2 488 €/M ² | 85,83 M ² | 18,02 M ² |
| ROUEN | 2 558 €/M ² | 64,28 M ² | 2 018 €/M ² | 115,89 M ² | 41,61 M ² |
| STRASBOURG | 2 281 €/M ² | 72,03 M ² | 2 458 €/M ² | 85,15 M ² | 14,62 M ² |
| TOULOUSE | 2 657 €/M ² | 64,26 M ² | 2 836 €/M ² | 81,07 M ² | 16,81 M ² |

*Source : www.lesobservateurs.com, www.observateurs.com sur les dernières valeurs connues.

| | JANVIER 2012 | | OCTOBRE 2016 | | ÉVO DU NB DE M ² / % |
|------------|------------------------|----------------------|------------------------|-----------------------|---------------------------------|
| | €/M ² | M ² | €/M ² | M ² | |
| BORDEAUX | 2 819 €/M ² | 58,28 M ² | 3 758 €/M ² | 67,67 M ² | 9,38 M ² |
| LILLE | 2 245 €/M ² | 73,13 M ² | 2 507 €/M ² | 86,24 M ² | 12,05 M ² |
| LYON | 3 233 €/M ² | 50,82 M ² | 3 291 €/M ² | 64,93 M ² | 14,11 M ² |
| MARSEILLE | 2 470 €/M ² | 66,52 M ² | 2 997 €/M ² | 89,15 M ² | 22,63 M ² |
| METZ | 1 961 €/M ² | 83,79 M ² | 1 696 €/M ² | 126,00 M ² | 42,21 M ² |
| NANTES | 2 680 €/M ² | 61,31 M ² | 2 689 €/M ² | 82,54 M ² | 21,23 M ² |
| NICE | 3 816 €/M ² | 43,06 M ² | 3 738 €/M ² | 57,20 M ² | 14,14 M ² |
| PARIS | 8 405 €/M ² | 19,55 M ² | 7 912 €/M ² | 27,01 M ² | 7,46 M ² |
| RENNES | 2 421 €/M ² | 67,87 M ² | 2 488 €/M ² | 85,83 M ² | 18,02 M ² |
| ROUEN | 2 558 €/M ² | 64,28 M ² | 2 018 €/M ² | 115,89 M ² | 41,61 M ² |
| STRASBOURG | 2 281 €/M ² | 72,03 M ² | 2 458 €/M ² | 85,15 M ² | 14,62 M ² |
| TOULOUSE | 2 657 €/M ² | 64,26 M ² | 2 836 €/M ² | 81,07 M ² | 16,81 M ² |

*Source : www.lesobservateurs.com, www.observateurs.com sur les dernières valeurs connues.

Le pouvoir d'achat immobilier 2016 vs 2012 | Crédits photo : CAFPI



Avec un taux moyen de **1,48 %** à fin août 2016, toutes durées confondues, selon le dernier observatoire du Crédit logement, le crédit immobilier est devenu bon marché. Les taux se négocient autour de 1,43 % sur 10 ans, 1,61 % sur 15 ans et 1,80 % sur 20 ans au niveau national. Chez les courtiers, tels que Cafpi, Empruntis ou Vousfinancer, les meilleurs dossiers peuvent même prétendre à moins de 1 % sur ces durées ! Outre l'inflation quasi nulle et les taux de la Banque centrale européenne au plus bas, l'émulation bancaire fait elle aussi baisser les taux. « *Les banques, qui doivent remplir leurs objectifs, continuent à se faire concurrence sur les taux bas* », explique Philippe Taboret, directeur général adjoint de Cafpi.

Un tiers de pouvoir d'achat en plus

Ces conditions d'emprunt exceptionnelles incitent à l'achat, d'autant que les prix, eux, restent relativement stables. « *Fin juin, pour l'ensemble du territoire, le nombre de ventes cumulées sur 12 mois atteignait déjà le chiffre de 830.000*, note le réseau immobilier des notaires, [Immonot.com](#). *Cette valeur est proche des maxima observés avant la crise !* ». Malgré ce rebond des ventes, la hausse des prix moyens au mètre carré en France reste contenue à + 2 % entre les 3e trimestres 2015 et 2016, soit **2.456 €/m²** dans le réseau Century 21 (8.578 €/m² à Paris).

« *Entre janvier 2012 et octobre 2016, les acquéreurs peuvent emprunter jusqu'à 30 % de plus*, calcule le courtier Cafpi. *Cela représente un tiers de surface en plus ou un tiers d'effort financier en moins* ». Le pouvoir d'achat a ainsi augmenté partout, même dans les régions les plus chères, telles l'Île-de-France ou les Pays-de-Loire. On peut aujourd'hui acheter 21 m² de plus à Nantes qu'en janvier 2012 (voir illustration), 12 m² de plus à Lille ou encore 14 m² de plus à Nice. Au vu du marché favorable, plus de la moitié des notaires juge qu'il n'est pas risqué d'acheter un nouveau logement avant de revendre sa résidence actuelle...



Profil et cible privilégiés du futur acheteur

Pas de doute pour le site internet Immonot.com l'immobilier des notaires « le marché immobilier se porte plutôt bien le volume des ventes de logements augmente les taux d'emprunt poursuivent leur baisse exceptionnelle et les professionnels du secteur ont le moral au beau fixe » Dans ce contexte très favorable le spécialiste de l'immobilier a souhaité en savoir plus sur ces acheteurs Principaux enseignements de l'enquête menée par Immonot.com Pour 26,5 % des répondants il s'agit d'un premier achat Ce sont les familles qui sont les plus nombreuses à sauter le pas puisque 69 % des sondés sont en couple et près d'un tiers ont deux enfants Les tranches d'âges les plus représentées parmi les futurs acquéreurs concernent sans surprise les plus de 40 ans Autre information de taille les vieilles pierres font toujours rêver 60 % des personnes interrogées recherchent en effet dans l'ancien qui reste synonyme de charme et de convivialité Le candidat à l'achat a une préférence pour les maisons (73 %) qu'il souhaite occuper en tant que résidence principale (pour 79 %) Enfin quand on évoque le lieu recherché la ville arrive en première position

Immobilier : taux de crédit bas, les acheteurs sautent le pas



Immobilier immeubles ancien neuf © MAP

Les acteurs de la vente immobilière sont unanimes : les taux de crédit particulièrement bas favorisent les ventes de biens. Malgré une légère hausse des prix, les biens se sont vendus plus rapidement au 3ème trimestre 2016. Détails.

Le constat est le même pour l'ensemble des acteurs de l'immobilier qui publient les résultats des ventes pour le 3ème trimestre 2016. Que ce soit Century 21, Guy Hoquet ou le site **immonot**, tous les trois considèrent que les taux de crédit particulièrement bas boostent les ventes de logements.

Le réseau Century 21 a enregistré une hausse des volumes de ventes de 9,8% entre le 3e trimestre 2015 et le 3e trimestre 2016. Son concurrent Laforêt affiche une hausse de 14%. Une reprise de l'activité également confirmée pour Guy Hoquet dont les ventes ont progressé de 16,2% depuis le début de l'année au niveau national.

2.400 €/m² en moyenne

Les deux réseaux d'agences immobilières constatent une légère hausse du prix moyen, de 2% selon Century 21 et de 1,5% selon Guy Hoquet. C'est à Paris que cette progression est la plus forte, notent les professionnels. Le prix moyen du m² s'établit autour de 2.400 € (2.459 € selon Century 21). Le réseau constate aussi que le pouvoir d'achat des ménages s'est accru de 25% grâce aux taux de crédit particulièrement bas. Les Français achètent plus grand. Selon l'étude de Century 21, la surface moyenne est désormais de 85,3 m², une superficie qui n'a jamais été observée en France, note le réseau. Face à la pression de la demande, les délais de vente se réduisent (-5 jours selon Century 21, -3 jours selon Guy Hoquet) pour passant à 90 jours en moyenne.

Ces bons résultats trimestriels s'expliquent notamment par les taux particulièrement avantageux. " *Les taux (de crédit) n'ont jamais été aussi bas. Les banques offrent même à leurs clients de renégocier leurs crédits pour les aligner aux prix actuels du marché de l'emprunt, tandis que les prix, si on les compare aux années précédentes, sont dans une tendance baissière*", observe Fabrice Abraham, directeur général de Guy Hoquet.



Des crédits toujours plus bas

Simultanément aux résultats des réseaux d'agences immobilières, l'Observatoire Crédit Logement publie les indicateurs mensuels du financement des marchés résidentiels pour le mois de septembre 2016 et annonce une nouvelle baisse des taux pendant l'été. Depuis 2000, le niveau des taux a été divisé par 4, précise l'étude. En septembre 2016, les taux des crédits du secteur concurrentiel se sont établis à 1,41% en moyenne (1,45% dans le neuf et 1,38% pour l'ancien). Les taux variables ne représentant plus d'intérêt pour les emprunteurs ont pratiquement disparu souligne par ailleurs l'étude. Enfin, ces taux bas bénéficient à toutes les catégories de prêts, même aux durées les plus longues.



Vingt-six entreprises et une large palette d'offres pendant deux jours



Vous êtes à la recherche d'une formation en commerce internationale à suivre en Auvergne ? Vous êtes développeur informatique et vous rêvez de travailler en Corrèze ? Le salon virtuel est fait pour vous.

Les exposants seront présents de 9 heures à 18 heures, pour échanger directement avec les candidats par tchat ou via Skype. Qu'ils se connectent *via* leur tablette, leur smartphone ou leur ordinateur, les candidats rencontreront pourront, en effet, rencontrer en instantané les vingt-six entreprises et organismes de formation présents.

La liste des exposants :

Greta Limousin ; 3Il ; pôle formation des industries technologiques Yonne Nièvre ; Istra ; Pôle emploi ; Greta Eure-et-Loir ; Supplay ; CER France Alliance Centre ; armée de l'Air ; Pôle formation Auvergne-Allier ; groupe Centre France ; Notariat services ; Cnav ; CFA de Tours ; CCI Formation ; Synergie ; CCI du Cher ; ESC de Clermont ; Eduter CNPR ; conseil général de la Corrèze ; 4People/Brico Dépôt ; Aubert et Duval ; Matière SAS ; ACD Groupe ; Abaliud ; Keljob ■

Quel est le profil idéal de l'agent immobilier selon vous ?

21/06/2016 20h 00 | Partager sur Facebook | Partager sur Twitter | Partager sur LinkedIn

immotoc.com, premier site immobilier général d'annonces immobilières, présente les résultats d'une enquête qui classe le portrait-type du négociateur idéal. Collaborateur direct du notaire, il propose après des propositions pour proposer de nouvelles façons de vendre. Il est un spécialiste entre le vendeur et l'acheteur et participe aux négociations financières.



Pour lire plus vite votre navigation, acceptez l'utilisation de cookies nécessaires au bon fonctionnement du site. Pour lire plus vite votre navigation, acceptez l'utilisation de cookies nécessaires au bon fonctionnement du site.

POUR QUOI LES QUALITÉS REQUIÈRES POUR LE SPÉCIALISTE DE L'IMMOBILIER

Cette enquête, menée en août 2016 auprès d'une centaine d'élites locales immobilières, permet de mieux connaître le métier de négociateur immobilier et les attentes en termes de profil recherché. Ainsi, le négociateur idéal doit être performant sur les réseaux sociaux, disposer d'un site web dédié, être équipé d'un smartphone... En somme, il doit maîtriser les codes de l'ère digitale.

