

2017

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immo not

l'immobilier des notaires

JANVIER

Revue de presse



Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
08/01/17	LA MONTAGNE	Papier	Presse régionale	Notaires	
09/01/17	LE BLOG DES INSTITUTIONNELS	Online	Presse spécialisée	A quoi ressemble le logement idéal des français?	
26/01/17	BUSINESS IMMO	Online	Cœur de cible	87 % - C'est la part des notaires optimistes pour le marché immobilier selon un sondage réalisé par Immonot.com	
27/01/17	EDU BOURSE	Online	Presse finances	Tendance du marché immobilier Pas d'emballement !	
30/01/17	LE CLUB IMMOBILIER	Online	Cœur de cible	Home Land Transaction : comment les notaires voient-ils les deux prochains mois?	

[Visualiser l'article](#)

87 % - C'est la part des notaires optimistes pour le marché immobilier selon un sondage réalisé par Immonot.com

Lire la suite : <http://www.businessimmo.com/contents/79808/87-c-est-la-part-des-notaires-optimistes-pour-le-marche-immobilier-selon-un-sondage-realise-par-immonot-com>

[Visualiser l'article](#)

TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER Pas d'emballlement!

Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Fin 2016, l'activité de négociation immobilière s'est révélée au top dans la majorité des études. En revanche, en ce début 2017, les prévisions demeurent plus prudentes.

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée en décembre 2016 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com.

L'activité : des prévisions prudentes

Ces derniers mois ont été très prolifiques sur le marché du logement. Les études notariales qui ont investi dans la négociation immobilière s'en réjouissent. Depuis la crise de 2008, c'est la première fois qu'il y a un tel consensus parmi le panel étudié par Immonot, la moitié des négociateurs ayant constaté une nette amélioration de leur activité en cette fin d'année 2016.

Cependant, pour le début 2017, les prévisions sont un peu moins optimistes. Les négociateurs ne croient pas que cet engouement sur le marché immobilier puisse se maintenir longtemps. Comme l'exprime succinctement un notaire du département de la Marne : « Année électorale + hausse des taux + Macron candidat = incertitude ! ».

Évolution des prix : l'amélioration se poursuit

Cette amélioration de l'activité s'est aussi traduite par une meilleure orientation des prix, mais sans véritable percée. En décembre, ils n'étaient plus que 9 % à prévoir une baisse des prix (contre 20 % en octobre) et 85 % à miser sur leur stabilité (contre 70 % deux mois plus tôt). Seules quelques grandes villes (comme Bordeaux, Paris, Lyon et Nantes) connaissent des augmentations très sensibles. Une négociatrice basée à Bordeaux, ville bénéficiant d'un environnement très favorable (l'augmentation annuelle y atteint les 5 %), observe : « un marché tendu avec peu d'offres de vente, plus d'acquéreurs que de vendeurs grâce à des taux bancaires particulièrement bas ».

Au niveau des terrains, les appréciations sont à peu près les mêmes que précédemment, les partisans des hausses ne dépassant pas 5 %.

Le conseil des notaires : vendre avant d'acheter, avant que les taux remontent !

À plus long terme, cette évolution favorable du marché apparaît beaucoup plus incertaine. Aussi les notaires conseillent d'en profiter rapidement, pour éviter des lendemains plus difficiles. En effet, bien que le marché soit porteur et que les prix s'affichent actuellement dans une tendance haussière, 69 % d'entre eux (contre 57 % deux mois plus tôt) privilégient la vente d'un bien existant avant le rachat d'un logement. Ces proportions passent de 44 % à 53 % pour les terrains. Ce regain de prudence s'explique essentiellement par la perspective d'une augmentation des taux dans un avenir plus ou moins proche. Celle-ci aurait pour conséquence une faiblesse des prix à la vente et une augmentation des coûts d'achat ce qui ne favoriserait, en aucune façon, les transactions immobilières

<http://www.leclubimmobilier.com/article35/comment-les-notaires-voient-ils-les-deux-prochains-mois>

Home Land Transaction : comment les notaires voient-ils les deux prochains mois?

30 janvier 2017

Emilie Viala de Home land Transactions partage l'étude de immonot "Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ?"

Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Fin 2016, l'activité de négociation immobilière s'est révélée au top dans la majorité des études. En revanche, en ce début 2017, les prévisions demeurent plus prudentes.

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée en décembre 2016 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com.

LES POINTS CLÉS

La marge de négociation:



ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE



Prix du m² médian d'une maison ancienne: 1233 €/m²*
Évolution sur 12 mois : stable →



Prix du m² médian d'un appartement ancien: 1740 €/m²*
Évolution sur 12 mois : stable →



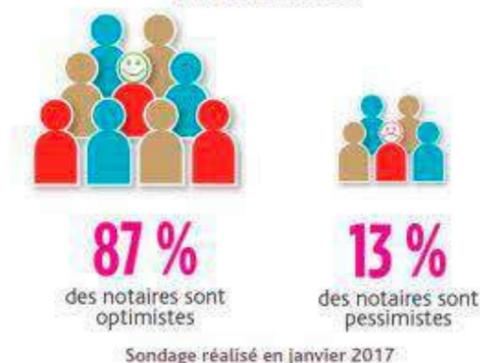
Enquête réalisée en janvier 2017 auprès d'un panel de notaires négociateurs répartis sur toute la France.

* Indicateur immonot

PAR BERNARD THION

L'activité : des prévisions prudentes

Le moral dans les études ? En hausse



Ces derniers mois ont été très prolifiques sur le marché du logement. Les études notariales qui ont investi dans la négociation immobilière s'en réjouissent. Depuis la crise de 2008, c'est la première fois qu'il y a un tel consensus parmi le panel étudié par Immonot, la moitié des négociateurs ayant constaté une nette amélioration de leur activité en cette fin d'année 2016.

Cependant, pour le début 2017, les prévisions sont un peu moins optimistes. Les négociateurs ne croient pas que cet engouement sur le marché immobilier puisse se maintenir longtemps. Comme l'exprime succinctement un notaire du département de la Marne : « Année électorale + hausse des taux + Macron candidat = incertitude ! ».

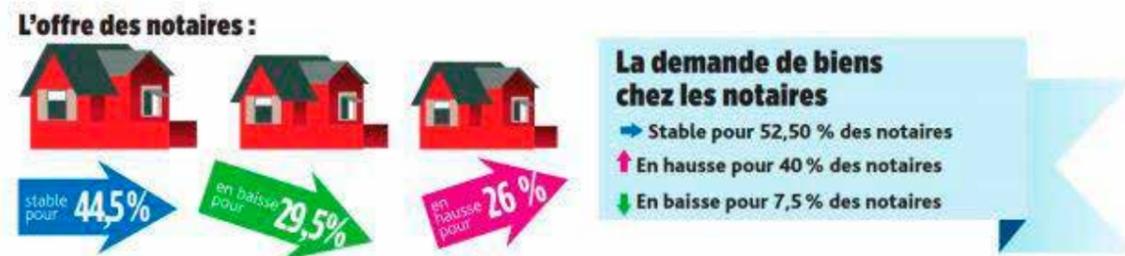
Évolution des prix : l'amélioration se poursuit

Cette amélioration de l'activité s'est aussi traduite par une meilleure orientation des prix, mais sans véritable percée. En décembre, ils n'étaient plus que 9 % à prévoir une baisse des prix (contre 20 % en octobre) et 85 % à miser sur leur stabilité (contre 70 % deux mois plus tôt). Seules quelques grandes villes (comme Bordeaux, Paris, Lyon et Nantes) connaissent des augmentations très sensibles. Une négociatrice basée à Bordeaux, ville bénéficiant d'un environnement très favorable (l'augmentation annuelle y atteint les 5 %), observe : « un marché tendu avec peu d'offres de vente, plus d'acquéreurs que de vendeurs grâce à des taux bancaires particulièrement bas ». Au niveau des terrains, les appréciations sont à peu près les mêmes que précédemment, les partisans des hausses ne dépassant pas 5 %.

FÉVRIER

Revue de presse

Evolution de l'offre et la demande de biens



Le conseil des notaires : vendre avant d'acheter, avant que les taux remontent !

À plus long terme, cette évolution favorable du marché apparaît beaucoup plus incertaine. Aussi les notaires conseillent d'en profiter rapidement, pour éviter des lendemains plus difficiles. En effet, bien que le marché soit porteur et que les prix s'affichent actuellement dans une tendance haussière, 69 % d'entre eux (contre 57 % deux mois plus tôt) privilégient la vente d'un bien existant avant le rachat d'un logement. Ces proportions passent de 44 % à 53 % pour les terrains. Ce regain de prudence s'explique essentiellement par la perspective d'une augmentation des taux dans un avenir plus ou moins proche. Celle-ci aurait pour conséquence une faiblesse des prix à la vente et une augmentation des coûts d'achat ce qui ne favoriserait, en aucune façon, les transactions immobilières.

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.

Rédaction : Tatiana Graffeuil / Claire Lenormand



Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
06/02/17	MY SWEET IMMO	Online	Cœur de cible	Vendez avant que les taux ne remontent recommandent les notaires d'Immonot	Ariane Artinian
10/02/17	QUELLEENERGIE.FR	Online	Presse spécialisée	Logement : le rêve paradoxal des Français	Corinne Garnier
15/02/17	MY SWEET IMMO	Online	Cœur de cible	Oui, les notaires font de la transaction immobilière (et ils ont un site dédié !)	Edouard du Penhoat
15/02/17	LYONPOLEIMMO	Online	Presse régionale	Marché immobilier: les études notariales prudentes en ce début 2017	Sylvain D'Huissel
21/02/17	AFP	Papier	Agence France Presse	Libre installation: 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence (sondage)	Rebecca Frasquet
21/02/17	L'AGEFI ACTIFS	Online	Presse économique	83% des notaires redoutent l'arrivée des «notaires Macron»	
21/02/17	BATI ACTU	Online	Presse spécialisée /verticale	83% des notaires inquiets par la concurrence liée à la libre installation	
21/02/17	BFM	Online	Presse économique	Les notaires n'ont toujours pas digéré la loi Macron	

Sommaire

21/02/17	BUSINESS IMMO	Online	Cœur de cible	Libre installation : 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence (Immonot)	
21/02/17	CBANQUE	Online	Presse économique	Libre installation : 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence (sondage)	
21/02/17	IMMOWEEK	Online	Cœur de cible	Huit notaires sur dix craignent la concurrence due à la libre installation	
21/02/17	LE FIGARO ECONOMIE	Online	Presse économique	L'arrivée des "notaires Macron" : crainte	
21/02/17	LE REVENU	Online	Presse économique	Libre installation: 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence (sondage)	
21/02/17	MON IMMEUBLE	Online	Cœur de cible	Notariat : 83% des notaires installés redoutent l'arrivée des « notaires Macron »	Isabelle Dahan
21/02/17	LES 13 HEURES DE L'IMMOBILIER	Papier	Cœur de cible	Huit notaires sur dix craignent la concurrence due à la libre installation	Arthur de Boutiny
21/02/17	FREE	Online	Presse généraliste	Les notaires n'ont toujours pas digéré la loi Macron	

Sommaire

21/02/17	BOURSORAMA	Online	Presse économique	Libre installation: 8 notaires sur 10 craignent la concurrence (sondage)	
21/02/17	LE FIGARO	Online	Presse économique	Libre installation: 8 notaires sur 10 craignent la concurrence	
21/02/17	ESTEVAL	Online	Cœur de cible	83% des notaires installés redoutent l'arrivée des « notaires Macron »	
22/02/17	BATI ACTU	Papier	Presse spécialisée /verticale	83% des notaires inquiets par la concurrence liée à la libre installation	Stéphanie Odéon
23/02/17	01 IMMOBILIER	Online	Cœur de cible	Résidences Privées : 83% des notaires installés redoutent l'arrivée des « notaires Macron » par immonot	
27/02/17	OUEST France	Papier	Presse régionale	La France en bref Les notaires craignent la concurrence	

Vendez avant que les taux ne remontent recommandent les notaires d'Immonot

6 février

Alors que l'activité de négociation immobilière a été au top en 2016 dans la majorité des études les prévisions des notaires sont plus prudentes pour cette année.



Alors que l'activité de négociation immobilière a été au top en 2016 dans la majorité des études, les prévisions des notaires sont plus prudentes pour cette année selon la dernière tendance du marché immobilier livrée par Immonot.com. Cette étude publiée tous les deux mois est issue d'une enquête nationale réalisée en décembre 2016 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion.

Pas d'emballement sur l'activité immobilière en 2017

Ces derniers mois ont été très prolifiques sur le marché du logement. Les études notariales qui ont investi dans la négociation immobilière s'en réjouissent. Depuis la crise de 2008, c'est la première fois qu'il y a un tel consensus parmi le panel étudié par Immonot, la moitié des négociateurs ayant constaté une nette amélioration de leur activité en cette fin d'année 2016.

Année électorale + hausse des taux + Macron candidat = incertitude !

Cependant, pour le début 2017, les prévisions sont un peu moins optimistes. Les négociateurs ne croient pas que cet engouement sur le marché immobilier puisse se maintenir longtemps. Comme l'exprime succinctement un notaire du département de la Marne : « Année électorale + hausse des taux + Macron candidat = incertitude ! ».

<https://www.quelleenergie.fr/magazine/actu-environnement/logement-ideal-francais-52698/>

Logement : le rêve paradoxal des Français

Article publié par Corinne Garnier le 10 février 2017

85% des notaires négociateurs misent sur une stabilité des prix

Cette amélioration de l'activité s'est aussi traduite par une meilleure orientation des prix, mais sans véritable percée. En décembre, ils n'étaient plus que 9 % à prévoir une baisse des prix (contre 20 % en octobre) et 85 % à miser sur leur stabilité (contre 70 % deux mois plus tôt). Seules quelques grandes villes (comme Bordeaux, Paris, Lyon et Nantes) connaissent des augmentations très sensibles. Une négociatrice basée à Bordeaux, ville bénéficiant d'un environnement très favorable (l'augmentation annuelle y atteint les 5 %), observe : « un marché tendu avec peu d'offres de vente, plus d'acquéreurs que de vendeurs grâce à des taux bancaires particulièrement bas ». Au niveau des terrains, les appréciations sont à peu près les mêmes que précédemment, les partisans des hausses ne dépassant pas 5 %.

Le conseil des notaires ? Vendre avant d'acheter, avant que les taux remontent !

À plus long terme, cette évolution favorable du marché apparaît beaucoup plus incertaine. Aussi les notaires conseillent d'en profiter rapidement, pour éviter des lendemains plus difficiles. En effet, bien que le marché soit porteur et que les prix s'affichent actuellement dans une tendance haussière, 69 % d'entre eux (contre 57 % deux mois plus tôt) privilégient la vente d'un bien existant avant le rachat d'un logement. Ces proportions passent de 44 % à 53 % pour les terrains.

Ce regain de prudence s'explique essentiellement par la perspective d'une augmentation des taux dans un avenir plus ou moins proche. Celle-ci aurait pour conséquence une faiblesse des prix à la vente et une augmentation des coûts d'achat ce qui ne favoriserait, en aucune façon, les transactions immobilières.

© *guy* – Fotolia.com



Les agences *Century 21* et *Immonot* ont publié les résultats de leur **enquête** respective sur le **logement rêvé** des Français. « *Se retrouver en famille* », « *au calme* », voici les deux fonctions inévitables que doit pouvoir remplir le logement idéal des Français interrogés à la fin de l'année 2016. Tirailé entre ces **idéaux** et les **impératifs** quotidiens de la vie familiale et professionnelle, le panel dévoile un **habitat type** aux critères parfois contradictoires.

Les Français privilégient la ville

Selon l'enquête menée par *Immonot*, les Français placeraient la **ville** en pole position des environnements les plus désirables pour leur **résidence principale**. La ville devancerait donc la campagne, la mer et la montagne.



Un résultat qui pourrait surprendre de la part d'un panel qui accorde une importance jusqu'alors inégalée au **calme** et à la **famille**.

L'enquête ajoute que le critère du « **bon emplacement** » du logement l'emporte sur celui de la « **vue** ». *Century 21* nous en dit plus sur cet emplacement idéal : il se trouve à moins de 500 mètres des **transports**, à moins de 10 minutes des **commerces et services** et à proximité des **écoles** pour les familles. Les familles ont d'ailleurs détrôné la priorité auparavant donnée aux jardins et aux espaces verts, pour la nécessité d'une **chambre individuelle** pour chaque enfant.

Cap sur le confort familial

Malgré cet attrait pour les agréments de la **vie citadine**, les Français aspirent à des logements aux critères de confort typiques de l'**habitat de campagne**. Selon *Century 21*, ils sont aujourd'hui 71% à favoriser la maison individuelle par rapport à l'appartement, contre 51% en 2011. Dans ce même sondage le **jardin** se trouve en 2ème position des critères « *obligatoires dans [la] prochaine acquisition* » du panel. La **luminosité** se positionne en tête de ces critères avec 66,5% des voix.



La pièce dans laquelle les Français passent le plus de temps (74%) et celle qu'ils considèrent la plus importante (de 52% à 69% selon les enquêtes) est le **salon**. Cela fait écho à la première fonction qu'ils ont attribué à l'habitation en 2016 : « *se retrouver en famille* ».

Les weekends en famille se feront nécessairement autour d'un feu de **cheminée** pour 20% du panel *Century 21*. Ce qui ne fait pas pour autant de la cheminée votre **mode de chauffage** favori. Pour 51% des personnes interrogées c'est le **chauffage au gaz** qui prévaut.

L'enquête *Century 21* note que les résidents d'immeuble sont chaque année plus nombreux à favoriser le **chauffage individuel** et pose la question de leurs motivations. Celle-ci reste sans réponse chiffrée, mais le chauffage individuel permet de contrôler sa consommation que cela soit motivé par des **impératifs économiques** ou des **aspirations environnementales**.

Le confort des enfants avant la sobriété énergétique

La « **performance énergétique** » se place en 6ème position des critères « *obligatoires dans [la] prochaine acquisition* » des personnes interrogées.

L'analyse sociologique des pratiques domestiques des Français, publiée par le *Ministère de l'Environnement, de l'Énergie et de la Mer*, montre que seulement 33% des **foyers avec enfants** appliquent des pratiques de **sobriété énergétique** contre près de 40% des **foyers sans enfants**.

Une différence encore plus marquée en matière de chauffage. La **température moyenne** des ménages français est de 19,7° dans la pièce principale en hiver. Plus de 60% des interrogés les moins **sensibles à l'environnement** chauffent à plus de 20°. Parmi les foyers avec enfants, on compte 63% des familles faisant passer le thermostat au-dessus des 20°.

L'année 2016 aura donc été marquée par les **priorités familiales** et par un désir d'**indépendance** et de **contrôle** de sa consommation énergétique.

<http://www.mysweetimmo.com/2017/02/15/oui-notaires-de-transaction-immobiliere-ont-site-dedie/>

Oui, les notaires font de la transaction immobilière (et ils ont un site dédié !)

Vous pensez que le notaire est le bout de la chaîne d'une transaction immobilière ? La dernière personne à voir avant de conclure une vente ? Détrompez-vous ! Les notaires font de la transaction, et disposent de leur propre portail...



Dans votre esprit, la distinction est peut être claire : il y a l'agent immobilier, qui vous accompagne depuis la recherche d'un appartement jusqu'à son achat... et puis il y a le notaire, devant qui vous devez passer pour régler les opérations légales de la vente.

Il faut revoir vos classiques ! Les notaires ne sont pas uniquement les officiers publics qui viennent en bout de course pour régler les derniers détails. Ils ont aussi le droit de pratiquer les transactions immobilières ! Depuis vingt ans, le site Immonot y est d'ailleurs exclusivement consacré... bienvenue sur le portail immobilier des notaires de France !

20 ans au service des notaires



Vous souvenez-vous du visage qu'avait internet en 1997 ? Une boîte mail AOL, Google qui n'existait pas encore... et, déjà, Immonot ! « Nous fêtons cette année notre vingtième anniversaire, s'enthousiasme Nathalie Duny, directrice de la communication du groupe Notariat Services (éditeur du site). Notre groupe, qui est une agence de communication pour les notaires, célèbre même ses cinquante ans ! »

Regrouper les annonces immobilières gérées par les notaires de France prend tout son sens à l'évocation des chiffres : « Le pays compte environ 10 000 notaires, précise Nathalie Duny. Plus de la moitié d'entre eux pratiquent la négociation immobilière ! » Pari gagnant, puisque le site recense aujourd'hui 80 000 annonces immobilières de notaires réparties dans toute la France, et revendique un million de visiteurs mensuels.

Immonot : un portail d'annonces... et d'actualités

Immonot administre donc les annonces de plusieurs milliers de notaires. Le site offre le visage d'un portail immobilier clair et bien conçu : un moteur de recherche achat / location (mais aussi viager, enchères...) où l'on sélectionne une zone géographique plus ou moins large, une surface, une fourchette de prix... sans pour autant se limiter à un simple recensement d'annonces !

« Les gens l'ignorent souvent, mais les notaires réalisent un travail essentiel dans de nombreux aspects du quotidien ! »

La page d'accueil présente aussi plusieurs articles d'actualité : « Nous mettons en ligne au moins un article par jour, précise Nathalie Duny. Notre objectif est de rendre accessible au grand public une profession souvent mal-connue. Nous mettons en avant le travail essentiel que réalisent les notaires dans de très nombreux aspects du quotidien, que les gens ignorent bien souvent ! »

La pédagogie voulue par Immonot ne s'arrête pas aux articles publiés : le visiteur a également la possibilité de tester ses connaissances grâce aux quizz concoctés par la rédaction. Et ce n'est pas parce qu'Immonot souffle ses vingt bougies qu'il n'a pas pris le virage de la révolution numérique. Outre l'indispensable responsive design qui permet au site de s'afficher correctement sur l'écran des smartphones, Immonot existe aussi sous forme d'application pour iPhone et Android. La question est donc : qu'attendez-vous pour aller y faire un tour ?

© Kaspars Grinvalds – Fotolia.com



Parution : 15.02.2017
Support : LyonPoleImmo
Journaliste : Sylvain D'Huissel

<http://www.lyonpoleimmo.com/2017/02/15/44654/marche-immobilier-les-etudes-notariales-restent-prudentes-en-ce-debut-2017/>

Marché immobilier: les études notariales prudentes en ce début 2017

Par Sylvain D'Huissel le 15 février 2017



Immonot.com a fait part de son étude bimestrielle auprès des études notariales. Celles-ci ont fait état d'une bonne fin d'année 2016. Mais elles s'avèrent néanmoins prudentes pour l'année en cours.

Immonot.com a fait état, comme tous les deux mois, de son point sur le marché immobilier, issu d'une enquête nationale réalisée en décembre 2016 auprès d'études notariales réparties sur toute la France.

Le portail note que c'est la première fois depuis la crise de 2008 qu'il y a un tel consensus parmi le panel étudié par Immonot, « la moitié des négociateurs ayant constaté une nette amélioration de leur activité en cette fin d'année 2016 ». Pour le début 2017, leurs prévisions sont cependant un peu moins optimistes, ceux-ci ne croyant pas que l'engouement sur le marché immobilier puisse se maintenir durablement.

Sur le front des prix, la hausse de l'activité s'est aussi traduite par une meilleure orientation de ceux-ci, « mais sans véritable percée ». Les notaires n'étaient, en décembre, plus que 9 % à prévoir une baisse des prix, contre 20 % en octobre. Ils étaient 85 % à miser sur une stabilité, contre 70 % deux mois plus tôt. Seules quelques grandes villes, comme Bordeaux, Paris, Lyon et Nantes, voient des hausses très sensibles de taux. Le portail cite une négociatrice basée à Bordeaux, où l'environnement est très favorable avec une augmentation annuelle de 5 %. Celle-ci parle d'« un marché tendu avec peu d'offres de vente, plus d'acquéreurs que de vendeurs grâce à des taux bancaires particulièrement bas ». Au niveau des terrains, les appréciations des négociateurs sont proches de celles constatées sur les biens, avec des hausses ne dépassant pas 5 %.



21/02/2017 08:00:04

Libre installation: 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence (sondage)

Plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont "fragiliser" les études, selon une enquête publiée mardi.

La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à 1.650 nouveaux professionnels d'accéder d'ici à 2018 à un exercice libéral du notariat, jusqu'ici très verrouillé.

Interrogés en février par le portail internet [Immonot](#), une centaine de notaires installés ont affirmé à 83% que cette ouverture va "fragiliser le notariat" et déclaré à 79% craindre une "fracture sociale".

Ils éprouvent un sentiment de "concurrence déloyale", selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 17% ont répondu "courtois mais froid", 6,4% ne leur "feront pas de cadeaux" tandis que trois-quarts (74,5%) des notaires interrogés se décideront "en fonction de l'attitude" des nouveaux entrants.

Un peu plus d'un sur dix (12,8%) seulement prévoit de se montrer "chaleureux et confraternel".

Par ailleurs, 70% des professionnels interrogés ne pensent pas que la possibilité donnée aux notaires déjà installés de participer au tirage au sort soit "une bonne chose".

A la question "Pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ?", 90% ont répondu par la négative. Cela pourrait signifier que seule une faible proportion des notaires installés qui se sont portés candidats "concrétiseraient leur installation", estiment les auteurs de l'enquête.

Après avoir été combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence.

Quelque 30.000 demandes émanant de 7.000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN.

[ref/jum/mch/jpr](#)

Profiter des conditions actuelles

L'évolution favorable de plus long terme apparaît beaucoup plus incertaine. Les notaires conseillent de profiter rapidement des conditions de marché actuelles. 69% des notaires interrogés privilégient en effet la vente d'un bien existant avant le rachat d'un logement. Ils étaient 57 % il y a deux mois. Pour les terrains, les proportions passent de 44% à 53%. « Ce regain de prudence s'explique essentiellement par la perspective d'une augmentation des taux dans un avenir plus ou moins proche. Celle-ci aurait pour conséquence une faiblesse des prix à la vente et une augmentation des coûts d'achat ce qui ne favoriserait, en aucune façon, les transactions immobilières » explique le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com.

83% des notaires redoutent l'arrivée des «notaires Macron»

Publié le 21.02.2017 à 11:32

Selon un sondage publié par le portail immonot.com et réalisé auprès d'une centaine de notaires, 83% de ces derniers redoutent l'arrivée sur le marché des «notaires Macron», jugeant que leur arrivée risque de fragiliser le métier du notariat. Selon 79% d'entre eux, cette arrivée risque par ailleurs de créer une «*fracture sociale*» dans le métier.

83% des notaires inquiets par la concurrence liée à la libre installation

S.O. , le 21/02/2017 à 17:12

"Rénovons !", un programme pour éradiquer les passoires thermiques

Un studio de 27m2 optimisé grâce à un bloc multifonction



Une étude révèle que plus de huit notaires installés sur dix craignent que l'arrivée des "notaires Macron" ne fragilise le notariat. Ils sont aussi très nombreux à être inquiets de l'avenir. Précisons. Combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence. Une étude réalisée par Immonot, portail immobilier du Groupe Notariat Services, et publiée ce 21 février 2017, vient confirmer les craintes des notaires déjà installés.

L'étude révèle en effet que 83% des notaires installés redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont "fragiliser" les études. Pour 79% d'entre eux, cette arrivée prochaine est de nature à créer une "fracture sociale" dans le notariat. Ils estiment que la déontologie des notaires est fortement remise en question, précise l'étude qui cite en exemple le témoignage d'un de ces professionnels : "l'absence de sensibilisation à notre déontologie va engendrer des comportements inappropriés".



Parution : 21/02/17
Support : BFM

<http://bfmbusiness.bfmtv.com/emploi/les-notaires-n-ont-toujours-pas-digere-la-loi-macron-1107193.html>

Les notaires n'ont toujours pas digéré la loi Macron

21/02/2017 à 11h04



Dans les mois à venir, 1.650 études notariales doivent être offertes gratuitement sur la base d'un tirage au sort. Cette concurrence nouvelle, prévue dans la loi Macron, inquiète la plupart des notaires déjà installés.

Critiqués pour leur opacité et suspendus par le Conseil d'État en raison d'irrégularités, les tirages au sort pour attribuer les nouveaux offices notariaux créés par la loi Macron ont repris en février avec des modalités plus transparentes. Et plus de 8 notaires installés sur 10 redoutent l'arrivée de ces nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir. La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à des diplômés de décrocher d'ici à 2018 l'une des 1.650 études notariales nouvellement créées pour ouvrir ce secteur d'activité jusqu'alors très fermé.

En février, le portail internet Immonot, a interrogé une centaine de notaires. Et pour 83% d'entre eux cette ouverture va "fragiliser le notariat". Ils sont à peine moins nombreux (79%) à craindre une "fracture sociale". Globalement, ils reprochent à la loi Macron d'avoir institué une

Crainte d'une concurrence déloyale

L'enquête met en avant un sentiment d'injustice chez les notaires en exercice, qui pointent du doigt la facilité avec laquelle les jeunes diplômés tirés au sort s'installeront dans leur étude notariale. Ils éprouvent un sentiment de "concurrence déloyale", selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude. Immonot indique que de nombreux notaires déplorent la paupérisation de la profession, notamment les petites études de campagne.

70% des notaires interrogés estiment que le tirage au sort n'est pas une bonne chose, contre 30% qui se disent favorables au dispositif expliquant : "Il n'y a aucune raison de discriminer. Si on veut la liberté d'entreprendre, il faut accepter la liberté pour ceux déjà installés de développer leur entreprise".

Interrogés sur leur intention d'ouvrir un office supplémentaire, 90% d'entre eux ont répondu négativement. Immonot en conclut que seule une faible proportion des notaires en accord avec l'idée de participer au tirage au sort concrétiseraient leur installation.

Méfiance envers les futurs arrivants

Les notaires se montrent inquiets pour l'avenir. Selon l'étude, 77% voient dans la cohabitation avec les nouveaux notaires un avenir sombre. "Ils appréhendent un futur marché ultra-concurrentiel qui ne leur permettra de se rémunérer suffisamment", souligne Immonot.

Enfin, à la question "Quel accueil réservez-vous à vos nouveaux confrères ?", 74,5% pensent adapter leur comportement en fonction de l'attitude des nouveaux entrants. 17% disent qu'ils seront "courtois mais froid", 12,8% "chaleureux et confraternel" et 6,4% affirment qu'ils ne leur feront pas de cadeaux. "Globalement, les notaires affichent une certaine prudence et semblent vouloir rester sur leurs réserves", analyse Immonot qui conclut que les résultats de son enquête témoignent d'une "certaine méfiance chez les notaires installés envers les futurs arrivants. Pour le moment, la vigilance semble être de mise".

Pour rappel, quelque 30.000 demandes émanant de 7.000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France. La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN.

"concurrence déloyale", dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 1 sur 6 assurent qu'ils se montreront "courtois mais froid", 6,4% ne leur "feront pas de cadeaux" tandis que trois quarts se décideront "en fonction de l'attitude" des nouveaux entrants. 12,8% des professionnels interrogés prévoient tout de même de se montrer "chaleureux et confraternel".

Les premières nouvelles études verront le jour en mars

Par ailleurs, pour 7 notaires sur 10, la possibilité donnée aux notaires déjà installés de participer au tirage au sort soit "une bonne chose". À la question "Pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ?", 90% ont répondu par la négative. Cela pourrait signifier que seule une faible proportion des notaires installés qui se sont portés candidats "concrétiseront leur installation", estiment les auteurs de l'enquête.

Âprement combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence. Quelque 30.000 demandes émanant de 7.000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN.

Libre installation : 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence (Immonot)



© Fotolia

Plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont "fragiliser" les études, selon une enquête publiée mardi.

La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à 1 650 nouveaux professionnels d'accéder d'ici à 2018 à un exercice libéral du notariat, jusqu'ici très verrouillé.

Interrogés en février par le portail internet Immonot, une centaine de notaires installés ont affirmé à 83 % que cette ouverture va "fragiliser le notariat" et déclaré à 79 % craindre une "fracture sociale". Ils éprouvent un sentiment de "concurrence déloyale", selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 17 % ont répondu "courtois mais froid", 6,4 % ne leur "feront pas de cadeaux" tandis que trois quarts (74,5%) des notaires interrogés se décideront "en fonction de l'attitude" des nouveaux entrants.

<http://www.cbanque.com/actu/61898/libre-installation-8-notaires-installes-sur-10-craignent-la-concurrence>

Libre installation : 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence (sondage)

Paris, 21 fév 2017 (AFP) Publié le mardi 21 février 2017 à 09h00

Un peu plus d'un sur dix (12,8 %) seulement prévoit de se montrer "chaleureux et confraternel". Par ailleurs, 70 % des professionnels interrogés ne pensent pas que la possibilité donnée aux notaires déjà installés de participer au tirage au sort soit "une bonne chose".

A la question "Pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ?", 90 % ont répondu par la négative. Cela pourrait signifier que seule une faible proportion des notaires installés qui se sont portés candidats "concrétiseraient leur installation", estiment les auteurs de l'enquête.

Après avoir été combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence.

Quelque 30 000 demandes émanant de 7 000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France. La France compte 9 600 notaires dans 4 500 études qui emploient quelque 40 000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 Mds€, selon le CSN.

« Tous droits de reproduction et de représentation réservés. © (2017) Agence France-Presse »



© Alexander Raths - Fotolia.com

Plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés « notaires Macron », qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont « fragiliser » les études, selon une enquête publiée mardi.

La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à 1.650 nouveaux professionnels d'accéder d'ici à 2018 à un exercice libéral du notariat, jusqu'ici très verrouillé.

Interrogés en février par le portail internet Immonot, une centaine de notaires installés ont affirmé à 83% que cette ouverture va « fragiliser le notariat » et déclaré à 79% craindre une « fracture sociale ».

Ils éprouvent un sentiment de « concurrence déloyale », selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 17% ont répondu « courtois mais froid », 6,4% ne leur « feront pas de cadeaux » tandis que trois-quarts (74,5%) des notaires interrogés se décideront « en fonction de l'attitude » des nouveaux entrants.

Un peu plus d'un sur dix (12,8%) seulement prévoit de se montrer « chaleureux et confraternel ».

<http://www.immoweeek.fr/logement/actualite/8-notaires-10-craignent-concurrence-due-a-libre-installation/>

Par ailleurs, 70% des professionnels interrogés ne pensent pas que la possibilité donnée aux notaires déjà installés de participer au tirage au sort soit « une bonne chose ».

A la question « Pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ? », 90% ont répondu par la négative. Cela pourrait signifier que seule une faible proportion des notaires installés qui se sont portés candidats « concrétiseraient leur installation », estiment les auteurs de l'enquête.