Cela représente un "homme/une femme" de terrain, à contact avec ses clients sur le terrain des biens, à une parfaite connaissance de son secteur, le sens du contact, et une motivation à toute épreuve. Commercial dans l'âme avant tout, il doit également disposer d'une solide formation juridique. En outre, un bon agent immobilier doit être communicatif et recherché d'un négociateur immobilier, être sa rémunération comprend bien évidemment une part variable en fonction des ventes réalisées.

Découvrez dans l'infographie ci-dessous tous les résultats de cette enquête



Pour lire plus vite votre navigation, acceptez l'utilisation de cookies nécessaires au bon fonctionnement du site.



À PROPOS DIMMONOT.COM

immotoc.com est un portail immobilier du Groupe Notariat Services qui propose aux particuliers plus de 80 000 annonces immobilières de acheter sur toute la France. Riches en contenus, le portail a pour vocation d'offrir les meilleurs services aux visiteurs du secteur et les dernières nouvelles juridiques, fiscales et immobilières. Les internautes peuvent également retrouver toute l'actualité du secteur immobilier et les conseils des notaires en vidéo. En parallèle, immotoc.com propose un service de ventes immobilières « 360° immo » qui permet de réaliser une transaction immobilière en ligne, à distance entre le vendeur et l'acheteur et, à côté des annonces, immotoc.com est également disponible en version mobile, sur AppStore et Android Market. Retrouvez l'actualité d'immotoc sur Twitter, Facebook, Google+, Instagram et YouTube.

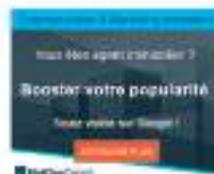
À PROPOS DU GROUPE NOTARIAT SERVICES

Fort d'une expertise de plus de 30 années d'expérience, le Groupe Notariat Services est dédié à la promotion de la profession notariale. Spécialisé dans les nouvelles technologies, le Groupe propose et réalise divers outils de communication pour les notaires : sites internet, logiciels, sites publicitaires et prestations pratiques. La société est également 23 magazines d'informations et d'annonces immobilières locales, diffusés dans toute la France. Afin d'apporter un nouveau souffle à la profession, le Groupe a créé les Abbes de la Négociation Immobilière Notariale, qui réunissent une fois par an les professionnels du secteur et proposent de nombreuses formations. Enfin, Notariat Services est à l'origine du premier Réseau National de la Négociation Immobilière.



À lire

- Les professionnels de l'immobilier ont rédigé de la bonne affaire du 01/01/2000



Catégories

| | |
|---------------|----|
| ACTUALISATION | 80 |
| ANCIEN | 70 |
| COMPTABLE | 60 |
| CONSEIL | 50 |
| ÉPARGNEUR | 40 |
| INVEST | 30 |

Tags

- Actualisation

Derniers articles

- Actualisation

Archives

- octobre 2016 (0)
- septembre 2016 (2)
- août 2016 (1)
- juillet 2016 (2)
- juin 2016 (0)
- mai 2016 (0)
- avril 2016 (2)
- mars 2016 (0)
- février 2016 (0)



www.edubourse.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

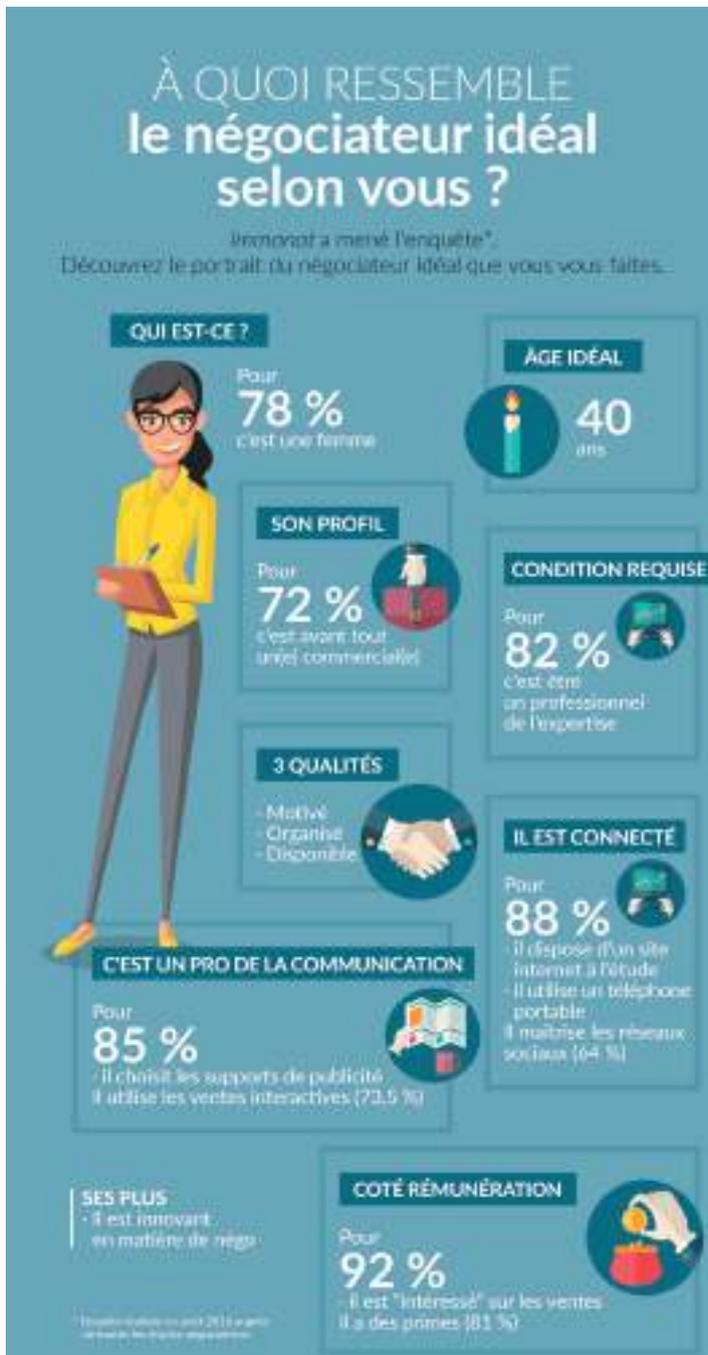
Enquête : quel est le négociateur immobilier idéal ?

Immonot.com, premier site immobilier national d'annonces notariales, présente les résultats d'une enquête qui dresse le portrait-type du négociateur immobilier idéal. Collaborateur direct du notaire, il prospecte auprès des propriétaires pour proposer de nouveaux biens à la vente. Il est un intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur et participe aux négociations financières. Focus sur les qualités requises pour ce spécialiste de l'immobilier.

Cette enquête, menée en août 2016 auprès d'une centaine d'études notariales négociatrices, permet de mieux cerner le métier de négociateur immobilier et les attentes en termes de profil recherché. Ainsi, le négociateur idéal doit être présent sur les réseaux sociaux, disposer d'un site web dédié, être équipé d'un smartphone... En somme, il doit maîtriser les codes de l'ère digitale.

C'est également un "homme/femme" de terrain. Il connaît tous ses biens sur le bout des doigts, a une parfaite connaissance de son secteur, le sens du contact... et une motivation à toute épreuve. Commercial dans l'âme avant tout, il doit également disposer d'une solide formation juridique. En outre, un attrait en matière de publicité et de communication est recherché chez un négociateur immobilier. Enfin, sa rémunération comprend bien évidemment une part variable, en fonction des ventes réalisées.

Découvrez dans l'infographie ci-dessous tous les résultats de cette enquête.



www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Page 1/2

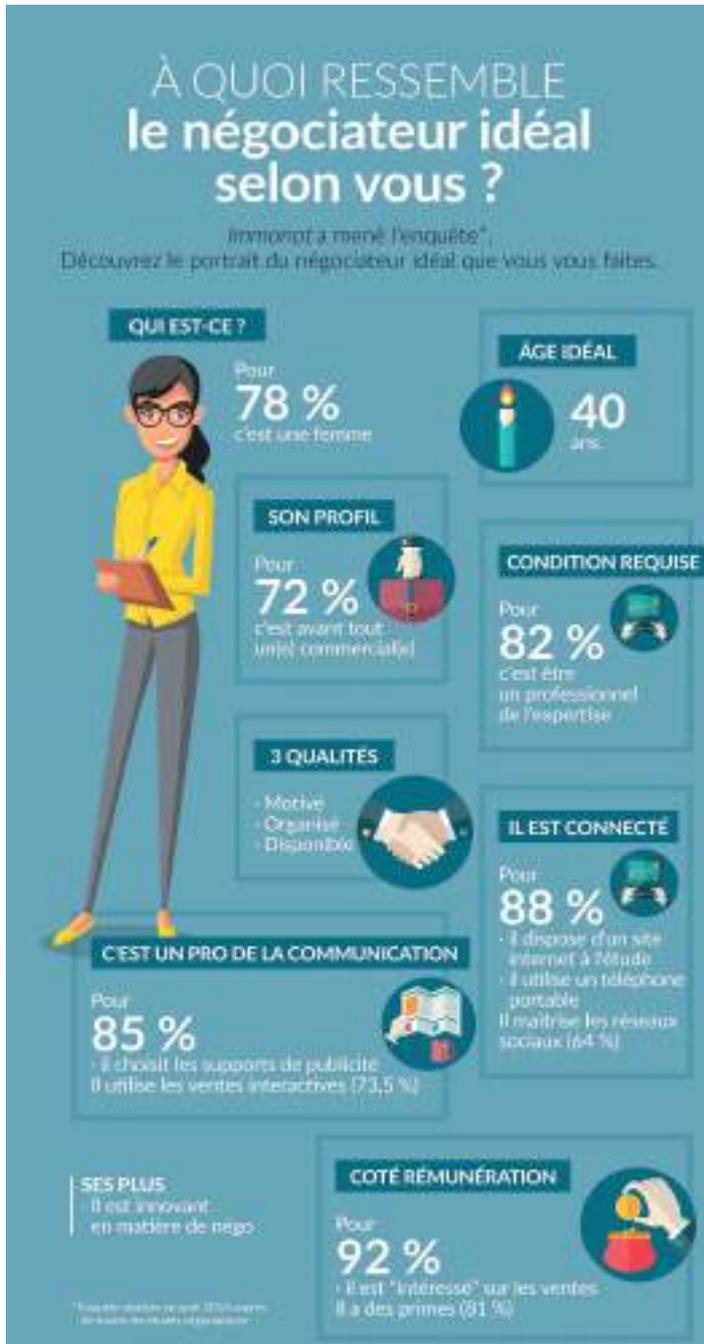
[Visualiser l'article](#)

[INFOGRAPHIE] Quel est le négociateur immobilier idéal ? (Immonot.com)

Immonot.com, premier site immobilier national d'annonces notariales, présente les résultats d'une enquête qui dresse le portrait-type du négociateur immobilier idéal. Collaborateur direct du notaire, il prospecte auprès des propriétaires pour proposer de nouveaux biens à la vente. Il est un intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur et participe aux négociations financières. Focus sur les qualités requises pour ce spécialiste de l'immobilier.

Cette enquête, menée en août 2016 auprès d'une centaine d'études notariales négociatrices, permet de mieux cerner le métier de négociateur immobilier et les attentes en termes de profil recherché. Ainsi, le négociateur idéal doit être présent sur les réseaux sociaux, disposer d'un site web dédié, être équipé d'un smartphone... En somme, il doit maîtriser les codes de l'ère digitale.