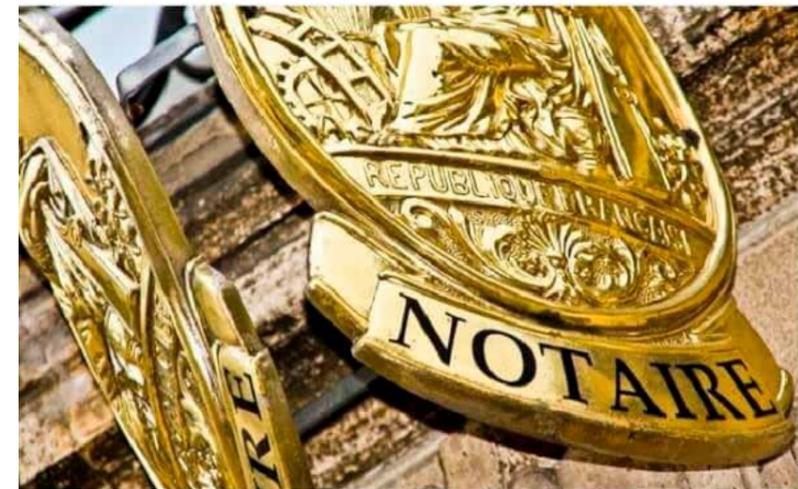
Après avoir été combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence.

Quelque 30.000 demandes émanant de 7.000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN.

Huit notaires sur dix craignent la concurrence due à la libre installation

Le 21/02/2017 à 09h18 par Arthur de Boutiny



Plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés " notaires Macron ", qui vont...

[\[Suite de l'article sous abonnement\]](#)

Libre installation: 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence (sondage)

AFP Publié le 21/02/2017 à 09:00 - Mis à jour le 21/02/2017 à 10:10

Plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont "fragiliser" les études, selon une enquête publiée mardi.

Paris, 21 fév 2017 (AFP) -

La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à 1.650 nouveaux professionnels d'accéder d'ici à 2018 à un exercice libéral du notariat, jusqu'ici très verrouillé.

Interrogés en février par le portail internet Immonot, une centaine de notaires installés ont affirmé à 83% que cette ouverture va "fragiliser le notariat" et déclaré à 79% craindre une "fracture sociale".

Ils éprouvent un sentiment de "concurrence déloyale", selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 17% ont répondu "courtois mais froid", 6,4% ne leur "feront pas de cadeaux" tandis que trois-quarts (74,5%) des notaires interrogés se décideront "en fonction de l'attitude" des nouveaux entrants.

Un peu plus d'un sur dix (12,8%) seulement prévoit de se montrer "chaleureux et confraternel".

Par ailleurs, 70% des professionnels interrogés ne pensent pas que la possibilité donnée aux notaires déjà installés de participer au tirage au sort soit "une bonne chose".

A la question "Pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ?", 90% ont répondu par la négative. Cela pourrait signifier que seule une faible proportion des notaires installés qui se sont portés candidats "concrétiseraient leur installation", estiment les auteurs de l'enquête.

Aprement combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence.

Quelque 30.000 demandes émanant de 7.000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN.

L'arrivée des "notaires Macron" crainte

Par Le Figaro.fr avec AFP Publié le 21/02/2017 à 09:02

Plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont "fragiliser" les études, selon une enquête publiée mardi.

La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à 1.650 nouveaux professionnels d'accéder d'ici à 2018 à un exercice libéral du notariat, jusqu'ici très verrouillé.

Interrogés en février par le portail internet Immonot, une centaine de notaires installés ont affirmé à 83% que cette ouverture va "fragiliser le notariat" et déclaré à 79% craindre une "fracture sociale".

Ils éprouvent un sentiment de "concurrence déloyale", selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 17% ont répondu "courtois mais froid", 6,4% ne leur "feront pas de cadeaux" tandis que trois quarts (74,5%) des notaires interrogés se décideront "en fonction de l'attitude" des nouveaux entrants.

Un peu plus d'un sur dix (12,8%) seulement prévoit de se montrer "chaleureux et confraternel".

Par ailleurs, 70% des professionnels interrogés ne pensent pas que la possibilité donnée aux notaires déjà installés de participer au tirage au sort soit "une bonne chose".

A la question "Pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ?", 90% ont répondu par la négative. Cela pourrait signifier que seule une faible proportion des notaires installés qui se sont portés candidats "concrétiseraient leur installation", estiment les auteurs de l'enquête.

Aprement combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence.

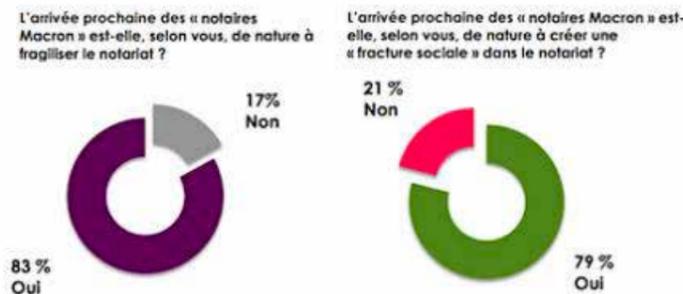
Quelque 30.000 demandes émanant de 7.000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN.

<https://www.mon-immeuble.com/actualite/notariat-83-des-notaires-installes-redoutent-l-arrivee-des-notaires-macron>

Notariat : 83% des notaires installés redoutent l'arrivée des « notaires Macron »

83% des notaires installés redoutent l'arrivée des « notaires Macron »



Crédit photo : www.immonot.com

Dès le mois de mars, les notaires pourront candidater aux nouveaux offices créés suite à la loi Macron, par le biais de tirages au sort. Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, a souhaité interroger les notaires déjà installés sur l'arrivée imminente de ces jeunes diplômés.

Une enquête menée par Immonot.com en février 2017 auprès d'une centaine de notaires révèle que 80% des professionnels installés considèrent l'arrivée des « notaires Macron » comme une fracture sociale et 83% pensent même que cela fragilisera le notariat. Pour eux, la déontologie des notaires est fortement remise en question : « *l'absence de sensibilisation à notre déontologie va engendrer des comportements inappropriés* », témoigne l'un de ces professionnels.

Va-t-on créer une « fracture sociale » dans le notariat ?

L'enquête souligne un sentiment d'injustice chez les notaires en exercice, qui pointent du doigt la facilité avec laquelle les jeunes diplômés tirés au sort s'installeront dans leur étude notariale : « *Certains auront acheté leurs études d'autres pas* », « *A court terme, une certaine rancœur va s'installer entre ceux qui ont payé leurs charges et les autres* », « *Certains s'endettent pour plus d'un million d'euros pendant 15 ans et sont obligés de travailler 75 heures par semaine.* »

Ce sentiment de concurrence déloyale semble s'accompagner d'une relative hausse de l'individualisme. L'un des professionnels interrogés envisage même une modification profonde des valeurs fondamentales du notariat : « *il en est fini de la confraternité et de la solidarité : cela va être le règne du chacun pour soi* ». De nombreux notaires déplorent également la paupérisation de la profession, notamment les petites études de campagne.

Cependant, respectivement 17% et 21% des sondés voient dans cette réforme une possibilité de faire évoluer les mentalités, considérant que la profession est capable d'absorber de nouveaux arrivants et s'adaptera d'elle-même.

Le tirage au sort est-il une bonne chose ?

Concernant les tirages au sort des notaires installés, Immonot.com constate que ces derniers estiment cette pratique en inadéquation totale avec la loi. « *Cela va complètement à l'encontre du but de la loi : les notaires en place sont favorisés aux dépens des jeunes notaires diplômés qui ne trouvent pas à s'installer.* » « *Le but de la loi était de favoriser l'entrée de nouveaux notaires n'en n'ayant pas l'opportunité dans leur office.* »

En revanche, près d'un tiers (30%) sont favorables au dispositif. Parmi les arguments cités, le respect du principe d'égalité à l'accès aux charges publiques est mis en avant : « *Il n'y a aucune raison de discriminer. Si on veut la liberté d'entreprendre, il faut accepter la liberté pour ceux déjà installés de développer leur entreprise.* »

A la question « *pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ?* », ils sont 90% à répondre par la négative. Devant ce constat, Immonot.com en conclut que seule une faible proportion des notaires en accord avec l'idée de participer au tirage au sort concrétiseraient leur installation.

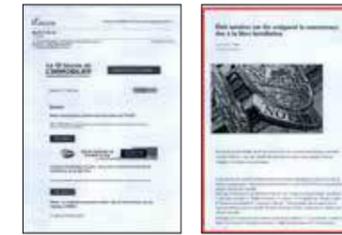
Quel accueil sera-t-il réservé aux nouveaux confrères ?

Près de 75% des sondés pensent adapter leur comportement en fonction de l'attitude des nouveaux entrants. Immonot.com constate qu'ils sont 17% à penser les accueillir froidement, tout en restant courtois. Certains vont même jusqu'à affirmer qu'ils ne leurs feront pas de cadeaux (6,4%) ! Globalement, les notaires affichent une certaine prudence et semblent vouloir rester sur leurs réserves...

Les notaires inquiets pour leur avenir ?

Les notaires appréhendent un futur marché ultra-concurrentiel qui ne leur permettra pas de se rémunérer suffisamment, notamment pour les professionnels situés en zone rurale.

Ils dénoncent aussi des tensions apparentes entre actuels et nouveaux notaires. « *Sombre...ou positif. Le notariat tel que nous l'avons connu va disparaître pour laisser la place à de nouveaux professionnels du droit. Comment saurons-nous trouver notre place sur ce marché très évolutif et concurrentiel ?* » « *Il y aura deux notariats : un qui sera ancré dans la tradition, c'est-à-dire la sécurité juridique, et un dans le commercial, la finance.* »



Huit notaires sur dix craignent la concurrence due à la libre installation

- Le 21/02/2017 à 09h18

- par Arthur de Boutiny



Cependant, 23% des notaires interrogés envisagent l'avenir avec optimisme. Pour eux, la dynamisation et le rajeunissement de la profession est positive, comme le prouve ce commentaire : « *Cela ne sert à rien de voir derrière soi, aller de l'avant est une dynamique obligatoire. Si tout le monde joue le jeu il y aura de la place pour tous.* »

Dans l'ensemble, les enseignements de cette enquête témoignent d'une part de méfiance chez les notaires installés envers les futurs arrivants. Pour le moment, la vigilance semble être de mise. L'avenir nous dira si l'arrivée des « notaires Macron » sera bénéfique à la profession.

Plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés « notaires Macron », qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont « fragiliser » les études, selon une enquête.

La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à 1 650 nouveaux professionnels d'accéder d'ici à 2018 à un exercice libéral du notariat, jusqu'ici très verrouillé.

Interrogés en février par le portail internet [Immonot](#), une centaine de notaires installés ont affirmé à 83 % que cette ouverture va « fragiliser le notariat » et déclaré à 79 % craindre une « fracture sociale ». Ils éprouvent un sentiment de « concurrence déloyale », selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement, tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 17 % ont répondu « courtois mais froid », 6,4 % ne leur « feront pas de cadeaux », tandis que trois quarts (74,5 %) des notaires

interrogés se décideront " en fonction de l'attitude " des nouveaux entrants.

Un peu plus d'un sur dix (12,8 %) seulement prévoit de se montrer " chaleureux et confraternel ".

Par ailleurs, 70 % des professionnels interrogés ne pensent pas que la possibilité donnée aux notaires déjà installés de participer au tirage au sort soit " une bonne chose ".

A la question " pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ? ", 90 % ont répondu par la négative. Cela pourrait signifier que seule une faible proportion des notaires installés qui se sont portés candidats " concrétiseraient leur installation ". estiment les auteurs de l'enquête.

Aprémment combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil Supérieur du Notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la Concurrence.

Quelque 30 000 demandes émanant de 7 000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France.

La France compte 9 600 notaires dans 4 500 études qui emploient quelque 40 000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN. (AFP)

Arthur de Boutiny

Journaliste Rédacteur

Les notaires n'ont toujours pas digéré la loi Macron



Dans les mois à venir, 1.650 études notariales doivent être offertes gratuitement sur la base d'un tirage au sort. Cette concurrence nouvelle, prévue dans la loi Macron, inquiète la plupart des notaires déjà installés. Plus de 8 notaires installés sur 10 redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir. La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à des diplômés de décrocher d'ici à 2018 l'une des 1.650 études notariales nouvellement créées pour ouvrir ce secteur d'activité jusqu'alors très fermé.

En février, le portail internet [Immonot](#), a interrogé une centaine de notaires. Et pour 83% d'entre eux cette ouverture va "fragiliser le notariat". Ils sont à peine moins nombreux (79%) à craindre une "fracture sociale". Globalement, ils reprochent à la loi Macron d'avoir institué une "concurrence déloyale", dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 1 sur 6 assurent qu'ils se montreront "courtois mais froid", 6,4% ne leur "feront pas de cadeaux" tandis que trois quarts se décideront "en fonction de l'attitude" des nouveaux...

Lire la suite sur BFM Business



[Visualiser l'article](#)

Libre installation: 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence (sondage)

Plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont "fragiliser" les études, selon une enquête publiée mardi.

La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à 1.650 nouveaux professionnels d'accéder d'ici à 2018 à un exercice libéral du notariat, jusqu'ici très verrouillé.

Interrogés en février par le portail internet [Immonot](#), une centaine de notaires installés ont affirmé à 83% que cette ouverture va "fragiliser le notariat" et déclaré à 79% craindre une "fracture sociale".

Ils éprouvent un sentiment de "concurrence déloyale", selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 17% ont répondu "courtois mais froid", 6,4% ne leur "feront pas de cadeaux" tandis que trois-quarts (74,5%) des notaires interrogés se décideront "en fonction de l'attitude" des nouveaux entrants.

Un peu plus d'un sur dix (12,8%) seulement prévoit de se montrer "chaleureux et confraternel".

Par ailleurs, 70% des professionnels interrogés ne pensent pas que la possibilité donnée aux notaires déjà installés de participer au tirage au sort soit "une bonne chose".

A la question "Pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ?", 90% ont répondu par la négative. Cela pourrait signifier que seule une faible proportion des notaires installés qui se sont portés candidats "concrétiseraient leur installation", estiment les auteurs de l'enquête.

Après avoir été combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence.

Quelque 30.000 demandes émanant de 7.000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN.



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



[Visualiser l'article](#)

Libre installation: 8 notaires installés sur 10 craignent la concurrence

Plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont "fragiliser" les études, selon une enquête publiée mardi.

La loi Macron du 6 août 2015 réforme plusieurs professions réglementées du droit, dont celle de notaire, en permettant à 1.650 nouveaux professionnels d'accéder d'ici à 2018 à un exercice libéral du notariat, jusqu'ici très verrouillé.

Interrogés en février par le portail internet [Immonot](#), une centaine de notaires installés ont affirmé à 83% que cette ouverture va "fragiliser le notariat" et déclaré à 79% craindre une "fracture sociale".

Ils éprouvent un sentiment de "concurrence déloyale", selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude.

Interrogés sur l'accueil qu'ils réserveront à ces nouveaux confrères, 17% ont répondu "courtois mais froid", 6,4% ne leur "feront pas de cadeaux" tandis que trois quarts (74,5%) des notaires interrogés se décideront "en fonction de l'attitude" des nouveaux entrants.

Un peu plus d'un sur dix (12,8%) seulement prévoit de se montrer "chaleureux et confraternel".

Par ailleurs, 70% des professionnels interrogés ne pensent pas que la possibilité donnée aux notaires déjà installés de participer au tirage au sort soit "une bonne chose".

A la question "Pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort ?", 90% ont répondu par la négative. Cela pourrait signifier que seule une faible proportion des notaires installés qui se sont portés candidats "concrétiseraient leur installation", estiment les auteurs de l'enquête.

Après avoir été combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence.

Quelque 30.000 demandes émanant de 7.000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France.

La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN.



83% des notaires inquiets par la concurrence liée à la libre installation



Parution : 21/02/17
Support : Esteval

<http://esteval.fr/article.14646.83-percentage-des-notaires-installes-red.php>

83% des notaires installés redoutent l'arrivée des « notaires Macron »

21/02/2017

Immonot.com, site d'immobilier notarial, a interrogé les notaires déjà installés sur l'arrivée imminente des « notaires Macron » : dès le mois de mars, ces derniers pourront candidater aux nouveaux offices créés suite à la loi Macron, par le biais de tirages au sort.

Comment ces jeunes diplômés sont-ils perçus par les professionnels en exercice ? Quel accueil leur est réservé au sein de la profession ?

Chiffres clés de l'enquête

- 80% des sondés décrivent l'arrivée des « notaires Macron » comme une fracture sociale
- 83% pensent que cela fragilisera le notariat
- 70% disent que, pour eux, participer au tirage au sort n'est pas une bonne chose
- Plus de 77% ont une vision pessimiste de l'avenir suite à ce décret.

Lire l'enquête en détail :

http://www.notariat-services.com/wp-content/uploads/2017/02/CP_Enque%CC%82te-IMMONOT_arrive%CC%81e-des-notaires-Macron.pdf

S.O. , le 21/02/2017 à 17:12



notaires immeuble © MAP

Une étude révèle que plus de huit notaires installés sur dix craignent que l'arrivée des "notaires Macron" ne fragilise le notariat. Ils sont aussi très nombreux à être inquiets de l'avenir. Précisons.