C'est également un "homme/femme" de terrain. Il connaît tous ses biens sur le bout des doigts, a une parfaite connaissance de son secteur, le sens du contact... et une motivation à toute épreuve. Commercial dans l'âme avant tout, il doit également disposer d'une solide formation juridique. En outre, un attrait en matière de publicité et de communication est recherché chez un négociateur immobilier. Enfin, sa rémunération comprend bien évidemment une part variable, en fonction des ventes réalisées.





80 %

**Des futurs acquéreurs
de biens immobiliers
ont plus de 40 ans**

ENQUÊTE IMMONOT.COM, 16 SEPT 2016



bfmbusiness.bfmtv.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Marie Coeurderoy: Les notaires aussi sont des agents immobiliers - 17/10

Aujourd'hui, presque la moitié des notaires de France sont aussi agents immobiliers, mais personne ou presque ne le sait. Il y a quelques mois Immonot, le site dédié aux petites annonces de notaires, a signé un partenariat avec Leboncoin pour communiquer massivement sur cet aspect du métier. Les notaires veulent faire savoir qu'ils sont capable de négocier des transactions immobilières, avec parfois des prestations moins onéreuses. Ils souhaitent notamment exercer dans les villes où les agents immobiliers règnent en maître. Immonot se chargera ainsi de les former et de gérer toutes les publications sur le site. - Intégrale Placements, du lundi 17 octobre 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.

Video : <http://bfmbusiness.bfmtv.com/mediaplayer/video/marie-coeurderoy-les-notaires-aussi-sont-des-agents-immobiliers-1710-876957.html>



Les notaires sont des agents immobiliers comme les autres



Par LaVieImmo.com | LaVieImmo

Aujourd'hui, presque la moitié des notaires de France sont aussi agents immobiliers, mais personne ou presque ne le sait. Il y a quelques mois [Immonot](#), le site dédié aux petites annonces de notaires, a signé un partenariat avec Leboncoin pour communiquer massivement sur cet aspect du métier. Les notaires veulent faire savoir qu'ils sont capable de négocier des transactions immobilières, avec parfois des prestations moins onéreuses. Ils souhaitent notamment exercer dans les villes où les agents immobiliers règnent en maître. [Immonot](#) se chargera ainsi de les former et de gérer toutes les publications sur le site. - Intégrale Placements, du lundi 17 octobre 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.

Video : <https://fr.finance.yahoo.com/actualites/les-notaires-sont-des-agents-122144007.html>

Tags : *Intégrale Placements, leboncoin, immonot, agent immobilier, la vie immo, Notaire, Marie Coeurderoy, emission, honoraire, negociant, dossier placement, Cédric Decoeur, Immobilier, guillaume sommerer,*

Retrouvez cet article sur LaVieImmo



Marie Coeurderoy: Les notaires aussi sont des agents immobiliers

Aujourd'hui, presque la moitié des notaires de France sont aussi agents immobiliers, mais personne ou presque ne le sait. Il y a quelques mois Immonot, le site dédié aux petites annonces de notaires, a signé un partenariat avec Leboncoin pour communiquer massivement sur cet aspect du métier. Les notaires veulent faire savoir qu'ils sont capable de négocier des transactions immobilières, avec parfois des prestations moins onéreuses. Ils souhaitent notamment exercer dans les villes où les agents immobiliers règnent en maître. Immonot se chargera ainsi de les former et de gérer toutes les publications sur le site. - Intégrale Placements, du lundi 17 octobre 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.

www.lavieimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

Les notaires sont des agents immobiliers comme les autres

Aujourd'hui, presque la moitié des notaires de France sont aussi agents immobiliers, mais personne ou presque ne le sait. Il y a quelques mois Immonot, le site dédié aux petites annonces de notaires, a signé un partenariat avec Leboncoin pour communiquer massivement sur cet aspect du métier. Les notaires veulent faire savoir qu'ils sont capable de négocier des transactions immobilières, avec parfois des prestations moins onéreuses. Ils souhaitent notamment exercer dans les villes où les agents immobiliers règnent en maître. Immonot se chargera ainsi de les former et de gérer toutes les publications sur le site. - Intégrale Placements, du lundi 17 octobre 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.



Marie Coeurderoy: Les notaires aussi sont des agents immobiliers

Video: <http://www.planet.fr/videos-argentbourse-marie-coeurderoy-les-notaires-aussi-sont-des-agents-immobiliers-1710.1210801.12216.html>

Aujourd'hui, presque la moitié des notaires de France sont aussi agents immobiliers, mais personne ou presque ne le sait. Il y a quelques mois [Immonot](#), le site dédié aux petites annonces de notaires, a signé un partenariat avec Leboncoin pour communiquer massivement sur cet aspect du métier. Les notaires veulent faire savoir qu'ils sont capable de négocier des transactions immobilières, avec parfois des prestations moins onéreuses. Ils souhaitent notamment exercer dans les villes où les agents immobiliers règnent en maître. [Immonot](#) se chargera ainsi de les former et de gérer toutes les publications sur le site. - Intégrale Placements, du lundi 17 octobre 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.



Les élus du Pays de Pompadour en visite à Notariat services



François-Xavier Duny et son épouse ont guidé MM. Langlade et Tisseuil à la découverte de leurs différents services.

Marine Lacotte

Le vendredi 14 octobre à 18 heures, la société Notariat services invitait les maires de la communauté de communes du Pays de Pompadour à visiter ses locaux. François-Xavier Duny, président du groupe, a accueilli ses invités dans son bureau afin de leur présenter les différentes évolutions des bâtiments et de préciser les différentes activités du groupe : le site phare immo-not.com, les magazines *Notaires* et *Immonot*, la casquette agence de communication pour les notaires, etc. Les élus ont ensuite découvert les différentes ailes du bâtiment principal et les métiers de l'entreprise. La visite a débuté par le pôle agence de communication, gérée par Nathalie Duny, avec la présentation des métiers

du digital : webdesigner, web-marketeur, community manager, puis vidéaste, développeur et spécialiste sécurité et réseaux.

Le groupe s'est ensuite rendu dans l'open space de la force de vente où ils ont pu entrevoir l'organisation commerciale de l'entreprise avec la partie vente, fidélisation, hotline, gestion des annonces immobilières, etc.

La visite s'est clôturée par un apéritif dînatoire durant lequel les élus ont pu poursuivre leurs échanges avec la direction de l'entreprise et quelques collaborateurs.

L'entreprise célébrera ses cinquante ans en 2017. Pour l'occasion, une journée portes ouvertes avec une exposition éphémère est envisagée.



Vers une reprise du marché

Changement de tendance sur le marché de l'immobilier avec une hausse des perspectives pour cette fin d'année.

Depuis un an environ, les négociations immobilières étaient de plus en plus délicates. Mais la reprise semble finalement s'amorcer cet automne. Et après un mois de septembre relativement difficile avec un manque d'activité et un moral des vendeurs assez bas, le mois d'octobre a enregistré un plus grand nombre de visites. C'est ce que confirme Immonot.com, le premier site immobilier notarial : 15 % des études participant à une enquête nationale ont enregistré une nette amélioration de leur activité et plus de la moitié d'entre elles se déclarent optimistes sur leur situation. Les mesures adoptées par le gouvernement devraient ainsi doper l'activité immobilière, notamment le PTZ modifié, le dispositif de défiscalisation immobilière Pinel plus intéressant et la plus-value allégée lors de la vente d'un terrain à bâtir.

Cependant, les acheteurs sont de plus

en plus exigeants. Ils plébiscitent la qualité, s'informent, cherchent et comparent. Les acquéreurs potentiels prennent aussi leur temps, s'interrogent sur l'opportunité d'acheter ou de reporter leur décision. Le contexte est de tout même favorable aux emprunteurs puisque les taux de crédit ont largement dégringolé depuis le début de l'année. Sur le mois de novembre, les taux fixes moyens des prêts immobiliers se sont élevés à 2,40 % sur 15 ans et 2,65 % sur 20 ans. Les futurs acquéreurs doivent en tenir compte et profiter de cette situation avantageuse leur permettant d'emprunter à des taux intéressants.

Baisse des prix

Si la baisse des prix est modérée, elle s'étend à l'ensemble du territoire et même Paris n'échappe pas à la règle avec des prix en recul. Au cœur des

villes, rares sont les quartiers où les prix demeurent à la hausse. Il est quasiment improbable que cette tendance s'inverse. Les hausses de prix ne peuvent être que très limitées. Elles sont alors le résultat d'un nombre de transactions plus important dans les produits haut de gamme touchant une clientèle particulièrement privilégiée.

La baisse se traduit par des offres de prix beaucoup plus tempérées qui commencent à séduire sérieusement les acquéreurs. Cette tendance semblerait donc propice à une relance de l'activité.

*APEI-Actualités.
Marie-Sylvie Maufus*



NOVEMBRE

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|-----------------------|---------------|--------------------|--|------------------|
| 08/11/16 | AUJOURD'HUI EN FRANCE | Papier | Généraliste | Des innovations pour booster les ventes | Aurélie Lebel |
| 08/11/16 | LE PARISIEN | Papier | Régionale | Des innovations pour booster les ventes | Aurélie Lebel |
| 08/11/16 | LE PARISIEN.FR | Online | Régionale | Des innovations pour booster les ventes | Aurélie Lebel |
| 24/11/16 | BFM BUSINESS | Radio | Economique | Les prix de l'immobilier ancien augmentent au troisième trimestre | Marie Coeurderoy |
| 24/11/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | [INFOGRAPHIE] Une embellie hivernale pour le marché immobilier (Immonot.com) | NC |
| 25/11/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Immobilier : les notaires conseillent de vendre avant d'acheter | Julien Mouret |
| 25/11/16 | MON-IMMEUBLE.COM | Online | Cœur de cible | Marché immobilier : Embellie hivernale selon les notaires | Isabelle Dahan |
| 25/11/16 | ESTEVAL.FR | Online | Cœur de cible | Embellie hivernale de l'immobilier | NC |
| 27/11/16 | MY SWEET IMMO | Online | Cœur de cible | Les notaires d'Immonot recommandent de vendre avant d'acheter | Ariane Artinian |
| 27/11/16 | ASE | Online | Presse spécialisée | Marché immobilier : Embellie hivernale selon les notaires | NC |



ÉCONOMIE

Des innovations pour booster les ventes

LES PROFESSIONNELS de l'immobilier multiplient les innovations pour se démarquer.

■ **Les préventes chez Orpi.** D'ici à la fin de l'année, les propriétaires qui envisagent de vendre pourront poster une annonce en « prévente » sur le

site. Le but ? Tester leur bien auprès des internautes, confirmer ou non le prix de vente...

■ **Une vente en trente-six heures chrono chez Immonot.** Les potentiels acheteurs – qui ont déjà visité le bien en vente – ont trente-six heures pour

faire monter les enchères dans une salle des ventes virtuelle.

■ **La visite immersive chez ERA.** Enfiler un casque pour découvrir les lieux en réalité virtuelle, c'est possible. Cela permet de faire une sélection en agence avant la visite physique.

A.L.



ÉCONOMIE

Tester votre future maison avant de l'acheter, c'est possible !

EXCLUSIF Le réseau d'annonces immobilières en ligne CapiFrance lance aujourd'hui un nouveau concept : avant de s'engager, les acquéreurs peuvent essayer le bien convoité.

PAR AURÉLIE LEBELLE

LA VALISE est déjà bouclée. Et toute la famille est prête à s'installer, pour le week-end, dans la coquette maison de Karine, à Fourqueux (Yvelines). Pas question pour eux d'aller visiter Paris ou les environs. Ils connaissent déjà le coin par cœur. « On vient tester la maison ! s'enthousiasme Céline, la mère de famille. Ecouter les bruits, voir si l'on s'y sent bien et décider de faire ou non une proposition d'achat. » Essayer un bien immobilier avant de l'acheter, c'est désormais possible : le réseau d'annonces en ligne CapiFrance propose ce nouveau concept inédit en Europe depuis aujourd'hui et l'explique en exclusivité dans « le Parisien » - « Aujourd'hui en France ».

PAS SANS CONDITION

Le principe : exit la visite expédiée en moins d'une heure, les mesures qu'il faut prendre à la va-vite et la mauvaise surprise des enfants qui font du roller dans l'appartement du dessus, ou du bar sous vos fenêtres qui



“ CELA PEUT ACCÉLÉRER LES CHOSES. CELA PERMET DE LEVER DES DOUTES, DE SE PROJETER DANS LE LOGEMENT. C'EST GAGNANT-GAGNANT ! ”
KARINE, PROPRIÉTAIRE

ferme à 3 heures du matin. « Acheter un bien est pour la plupart des Français le projet d'une vie, précise Philippe Buyens, le directeur général de CapiFrance. Le tester pendant quelques heures, une journée, voire une nuit n'est donc pas insensé. »

Karine, la propriétaire, y voit même un tremplin pour ven-

Fourqueux (Yvelines), vendredi. Céline (à g.) va pouvoir tester, par l'intermédiaire de Stéphane (au c.), agent immobilier, la maison de Karine (à d.), qu'elle envisage d'acheter.

dre sa maison plus rapidement. Car à l'intérieur, son logement est un nid douillet propice au coup de cœur. Mais il longe une départementale – recouverte de murs antibruit – recouverte de potentiels acheteurs comme Guillaume, le compagnon de Céline. « Après une première visite, il m'a dit : *la départementale, c'est rédhitoire !* » se désolait-elle. C'est à ce moment-là que Stéphane, le conseiller CapiFrance, leur a proposé de tester le canapé, le lit et la cuisine de Karine... avec les fenêtres un peu ouvertes pour estimer l'impact du bruit. « Je suis persuadée que cela peut accélérer les choses, note la propriétaire. Cela permet de lever des doutes, de se projeter aussi dans le logement. C'est gagnant-gagnant ! » Il est possible dès à présent de tester

près de 300 biens proposés chez CapiFrance avant de signer un compromis de vente. Plus de 6 000 pourraient rapidement être proposés. « Les propriétaires veulent vite leur intérêt : lever les doutes lorsque le logement est situé dans une zone très dense, près d'une voie de chemin de fer ou d'un bar... liste le conseiller CapiFrance. Même si au final personne ne viendra dormir dans leur lit ou prendre le thé chez eux, cela montre qu'ils sont de bonne foi. »

Pour poser ses valises temporairement dans un bien, il faudra néanmoins prouver sa motivation à son agent immobilier. Pas question de tester un appartement sur la Côte d'Azur au mois d'août juste pour le plaisir. Les « heureux élus » devront avoir réalisé une première visite, montré un plan de financement solide et se montrer sérieusement intéressés. Après ? « Tout se fera à la carte entre le vendeur et l'acheteur potentiel, précise Philippe Buyens. Le conseiller fera signer un document officiel aux deux parties et l'expérience sera évidemment suivie d'un briefing. » Avec peut-être, à la clé, une offre d'achat.

Des innovations pour booster les ventes

LES PROFESSIONNELS de l'immobilier multiplient les innovations pour se démarquer.

■ **Les préventes chez Orpi.** D'ici à la fin de l'année, les propriétaires qui envisagent de vendre pourront poster une annonce en « prévente » sur le

site. Le but ? Tester leur bien auprès des internautes, confirmer ou non le prix de vente...

■ **Une vente en trente-six heures chrono chez Immonot.** Les potentiels acheteurs – qui ont déjà visité le bien en vente – ont trente-six heures pour

faire monter les enchères dans une salle des ventes virtuelle.

■ **La visite immersive chez ERA.** Enfiler un casque pour découvrir les lieux en réalité virtuelle, c'est possible. Cela permet de faire une sélection en agence avant la visite physique.

A.L.



Parution : 08/11/16

Journaliste : Aurélie Lebel

Support : Le Parisien.fr

<http://www.leparisien.fr/economie/des-innovations-pour-booster-les-ventes-08-11-2016-6301131.php>

Des innovations pour booster les ventes

Les professionnels de l'immobilier multiplient les innovations pour se démarquer.

Les préventes chez Orpi. D'ici à la fin de l'année, les propriétaires qui envisagent de vendre pourront poster une annonce en « prévente » sur le site. Le but ? Tester leur bien auprès des internautes, confirmer ou non le prix de vente...

Une vente en trente-six heures chrono chez Immonot. Les potentiels acheteurs — qui ont déjà visité le bien en vente — ont trente-six heures pour faire monter les enchères dans une salle des ventes virtuelle.

La visite immersive chez ERA. Enfiler un casque pour découvrir les lieux en réalité virtuelle, c'est possible. Cela permet de faire une sélection en agence avant la visite physique.



Parution : 24/11/16

Journaliste : Marie Coeurderoy

Support : BFM Business

<http://bfmbusiness.bfmtv.com/mediaplayer/video/marie-coeurderoy-les-prix-de-l-immobilier-ancien-augmentent-au-troisieme-trimestre-2411-888243.html>

10:13 DIRECT

RÉSULTATS

La vie immo

IMMOBILIER : ANNÉE RECORD EN PERSPECTIVE DANS L'ANCIEN

SES 20,51 € -0,73 % | SFR GROUP 23,02 € 0,00 % | SOCIETE GENER ESTX50 3 040,00

Vinci / affaire de la fausse information : il s'agit d'un "grave dysfonctionnement du marché" (AMF).

Marie Coeurderoy: Les prix de l'immobilier ancien augmentent au troisième trimestre - 24/11

Selon les chiffres publiés ce matin par les notaires, les prix de l'immobilier ancien ont encore progressé au troisième trimestre. Ils ont augmenté de 1,7% sur un an et cela sur la France entière. La hausse la plus spectaculaire se joue à Paris, avec 3,6%. En janvier prochain, les prix au mètre carré atteindront la barre de 8 500 euros, du jamais vu dans l'Hexagone. Qu'est-ce qui explique cette hausse ? Quid des transactions immobilières ? - Intégrale Placements, du jeudi 24 novembre 2016, présenté par Guillaume Sommerer et Cédric Decoeur, sur BFM Business.

Partager 10

Tweeter 16

Mise en ligne le 24/11/2016



Parution : 24/11/16

Journaliste : NC

Support : Business Immo

<http://www.businessimmo.com/contents/77790/infographie-une-embellie-hivernale-pour-le-marche-immobilier-immonot-com>

[INFOGRAPHIE] Une embellie hivernale pour le marché immobilier (Immonot.com)

Comment les notaires voient-ils le marché immobilier durant les deux prochains mois ? Au début de l'automne, l'activité des négociateurs s'est révélée beaucoup plus (...)

<http://www.lavieimmo.com/prix-immobilier/immobilier-les-notaires-conseillent-de-vendre-avant-d-acheter-37750.html>

Immobilier : les notaires conseillent de vendre avant d'acheter

Les notaires restent globalement confiants sur les perspectives du marché immobilier pour la fin de l'année, mais sont moins nombreux à afficher leur optimisme, montre une enquête du site Immonot. En effet, 72% d'entre eux ont livré des prévisions optimistes pour décembre, soit 4 points de moins que le mois précédent.

Pourquoi cette petite baisse de régime ? Après les courtiers, les notaires ont à leur tour bien conscience que la baisse des taux d'intérêt est terminée. D'ailleurs, les professionnels ont changé de discours : cette fois, ils sont près de 60% à conseiller aux propriétaires de vendre leur bien avant d'en racheter un autre.

La raison est simple. La remontée des taux, même faible, pourrait ralentir la hausse des prix engagée ces derniers mois, d'où le conseil des notaires de privilégier la vente d'un bien existant avant le rachat d'un autre.

Mais l'optimisme reste de mise au sein des études, si bien que la demande pourrait encore s'accroître d'ici fin 2016. Pour les prochains mois, près de 30% des notaires tablent sur une hausse de l'activité, alors qu'ils étaient à peine 20% le mois dernier.

<http://www.mon-immeuble.com/actualite/marche-immobilier-embellie-hivernale-selon-les-notaires>

Marché immobilier : Embellie hivernale selon les notaires



Crédit photo : www.immonot.com

Immonot.com publie la tendance du marché immobilier à partir d'une enquête nationale réalisée en octobre 2016 auprès d'études notariales réparties sur toute la France. Au début de l'automne, l'activité des négociateurs s'est révélée beaucoup plus forte que prévue. Cette embellie devrait se poursuivre jusqu'à la fin de l'année.

L'activité : des prévisions optimistes pour décembre

Selon les dernières statistiques du Ministère du Logement, le nombre de ventes de logements anciens cumulé sur 12 mois atteignait, fin août, le chiffre record de 843.000. Ce chiffre confirme les prévisions faites, fin juin, par Immonot auprès de son panel de négociateurs à partir des compromis qu'ils avaient enregistrés. Ils anticipaient ainsi le volume des contrats signés 2 mois plus tard.

« En revanche, la chute d'activité envisagée pour la période estivale a été plus faible que prévue. D'où une prévision plus optimiste pour le mois de décembre. Il ne serait d'ailleurs pas étonnant que cette activité soit encore plus importante, les acquéreurs potentiels se multipliant après l'élection de Donald Trump », analyse le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com.

Les prix immobiliers reprennent des couleurs

Les prévisions à court terme sur le prix des logements reprennent des couleurs. C'est ainsi que 27% des notaires interrogés ont constaté la poursuite d'une baisse des prix fin octobre (ils étaient 42% fin août). 70% des négociateurs considèrent que les prix vont demeurer stables, 20% misent sur la poursuite des baisses et 10% sur une hausse. Néanmoins, la hausse des taux d'intérêts qui s'amorce depuis l'élection américaine risque de changer la donne. Le Prix du m² médian d'un appartement ancien est de 1745 €/m² soit 110.000€ avec une évolution sur 3 mois en légère hausse : + 0,20%.

Privilégier la vente tant que les taux sont bas

Alors que l'on s'acheminait tranquillement vers une fin d'année de très bonne facture grâce à une baisse continue du taux des crédits immobiliers depuis le début de l'année, les velléités du nouveau président des Etats-Unis en matière financière incitent les banques à revoir à la hausse l'évolution future des taux d'intérêts.

« Il est peu probable que les crédits immobiliers en soient très affectés avant la fin décembre. Mais à plus long terme, les conditions exceptionnelles que l'on connaît actuellement vont probablement s'effriter et agir à la baisse sur les prix des logements. Cette analyse conduit 57% des notaires du panel à privilégier de nouveau la vente d'un bien existant avant le rachat d'un autre », conclut le Professeur Bernard Thion.

Source : www.immonot.com I.D.

Embellie hivernale de l'immobilier

Comment les notaires voient-ils le marché immobilier durant les deux prochains mois ? Au début de l'automne, l'activité des négociateurs s'est révélée beaucoup plus forte que prévue. Cette embellie devrait se poursuivre jusqu'à la fin de l'année. Selon notre panel de notaires négociateurs, la tendance des prix est à l'amélioration pour les logements et au relâchement pour les terrains.