Combattus par les notaires en place, défendus par le Conseil supérieur du notariat (CSN), les nouveaux offices de notaires créés par la loi Macron doivent voir le jour à compter de mars, au fil de tirages au sort supervisés par l'Autorité de la concurrence. Une étude réalisée par Immonot, portail immobilier du Groupe Notariat Services, et publiée ce 21 février 2017, vient confirmer les craintes des notaires déjà installés.

à lire aussi

- Notaires : les tirages au sort reprendront avec des règles plus claires
- Installation des notaires : le Conseil des notaires rejette deux recours

L'étude révèle en effet que 83% des notaires installés redoutent l'arrivée des nouveaux professionnels, surnommés "notaires Macron", qui vont s'installer librement dans les mois à venir, estimant qu'ils vont "fragiliser" les études. Pour 79% d'entre eux, cette arrivée prochaine est de nature à créer une "fracture sociale" dans le notariat. Ils estiment que la déontologie des notaires est fortement remise en question, précise l'étude qui cite en exemple le témoignage d'un de ces professionnels : "l'absence de sensibilisation à notre déontologie va engendrer des comportements inappropriés".

Crainte d'une concurrence déloyale

L'enquête met en avant un sentiment d'injustice chez les notaires en exercice, qui pointent du doigt la facilité avec laquelle les jeunes diplômés tirés au sort s'installeront dans leur étude notariale. Ils éprouvent un sentiment de "concurrence déloyale", selon l'enquête, dans la mesure où ces nouveaux notaires pourront s'installer librement tandis que d'autres continueront à s'endetter pour racheter une étude. Immonot indique que de nombreux notaires déplorent la paupérisation de la profession, notamment les petites études de campagne.

70% des notaires interrogés estiment que le tirage au sort n'est pas une bonne chose, contre 30% qui se disent favorables au dispositif expliquant : "Il n'y a aucune raison de discriminer. Si on veut la liberté d'entreprendre, il faut accepter la liberté pour ceux déjà installés de développer leur entreprise".

Interrogés sur leur intention d'ouvrir un office supplémentaire, 90% d'entre eux ont répondu négativement. Immonot en conclut que seule une faible proportion des notaires en accord avec l'idée de participer au tirage au sort concrétiseraient leur installation.

Méfiance envers les futurs arrivants

Les notaires se montrent inquiets pour l'avenir. Selon l'étude, 77% voient dans la cohabitation avec les nouveaux notaires un avenir sombre. "Ils appréhendent un futur marché ultra-concurrentiel qui ne leur permettra de se rémunérer suffisamment", souligne Immonot.

à lire aussi

Présidentielle 2017 : les propositions des notaires aux candidats

Notaires : suspension du tirage au sort rejetée en référé par le conseil d'Etat

Enfin, à la question "Quel accueil réservez-vous à vos nouveaux confrères ?", 74,5% pensent adapter leur comportement en fonction de l'attitude des nouveaux entrants. 17% disent qu'ils seront "courtois mais froid", 12,8% "chaleureux et confraternel" et 6,4% affirment qu'ils ne leur feront pas de cadeaux. "Globalement, les notaires affichent une certaine prudence et semblent vouloir rester sur leurs réserves", analyse Immonot qui conclut que les résultats de son enquête témoignent d'une "certaine méfiance chez les notaires installés envers les futurs arrivants. Pour le moment, la vigilance semble être de mise".

Pour rappel, quelque 30.000 demandes émanant de 7.000 candidats ont été enregistrées pour créer des offices dans 247 zones d'installation libre en France. La France compte 9.600 notaires dans 4.500 études qui emploient quelque 40.000 salariés et réalisent un chiffre d'affaires de 7 milliards d'euros, selon le CSN.

A lire aussi

Sélection Produithèque

Sélection d'offres d'emploi

★ Ingénieur d'études en électricité	Rhône-Alpes	HAYS LYON	27/11/2016
★ Chargé d'affaires en électricité	Rhône-Alpes	HAYS LYON	16/02/2017
★ Technicien de maintenance génie climatique	Nord-Pas-de-Calais	HAYS LILLE	13/01/2017
Dessinateur Autocad Réseaux Electrique	Normandie	STARTPEOPLE FOUGERES	21/02/2017
Responsable de site en maintenance multi-technique	Rhône-Alpes	HAYS GRENOBLE	21/02/2017
Chef d'équipe GO/TCE	Picardie	HAYS AMIENS	21/02/2017
Commercial - Chargé d'affaires	Pays-de-la-Loire, Poitou-Charentes	DIRICKX ESPACE CLOTURE OUEST	20/02/2017

Voir toutes les offres



Résidences Privées : 83% des notaires installés redoutent l'arrivée des « notaires Macron » par immonot

Rédigé par 01 immobilier - 23 février 2017

Christophe coutant de résidences privées vous présente un article de immonot.com : Dès le mois de mars, les notaires pourront candidater aux nouveaux offices créés suite à la loi Macron, par le biais de tirages au sort. Immonot.com, premier site d'immobilier notarial, a souhaité interroger les notaires déjà installés sur l'arrivée imminente des « notaires Macron ». Comment ces jeunes diplômés sont-ils perçus par les professionnels en exercice ? Quel accueil leur est réservé au sein de la profession ?

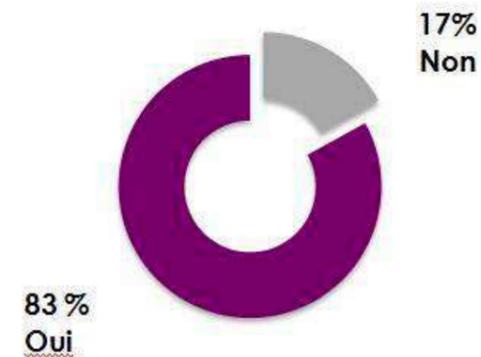


Voici les résultats de l'enquête menée par Immonot.com en février 2017 auprès d'une centaine de notaires.

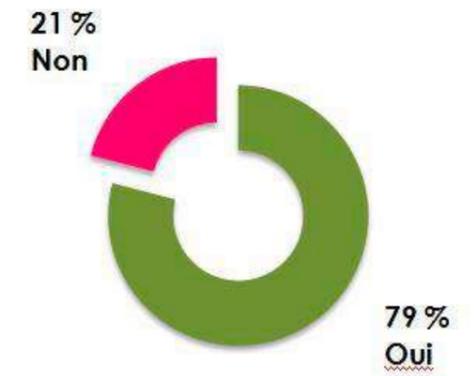
Les chiffres clés de l'enquête :

- 80% des sondés décrivent l'arrivée des « notaires Macron » comme une fracturesociale
- Ils sont 83% à penser que cela fragilisera lenotariat
- 70% des notaires en pratique affirment que pour eux, participer au tirage au sort n'est pas une bonnechose
- Plus de 77% ont une vision pessimiste de l'avenir suite à cedécret

L'arrivée prochaine des « notaires Macron » est-elle, selon vous, de nature à fragiliser le notariat ?



L'arrivée prochaine des « notaires Macron » est-elle, selon vous, de nature à créer une « fracture sociale » dans le notariat ?



83% des professionnels installés considèrent que l'arrivée des jeunes notaires diplômés fragilisera la profession, et 79% parlent même de fracture sociale. Pour eux, la déontologie des notaires est fortement remise en question : « l'absence de sensibilisation à notre déontologie va engendrer des comportements inappropriés », témoigne l'un de ces professionnels.

L'enquête souligne également un sentiment d'injustice chez les notaires en exercice, qui pointent du doigt la facilité avec laquelle les jeunes diplômés tirés au sort s'installeront dans leur étude notariale : « Certains auront acheté leurs études d'autres pas », « A court terme, une certaine rancœur va s'installer entre ceux qui ont payé leurs charges et les autres », « Certains s'endettent pour plus d'un million d'euros pendant 15 ans et sont obligés de travailler 75 heures par semaine. »

Un sentiment de concurrence déloyale

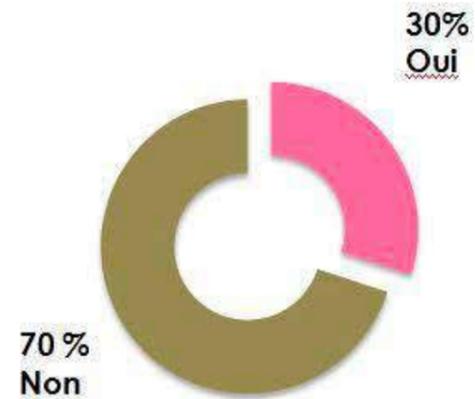
Ce sentiment de concurrence déloyale semble s'accompagner d'une relative hausse de l'individualisme. L'un des professionnels interrogés envisage même une modification profonde des valeurs fondamentales du notariat : « il en est fini de la confraternité et de la solidarité : cela va être le règne du chacun pour soi ». De nombreux notaires déplorent également la paupérisation de la profession, notamment les petites études de campagne.

Cependant, respectivement 17% et 21% des sondés voient dans cette réforme une possibilité de faire évoluer les mentalités, considérant que la profession est capable d'absorber de nouveaux arrivants et s'adaptera d'elle-même.

Le fait qu'un notaire déjà installé puisse participer au tirage au sort est-il une bonne chose ?

Concernant les tirages au sort des notaires installés, Immonot.com constate que ces derniers estiment cette pratique en inadéquation totale avec la loi.

« Cela va complètement à l'encontre du but de la loi : les notaires en place sont favorisés aux dépens des jeunes notaires diplômés qui ne trouvent pas à s'installer. »

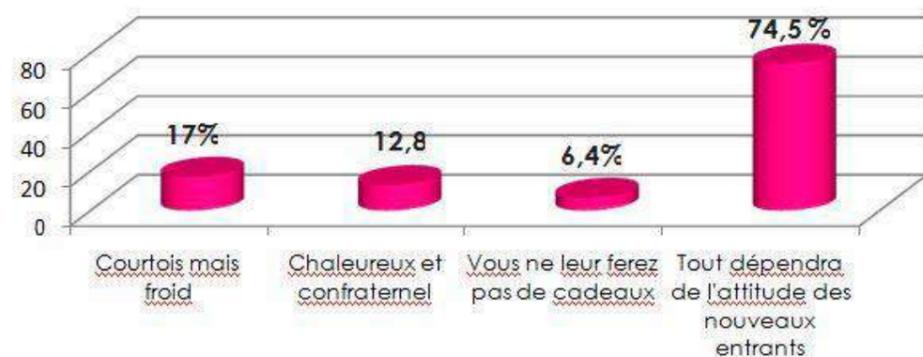


« Le but de la loi était de favoriser l'entrée de nouveaux notaires n'en n'ayant pas l'opportunité dans leur office. »

En revanche, près d'un tiers (30%) sont favorables au dispositif. Parmi les arguments cités, le respect du principe d'égalité à l'accès aux charges publiques est mis en avant : « Il n'y a aucune raison de discriminer. Si on veut la liberté d'entreprendre, il faut accepter la liberté pour ceux déjà installés de développer leur entreprise. »

A la question « pensez-vous ouvrir un office supplémentaire à l'issu des tirages au sort ? », ils sont 90% à répondre par la négative. Devant ce constat, Immonot.com en conclut que seule une faible proportion des notaires en accord avec l'idée de participer au tirage au sort concrétiseraient leur installation.

Quel accueil réserverez-vous à vos nouveaux confrères ?



Près de 75% des sondés pensent adapter leur comportement en fonction de l'attitude des nouveaux entrants. Immonot.com constate qu'ils sont 17% à penser les accueillir froidement, tout en restant courtois. Certains vont même jusqu'à affirmer qu'ils ne leurs feront pas de cadeaux (6,4%) ! Globalement, les notaires affichent une certaine prudence et semblent vouloir rester sur leurs réserves...

Demain, deux populations « notariales cohabiteront ». Comment voyez-vous l'avenir ?



Les notaires semblent inquiets pour leur avenir. Ils appréhendent un futur marché ultra-concurrentiel qui ne leur permettra pas de se rémunérer suffisamment, notamment pour les professionnels situés en zone rurale. Ils dénoncent aussi des tensions apparentes entre actuels et nouveaux notaires.

« Sombre...ou positif. Le notariat tel que nous l'avons connu va disparaître pour laisser la place à de nouveaux professionnels du droit. Comment saurons-nous trouver notre place sur ce marché très évolutif et concurrentiel ? »

« Il y aura deux notariats : un qui sera ancré dans la tradition, c'est-à-dire la sécurité juridique, et un dans le commercial, la finance. »

Cependant, 23% des notaires interrogés envisagent l'avenir avec optimisme. Pour eux, la dynamisation et le rajeunissement de la profession est positive, comme le prouve ce commentaire : « Cela ne sert à rien de voir derrière soi, aller de l'avant est une dynamique obligatoire. Si tout le monde joue le jeu il y aura de la place pour tous. »

Dans l'ensemble, les enseignements de cette enquête témoignent d'une part de méfiance chez les notaires installés envers les futurs arrivants. Pour le moment, la vigilance semble être de mise. L'avenir nous dira si l'arrivée des « notaires Macron » sera bénéfique à la profession.

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.

À propos de Résidences Privées

Chez Résidences Privées, un conseiller immobilier, c'est non seulement un entrepreneur en action mais également le voisin de ses clients. Il connaît son quartier, ses atouts, et ses perspectives d'évolution. Résultat : il va au-delà de la simple transaction. « Faire plus pour votre bien », c'est plus de proximité, plus de mobilité, plus de disponibilité, plus d'initiative, plus de transparence pour plus de confiance.



Résidences Privées, propose à ses clients acquéreurs et vendeurs un service support juridique et commercial.

Grâce à nos mandataires en immobilier de proximité nos délais de vente sont parmi les meilleurs du marché.

Résidences Privées est un Réseau immobilier de Mandataires expérimentés situé en région Centre-Val de Loire

Christophe Coutant - Résidences Privées en savoir plus, cliquez ici

Adresse : 104 Rue Georges Delpérier, 37000 Tours
Téléphone : 06 38 60 31 46

La France en bref

Les notaires craignent la concurrence

Selon une enquête du site Internet *Immonat*, plus de huit notaires installés sur dix redoutent l'arrivée de nouveaux professionnels, surnommés « notaires Macron », estimant qu'ils vont « fragiliser » les études. Ces nouveaux offices doivent voir le jour en mars, au fil de tirages au

sort supervisés par l'Autorité de la concurrence. 7 000 personnes sont candidats. À ce jour, 9 600 notaires exercent dans 4 500 études qui emploient 40 000 salariés. La loi Macron d'août 2015 prévoit la libre installation de plusieurs métiers du droit.

MARS

Revue de presse



Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
01/03/17	QUESTION DE FEMMES	Papier	Presse féminine	Logement: A quoi ressemble le logement idéal des français ?	Marie Simonnetti
01/03/17	IMMO HEBDO	Papier	Cœur de cible	En bref [enquête notaires Macron]	/
03/03/17	7 JOURS LES PETITES AFFICHES DE BRETAGNE	Papier	Presse régionale	83% des notaires installés redoutent l'arrivée des « notaires Macron »	/
07/03/17	LE FIGARO	Online	Presse économique	En immobilier: les femmes ont le plus souvent le dernier mot	Guillaume Errard
07/03/17	BOURSORAMA	Online	Presse économique	En immobilier: les femmes ont le plus souvent le dernier mot	/
08/03/17	DIRECT GESTION	Online	Cœur de cible	IMMOBILIER : LES FEMMES S'AFFIRMENT DE PLUS EN PLUS !	/
08/03/17	MON IMMEUBLE	Online	Cœur de cible	Couple & immobilier : L'investissement dans la pierre participe plutôt à la paix des ménages	/
08/03/17	MY SWEET IMMO	Online	Cœur de cible	Couple et immobilier : c'est qui le chef ?	/

Sommaire

09/03/17	ESTEVAL	Online	Cœur de cible	L'investissement dans la pierre participe plutôt à la paix des ménages	/
09/03/17	MSN	Online	Presse généraliste	En immobilier: les femmes ont le plus souvent le dernier mot	Guillaume Errard
09/03/17	GUIDE DU CREDIT	Online	Presse économique	Prêt Immobilier : les femmes sont plus nombreuses à acheter seules	/
10/03/17	BATI ACTU	Online	Presse spécialisée /verticale	Immobilier: Qui a le dernier mot ? Les femmes ou les hommes ?	
10/03/17	AU CŒUR DE L'IMMO	Online	Cœur de cible	Enquête couple & immobilier : qui est le chef ?	Emilie Franconi
11/03/17	L'UNION	Papier	Presse régionale	Le choix d'un bien se fait à deux	/
17/03/17	MAISON A PART	Papier	Cœur de cible	Immobilier: Qui a le dernier mot ? Les femmes ou les hommes ?	Stéphanie Odéon
28/03/17	PEP'S MAGAZINE	Papier	Presse féminine	Acheter un bien immobilier aux enchères	Giulia Famiglietti
28/03/17	PAP	Online	Cœur de cible	Crédit immobilier : qui sont les gagnants du marché ?	Jérôme Augereau

Sommaire

28/03/17	LES ECHOS	Online	Presse économique	Immobilier ancien : l'ascension des prix s'accélère	Myriam Chauvot
29/03/17	LES ECHOS	Papier	Presse économique	Immobilier ancien : l'ascension des prix s'accélère	Myriam Chauvot
29/03/17	YAHOO FINANCE	Online	Presse économique	Immobilier: les prix explosent dans les métropoles	/
29/03/17	LA TRIBUNE	Papier	Presse économique	Immobilier: les prix explosent dans les métropoles	Mathias Thépot
29/03/17	ORANGE	Online	Presse généraliste	L'ascension des prix des logements ancien s'accélère	Myriam Chauvot
29/03/17	AU CŒUR DE L'IMMO	Online	Cœur de cible	Tendance du marché Immobilier : Un optimisme mesuré !	Emilie Franconi
30/03/17	LA TRIBUNE	Online	Presse économique	Immobilier: les prix explosent dans les métropoles	Mathias Thépot



Le tour de la question

Logement

À quoi ressemble le logement idéal des Français ?