Le Professeur Bernard Thion décrypte pour [Immonot.com](#) la tendance du marché immobilier réalisée auprès d'études notariales réparties sur toute la France

Activité : des prévisions optimistes pour décembre

Selon les dernières statistiques du Ministère du Logement, le nombre de ventes de logements anciens cumulé sur 12 mois atteignait, fin août, le chiffre record de 843 000. C'est aussi par un maximum que passait la courbe représentative des prévisions faites, fin juin, par notre panel de négociateurs à partir des compromis qu'ils avaient enregistrés. Ils anticipaient ainsi le volume des contrats signés 2 mois plus tard.

En revanche, **la chute d'activité prévue pour la période estivale dont notre panel redoutait la prolongation a été plus faible que prévue. D'où une prévision plus optimiste pour le mois de décembre.** Il ne serait d'ailleurs pas étonnant que cette activité soit encore plus importante, les acquéreurs potentiels (et les bruits d'augmentation de taux qui l'accompagne) se multipliant après l'élection de Donald Trump.

Les prix immobiliers reprennent des couleurs

Tandis que le prix des terrains semble marquer le pas, les prévisions à court terme sur le prix des logements reprennent des couleurs. C'est ainsi que 27% de nos correspondants ont constaté la poursuite d'une baisse des prix fin octobre (ils étaient 42% fin août). 70% des négociateurs considèrent que les prix vont demeurer stables, 20% misent sur la poursuite des baisses et 10% sur une hausse. Néanmoins, la hausse des taux d'intérêts qui s'amorce depuis l'élection américaine risque de changer la donne.

Le conseil des notaires : privilégier la vente tant que les taux sont bas

Alors que l'on s'acheminait tranquillement vers une fin d'année de très bonne facture grâce à une baisse continue du taux des crédits immobiliers depuis le début de l'année, **les vellétés du nouveau président des Etats-Unis en matière financière incitent les banques à revoir à la hausse l'évolution future des taux d'intérêts.** Il est peu probable que les crédits immobiliers en soient très affectés avant la fin décembre. Mais à plus long terme, les conditions exceptionnelles que l'on connaît actuellement vont probablement s'effriter et agir à la baisse sur les prix des logements. **Cette analyse conduit 57% des notaires de notre panel à privilégier de nouveau la vente d'un bien existant avant le rachat d'un autre.** Cette précaution apparaît moins importante pour les terrains à bâtir où la demande est plus importante, 54% d'entre eux considérant que l'achat en premier demeure bénéfique.

Plus d'informations <http://www.immonot.com/>

<http://www.mysweetimmo.com/2016/11/27/notaires-dimmonot-recommandent-de-vendre-dacheter/>

Les notaires d'Immonot recommandent de vendre avant d'acheter

Comment les notaires voient-ils le marché immobilier durant les deux prochains mois ? Réponse avec les notaires négociateurs d'Immonot.com.

Comment les notaires voient-ils le marché immobilier durant les deux prochains mois ? Au début de l'automne, l'activité des négociateurs s'est révélée beaucoup plus forte que prévue. Cette embellie devrait se poursuivre jusqu'à la fin de l'année. Selon notre panel de notaires négociateurs, la tendance des prix est à l'amélioration pour les logements et au relâchement pour les terrains.

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée en octobre 2016 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com.

L'activité : des prévisions optimistes pour décembre

Selon les dernières statistiques du Ministère du Logement, le nombre de ventes de logements anciens cumulé sur 12 mois atteignait, fin août, le chiffre record de 843.000. C'est aussi par un maximum que passait la courbe représentative des prévisions faites, fin juin, par notre panel de négociateurs à partir des compromis qu'ils avaient enregistrés. Ils anticipaient ainsi le volume des contrats signés 2 mois plus tard. En revanche, la chute d'activité prévue pour la période estivale dont notre panel redoutait la prolongation a été plus faible que prévue. D'où une prévision plus optimiste pour le mois de décembre.

Il ne serait d'ailleurs pas étonnant que cette activité soit encore plus importante, les acquéreurs potentiels (et les bruits d'augmentation de taux qui l'accompagne) se multipliant après l'élection de Donald Trump. Les prix immobiliers reprennent des couleurs !

Tandis que le prix des terrains semble marquer le pas, les prévisions à court terme sur le prix des logements reprennent des couleurs. C'est ainsi que 27 % de nos correspondants ont constaté la poursuite d'une baisse des prix fin octobre (ils étaient 42 % fin août). 70 % des négociateurs considèrent que les prix vont demeurer stables, 20 % misent sur la poursuite des baisses et 10 % sur une hausse. Néanmoins, la hausse des taux d'intérêts qui s'amorce depuis l'élection américaine risque de changer la donne.

Le conseil des notaires : privilégier la vente tant que les taux sont bas

Alors que l'on s'acheminait tranquillement vers une fin d'année de très bonne facture grâce à une baisse continue du taux des crédits immobiliers depuis le début de l'année, les velléités du nouveau président des Etats-Unis en matière financière incitent les banques à revoir à la hausse l'évolution future des taux d'intérêts. Il est peu probable que les crédits immobiliers en soient très affectés avant la fin décembre. Mais à plus long terme, les conditions exceptionnelles que l'on connaît actuellement vont probablement s'effriter et agir à la baisse sur les prix des logements. Cette analyse conduit 57 % des notaires de notre panel à privilégier de nouveau la vente d'un bien existant avant le rachat d'un autre. Cette précaution apparaît moins importante pour les terrains à bâtir où la demande est plus importante, 54 % d'entre eux considérant que l'achat en premier demeure bénéfique.



Parution : 27/11/16

Journaliste : NC

Support : ASE

<http://www.ase.expert/marche-immobilier-embellie-hivernale-selon-les-notaires/>

Marché immobilier : Embellie hivernale selon les notaires



Immonot.com publie la tendance du marché immobilier à partir d'une enquête nationale réalisée en octobre 2016 auprès d'études notariales réparties sur toute la France. Au début de l'automne, l'activité des négociateurs s'est révélée beaucoup plus forte que prévue. Cette embellie devrait se poursuivre jusqu'à la fin de l'année. [Lire la suite...](#)

DÉCEMBRE

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immonot.com

l'immobilier des notaires

Sommaire

| Date | Média | Type de média | Catégorie | Titre | Journaliste |
|----------|-------------------------|---------------|---------------|---|-------------------|
| 01/12/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | Ce que les Français ignorent au sujet des notaires | Julien Mouret |
| 06/12/16 | IMMO HEBDO | Papier | Cœur de cible | L'embellie devrait se poursuivre jusqu'à fin 2016, selon Immonot.com | |
| 15/12/16 | LA VIE IMMO.COM | Online | Cœur de cible | À quoi ressemble le logement idéal des Français ? | Julien Mouret |
| 15/12/16 | ESTEVAL.FR | Online | Cœur de cible | INFOGRAPHIE : A quoi ressemble le logement idéal des Français ? | |
| 15/12/16 | BUSINESS IMMO | Online | Cœur de cible | Immonot décrypte le logement idéal des Français | |
| 15/12/16 | AU CŒUR DE L'IMMO.COM | Online | Cœur de cible | INFOGRAPHIE : A quoi ressemble le logement idéal des Français ? | Emilie Franconie |
| 16/12/16 | EDUBOURSE.COM | Online | Economique | A quoi ressemble le logement idéal des Français ? Enquête Immonot.com | |
| 16/12/16 | PAP.FR | Online | Cœur de cible | Maison : le logement idéal des Français | Jérôme Augereau |
| 16/12/16 | L'OBS | Online | Généraliste | Immobilier : 2016 marqué par la hausse des ventes et des prix | Virginie Grolleau |
| 21/12/16 | IMMO HEBDO | Papier | Cœur de cible | Les Français rêvent très majoritairement de vivre en habitat individuel | |
| 23/12/16 | ESTEVAL.FR | Online | Cœur de cible | A QUOI RESSEMBLE LE LOGEMENT IDÉAL DES FRANÇAIS ? | |
| 24/12/16 | LE COURRIER DU LOGEMENT | Papier | Cœur de cible | Sur le papier | Bruno Poulard |

<http://www.lavieimmo.com/divers-immobilier/ce-que-les-francais-ignorent-au-sujet-des-notaires-37824.html>

Ce que les Français ignorent au sujet des notaires

(LaVieImmo.com) - Les Français connaissent bien le métier de notaire, dont le recours est obligatoire lors d'une transaction immobilière. Selon une étude d'Immonot.com, seules 6% des personnes interrogées ignoraient qu'il fallait passer par ces professionnels pour signer l'achat ou la vente d'un bien.

Les particuliers ont également une idée précise de leur profil et de l'environnement dans lequel ils évoluent : 78% ont en effet désigné l'âge moyen du notaire (48 ans) avec justesse, et l'étude notariale est parfaitement identifiée pour 95% comme étant son lieu de travail. Enfin, près de 80% des sondés savent que le notaire délivre des conseils gratuits.

En revanche, plus d'un tiers d'entre eux ne sont pas au courant que la majorité des frais "de notaires" reviennent à l'État. En effet, s'ils représentent un budget non négligeable dans l'acquisition d'un logement (7 à 8% du prix dans l'ancien), il faut savoir que le notaire ne perçoit qu'une faible part de cette somme, les 85% restants sont des taxes versées à l'État et aux collectivités locales, rappelle le site.

À noter aussi que la moitié d'entre eux pensent à tort que la parité au sein de la profession est exacte, alors que seulement 36% des notaires sont des femmes. Toutefois, la répartition homme/femme évolue dans le bon sens puisqu'en 1980, elles étaient à peine 10% !



▼ Logement-Résidence

L'embellie devrait se poursuivre jusqu'à fin 2016, selon Immonot.com

Selon la dernière enquête bimestrielle réalisée en octobre 2016 par **Immonot.com** auprès d'études notariales réparties sur l'ensemble du territoire national, l'embellie du marché immobilier devrait se poursuivre jusqu'à la

fin de l'année, avec une tendance à l'amélioration des prix pour les logements mais un relâchement pour celui des terrains. Cette analyse conduit majoritairement (57 %) les notaires interrogés à privilégier de nouveau la vente d'un

bien existant avant le rachat d'un autre, tant que les taux d'intérêt sont bas, dans la mesure où « les vellétés » de **Donald Trump** « incitent les banques à revoir à la hausse l'évolution future » de ces taux. ■

<http://www.lavieimmo.com/mieux-habiter/a-quoi-ressemble-le-logement-ideal-des-francais-37990.html>

À quoi ressemble le logement idéal des Français ?

(LaVieImmo.com) - Le site Immonot a demandé aux Français de décrire le logement de leur rêve. Selon le portail immobilier des notaires, une grande majorité d'entre eux (77,3%) achèteraient une maison plutôt qu'un appartement, à condition de disposer d'un jardin, d'un garage et d'une terrasse. Paradoxalement, c'est en ville qu'ils aimeraient habiter, ont répondu plus de 40% des personnes interrogées.

La campagne et la mer, qui récoltent respectivement 32,8% et 23,5% des réponses, ne les rebutent pas pour autant. En revanche, seuls 3% des sondés sont prêts à tout pour aller vivre à la montagne. "L'environnement citadin, avec ses bassins d'emplois et ses multiples activités culturelles ou de loisirs, séduit une grande partie de la population", souligne l'étude.

Une maison avec un petit coin de verdure en plein centre urbain, mais dans le neuf ou dans l'ancien ? Parmi les internautes sollicités par Immonot, un tiers déclarent avoir une préférence pour la vieille pierre, appréciée notamment pour son charme. Les Français sont également sensibles à la localisation et aux prix de l'immobilier ancien, en moyenne 10 à 20% moins cher que le neuf.

A quoi ressemble le logement idéal des Français ?

Les Français rêvent pour la plupart de devenir propriétaire de leur résidence principale, quand ils ne le sont pas déjà (la France compte 65% de propriétaires).

A quoi ressemble ce logement idéal ? Plutôt du neuf ou de l'ancien, en ville ou à la campagne, en maison ou en appartement ? Réponse avec l'enquête réalisée par [Immonot.com](#) en novembre 2016 auprès de 1 163 internautes.

1/ L'environnement idéal : un logement bien situé en milieu urbain

L'enquête révèle que la ville arrive en première position avec 41% dans le cadre de vie préféré, devant la campagne à 32,8%, la mer à 23,5% et la montagne, qui récolte 3% des réponses.

Les critères de choix dans la sélection d'un bien immobilier, en dehors de l'aspect financier, montrent que l'emplacement est primordial pour 55,3% des réponses. La luminosité est également recherchée par 29,1% des personnes interrogées. Enfin, la vue vient clore le podium des critères déterminants pour 20,7%.

La distance à parcourir pour rejoindre son lieu de travail est également à prendre en compte et ne doit pas excéder 30 minutes pour 58,7%.

Le logement idéal, ce n'est pas uniquement une question d'environnement extérieur mais aussi les différentes pièces qui le composent. Ainsi, le salon est l'endroit favori pour 68% des répondants, suivi par la cuisine pour 21,5%.

2/ Le neuf VS l'ancien : le charme des vieilles pierres l'emporte

Les vieilles pierres font toujours rêver : pour 30,1% des personnes interrogées le logement idéal est ancien, quand 17,1% préfèrent s'orienter vers le neuf. Toutefois, plus de la moitié n'ont aucune préférence particulière quant à la date de construction du bien.

Si les Français choisissent l'ancien, c'est avant tout pour son charme pour 83,6%. Le prix, en moyenne 10 à 20% moins cher que pour un logement neuf, constitue également une des raisons de cette préférence, avec la meilleure localisation du bien - les habitations neuves étant généralement situées en périphérie.

S'ils choisissent le neuf, les avantages sont multiples : l'absence de travaux à réaliser motive 73,7% d'entre eux, quand les économies d'énergie convainquent 65,7% du panel. Enfin, disposer d'un emplacement pour y garer son véhicule n'est pas du luxe : 22,7% estiment qu'il s'agit d'un des arguments majeurs pour investir dans le neuf !

3/ La maison VS l'appartement : l'habitat individuel séduit davantage

Sans équivoque, la maison remporte les suffrages : 77,3% des sondés affichent leur préférence pour l'habitat individuel plutôt qu'en immeuble collectif. Encore faut-il que la maison en question possède un jardin, c'est en effet une des caractéristiques essentielles pour 90,1% d'entre eux. Le garage 71,3% et la terrasse 53,7%, font également partie des équipements souhaités en maison.

A l'inverse, si le logement idéal est un appartement, la présence d'un balcon 80,1%, d'un parking 69,9% ainsi que d'une cave 57% sont indispensables. Véritable atout, l'ascenseur est lui aussi plébiscité par 78%

www.esteval.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

du panel. En effet, ils sont 58,9% à rêver d'un appartement en étage élevé (3ème et plus), souvent pour bénéficier d'un meilleur ensoleillement, mais seulement s'il n'est pas nécessaire d'emprunter les escaliers !
En maison, la tendance s'inverse : les habitations de plain-pied sont plus appréciées pour 57,6%.

En conclusion, le logement idéal des Français traduit une certaine contradiction : un petit coin de verdure en plein centre urbain, avec du charme ! Au-delà des principaux critères recherchés dans un logement, il s'agit surtout d'en profiter avec sa famille pour 60,9% du panel, et de s'y détendre pour 52,5% d'entre eux.

Voir l'infographie page 3 du document accessible via :

http://www.notariat-services.com/wp-content/uploads/2016/12/ENQUE%CC%82TE_LOGEMENT_www.businessimmo.com_161215.pdf

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0



Immonot décrypte le logement idéal des Français



© Fotolia

Immonot.com a réalisé une enquête pour déterminer à quoi ressemble le logement idéal des Français. Elle révèle que la ville arrive en première position (41 %) dans le cadre de vie préféré, devant la campagne (32,8 %), la mer (23,5 %) et la montagne, qui récolte 3 % des réponses.

Les critères de choix dans la sélection d'un bien immobilier, en dehors de l'aspect financier, montrent que l'emplacement est primordial (55,3 % des réponses). En cette période hivernale, la luminosité est également recherchée par 29,1 % des personnes interrogées. Enfin, la vue vient clore le podium des critères déterminants (20,7 %).

La distance à parcourir pour rejoindre son lieu de travail est également à prendre en compte et ne doit pas excéder 30 minutes pour 58,7 % des Français.

Le logement idéal, ce n'est pas uniquement une question d'environnement extérieur mais aussi les différentes pièces qui le composent. Ainsi, le salon est l'endroit favori des répondants (68,8 %), suivi par la cuisine (21,5 %).

Les vieilles pierres font toujours rêver. Pour 30,1 % des personnes interrogées le logement idéal est ancien, quand 17,1 % préfèrent s'orienter vers le neuf. Toutefois, plus de la moitié n'ont aucune préférence particulière quant à la date de construction du bien.

Si les Français choisissent l'ancien, c'est avant tout pour son charme (83,6 % des réponses obtenues). Le prix, en moyenne 10 à 20 % moins cher que pour un logement neuf, constitue également une des raisons

www.businessimmo.com

Pays : France

Dynamisme : 0

[Visualiser l'article](#)

de cette préférence, avec la meilleure localisation du bien (les habitations neuves étant généralement situées en périphérie).

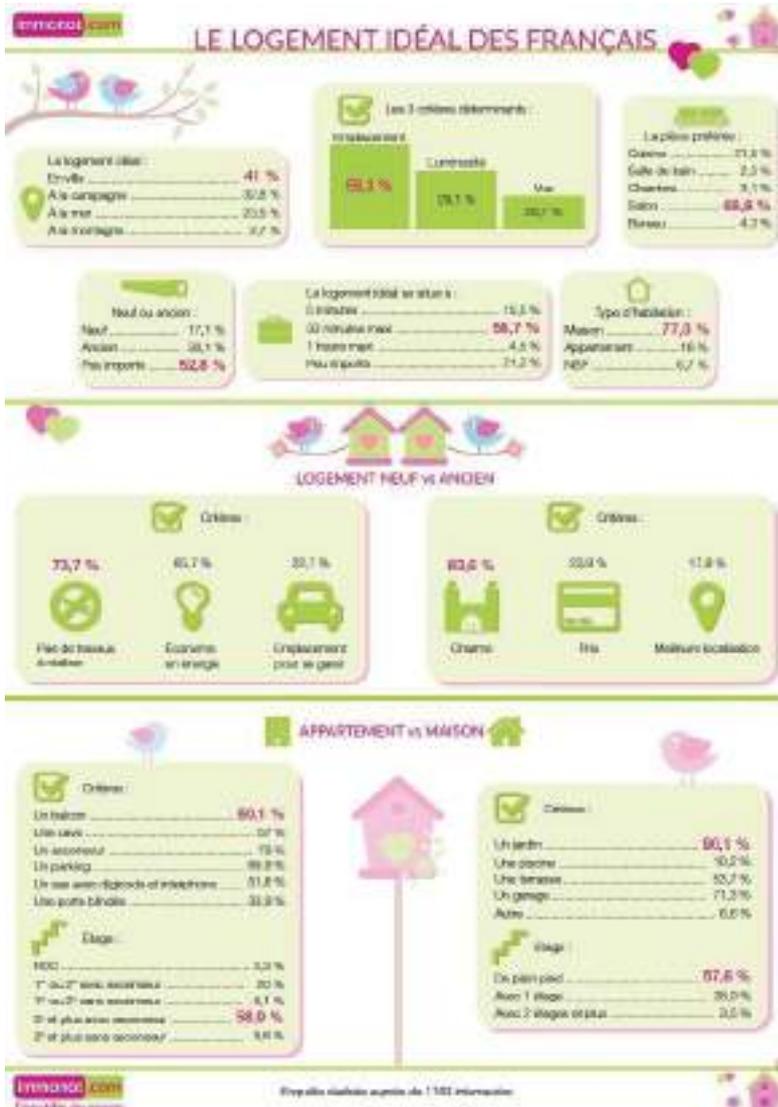
S'ils choisissent le neuf, les avantages sont multiples : l'absence de travaux à réaliser motive 73,7 % d'entre eux, quand les économies d'énergie convainquent 65,7 % du panel. Enfin, disposer d'un emplacement pour y garer son véhicule n'est pas accessoire, puisque 22,7% estiment qu'il s'agit d'un des arguments majeurs pour investir dans le neuf.

Sans équivoque, la maison remporte les suffrages : 77,3% des sondés affichent leur préférence pour l'habitat individuel plutôt qu'en immeuble collectif. Encore faut-il que la maison en question possède un jardin, c'est en effet une des caractéristiques essentielles pour 90,1% d'entre eux. Le garage (71,3 %) et la terrasse (53,7 %) font également partie des équipements souhaités en maison.

A l'inverse, si le logement idéal est un appartement, la présence d'un balcon (80,1 %), d'un parking (69,9 %) ainsi que d'une cave (57 %) sont indispensables. L'ascenseur est lui aussi plébiscité par 78 % du panel. Ils sont 58,9% à rêver d'un appartement en étage élevé (troisième ou plus), souvent pour bénéficier d'un meilleur ensoleillement, mais seulement s'il n'est pas nécessaire d'emprunter les escaliers. En maison, la tendance s'inverse : les habitations de plain pied sont plus appréciées pour 57,6 %.

« En conclusion, le logement idéal des Français traduit une certaine contradiction : un petit coin de verdure en plein centre urbain, avec du charme, souligne [Immonot.com](#). Au-delà des principaux critères recherchés dans un logement, il s'agit surtout d'en profiter avec sa famille pour 60,9 % du panel, et de s'y détendre pour 52,5 % d'entre eux ».

L'infographie



<https://www.aucoeurdelimmo.com/actualites/infographie-a-quoi-ressemble-le-logement-ideal-des-francais- 4639.html>

INFOGRAPHIE : A quoi ressemble le logement idéal des Français ?

Enquête Immonot.com - Les Français rêvent pour la plupart de devenir propriétaire de leur résidence principale, quand ils ne le sont pas déjà (la France compte 65% de propriétaires d'après Eurostat). A quoi ressemble ce logement idéal ? Plutôt du neuf ou de l'ancien, en ville ou à la campagne, en maison ou en appartement ? Voici les enseignements de l'enquête menée par Immonot.com.



INFOGRAPHIE : A quoi ressemble le logement idéal des Français ?, source : Immonot.com

Les chiffres clés de l'enquête :

- La ville arrive en première position (41%) des lieux d'habitation privilégiés
- Les interrogés sont 55,3% à privilégier l'emplacement comme critère de choix d'un logement
- 30,1% d'entre eux souhaitent investir dans l'ancien plutôt que le neuf
- La maison est plébiscitée par 77,3% des répondants, par rapport à l'appartement

L'environnement idéal : un logement bien situé en milieu urbain

Quel est le cadre de vie préféré des Français ? L'enquête révèle que la ville arrive en première position (41%), devant la campagne (32,8%), la mer (23,5%) et la montagne, qui récolte à peine 3% des réponses. L'environnement citadin, avec ses bassins d'emplois et ses multiples activités culturelles ou de loisirs, séduit une grande partie de la population.