Par Marie Simonnetti

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). Mais à quoi ressemble leur 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*

* 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%. L'environnement citadin, avec ses bassins d'emplois et ses multiples activités culturelles ou de loisirs, séduit ainsi 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%). Au chapitre des critères déterminants ? Une grande majorité recherche une belle luminosité et une vue dégagée. En outre, la situation géographique du bien étant un élément décisif, la distance à parcourir pour rejoindre son lieu de travail est également un critère important. Elle ne doit pas excéder 30 minutes pour 58.7% des Français, la réduction du temps passé en voiture ou en transports permettant d'améliorer significativement la qualité de vie. Pour autant, le logement idéal n'est pas uniquement une question d'environnement extérieur. Les différentes pièces qui le composent pèsent dans la prise de décision. Le salon est ainsi l'endroit favori des Français (58.8%), suivi par la cuisine (21.5%). D'ailleurs, les pièces de vie conviviales et synonymes de vie de famille ont la cote !



* LE NEUF OU L'ANCIEN ?

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%). 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). Pour les Français qui choisissent le neuf, les avantages qu'ils citent sont multiples. L'absence de travaux à réaliser (73.7%), les économies d'énergie (65.7%), un emplacement pour garer son véhicule (22.7%), tels sont les arguments majeurs de ceux qui préfèrent investir dans le neuf.

* UNE MAISON OU UN APPARTEMENT ?

Sans équivoque, la maison remporte les suffrages puisque 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. À 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%.

* LE BEURRE ET L'ARGENT DU BEURRE

Le logement idéal des Français traduit une certaine contradiction : un petit coin de verdure en plein centre urbain, avec du charme, rien que ça ! 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%. On l'aura compris, difficile d'être pleinement satisfaite en matière de logement ! Notre petit coin de paradis doit en effet nous offrir une meilleure qualité de vie grâce à de l'espace, du calme, un jardin... mais avec toutes les commodités de la ville.

* Enquête réalisée en novembre 2016 auprès de 1 163 internautes

en bref

► Selon une enquête publiée par Immonot.com, 83% des notaires installés redoutent l'arrivée de jeunes professionnels diplômés dans le cadre de la loi Macron, considérant que celle-ci va fragiliser leur profession. Ils sont 79% à parler de risque de « fracture sociale ».



ÉTUDE IMMONOT 83 % des notaires installés redoutent l'arrivée des « notaires Macron »

Une enquête menée par [Immonot.com](#) en février 2017 auprès d'une centaine de notaires, révèle l'inquiétude pour l'avenir de la profession. Il en ressort une appréhension d'un marché ultra-concurrentiel.

83 % des professionnels installés considèrent que l'arrivée des jeunes notaires diplômés fragilisera la profession, et 79 % parlent même de fracture sociale. Pour eux, la déontologie des notaires est fortement remise en question : « l'absence de sensibilisation à notre déontologie va engendrer des comportements inappropriés », témoigne l'un de ces professionnels.

L'enquête souligne également un sentiment d'injustice chez les notaires en exercice, qui pointent du doigt la facilité avec laquelle les jeunes diplômés tirés au sort s'installeront dans leur étude notariale : « Certains auront acheté leurs études, d'autres pas » ; « A court terme, une certaine rancœur va s'installer entre ceux qui ont payé leurs charges et les autres » ; « Certains s'endettent pour plus d'un million d'euros pendant 15 ans et sont obligés de travailler 75 heures par semaine. »

Les notaires redoutent, dans ce marché ultra-concurrentiel, une baisse de la rémunération,

notamment pour les professionnels situés en zone rurale. Le quart des notaires interrogés envisagent tout de même l'avenir avec optimisme, y voyant une dynamisation et le rajeunissement de la profession

Qu'un notaire, déjà installé, puisse participer au tirage au sort est en inadéquation totale avec la loi pour 70 % des notaires interrogés « Cela va complètement à l'encontre du but de la Loi : les notaires en place sont favorisés aux dépens des jeunes notaires diplômés qui ne trouvent

pas à s'installer. Le but de la loi était de favoriser l'entrée de nouveaux notaires n'en ayant pas l'opportunité dans leur office. » Pour les 30 % favorables au dispositif, le respect du principe d'égalité à l'accès aux charges publiques est mis en avant : « Il n'y a aucune raison de discriminer. Si on veut la liberté d'entreprendre, il faut accepter la liberté, pour ceux déjà installés, de développer leur entreprise. » Pour autant, 90 % de sondés ne pensent pas ouvrir un office supplémentaire à l'issue des tirages au sort.

Les chiffres-clés de l'enquête

- 80% des sondés décrivent l'arrivée des « Notaires Macron » comme une fracture sociale.
- Ils sont 83 % à penser que cela fragilisera le notariat.
- 70% des notaires en pratique affirment que pour eux, participer au tirage au sort n'est pas une bonne chose.
- Plus de 77 % ont une vision pessimiste de l'avenir suite à ce décret.

En immobilier, les femmes ont le plus souvent le dernier mot



La recherche de logements se fait très majoritairement en couple Crédits photo : sylv1rob1/ Shutterstock

Qui visite les logements ? Qui prend la décision finale ? Qui choisit ? Les deux conjoints, en général, mais si les initiatives sont prises en solo, c'est la femme qui s'en charge le plus souvent. Sauf pour les tâches administratives.

On a souvent l'habitude d'entendre que la femme a toujours le dernier mot en immobilier. Voilà un sondage qui le confirme. Certes, les recherches de logements ou le choix final sont plutôt une affaire d'équipe. Qui a fait les visites ? Qui décide ? Qui rembourse le crédit ? La réponse est souvent la même : l'homme et la femme, dans plus de 70% des cas, selon une enquête réalisée par [Immonot](#), site immobilier notarial.

Mais lorsque l'initiative est prise par une seule personne (entre 23% et 30% des cas), le plus souvent ce sont les femmes qui s'en chargent, aussi bien les visites (14,9% contre 7,8%), la décision finale (16,3% contre 10,9%) que le paiement du loyer lorsque les occupants sont des locataires (26,6% contre 23,7%). En revanche, s'ils sont des propriétaires, c'est plutôt « monsieur » qui est aux manettes pour rembourser le crédit (17,6% contre 11,7%). Logique quand on sait que les hommes gagnent plus que les femmes.

Un domaine reste l'apanage des hommes : les tâches administratives, à savoir les relations avec la banque, le notaire ou le courtier... Dans 41 % des cas, c'est en effet eux, et eux seuls, qui gèrent les contacts avec la banque, le notaire ou le courtier. La gent masculine semble donc davantage impliquée, bien que les femmes

[Visualiser l'article](#)

soient tout de même 35% à se charger de cette mission. Et dans moins d'un cas sur quatre, le couple gère ce dossier à deux. L'investissement dans la pierre participerait-il à la paix des ménages? Il semble que oui.

8% des femmes ont un projet d'achat d'une résidence principale

Et en matière de crédit? L'an dernier, les Français ont massivement profité des conditions exceptionnelles d'emprunt pour se ruer vers leur banque. Et continuent de le faire en ce début d'année même si les taux ont très légèrement augmenté. Parmi la clientèle, les femmes seules représentent un contingent non négligeable. «En 2016, nous avons vu une plus grande proportion de célibataires et surtout des femmes plus jeunes accéder au crédit», explique Cécile Roquelaure, directrice d'études d'Empruntis qui a recensé l'année dernière et sur un an une hausse de 46% du nombre de femmes célibataires ayant emprunté pour un premier achat immobilier.

Avec des revenus en baisse de 12% sur un an et un apport inférieur de 14%, elles ont profité des taux historiquement bas pour emprunter une somme supérieure de 12% à celle qu'elles auraient demandé un an plus tôt. Malgré cela, elles ont emprunté des montants encore inférieurs à ceux des hommes sur la même durée mais de seulement 5%. Une évolution qui peut s'expliquer, outre par les inégalités de salaire, par une tendance qui veut que les femmes semblent moins envisager l'achat immobilier seules. «Nous constatons en effet que 8% des femmes ont un projet d'achat d'une résidence principale contre 13% des hommes», conclut Cécile Roquelaure.

[Visualiser l'article](#)

En immobilier, les femmes ont le plus souvent le dernier mot

Qui visite les logements ? Qui prend la décision finale ? Qui choisit ? Les deux conjoints, en général, mais si les initiatives sont prises en solo, c'est la femme qui s'en charge le plus souvent. Sauf pour les tâches administratives. On a souvent l'habitude d'entendre que la femme a toujours le dernier mot en immobilier. Voilà un sondage qui le confirme. Certes, les recherches de logements ou le choix final sont plutôt une affaire d'équipe. Qui a fait les visites? Qui décide? Qui rembourse le crédit? La réponse est souvent la même: l'homme et la femme, dans plus de 70% des cas, selon une enquête réalisée par Immonot, site immobilier notarial. » Lire aussi - Acheter un logement à deux, un engagement plus fort que le mariage? Mais lorsque l'initiative est prise par une seule personne (entre 23% et 30% des cas), le plus souvent ce sont les femmes qui s'en chargent, aussi bien les visites (14,9% contre 7,8%), la décision finale (16,3% contre 10,9%) que le paiement du loyer lorsque les occupants sont des locataires (26,6% contre 23,7%). En revanche, s'ils sont des propriétaires, c'est plutôt «monsieur» qui est aux manettes pour rembourser le crédit (17,6% contre 11,7%). Logique quand on sait que les hommes gagnent plus que les femmes. Un domaine reste l'apanage des hommes: les tâches administratives, à savoir les relations avec la banque, le notaire ou le courtier.... Dans 41 % des cas, c'est en effet eux, et eux seuls, qui gèrent les contacts avec la banque, le notaire ou le courtier. La gent masculine semble donc davantage impliquée, bien que les femmes soient tout de même 35% à se charger de cette mission. Et dans moins d'un cas sur quatre, le couple gère ce dossier à deux. L'investissement dans la pierre participerait-il à la paix des ménages? Il semble que oui. 8% des femmes ont un projet d'achat d'une résidence principale Et en matière de crédit? L'an dernier, les Français ont massivement profité des conditions exceptionnelles d'emprunt pour se ruer vers leur banque. Et continuent de le faire en ce début d'année même si les taux ont très légèrement augmenté. Parmi la clientèle, les femmes seules représentent un contingent non négligeable. «En 2016, nous avons vu une plus grande proportion de célibataires et surtout des femmes plus jeunes accéder au crédit», explique Cécile Roquelaure, directrice d'études d'Empruntis qui a recensé l'année dernière et sur un an une hausse de 46% du nombre de femmes célibataires ayant emprunté pour un premier achat immobilier. Lire aussi - Immobilier: le budget des hommes dépasse de 15% celui des femmes Avec des revenus en baisse de 12% sur un an et un apport inférieur de 14%, elles ont profité des taux historiquement bas pour emprunter une somme supérieure de 12% à celle qu'elles auraient demandé un an plus tôt. Malgré cela, elles ont emprunté des montants encore inférieurs à ceux des hommes sur la même durée mais de seulement 5%. Une évolution qui peut s'expliquer, outre par les inégalités de salaire, par une tendance qui veut que les femmes semblent moins envisager l'achat immobilier seules. «Nous constatons en effet que 8% des femmes ont un projet d'achat d'une résidence principale contre 13% des hommes», conclut Cécile Roquelaure.

lire la suite: http://immobilier.lefigaro.fr/article/en-immobilier-les-femmes-ont-le-plus-souvent-le-dernier-mot_68ee0cb8-0343-11e7-aad0-d9371b2c396c/



Parution : 08.03.2017
Support : Direct Gestion

HTTP://WWW.DIRECTGESTION.COM/SINFORMER/FILACTU/32497-
IMMOBILIER--LES-FEMMES-S'AFFIRMENT-DE-PLUS-EN-PLUS-

IMMOBILIER : LES FEMMES S'AFFIRMENT DE PLUS EN PLUS !

08/03/2017

Une enquête réalisée par l'Immonot révèle que les femmes s'affirment de plus en plus dans les décisions cruciales ayant trait à l'immobilier mais des inégalités importantes persistent.

Les femmes de plus en plus décisionnaires dans le couple

L'étude d'Immonot révèle que dans le cas d'une initiative personnelle sur un choix concernant le couple, ce sont les femmes qui sont de plus en plus décisionnaires lorsqu'il s'agit des visites (14,9% de femmes pour 7,8% d'hommes parmi les personnes interrogées), de la décision finale (16,3% contre 10,9%) ou le paiement du loyer en cas de location (26,6% contre 23,7%).

Le poids des inégalités de salaires

À l'image du remboursement des crédits qui reste, lui, majoritairement assumé par les hommes, les différences malheureusement persistantes de salaires entre les hommes et les femmes pèsent toujours dans la balance.

De même, si 8% des femmes seules envisagent un crédit, les femmes empruntent des montants moins importants que les hommes ce qui s'explique dans une grande proportion, par des salaires toujours beaucoup moins importants pour les femmes.

De leur côté, les tâches administratives (relation avec la banque, le notaire ou le courtier) restent majoritairement gérées par les hommes dans 41 % des cas, bien que 35 % des femmes interrogées déclarent s'en charger seules.



Parution : 08.03.2017
Support : Mon-Immeuble

<https://www.mon-immeuble.com/actualite/couple-immobilier-l-investissement-dans-la-pierre-participe-plutot-a-la-paix-des-menages>

Couple & immobilier : L'investissement dans la pierre participe plutôt à la paix des ménages

8 mars 2017



Crédit photo : www.immonot.com

Que ce soit pour acheter ou pour louer, un projet immobilier se réalise souvent à deux. Quelle est la répartition des tâches au sein du couple ? Qui épluche les annonces immobilières ? Qui visite ? Qui s'occupe des formalités administratives ? Qui paie le remboursement de l'emprunt ?

À l'approche de la Journée de la Femme, Immonot.com a interrogé 1380 internautes. Au final, l'enquête révèle que l'investissement dans la pierre participe plutôt à la paix des ménages.

Recherche immobilière : un travail d'équipe !

Concernant la sélection de l'emplacement du bien, 70% des couples déclarent que le choix du quartier ou de la ville, achat et location confondus, se fait conjointement. Une fois cette première étape franchie, le travail de recherche (sélection des annonces, appels téléphoniques...) est réalisé de façon collaborative pour 44% des couples. Toutefois, Madame s'en charge seule une fois sur trois (33%). Dans 77% des cas, les visites se font également à

deux. Mais les femmes restent là aussi très impliquées, puisque 15% d'entre elles s'occupent d'effectuer les visites seules contre 8% des hommes.

Décision d'achat et formalités administratives : ça dépend...

Le choix final est une décision importante que la majorité des couples (73%) prennent évidemment à deux ! Pour les autres, c'est Madame qui semble avoir le dernier mot, puisqu'elle décide dans 16% des situations (contre 11% pour Monsieur). Un domaine reste pourtant l'apanage des hommes : les formalités administratives. Dans 41% des cas, c'est en effet lui qui gère les contacts avec la banque, le notaire... la gent masculine semble davantage impliquée, bien que les femmes soient tout de même 35% à se charger de cette mission.

Côté budget : pas de jaloux

Au vu de l'investissement que représente un achat immobilier, mieux vaut faire jouer la solidarité dans le couple sur le plan financier. Ce que la majorité des heureux propriétaires ont bien compris, puisque 71% remboursent leur prêt immobilier conjointement. Pour le tiers restant, 18% des messieurs mettent la main au portefeuille, pour seulement 12% de dames.

Lorsque le couple est en location, le paiement du loyer est commun dans un cas sur deux (50%). La répartition du loyer dans le foyer est ainsi plus faible que lorsqu'il s'agit du remboursement de l'emprunt. En effet, la femme se charge du loyer seule dans 27% des ménages et il le fait dans 24% des cas.

Question déco : les femmes ont le dernier mot

Quand il s'agit d'aménager le domicile, ce sont les femmes qui mènent les opérations. 48% d'entre elles prennent en effet le leadership dans ce domaine, quand seulement 5% des hommes choisissent seuls la décoration intérieure. Cependant les clichés laissent également la place à l'égalité des sexes : 47% des couples décident ensemble.

Ménage et entretien extérieur : chacun son domaine

Les tâches ménagères ne sont pas forcément attribuées aux femmes, bien qu'elles soient 45% à s'en charger seules. Les statistiques montrent que la majorité des foyers se répartissent l'entretien du bien, puisqu'ils sont 49% à avoir répondu « ça dépend des fois ». Un chiffre vient néanmoins nuancer ce propos : à peine 6% des hommes se chargent du ménage à plein temps...

Monsieur se rattrape au rayon jardinage. En effet, si le logement dispose d'un espace vert, il s'occupe de son entretien dans 47% des cas. La tâche revient soit à l'un soit à l'autre en fonction des fois pour 36%, et Madame gère seule dans 17% des foyers.

Contrairement aux idées reçues laissant penser que la femme a toujours le dernier mot en

matière d'immobilier, les mœurs semblent évoluer en faveur d'une certaine parité. Même si les clichés ont la vie dure, les principales tâches liées au logement se font en général à deux !