Les critères de choix dans la sélection d'un bien immobilier, en dehors de l'aspect financier, montrent que l'emplacement est primordial (55,3% des réponses). En cette période hivernale, la luminosité est également recherchée par 29,1% des personnes interrogées. Enfin, la vue vient clore le podium des critères déterminants (20,7%).

Puisque la situation géographique du bien est un élément décisif, la distance à parcourir pour rejoindre son lieu de travail est également à prendre en compte et ne doit pas excéder 30 minutes pour 58,7% des Français. Il va sans dire que la réduction du temps passé en voiture ou en transports permet d'améliorer significativement la qualité de vie.

Le logement idéal, ce n'est pas uniquement une question d'environnement extérieur mais aussi les différentes pièces qui le composent. Ainsi, le salon est l'endroit favori des répondants (68,8%), suivi par la cuisine (21,5%) : les pièces de vie conviviales et synonymes de vie de famille ont la côte auprès des Français.

Le neuf VS l'ancien : le charme des vieilles pierres l'emporte

Les vieilles pierres font toujours rêver. Pour 30,1% des personnes interrogées le logement idéal est ancien, quand 17,1% préfèrent s'orienter vers le neuf. Toutefois, plus de la moitié n'ont aucune préférence particulière quant à la date de construction du bien.

Si les Français choisissent l'ancien, c'est avant tout pour son charme (83,6% des réponses obtenues). Le prix, en moyenne 10 à 20% moins cher que pour un logement neuf, constitue également une des raisons de cette préférence, avec la meilleure localisation du bien (les habitations neuves étant généralement situées en périphérie).

S'ils choisissent le neuf, les avantages sont multiples : l'absence de travaux à réaliser motive 73,7% d'entre eux, quand les économies d'énergie convainquent 65,7% du panel. Enfin, disposer d'un emplacement pour y garer son véhicule n'est pas du luxe, puisque 22,7% estiment qu'il s'agit d'un des arguments majeurs pour investir dans le neuf !

La maison VS l'appartement : l'habitat individuel séduit davantage

Sans équivoque, la maison remporte les suffrages : 77,3% des sondés affichent leur préférence pour l'habitat individuel plutôt qu'en immeuble collectif. Encore faut-il que la maison en question possède un jardin, c'est en effet une des caractéristiques essentielles pour 90,1% d'entre eux. Le garage (71,3%) et la terrasse (53,7%) font également partie des équipements souhaités en maison.

A l'inverse, si le logement idéal est un appartement, la présence d'un balcon (80,1%), d'un parking (69,9%) ainsi que d'une cave (57%) sont indispensables. Véritable atout, l'ascenseur est lui aussi plébiscité par 78% du panel. En effet, ils sont 58,9% à rêver d'un appartement en étage élevé (troisième ou plus), souvent pour bénéficier d'un meilleur ensoleillement, mais seulement s'il n'est pas nécessaire d'emprunter les escaliers ! En maison, la tendance s'inverse : les habitations de plain pied sont plus appréciées pour 57,6%.

En conclusion, le logement idéal des Français traduit une certaine contradiction : un petit coin de verdure en plein centre urbain, avec du charme ! Au-delà des principaux critères recherchés dans un logement, il s'agit surtout d'en profiter avec sa famille pour 60,9% du panel, et de s'y détendre pour 52,5% d'entre eux.



A quoi ressemble le logement idéal des Français? Enquête Immonot.com

Les Français rêvent pour la plupart de devenir propriétaire de leur résidence principale, quand ils ne le sont pas déjà (la France compte 65% de propriétaires d'après Eurostat). A quoi ressemble ce logement idéal ? Plutôt du neuf ou de l'ancien, en ville ou à la campagne, en maison ou en appartement ? Voici les enseignements de l'enquête menée par [Immonot.com](#).

Enquête réalisée en novembre 2016 auprès de 1 163 internautes

Les chiffres clés de l'enquête :

- La ville arrive en première position (41%) des lieux d'habitation privilégiés
- Les interrogés sont 55,3% à privilégier l'emplacement comme critère de choix d'un logement
- 30,1% d'entre eux souhaitent investir dans l'ancien plutôt que le neuf
- La maison est plébiscitée par 77,3% des répondants, par rapport à l'appartement

L'environnement idéal : un logement bien situé en milieu urbain

Quel est le cadre de vie préféré des Français ? L'enquête révèle que la ville arrive en première position (41%), devant la campagne (32,8%), la mer (23,5%) et la montagne, qui récolte à peine 3% des réponses. L'environnement citadin, avec ses bassins d'emplois et ses multiples activités culturelles ou de loisirs, séduit une grande partie de la population.

Les critères de choix dans la sélection d'un bien immobilier, en dehors de l'aspect financier, montrent que l'emplacement est primordial (55,3% des réponses). En cette période hivernale, la luminosité est également recherchée par 29,1% des personnes interrogées. Enfin, la vue vient clore le podium des critères déterminants (20,7%).

Puisque la situation géographique du bien est un élément décisif, la distance à parcourir pour rejoindre son lieu de travail est également à prendre en compte et ne doit pas excéder 30 minutes pour 58,7% des Français. Il va sans dire que la réduction du temps passé en voiture ou en transports permet d'améliorer significativement la qualité de vie.

Le logement idéal, ce n'est pas uniquement une question d'environnement extérieur mais aussi les différentes pièces qui le composent. Ainsi, le salon est l'endroit favori des répondants (68,8%), suivi par la cuisine (21,5%) : les pièces de vie conviviales et synonymes de vie de famille ont la cote auprès des Français.

Le neuf VS l'ancien : le charme des vieilles pierres l'emporte

Les vieilles pierres font toujours rêver. Pour 30,1% des personnes interrogées le logement idéal est ancien, quand 17,1% préfèrent s'orienter vers le neuf. Toutefois, plus de la moitié n'ont aucune préférence particulière quant à la date de construction du bien.

Si les Français choisissent l'ancien, c'est avant tout pour son charme (83,6% des réponses obtenues). Le prix, en moyenne 10 à 20% moins cher que pour un logement neuf, constitue également une des raisons de cette préférence, avec la meilleure localisation du bien (les habitations neuves étant généralement situées en périphérie).

S'ils choisissent le neuf, les avantages sont multiples : l'absence de travaux à réaliser motive 73,7% d'entre eux, quand les économies d'énergie convainquent 65,7% du panel. Enfin, disposer d'un emplacement pour y garer son véhicule n'est pas du luxe, puisque 22,7% estiment qu'il s'agit d'un des arguments majeurs pour investir dans le neuf !

La maison VS l'appartement : l'habitat individuel séduit davantage

Sans équivoque, la maison remporte les suffrages : 77,3% des sondés affichent leur préférence pour l'habitat individuel plutôt qu'en immeuble collectif. Encore faut-il que la maison en question possède un jardin, c'est en effet une des caractéristiques essentielles pour 90,1% d'entre eux. Le garage (71,3%) et la terrasse (53,7%) font également partie des équipements souhaités en maison.

www.edubourse.com

Pays : France

Dynamisme : 0



[Visualiser l'article](#)

A l'inverse, si le logement idéal est un appartement, la présence d'un balcon (80,1%), d'un parking (69,9%) ainsi que d'une cave (57%) sont indispensables. Véritable atout, l'ascenseur est lui aussi plébiscité par 78% du panel. En effet, ils sont 58,9% à rêver d'un appartement en étage élevé (troisième ou plus), souvent pour bénéficier d'un meilleur ensoleillement, mais seulement s'il n'est pas nécessaire d'emprunter les escaliers ! En maison, la tendance s'inverse : les habitations de plain pied sont plus appréciées pour 57,6%.

En conclusion, le logement idéal des Français traduit une certaine contradiction : un petit coin de verdure en plein centre urbain, avec du charme ! Au-delà des principaux critères recherchés dans un logement, il s'agit surtout d'en profiter avec sa famille pour 60,9% du panel, et de s'y détendre pour 52,5% d'entre eux.



**Téléchargez gratuitement le guide
Dopez vos plus-values**

Maison : le logement idéal des Français

15 Décembre 2016 - Les Français rêvent toujours d'une maison. C'est le logement idéal qui doit être situé en secteur urbain pour bénéficier des services de la ville.



© Trecobat

Une maison située en milieu urbain, à trente minutes de son travail

C'est le logement idéal des Français selon une étude réalisée en novembre 2016 par [immonot.com](#) auprès de 1.163 internautes.

Les Français aiment la ville ! C'est en effet là que 4 % des personnes interrogées souhaitent vivre, la campagne arrivant en deuxième position (32,8%). Les activités culturelles, les bassins d'emploi sans oublier les commerces et la présence de professionnels de santé expliquent sans conteste cet engouement.

Le bon emplacement. L'emplacement fait partie des critères clés (55,3%), loin devant la luminosité du bien citée à 29,1%. Une localisation qui doit leur permettre de diminuer le temps de parcours nécessaire pour se rendre à leur travail. Ce délai idéal ne pouvant pas excéder 30 minutes pour près de 6 internautes sur 10.

La maison toujours en tête. Cet habitat est en effet cité par plus de 7 personnes sur 10 qui veulent profiter d'un jardin (90,1%) et d'une terrasse (53,7%). Le garage est également cité par (71,3%), un local qui peut servir autant au stationnement d'un véhicule qu'au rangement. Sans surprise, les maisons comptant peu d'étages sont prisées des acquéreurs. Le plain-pied étant privilégié (57,6%) devant l'habitation dotée d'un étage (38,9%).

Ascenseur obligatoire. Pour les adeptes des appartements, un balcon, l'ascenseur et la présence d'un parking sont essentiels pour leur quotidien. Et seuls les étages élevés trouvent grâce à leurs yeux. Les troisièmes et plus avec ascenseur séduisent en effet 58,9% des personnes interrogées. Mais la présence d'un ascenseur est un élément non négociable pour eux. Un appartement situé au 3e étage voire plus sans ascenseur n'est demandé que par 8,6% des personnes.

Le charme de l'ancien. L'état du logement importe peu. Pour 52,8%, habiter dans un logement neuf ou ancien ne change pas la donne. Néanmoins, c'est l'ancien qui dame le pion au neuf, 30,1% contre 17,1%.



www.pap.fr

Pays : France

Dynamisme : 4



[Visualiser l'article](#)

Les Français recherchent le charme dans le premier (83,6%) quand les autres louent l'absence de travaux dans le second. A noter que les économies d'énergie sont très appréciées dans le neuf (65,7%).



Immobilier : 2016 marquée par la hausse des ventes et des prix



Selon le Conseil supérieur du Notariat, les transactions ont bondi de 11 %, tandis que les prix ont progressé de 1,4% pour les appartements et 2% pour les maisons dans l'ancien. (Virginie Grolleau)

Selon le Conseil supérieur du Notariat, les transactions ont bondi de 11 %, tandis que les prix ont progressé de 1,4% pour les appartements et 2% pour les maisons dans l'ancien.

La baisse continue des taux des crédits immobiliers tout au long de l'année, qui sont descendus en moyenne à 1,31 % hors assurance et toutes durées d'emprunt confondues en novembre selon l'Observatoire Crédit Logement /CSA, aura été la potion magique du marché immobilier pour 2016. Sans compter "un phénomène de rattrapage après trois années d'attentisme", souligne le Conseil supérieur du Notariat : comme le rappelle un sondage réalisé par le portail d'annonces immobilières [Immonot.com](#), les Français veulent toujours autant devenir propriétaires, surtout en ville (41 % des sondés), devant la campagne (32,8 %) et la mer (23,5 %).