Source : www.immonot.com

Couple et immobilier : c'est qui le chef ?

8 MARS

L'investissement dans la pierre participe plutôt à la paix des ménages selon une étude publiée par Immonot à l'occasion de la Journée de la Femme.



Recherche immobilière , le travail se fait en équipe

77% des ménages réalisent les visites conjointement

Concernant la sélection de l'emplacement du bien , 70 % des couples déclarent que le choix du quartier ou de la ville, achat et location confondus , se fait conjointement . Une fois cette première étape franchie , le travail de recherche (sélection des annonces , appels téléphoniques...) est réalisé de façon collaborative pour 44% des couples. Toutefois, Madame s'en charge seule une fois sur trois (33%). Dans 77 % des cas, les visites se font également à deux . Mais les femmes restent là aussi très impliquées , puisque 15 % d'entre elles s'occupent d'effectuer les visites seules contre 8 % des hommes.

Décision d'achat et formalités administratives : tout dépend...

Le choix final est pris à deux dans 73% des cas

Le choix final est une décision importante que la majorité des couples (73 %) prennent évidemment à deux ! Pour les autres, c'est Madame qui semble avoir le dernier mot , puisqu'elle décide dans 16 %

des situations (contre 11% pour Monsieur). Un domaine reste pourtant l'apanage des hommes : les formalités administratives . Dans 41 % des cas , c'est en effet lui qui gère les contacts avec la banque , le notaire... la gent masculine semble davantage impliquée , bien que les femmes soient tout de même 35% à se charger de cette mission .

Prêt immobilier ou loyer, c'est mieux à deux

71 % remboursent leur prêt immobilier ensemble et 50% payent leur loyer communément

Au vu de l'investissement que représente un achat immobilier , mieux vaut faire jouer la solidarité dans le couple sur le plan financier . Ce que la majorité des heureux propriétaires ont bien compris , puisque 71 % remboursent leur prêt immobilier conjointement. Pour le tiers restant, 18 % des messieurs mettent la main au portefeuille, pour seulement 12 % de dames.

Lorsque le couple est en location , le paiement du loyer est commun dans un cas sur deux (50%). La répartition du loyer dans le foyer est ainsi plus faible que lorsqu'il s'agit du remboursement de l'emprunt . En effet, la femme se charge du loyer seule dans 27 % des ménages et il le fait dans 24 % des cas.

Question déco , les femmes ont le dernier mot

Les femmes ont le dernier mot en matière de décoration pour 48% des couples

Quand il s'agit d'aménager le domicile , ce sont les femmes qui mènent les opérations . 48 % d'entre elles prennent en effet le leadership dans ce domaine , quand seulement 5 % des hommes choisissent seuls la décoration intérieure . Cependant les clichés laissent également la place à l'égalité des sexes : 47% des couples décident ensemble .

Madame à la maison, Monsieur au jardin, les clichés persistent...

Les tâches ménagères sont réparties de façon équilibrée pour 1 couple sur 2

Contrairement aux a priori , les tâches ménagères ne sont pas forcément attribuées aux femmes . Bien qu'elle soient 45% à s'en charger seules , les statistiques montrent que la majorité des foyers se répartissent l'entretien du bien, puisqu'ils sont 49% à avoir répondu « ça dépend des fois » . Un chiffre vient néanmoins nuancer ce propos : à peine 6% des hommes se chargent du ménage à plein temps...

Monsieur se rattrape au rayon jardinage. En effet, si le logement dispose d'un espace vert , il s'occupe de son entretien dans 47% des cas . La tâche revient soit à l'un soit à l'autre en fonction des fois pour 36%, et Madame gère seule dans 17% des foyers.

Contrairement aux idées reçues laissant penser que la femme a toujours le dernier mot en matière d'immobilier , les mœurs semblent évoluer en faveur d'une certaine parité . Même si les clichés ont la vie dure , les principales tâches liées au logement se font en général à deux !

Enquête réalisée par Immonot auprès de 1 380 internautes en janvier 2017.



[Visualiser l'article](#)

L'investissement dans la pierre participe plutôt à la paix des ménages

Que ce soit pour acheter ou pour louer, un projet immobilier se réalise souvent à deux. Immonot.com a interrogé 1 380 internautes pour connaître la répartition des tâches au sein du couple :

- Qui épluche les annonces immobilières ?
- Qui visite ?
- Qui s'occupe des formalités administratives ?
- Qui paie le remboursement de l'emprunt ?



A Partir de 3€ par mois, devenez acteur de la promotion

du développement et de la finance durable en 2017 !

Abonnez-vous

Recherche immobilière : un travail d'équipe

70% des couples déclarent que le choix du quartier ou de la ville, achat et location confondus, se fait conjointement. Une fois cette première étape franchie, le travail de recherche (sélection des annonces, appels téléphoniques...) est réalisé de façon collaborative pour 44% des couples. Toutefois, Madame s'en charge seule une fois sur trois. **Dans 77% des cas, les visites se font également à deux.** Mais les femmes restent là aussi très impliquées, puisque 15% d'entre elles s'occupent d'effectuer les visites seules contre 8% des hommes.

Décision d'achat et formalités administratives : ça dépend...

Le choix final est une décision importante que 73% des couples prennent évidemment à 2 ! Pour les autres, c'est Madame qui semble avoir le dernier mot, puisqu'elle décide dans 16% des situations, contre 11% pour Monsieur. **Un domaine reste pourtant l'apanage des hommes : les formalités administratives.** Dans 41% des cas, c'est en effet lui qui gère les contacts avec la banque, le notaire... la gent masculine semble davantage impliquée, bien que les femmes soient tout de même 35% à se charger de cette mission.



[Visualiser l'article](#)

Côté budget : pas de jaloux

Au vu de l'investissement que représente un achat immobilier, mieux vaut faire jouer la solidarité dans le couple sur le plan financier. Ce que la majorité des heureux propriétaires ont bien compris, puisque **71% remboursent leur prêt immobilier conjointement.** Pour le tiers restant, 18% des messieurs mettent la main au portefeuille, pour seulement 12% de dames.

Lorsque le couple est en location, le paiement du loyer est commun pour 50%. La répartition du loyer dans le foyer est ainsi plus faible que lorsqu'il s'agit du remboursement de l'emprunt. En effet, la femme se charge du loyer seule dans 27% des ménages et il le fait dans 24% des cas.

Question déco : les femmes ont le dernier mot

Quand il s'agit d'aménager le domicile, ce sont les femmes qui mènent les opérations. **48% d'entre elles prennent en effet le leadership dans ce domaine,** quand seulement 5 % des hommes choisissent seuls la décoration intérieure. Cependant les clichés laissent également la place à l'égalité des sexes : 47% des couples décident ensemble.

Ménage et entretien extérieur : chacun son domaine

Les tâches ménagères ne sont pas forcément attribuées aux femmes. Bien **qu'elles soient 45% à s'en charger seules, les statistiques montrent que la majorité des foyers se répartissent l'entretien du bien : ils** sont 49% à avoir répondu « ça dépend des fois ». Un chiffre vient néanmoins nuancer ce propos : à peine 6% des hommes se chargent du ménage à plein temps...

Monsieur se rattrape au rayon jardinage. En effet, si le logement dispose d'un espace vert, il s'occupe de son entretien dans **47%** des cas. La tâche revient soit à l'un soit à l'autre en fonction des fois pour 36%, et Madame gère seule dans 17% des foyers.

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

En immobilier, les femmes ont le plus souvent le dernier mot



© sylv1rob1/ Shutterstock La recherche de logements se fait très majoritairement en couple

On a souvent l'habitude d'entendre que la femme a toujours le dernier mot en immobilier. Voilà un sondage qui le confirme. Certes, les recherches de logements ou le choix final sont plutôt une affaire d'équipe. Qui a fait les visites? Qui décide? Qui rembourse le crédit? La réponse est souvent la même: l'homme et la femme, dans plus de 70% des cas, selon une enquête réalisée par [Immonot](#), site immobilier notarial.

» Lire aussi - Acheter un logement à deux, un engagement plus fort que le mariage?

Mais lorsque l'initiative est prise par une seule personne (entre 23% et 30% des cas), le plus souvent ce sont les femmes qui s'en chargent, aussi bien les visites (14,9% contre 7,8%), la décision finale (16,3% contre 10,9%) que le paiement du loyer lorsque les occupants sont des locataires (26,6% contre 23,7%). En revanche, s'ils sont des propriétaires, c'est plutôt «monsieur» qui est aux manettes pour rembourser le crédit (17,6% contre 11,7%). Logique quand on sait que les hommes gagnent plus que les femmes.

Un domaine reste l'apanage des hommes: les tâches administratives, à savoir les relations avec la banque, le notaire ou le courtier... Dans 41 % des cas, c'est en effet eux, et eux seuls, qui gèrent les contacts avec la banque, le notaire ou le courtier. La gent masculine semble donc davantage impliquée, bien que les femmes soient tout de même 35% à se charger de cette mission. Et dans moins d'un cas sur quatre, le couple gère ce dossier à deux. L'investissement dans la pierre participerait-il à la paix des ménages? Il semble que oui.

8% des femmes ont un projet d'achat d'une résidence principale

Et en matière de crédit? L'an dernier, les Français ont massivement profité des conditions exceptionnelles d'emprunt pour se ruier vers leur banque. Et continuent de le faire en ce début d'année même si les taux ont très légèrement augmenté. Parmi la clientèle, les femmes seules représentent un contingent non négligeable. «En 2016, nous avons vu une plus grande proportion de célibataires et surtout des femmes plus jeunes accéder au

crédit», explique Cécile Roquelaure, directrice d'études d'Empruntis qui a recensé l'année dernière et sur un an une hausse de 46% du nombre de femmes célibataires ayant emprunté pour un premier achat immobilier.

Lire aussi - Immobilier: le budget des hommes dépasse de 15% celui des femmes

Avec des revenus en baisse de 12% sur un an et un apport inférieur de 14%, elles ont profité des taux historiquement bas pour emprunter une somme supérieure de 12% à celle qu'elles auraient demandé un an plus tôt. Malgré cela, elles ont emprunté des montants encore inférieurs à ceux des hommes sur la même durée mais de seulement 5%. Une évolution qui peut s'expliquer, outre par les inégalités de salaire, par une tendance qui veut que les femmes semblent moins envisager l'achat immobilier seules. «Nous constatons en effet que 8% des femmes ont un projet d'achat d'une résidence principale contre 13% des hommes», conclut Cécile Roquelaure.

Prêt immobilier : les femmes sont plus nombreuses à acheter seules



Vous en avez certainement entendu parler, la Journée internationale des droits de la femme est célébrée le 8 mars . À cette occasion, le courtier Empruntis a décortiqué les dossiers déposés sur son site en vue de livrer une analyse des projets immobiliers « féminins » en 2016.

Les femmes « seules » sont plus nombreuses qu'en 2015

La femme est l'avenir de l'Homme... mais la gent féminine pense aussi à son propre avenir. La proportion « d'acheteuses seules » en 2016 est ainsi plus importante que l'année précédente (+46%) , mais les hommes seuls ne sont pas en reste (+58%). À noter que les femmes seules représentent 30% des emprunteurs seuls (31.5% en 2015) .

Par l'expression « femme seules », Empruntis entend les femmes célibataires (qui constituent la majorité de ce profil d'emprunteur avec 81%), les divorcées (16,90%) et les veuves (2,09%).

Les résidences principales, projet favori des femmes (et de loin)

En même temps, ce n'est pas vraiment une surprise... Les femmes ont principalement investi dans une résidence principale (89.39%) en 2016, devant les investissements locatifs (7.89%) et les résidences secondaires (2.72%) . En comparaison, les résidences principales constituent 85.05% des projets réalisés par les hommes, suivies des investissements locatifs (12.24%).

Les primo-accédantes davantage célibataires et plus jeunes

La part des célibataires chez les primo-accédantes (celles qui achètent pour la 1ère fois) atteint 84%, soit 2,6 points de plus qu'en 2015. Loin derrière, les divorcées et les veuves représentent respectivement 15% et 1%.

En termes d'âge, les célibataires acquérant pour la 1ère fois leur logement sont âgés en moyenne de 35 ans, contre 46 ans pour les divorcées et 52 ans pour les veuves.

L'âge des hommes est sensiblement identique à celui des femmes : 35 ans pour les célibataires (91% des primo-accédants), 47 ans pour les divorcés et 53 ans pour les veufs.

Les femmes empruntent plus

Le montant de l'opération immobilière augmente de 9%, ainsi que celui de l'emprunt (+12%). Pourtant, les femmes qui sont passées par Empruntis disposent de moins de revenus (-12%) et moins d'apport personnel (-4%) . Dans ce cas, pourquoi le pouvoir d'achat immobilier des femmes a donc augmenté ?

En réalité, les raisons expliquant ce gain de pouvoir d'achat immobilier ne sont pas nouvelles. Il y a évidemment les niveaux historiquement bas des taux immobiliers , mais aussi le maintien de dispositifs incitatifs, en premier lieu le Prêt à taux zéro . « En 2016, nous avons vu une plus grande proportion de célibataires et surtout des femmes plus jeunes d'accéder au crédit, confirme Cécile Roquelaure . Les conditions de financement idéales leur ont permis d'emprunter plus avec des revenus et un apport moindres par rapport à 2015 et en ne rallongeant la durée du crédit que de deux mois ! ».

Les primo-accédantes sont...

Empruntis a dressé le portrait-robot des primo-accédantes et compare chaque donnée avec leurs homologues masculins :

Âge : 36 ans et 10 mois (+8 mois par rapport aux hommes) ;

Montant d'emprunt : 141 774 € (-5.16%) ;

Durée d'emprunt : 17 ans et 7 mois ;

Apport issu de l'épargne : 46 564 € (-7%)

Revenus : 3 180 € (-9%) ;

Part sans apport : 10.27% (+7%) ;

Part des bénéficiaires du PTZ : 24.77% (+7%) ;

Montant du PTZ : 56 217 €.

CSP : les employées/salariées en tête des emprunteuses

Elles représentent 45% des emprunteurs , devant les cadres sup (24%), les fonctionnaires (23%) et les ouvriers (2%). La part des cadres diminue de 13% sur un an au profit des employées, signe que « les conditions de financement ont fortement permis à l'accès à la propriété » .

Les femmes, moteurs du couple

[Visualiser l'article](#)

Une autre étude scrutant les rapport femmes/achat immobilier a été publiée par le site immobilier notarial Immonot. Celle-ci révèle notamment le rôle prépondérant des femmes dans un couple dans l'acquisition . Lorsqu'un seul conjoint se lance dans ce type de projet (soit 23% à 30% des cas), il s'agit plus souvent de la femme, qu'il s'agisse des visites (14.9%, contre 7.8%), le choix final (16.3%, contre 10.9%) ou le versement du loyer lorsque les occupants sont des locataires (26.6% contre 23.7%).



? #JourneeDesDroitsDesFemmes ?
Les Femmes et l'achat #immobilier : découvrez notre étude # <https://t.co/icCxCI0TbS> #JourneeDeLaFemme
#credit pic.twitter.com/7pk1hPvGh7

— Empruntis (@empruntis) 8 mars 2017
Guide du crédit ©



Immobilier : qui a le dernier mot ? Les femmes ou les hommes ?

SO, le 09/03/2017 à 19 05



Image d'illustration © ThinkstockPhotos

Que ce soit pour louer ou acheter, c'est souvent un projet qui se réalise à deux. Recherche immobilière, visite, choix du bien... qui décide ? L'homme, la femme, les deux ? Réponse.

On entend souvent dire que c'est la femme qui a le dernier mot lorsqu'il s'agit de choisir un bien. Est-ce bien le cas ? Selon une enquête réalisée par immonot, le

portail immobilier du groupe Notariat services, les visites d'un bien se font essentiellement en couple (77,3%), les femmes à faire seules une visite sont plus nombreuses (14,9%) que les hommes (7,8%). Concernant la sélection de l'emplacement du bien, 70 % des couples déclarent que le choix du quartier ou de la ville, achat et location confondus, se fait conjointement. Quant au choix du logement il se prend à deux dans 73% des cas, par la femme seule dans 16,3% des cas et par l'homme seul dans 10,9% des cas.

Si le choix du logement est plutôt bien partagé, en revanche la partie administrative, pour contacter le notaire ou la banque par exemple, concerne davantage les hommes (41,4%) que les femmes (34,7%). Ces formalités sont gérées à deux dans seulement 23,9% des cas.

Les femmes s'imposent encore dans le choix de la déco

Mais alors qui paie quoi ? "Au vu de l'investissement que représente un achat immobilier, mieux vaut faire jouer la solidarité dans le couple sur le plan financier", soulignent les auteurs de l'étude. Une idée bien intégrée par les propriétaires puisque 71 % de couples remboursent leur prêt immobilier conjointement. Pour le tiers restant, 17,6% des hommes assument seuls le crédit contre 11,7% de femmes. Lorsqu'il s'agit d'une location, le paiement du loyer est commun dans un cas sur deux (49,8%). La femme se charge du loyer seule dans 27 % des ménages et l'homme dans 24 % des cas.

Enfin, les femmes ont souvent le dernier mot en matière de décoration. Dans 47,9% des cas, ce sont elles seules qui choisissent la décoration contre seulement 4,9% des hommes. "Cependant les clichés laissent également la place à l'égalité des sexes : 47% des couples décident ensemble", souligne enfin l'étude.



Parution : 10.03.2017
Support : Aucoeurdelimmo
Journaliste : Emilie Franconi

<https://www.aucoeurdelimmo.com/actualites/enquete-couple-immobilier-qui-est-le-chef-4943.html>

Enquête couple & immobilier : qui est le chef ?

Au coeur de l'immo Par Emilie Franconi Publié le 10/03/2017

Que ce soit pour acheter ou pour louer, un projet immobilier se réalise souvent à deux. À l'approche de la Journée de la Femme, Immonot.com a interrogé 1 380 internautes pour connaître la répartition des tâches au sein du couple : qui épluche les annonces immobilières ? Qui visite ? Qui s'occupe des formalités administratives ? Qui paie le remboursement de l'emprunt ? Au final, l'enquête révèle que l'investissement dans la pierre participe plutôt à la paix des ménages.



Enquête couple & immobilier : qui est le chef, source : Immonot

Les chiffres clés de l'enquête :

- 77% des ménages réalisent les visites de biens immobiliers conjointement
- Le choix final est pris à deux dans 73% des cas
- 41% des hommes gèrent seuls les formalités administratives
- 71 % remboursent leur prêt immobilier ensemble et 50% payent leur loyer communément
- Les femmes ont le dernier mot en matière de décoration pour 48% des couples
- Les tâches ménagères sont réparties de façon équilibrée pour 1 couple sur 2

Recherche immobilière : un travail d'équipe !

Concernant la sélection de l'emplacement du bien, 70 % des couples déclarent que le choix du quartier ou de la ville, achat et location confondus, se fait conjointement. Une fois cette première étape franchie, le travail de recherche (sélection des annonces, appels téléphoniques...) est réalisé de façon collaborative pour 44% des couples. Toutefois, Madame s'en charge seule une fois sur trois (33%). Dans 77 % des cas, les visites se font également à deux. Mais les femmes restent là aussi très impliquées, puisque 15 % d'entre elles s'occupent d'effectuer les visites seules contre 8 % des hommes.

Décision d'achat et formalités administratives : ça dépend...

Le choix final est une décision importante que la majorité des couples (73 %) prennent évidemment à deux ! Pour les autres, c'est Madame qui semble avoir le dernier mot, puisqu'elle décide dans 16 % des situations (contre 11% pour Monsieur). Un domaine reste pourtant l'apanage des hommes : les formalités administratives. Dans 41 % des cas, c'est en effet lui qui gère les contacts avec la banque, le notaire... la gent masculine semble davantage impliquée, bien que les femmes soient tout de même 35% à se charger de cette mission.

Côté budget : pas de jaloux

Au vu de l'investissement que représente un achat immobilier, mieux vaut faire jouer la solidarité dans le couple sur le plan financier. Ce que la majorité des heureux propriétaires ont bien compris, puisque 71 % remboursent leur prêt immobilier conjointement. Pour le tiers restant, 18 % des messieurs mettent la main au portefeuille, pour seulement 12 % de dames. Lorsque le couple est en location, le paiement du loyer est commun dans un cas sur deux (50%). La répartition du loyer dans le foyer est ainsi plus faible que lorsqu'il s'agit du remboursement de l'emprunt. En effet, la femme se charge du loyer seule dans 27 % des ménages et il le fait dans 24 % des cas.

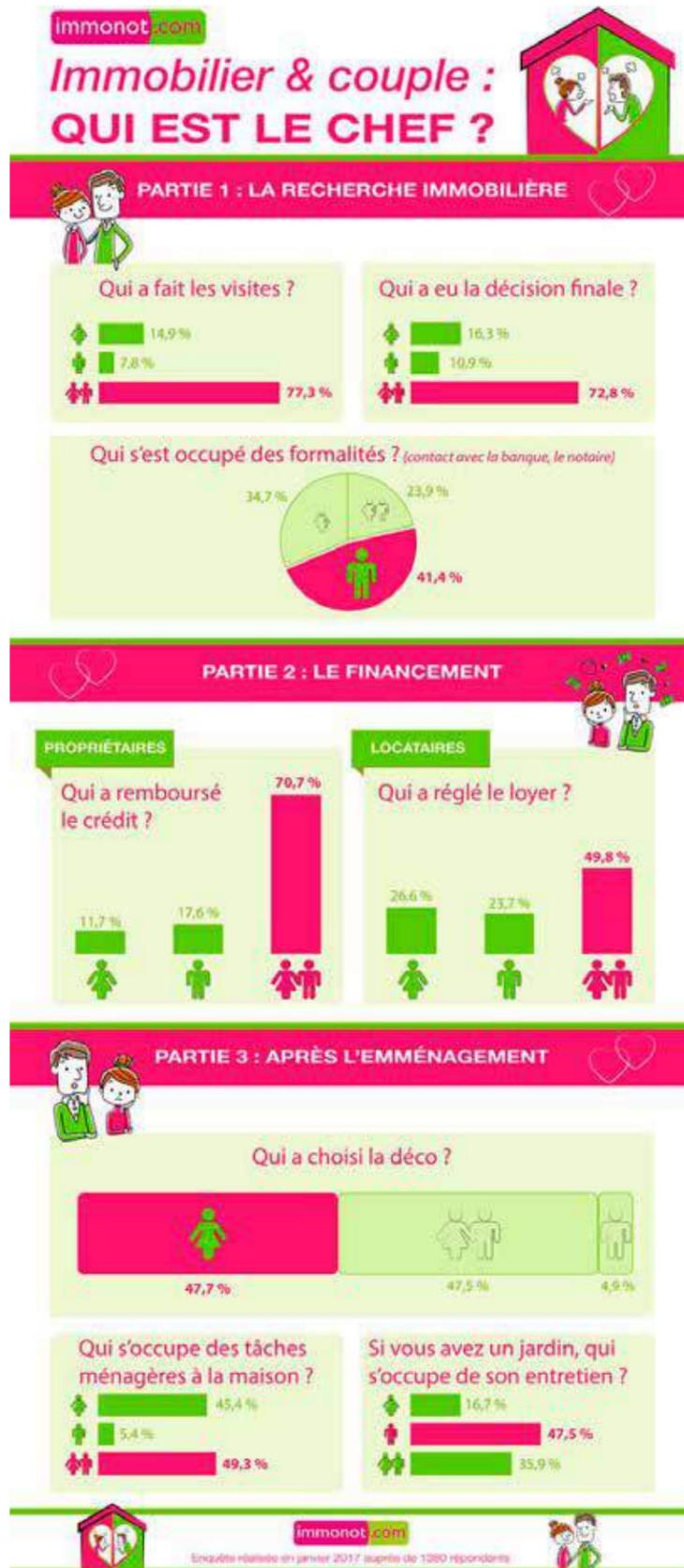
Question déco : les femmes ont le dernier mot

Quand il s'agit d'aménager le domicile, ce sont les femmes qui mènent les opérations. 48 % d'entre elles prennent en effet le leadership dans ce domaine, quand seulement 5 % des hommes choisissent seuls la décoration intérieure. Cependant les clichés laissent également la place à l'égalité des sexes : 47% des couples décident ensemble.

Ménage et entretien extérieur : chacun son domaine

Contrairement aux a priori, les tâches ménagères ne sont pas forcément attribuées aux femmes. Bien qu'elle soient 45% à s'en charger seules, les statistiques montrent que la majorité des foyers se répartissent l'entretien du bien, puisqu'ils sont 49% à avoir répondu « ça dépend des fois ». Un chiffre vient néanmoins nuancer ce propos : à peine 6% des hommes se chargent du ménage à plein temps... Monsieur se rattrape au rayon jardinage. En effet, si le logement dispose d'un espace vert, il s'occupe de son entretien dans 47% des cas. La tâche revient soit à l'un soit à l'autre en fonction des fois pour 36%, et Madame gère seule dans 17% des foyers.

Contrairement aux idées reçues laissant penser que la femme à toujours le dernier mot en matière d'immobilier, les mœurs semblent évoluer en faveur d'une certaine parité. Même si les clichés ont la vie dure, les principales tâches liées au logement se font en général à deux !



Enquête réalisée auprès de 1 380 internautes en janvier 2017.

Le choix d'un bien se fait à deux...

Selon une enquête réalisée par Immonot, le portail immobilier du groupe Notariat services, les visites d'un bien se font essentiellement en couple (77,3%). Le choix du logement se prend à deux dans 73% des cas mais quand un seul doit prendre la décision, c'est généralement Madame (16,3% des cas). L'homme seul ne décide que dans 10,9% des cas. ... Mais c'est la femme qui choisit la déco. Cette même étude rapporte que les femmes ont souvent le dernier mot en matière de décoration. Dans 47,9% des cas, ce sont elles seules qui choisissent la décoration contre seulement 4,9% des hommes. «Cependant les clichés laissent également la place à l'égalité des sexes : 47% des couples décident ensemble», souligne enfin l'étude. La pierre garde la cote La pierre est l'investissement privilégié par les épargnants qui veulent se constituer un patrimoine. Selon une étude du Crédit Foncier elle se situe loin devant les placements financiers. En effet, 70 % des personnes interrogées affirment qu'ils feraient le choix de la pierre s'ils recevaient une importante somme d'argent, devant les placements financiers. Cette proportion grimpe même à 79 % parmi les locataires. Globalement, plus de neuf Français sur dix (92 %) jugent positive l'idée d'être propriétaire de son logement.

0vLDllo_eGls30QRO2j6t1zde24lDvFCnq_ecWMyOXHTCwT_ocHTPh57ZKIM9BWRghqOVM5



Immobilier : qui a le dernier mot ? Les femmes ou les hommes ?

S O



Couple dans un appartement © ThinkstockPhotos

Que ce soit pour louer ou acheter, c'est souvent un projet qui se réalise à deux. Recherche immobilière, visite, choix du bien... qui décide ? L'homme, la femme, les deux ? Réponse.

On entend souvent dire que c'est la femme qui a le dernier mot lorsqu'il s'agit de choisir un bien. Est-ce bien le cas ? Selon une enquête réalisée par immonot, le portail immobilier du groupe Notariat services, les visites d'un bien se font essentiellement en couple (77,3%), les femmes à faire seules une visite sont plus nombreuses (14,9%) que les hommes (7,8%). Concernant la sélection de l'emplacement du bien, 70 % des couples déclarent que le choix du quartier ou de la ville, achat et location confondus, se fait conjointement. Quant au choix du logement il se prend à deux dans 73% des cas, par la femme seule dans 16,3% des cas et par l'homme seul dans 10,9% des cas.

Si le choix du logement est plutôt bien partagé, en revanche la partie administrative, pour contacter le notaire ou la banque par exemple, concerne davantage les hommes (41,4%) que les femmes (34,7%). Ces formalités sont gérées à deux dans seulement 23,9% des cas.



Les femmes s'imposent encore dans le choix de la déco

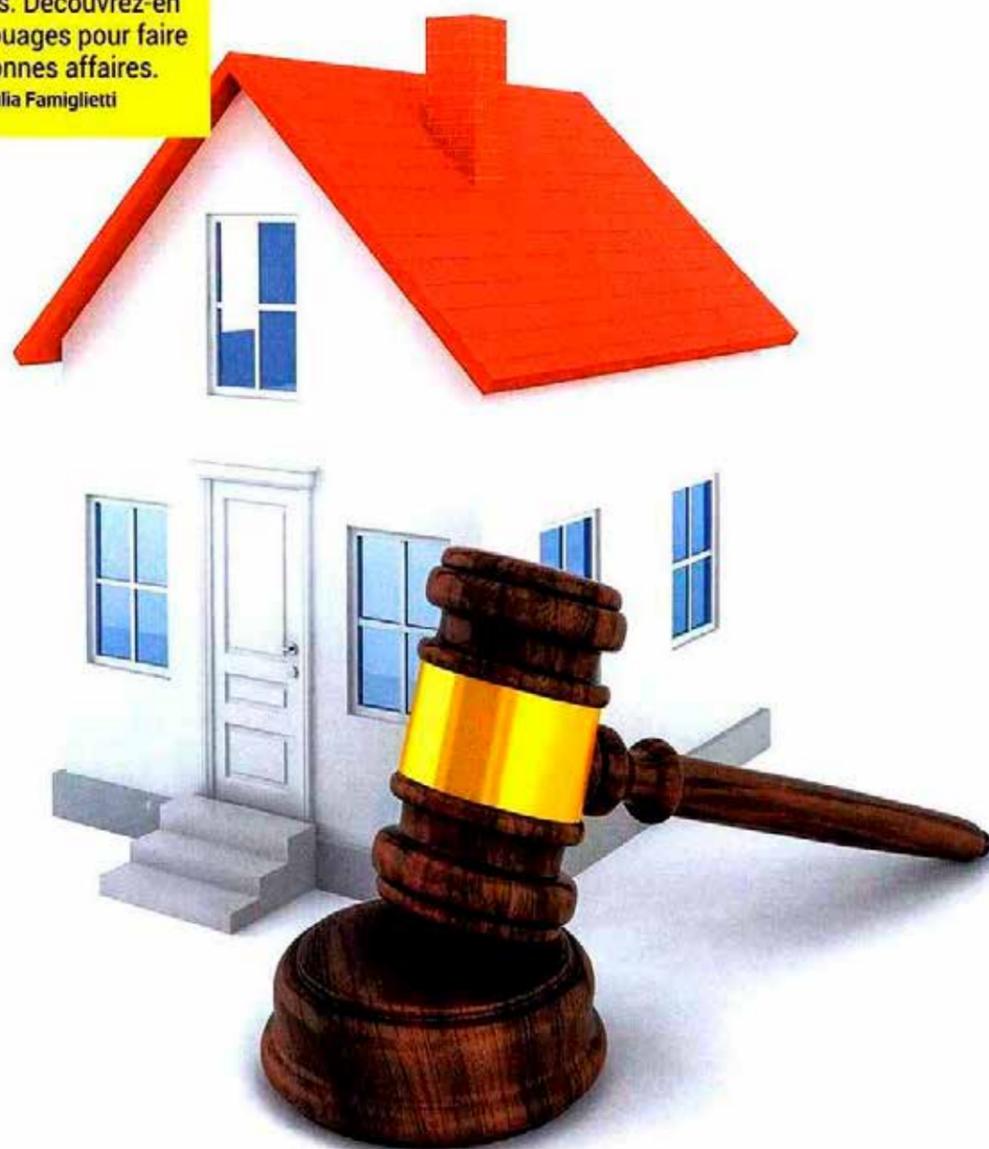
Mais alors qui paie quoi ? "Au vu de l'investissement que représente un achat immobilier, mieux vaut faire jouer la solidarité dans le couple sur le plan financier", soulignent les auteurs de l'étude. Une idée bien intégrée par les propriétaires puisque 71 % de couples remboursent leur prêt immobilier conjointement. Pour le tiers restant, 17,6% des hommes assument seuls le crédit contre 11,7% de femmes. Lorsqu'il s'agit d'une location, le paiement du loyer est commun dans un cas sur deux (49,8%). La femme se charge du loyer seule dans 27 % des ménages et l'homme dans 24 % des cas.

Enfin, les femmes ont souvent le dernier mot en matière de décoration. Dans 47,9% des cas, ce sont elles seules qui choisissent la décoration contre seulement 4,9% des hommes. "Cependant les clichés laissent également la place à l'égalité des sexes : 47% des couples décident ensemble", souligne enfin l'étude.



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 Giulia Famiglietti



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'égrener 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 ainsi, 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 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 géné-

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.

ralement 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. 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, observez attentivement pour repérer rapidement les avantages et les inconvénients du bien ou soyez accompagné d'un professionnel du bâtiment ou d'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.

Tout type 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 appartenu à l'État ou à des collectivités territoriales (ancienne école, caserne, prison, ou des logements issus de successions vacantes ou défailtantes). 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, 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

LEPERT

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 décote importante. À l'inverse, les biens situés dans des secteurs très demandés se vendent souvent au prix du marché, voire plus cher.



Vente aux enchères d'anciens bureaux municipaux à Bordeaux, en 2014.

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. »

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'emballement. Tenez compte également des frais de la vente, car ils sont plus

importants que lors d'une vente classique (voir tableau ci-contre). Votre avocat ou votre notaire peuvent vous aider à réaliser une simulation. Choisissez plutôt 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

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 ressembler à celle de Bruno, 52 ans, qui a remporté aux enchères un appartement de type 3 dans un quartier vivant, proche de chez lui, à Marseille. Une très bonne affaire ! « Le bien m'est revenu à 1 100 € le mètre carré, là où le prix moyen est autour de 1 900 €. Inutile de chercher des locataires, puisque le logement est déjà occupé par une famille avec un 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. »

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 quand vous aurez acquitté la facture totale. Vous disposez de deux mois maximum. Gare aux mauvais payeurs, le bien serait à nouveau mis en vente aux enchères. Il vous faudrait alors supporter la différence de prix si la seconde adjudication était inférieure à la première.

+ INFOS

LES ANNONCES DES ENCHÈRES JUDICIAIRES

→ 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.

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 l'Île-de-France, www.notaires.paris-idf.fr.

DES FRAIS D'ENCHÈRES PLUS CÔUTEUX 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 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, 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.

Crédit immobilier : qui sont les gagnants du marché ?

27 Mars 2017 - Si les crédits immobiliers dédiés à l'accession continuent de progresser au 1er trimestre 2017, ce sont surtout les secundo-accédants qui animent le marché.



© Marc Loiseau

2017 serait-elle l'année de l'atterrissage en douceur du marché immobilier ? Les chiffres du 1er trimestre du courtier Empruntis témoignent en tout cas d'un retour à la normale de l'activité du crédit.