Nouvelle baisse des taux de crédit immobilier en novembre

A fin septembre, selon les Notaires, le nombre des transactions a bondi de 11% sur un an pour atteindre le point le plus haut des 10 dernières années. Le volume de ventes de logements anciens sur les douze derniers mois sur l'ensemble de la France est estimé à 838.000 à fin septembre 2016, en hausse de 15,1 % sur 1 an en Ile-de-France (160.400 ventes) et de 10,1 % en province (677.600 ventes). Certains départements ont connu une frénésie d'achats : les transactions ont augmenté de + 31 % en Haute-Vienne, + 29 % en Corse-du-Sud, + 26 % dans les Bouches du Rhône, + 23 % dans le Tarn, + 20 % en Ariège et + 21 % dans la Marne.

Des prix sur une tendance haussière

Toutefois, si le volume de ventes dépasse le volume annuel moyen constaté sur la période 1999-2007, les prix ne sont pas remontés au point haut du marché observé au 4ème trimestre 2011, soulignent les Notaires. Les prix des appartements anciens ont progressé de + 1,4 % et + 2 % pour les maisons anciennes.



"Cette reprise, amorcée depuis le 2ème trimestre 2016, fait suite à une période de lente érosion des prix depuis mi-2012. Cette augmentation concerne principalement l'Île-de-France avec + 2,7 % sur un an. En province, les prix augmentent de 0,3 % et restent à leur niveau de 2009", calcule le Conseil supérieur du Notariat.

Le prix médian sur un an des appartements anciens sur les 9 premiers mois de l'année sont en hausse à Lyon (+2,6% à 3.370 €/m²), Bordeaux (+4,1% à 3.200 €/m²), Lille (+1,2% à 2.870 €/m²), Nantes (+3,2% à 2.560€/m²), Marseille (+1,2% à 2.270 €/m²) et Reims (+2,9% à 1.980 €/m²). Il est resté stable à Dijon (+0,1% à 1.930 €/m²), Toulouse (+0,2% à 2.500 €/m²), Rennes (+0,4% à 2.230 €/m²), Le Havre (+0,4% à 1.680 €/m²), Strasbourg (+0,6% à 2.420 €/m²), Toulon (-0,3% à 2.040 €/m²) et Grenoble (-0,7% à 2.190 €/m²). Angers (-1,6 % à 1.700€/m²), Montpellier (- 1,3 % à 2.470€/m²) et Saint- Étienne (- 2,9 %) - la moins chère à 910 €/m²- sont les seules villes à enregistrer une légère baisse des prix

Le prix de vente médian sur un an des maisons anciennes sur les 9 premiers mois de l'année sont en augmentation à Nice (+ 1,1 % à 459.900 euros, Strasbourg (+ 1,3 % à 278.200 euros, Grenoble (+3,7 % à 288.400 euros), Bordeaux (+ 5,8 % à 274.000 euros), Angers (+ 4 % à 208.100 euros), Dijon (+ 7 % à 215.000 euros) et Rennes (+ 9 % à 298.500 euros). Il est stable à Toulon (335.000 euros), Montpellier (303.600 euros), Marseille-Aix-en-Provence (300.000 euros) et Reims (203.500 euros) avec une évolution comprise entre -1% et +1%. Seules les agglomérations de Saint-Étienne (- 1,9 % à 176.700 euros) et du Havre (- ,12 % à 165.000 euros) affichent des baisses, respectivement -1,9% et -1,2% sur un an, faisant suite à des hausses de 2-3% l'an dernier.

Une maison de 6-pièces à Nantes pour le prix d'un 2-pièces à Paris

Les écarts de prix restent très forts entre les villes. Avec un budget de 150.000 euros, un acquéreur peut devenir propriétaire d'un appartement de 3-pièces à Toulouse, une maison de 4-pièces à Tours ou 5-pièces à Brest. Avec 250.000 euros, il pourra acheter un appartement de 3-pièces à Nanterre ou une maison de 5-pièces à Rennes. Enfin, pour 500.000 euros, un acquéreur peut disposer d'un appartement de 2-pièces à Paris (1er arrondissement), un 4-pièces à Nice ou bien encore d'une maison de 6-pièces à Nantes.



▼ Études & statistiques

Les Français rêvent très majoritairement de vivre en habitat individuel

Immonot.com, le portail immobilier du **Groupe Notariat Services** (plus de 80 000 annonces de notaires), a publié la semaine dernière une enquête sur le « logement idéal » auquel rêvent les Français à partir des réponses de 1 163 internautes. Il en ressort que 41 % d'entre eux préfèrent vivre dans un cadre urbain, 32,8 % à

la campagne, 23,5 % au bord de la mer (et 3 % à la montagne). Si le choix se présente, 77,3 % opteraient pour un logement individuel plutôt que pour un habitat collectif. Pour plus de la moitié (55,3%), l'emplacement est primordial, le critère de la luminosité figurant aussi dans les priorités (29,1 %), comme la vue (20,7 %). Un peu

plus de la moitié des personnes interrogées semble indifférente à l'âge du bien, 30,1 % des autres le voulant ancien et 17,1 % souhaitent s'installer dans un logement neuf (principalement pour ne pas avoir à effectuer de travaux). Près des deux-tiers des sondés se déclarent sensibles à la question énergétique. ◆

<http://www.esteval.fr/article.14298.a-quoi-ressemble-le-logement-ideal-des-f.php>

A QUOI RESSEMBLE LE LOGEMENT IDÉAL DES FRANÇAIS ?

Les Français rêvent pour la plupart de devenir propriétaire de leur résidence principale, quand ils ne le sont pas déjà (la France compte 65% de propriétaires).

A quoi ressemble ce logement idéal ? Plutôt du neuf ou de l'ancien, en ville ou à la campagne, en maison ou en appartement ? Réponse avec l'enquête réalisée par Immonot.com en novembre 2016 auprès de 1 163 internautes.

1/ L'environnement idéal : un logement bien situé en milieu urbain

L'enquête révèle que la ville arrive en première position avec 41% dans le cadre de vie préféré, devant la campagne à 32,8%, la mer à 23,5% et la montagne, qui récolte 3% des réponses.

Les critères de choix dans la sélection d'un bien immobilier, en dehors de l'aspect financier, montrent que l'emplacement est primordial pour 55,3% des réponses. La luminosité est également recherchée par 29,1% des personnes interrogées. Enfin, la vue vient clore le podium des critères déterminants pour 20,7%.

La distance à parcourir pour rejoindre son lieu de travail est également à prendre en compte et ne doit pas excéder 30 minutes pour 58,7%.

Le logement idéal, ce n'est pas uniquement une question d'environnement extérieur mais aussi les différentes pièces qui le composent. Ainsi, le salon est l'endroit favori pour 68% des répondants, suivi par la cuisine pour 21,5%.

2/ Le neuf VS l'ancien : le charme des vieilles pierres l'emporte

Les vieilles pierres font toujours rêver : pour 30,1% des personnes interrogées le logement idéal est ancien, quand 17,1% préfèrent s'orienter vers le neuf. Toutefois, plus de la moitié n'ont aucune préférence particulière quant à la date de construction du bien.

Si les Français choisissent l'ancien, c'est avant tout pour son charme pour 83,6%. Le prix, en moyenne 10 à 20% moins cher que pour un logement neuf, constitue également une des raisons de cette préférence, avec la meilleure localisation du bien - les habitations neuves étant généralement situées en périphérie.

S'ils choisissent le neuf, les avantages sont multiples : l'absence de travaux à réaliser motive 73,7% d'entre eux, quand les économies d'énergie convainquent 65,7% du panel. Enfin, disposer d'un emplacement pour y garer son véhicule n'est pas du luxe : 22,7% estiment qu'il s'agit d'un des arguments majeurs pour investir dans le neuf !

3/ La maison VS l'appartement : l'habitat individuel séduit davantage

Sans équivoque, la maison remporte les suffrages : 77,3% des sondés affichent leur préférence pour l'habitat individuel plutôt qu'en immeuble collectif. Encore faut-il que la maison en question possède un jardin, c'est en effet une des caractéristiques essentielles pour 90,1% d'entre eux. Le garage 71,3% et la terrasse 53,7%, font également partie des équipements souhaités en maison.

A l'inverse, si le logement idéal est un appartement, la présence d'un balcon 80,1%, d'un parking 69,9% ainsi que d'une cave 57% sont indispensables. Véritable atout, l'ascenseur est lui aussi plébiscité par 78% du panel. En effet, ils sont 58,9% à rêver d'un appartement en étage élevé (3^{ème} et plus), souvent pour bénéficier d'un meilleur ensoleillement, mais seulement s'il n'est pas nécessaire d'emprunter les escaliers ! **En maison, la tendance s'inverse : les habitations de plain-pied sont plus appréciées pour 57,6%.**

En conclusion, le logement idéal des Français traduit une certaine contradiction : un petit coin de verdure en plein centre urbain, avec du charme ! Au-delà des principaux critères recherchés dans un logement, il s'agit surtout d'en profiter avec sa famille pour 60,9% du panel, et de s'y détendre pour 52,5% d'entre eux.

Voir l'infographie page 3 du document accessible via :

[http://www.notariat-services.com/wp-content/uploads/2016/12/ENQUE%CC%82TE LOGEMENT www.businessimmo.com 161215.pdf](http://www.notariat-services.com/wp-content/uploads/2016/12/ENQUE%CC%82TE_LOGEMENT_www.businessimmo.com_161215.pdf)



Sur le papier

A quoi ressemble le logement idéal ? Plutôt du neuf ou de l'ancien, en ville ou à la campagne, en maison ou en appartement ? Selon l'enquête menée par Immonot.com auprès de 1 163 internautes, il ressemble à une maison (77,3 %) ancienne (30,1 %) avec du charme (83,6 %) située en ville (41 %) avec un jardin (90,1 %) à moins de 30 minutes du lieu de travail (58,7 %). Certains aimeraient qu'il soit à la campagne (32,8 %) ou à la mer (23,5 %), mais pas tellement à la montagne (3 %). Si pour 30,1 % des personnes interrogées, le logement idéal est ancien et que 17,1 % préfèrent s'orienter vers le neuf, plus de la moitié n'ont aucune préférence particulière quant à la date de construction du bien. Quand ils choisissent l'ancien, c'est avant tout pour son charme (83,6 % des réponses obtenues). Le prix, en moyenne 10 à 20 % moins cher que pour un logement neuf, constitue également une des raisons de cette préférence, avec la meilleure localisation du bien (les habitations neuves étant

généralement situées en périphérie). L'emplacement est aussi primordial (55,3 % des réponses) et, en cette période hivernale, la luminosité est également recherchée par 29,1 % des personnes interrogées. Sur le papier, ça donne envie. Qui n'a pas rêvé d'un petit coin de verdure individuel en plein centre urbain. Mais la réalité est plus compliquée. Car le nombre de logements collectifs augmente plus vite que celui de logements individuels du fait des évolutions récentes de la construction neuve, dévoile l'Insee. Ainsi, à partir de 2013, les logements achevés dans l'année sont plus nombreux dans le collectif que dans l'individuel, alors que c'était l'inverse avant 2008. Et lorsque l'habitat est individuel, il est d'autant plus fréquent que la commune est petite, ajoute l'Insee. Il sera donc plus difficile de trouver une maison en centre-ville à l'avenir. Point positif pour les personnes interrogées, la part du rural a diminué depuis trente ans (43 % en 2016 contre 51 % en 1986), alors que celle des petites unités urbaines s'est accrue (de 32 % à 39 %) avec l'urbanisation.

Bruno Poulard