Croissance modérée. Si Empruntis a enregistré une hausse de ses financements dédiés à l'acquisition de 1,43% pour les trois premiers mois de l'année, l'évolution de l'activité a été très contrastée pendant cette période. En janvier, la demande a fortement augmenté (+6,87%). En revanche, elle s'est montrée moins dynamique en février (-2,66%), une activité pénalisée en partie par les vacances scolaires. Mais en mars, le courtier a connu un volume identique à celui de 2016.

L'investissement locatif en effervescence. Le marché de l'acquisition de la résidence principale qui représente 81% du marché est d'ailleurs un bon témoin de cette légère inflexion de l'activité. Si les volumes ont en effet bondi de 4,32% en janvier 2017, ils se sont ensuite repliés de 1,63% en février de 1,87% en mars. A contrario, les demandes concernant l'investissement locatif enchaînent les bons mois (+ 8,73%) en janvier et (+7,05%) en mars, février accusant cependant une baisse de 6,31%.

Recul des primo-accédants. Les primo-accédants ont été moins nombreux à bénéficier du PTZ dans l'ancien. Le prêt à taux zéro n'a concerné que 6,69% d'entre eux au 1er trimestre 2017 contre 8,03 % en 2016. Le montant de ce prêt accordé en échange de travaux a par contre progressé de 8% atteignant près de 45.000 #.

Les secundo-accédants en force. Les secundo-accédants continuent d'animer le marché avec des volumes de crédits immobiliers en hausse de 8,90% au 1er trimestre 2017 après un bond de près de 20% entre le 1er trimestre 2015 et le 1er trimestre 2016. Profitant de taux très attractifs, ces acquéreurs ont choisi d'emprunter sur des durées plus longues tout en diminuant leur apport issu de leur épargne personnelle. Ils ont aussi bénéficié pleinement de la hausse des prix de l'immobilier pour augmenter leur apport issu de la revente de leur bien. Parmi les secundo-accédants, ce sont les plus de 50 ans qui se montrent les plus actifs. S'ils ne représentent que 19% des emprunteurs, leur part a augmenté de 9% au 1er trimestre 2017 alors que celle des 40-50 ans et des moins de 40 a reflué.

Moins de crédits renégociés. Et 2017 ? Le courtier Empruntis prédit des volumes de crédits dédiés à l'acquisition quasi identiques à ceux de 2016 si les taux demeurent stables jusqu'à l'été. En revanche, la baisse très forte des volumes de la renégociation des crédits aura un impact important sur l'activité, la production 2017 risquant d'être inférieure à celle de 2016.

Immobilier : des ventes et des prix en hausse pour 2017

88% des notaires interrogés par le site [immonot.com](#) sont optimistes quant à la conjoncture immobilière des deux prochains mois, 12% faisant montre de pessimisme. « Les prévisions d'activité demeurent bonnes même si le climat électoral et ses incertitudes risquent de peser sur le volume des transactions », tempère [Immonot.com](#). De quoi confirmer les prévisions du Crédit foncier, qui table sur 830.000 ventes dans l'ancien en 2017. C'est moins bien qu'en 2016 (848.000 transactions selon l'Indice Notaires-Insee) mais bien mieux qu'en 2015 (802.000) ou encore en 2014 (694.000).

Côté prix. [Immonot.com](#) constate, comme bien d'autres sources, « une accélération sensible de la hausse du mètre carré dans les grandes villes (

) mais les prix ne décollent pas dans de nombreuses cités provinciales. » A Paris, par exemple, le mètre carré ancien progresserait de 5% sur un an d'après les professionnels de l'immobilier. A noter : 44,5% des notaires sondés par [Immonot.com](#) voient l'offre stable, 29,5% l'estiment en baisse et 26% considèrent qu'elle augmente. La demande, elle, ne bouge pas pour 52,5% de l'échantillon, alors qu'elle monte pour 40% et qu'elle recule pour 7,5%. Des chiffres qui témoignent du dynamisme actuel des acquéreurs.

Pierre Chevillard.

Immobilier ancien : l'ascension des prix s'accélère



A Bordeaux, une certaine pénurie de logements commence à se faire sentir. - Lodi Franck/SIPA

Vu la tension du marché, la moitié des notaires recommande d'acheter avant de revendre. Rien ne semble en mesure de calmer la surchauffe du marché immobilier des logements anciens. La hausse des prix devrait se poursuivre et même s'amplifier, estime le dernier baromètre national Immonot des chambres notariales. « Les notaires sont de plus en plus nombreux à croire que les hausses actuelles constatées dans les grandes villes peuvent se généraliser », indique la note de conjoncture.

Le marché connaît une tension croissante, car la demande s'accélère tandis que l'offre se réduit. Comparé à fin mars 2016, « les acquéreurs sont 20% plus nombreux au premier trimestre 2017, tandis que les biens à vendre sont moins nombreux de 15% », remarque-t-on dans le réseau Guy Hoquet. La Fnaim note elle aussi une offre inférieure « d'au moins 15% » sur un an, confirme son président Jean-François Buet. Un discours d'agent immobilier ? Pas seulement. « À Laval, Limoges ou Bordeaux, nos correspondants signalent qu'une certaine pénurie de biens à la vente commence à se faire sentir », renchérissent les notaires, qui en jettent leur prudence aux orties. Vu la tension du marché, « 48 % d'entre eux (contre 29 % en décembre) privilégient l'achat d'un nouveau logement avant la revente d'un bien existant », observe Immonot.

Accélération du nombre de transactions

Le nombre de transactions s'accélère également au fil des mois, « probablement sous l'effet de trois facteurs : l'anticipation d'une remontée de 40 à 60 points de base des taux d'intérêt, l'attrait du prêt à taux zéro qui doit s'achever à la fin de l'année et les incertitudes sur l'avenir, que ce soit sur les retraites ou les avantages accordés à l'assurance-vie », analyse Jean-François Buet. France entière, le nombre de transactions avait

augmenté de 11,5 % en 2016 et affiche désormais +15% sur un an au 25 mars, voire +17% à Paris (contre +9,6 % en Ile-de-France et +15,5% en province), estime Guy Hoquet. « Les transactions n'ont cessé de s'accroître depuis le point bas atteint fin 2014, poursuit Jean-François Buet. Or leur augmentation précède toujours la hausse des prix. Cette dernière était donc prévisible » et devrait se poursuivre.

Selon Guy Hoquet, au 25 mars, le prix au m² sur un an affichait +5,2 % dans la capitale (8.550 à 8.700 euros le m², estime la Fnaim) contre +1,7 % en Ile-de-France et +2,3 % en province. Les notaires confirment ce renchérissement rapide d'une partie des grandes villes. « C'est particulièrement vrai sur l'arc atlantique, où l'arrivée prochaine de la nouvelle ligne à grande vitesse (LGV) semble booster le marché », remarquent-ils.

Un marché à deux vitesses

Mais « le marché français est à deux vitesses », prévient Jean-François Buet. Tandis que la palme de la surchauffe revient à Bordeaux (+2,3 % au 1er mars après +9 % en 2016, selon MeilleursAgents) suivie de Paris, où la barre symbolique des 9.000 euros le m² se rapproche, les prix sont stables voire reculent légèrement en milieu rural, dans les villes moyennes et même dans une partie des grandes, à l'instar de Lyon, Lille, Grenoble, Orléans, Tours, Perpignan, Aubenas, Orange, ou encore Dijon, recense Guy Hoquet. Dans la région des monts du Lyonnais, « le marché immobilier apparaît, d'après un notaire local, proche du marasme, commente Immonot. Les biens "au prix" se vendent, mais les prix auraient tendance à baisser... ».

INDUSTRIE & SERVICES

L'ascension des prix des logements anciens s'accélère

IMMOBILIER

Vu la tension du marché, la moitié des notaires recommande d'acheter avant de revendre.

Myriam Chauvot
mchauvot@lesechos.fr

Rien ne semble en mesure de calmer la surchauffe du marché immobilier des logements anciens. La hausse des prix devrait se poursuivre et même s'amplifier, estime le dernier baromètre national Immonot des Chambres notariales. « Les notaires sont de plus en plus nombreux à croire que les hausses actuelles constatées dans les grandes villes peuvent se généraliser », indique la note de conjoncture.

Le marché connaît une tension croissante, car la demande s'accélère tandis que l'offre se réduit. Comparé à fin mars 2016, « les acquéreurs sont 20 % plus nombreux au premier trimestre 2017, tandis que les biens à vendre sont moins nombreux de 15 % », remarque-t-on dans le réseau Guy Hoquet. La Fnaim note, elle aussi, une offre inférieure « d'au moins 15 % » sur un an, confirme son président Jean-

François Buet. Un discours d'agent immobilier ? Pas seulement. « A Laval, Limoges ou Bordeaux, nos correspondants signalent qu'une certaine pénurie de biens à la vente commence à se faire sentir », renchérisent les notaires, qui en jettent leur prudence aux orties. Vu la tension du marché, « 48 % d'entre eux (contre 29 % en décembre) privilégient l'achat d'un nouveau logement avant la revente d'un bien existant », observe Immonot.

Accélération du nombre de transactions

Le nombre de transactions s'accélère également au fil des mois, « probablement sous l'effet de trois facteurs : l'anticipation d'une remontée de 40 à 60 points de base des taux d'intérêt, l'attrait du prêt à taux zéro qui doit s'achever à la fin de l'année et les incertitudes sur l'avenir, que ce soit sur les retraites ou les avantages accordés à l'assurance-vie », analyse Jean-François Buet. France entière, le nombre de transactions avait augmenté de 11,5 % en 2016 et affiche désormais +15 % sur un an au 25 mars, voire +17 % à Paris (contre +9,6 % en Ile-de-France et +15,5 % en province), estime Guy Hoquet. « Les transactions n'ont cessé de s'accroître depuis le point bas atteint fin 2014, poursuit Jean-François Buet. Or leur augmentation précède

toujours la hausse des prix. Cette dernière était donc prévisible » et devrait se poursuivre.

Selon Guy Hoquet, au 25 mars, le prix au mètre carré sur un an affichait +5,2 % dans la capitale (8.550 à 8.700 euros le mètre carré, estime la Fnaim) contre +1,7 % en Ile-de-France et +2,3 % en province. Les notaires confirment ce renchérissement rapide d'une partie des grandes villes. « C'est particulièrement vrai sur l'arc atlantique, où l'arrivée prochaine de la nouvelle ligne à grande vitesse (LGV) semble booster le marché », remarquent-ils.

Mais « le marché français est à deux vitesses », prévient Jean-François Buet. Tandis que la palme de la

surchauffe revient à Bordeaux (+2,3 % au 1^{er} mars après +9 % en 2016, selon MeilleursAgents) suivie de Paris, où la barre symbolique des 9.000 euros le mètre carré se rapproche, les prix sont stables, voire reculent légèrement en milieu rural, dans les villes moyennes et même dans une partie des grandes, à l'instar de Lyon, Lille, Grenoble, Orléans, Tours, Perpignan, Aubenas, Orange, ou encore Dijon, recense Guy Hoquet. Dans la région des monts du Lyonnais, « le marché immobilier apparaît, d'après un notaire local, proche du marasme, commente Immonot. Les biens "au prix" se vendent, mais les prix auraient tendance à baisser... » ■



Le marché du logement ancien connaît une tension croissante, car la demande s'accélère tandis que l'offre se réduit.
Photo Nicolas Tavernier/RÉA

[Visualiser l'article](#)

Immobilier: les prix explosent dans les métropoles

LA
TRIBUNE

Une nouvelle fois, l'attachement des ménages français à l'achat immobilier est démontré : malgré une activité économique qui reste morose (1,1% de croissance en 2016, un taux de chômage de 9,7% en métropole et une perspective d'inflation de 1% pour 2017), les prix de l'immobilier ancien sont en forte hausse dans les grandes villes françaises. « *A force d'augmenter, les prix retrouvent leurs plus hauts historiques comme à Paris, voire les dépassent comme à Bordeaux ou Lyon !* », constate le dernier baromètre de Meilleursagents.com. Selon le réseau d'agents immobiliers Guy Hoquet, les prix de l'immobilier sont en hausse de 2,3% en province, mais comme l'indique le réseau, « *si les prix augmentent au niveau national, la hausse en province revêt une réalité plus contrastée* ».

Des réalités locales différentes

Cette hausse des prix en régions cache en effet « *des réalités locales différentes* ». Ainsi, des villes très demandées comme Bordeaux, Nantes, La Rochelle, Montpellier, Toulouse, Lyon ou Reims sont marquées par des fortes hausses, tandis que d'autres comme Dijon, Orléans, Perpignan, Aubenas, Orange ou Tours voient leurs prix de l'immobilier stagner ou baisser légèrement.

Ce décalage découle bien souvent des « *différences d'attractivité entre les agglomérations, certaines bénéficiant de nouvelles liaisons de transport, d'un dynamisme économique, d'une image positive, où à l'inverse moins positive en raison de la baisse de l'activité, de l'accessibilité, ou des services publics dans d'autres territoires* », note Guy Hoquet.

[Visualiser l'article](#)

Plus précisément, si l'on observe donc une accélération sensible de la montée des prix dans la plupart des grandes villes, « *c'est particulièrement vrai sur l'arc Atlantique où l'arrivée prochaine de la nouvelle ligne à grande vitesse (LGV) semble booster le marché* », indique les notaires sur leur site immobilier [Immonot](#). « *En revanche, les*

(...) [Lire la suite sur La Tribune.fr](#)



[Visualiser l'article](#)

Immobilier : les prix explosent dans les métropoles



A Paris, les prix de l'immobilier pourraient atteindre 9.000 euros du m² en moyenne dans les prochains mois... (Crédits : Reuters) Les prix de l'immobilier sont en forte hausse dans les grandes villes françaises, malgré la conjoncture économique qui reste morose. Preuve de l'attachement des ménages français à l'achat immobilier dans les grandes villes.

Une nouvelle fois, l'attachement des ménages français à l'achat immobilier est démontré : malgré une activité économique qui reste morose (1,1% de croissance en 2016, un taux de chômage de 9,7% en métropole et une perspective d'inflation de 1% pour 2017), les prix de l'immobilier ancien sont en forte hausse dans les grandes villes françaises. « *A force d'augmenter, les prix retrouvent leurs plus hauts historiques comme à Paris, voire les dépassent comme à Bordeaux ou Lyon !* », constate le dernier baromètre de Meilleursagents.com. Selon le réseau d'agents immobiliers Guy Hoquet, les prix de l'immobilier sont en hausse de 2,3% en province, mais comme l'indique le réseau, « *si les prix augmentent au niveau national, la hausse en province revêt une réalité plus contrastée* ».

Des réalités locales différentes

Cette hausse des prix en province cache en effet « *des réalités locales différentes* ». Ainsi, des villes très demandées comme Bordeaux, Nantes, La Rochelle, Montpellier, Toulouse, Lyon ou Reims sont marquées par des fortes hausses, tandis que d'autres comme Dijon, Orléans, Perpignan, Aubenas, Orange ou Tours voient leurs prix de l'immobilier stagner ou baisser légèrement.

Ce décalage découle bien souvent des « *différences d'attractivité entre les agglomérations, certaines bénéficiant de nouvelles liaisons de transport, d'un dynamisme économique, d'une image positive, où à l'inverse moins positive en raison de la baisse de l'activité, de l'accessibilité, ou des services publics dans d'autres territoires* », note Guy Hoquet.



[Visualiser l'article](#)

Plus précisément, si l'on observe donc une accélération sensible de la montée des prix dans la plupart des grandes villes, « *c'est particulièrement vrai sur l'arc Atlantique où l'arrivée prochaine de la nouvelle ligne à grande vitesse (LGV) semble booster le marché* », indique les notaires sur leur site immobilier [Immonot](#). « *En revanche, les prix ne décollent pas dans de nombreuses cités provinciales. Souvent mal desservies par les transports publics, elles constituent pourtant une bonne partie du tissu urbain* », ajoutent-ils.

Un phénomène de métropolisation fort

Bref, le phénomène de métropolisation en France concentre désormais la demande de logements des ménages sur certaines grandes agglomérations, ce qui fait pression sur les prix. D'autant que les conditions financières sont aujourd'hui favorables, que ce soit par le biais du niveau des taux d'intérêt nominaux des crédits immobiliers très bas (1,32% en moyenne au dernier trimestre 2016), ou grâce aux aides de l'Etat comme le prêt à taux zéro élargi. Clairement la tension sur ces marchés urbains s'accroît.

Comme le constate le réseau Guy Hoquet, « *si les acquéreurs sont plus nombreux de 20% au premier trimestre 2017, les biens à vendre sont moins nombreux de 15%. Ainsi, le rapport de force en faveur de l'offre crée, logiquement, une pression sur l'activité et donc sur les prix.* » Et d'ajouter qu'« *alors que 2016 était déjà une année record avec 850 000 transactions (dans l'ancien ndlr), on peut s'attendre, dans ce contexte, à un pic d'activité en 2017* ».

Il est donc loin le temps où après la forte hausse des prix en 2010, un rattrapage à la baisse avait été engagé sur tout le territoire lors des années 2012, 2013 et 2014. Désormais, la demande très concentrée dans les zones urbaines, et les conditions financières favorables font contrepoids à la stagnation des niveaux de vie des ménages. Preuve, aussi, qu'il en faut peu pour stimuler l'achat immobilier en France, où la propriété immobilière est ancrée dans les esprits.

Risques de déséquilibres

Evidemment, comme toujours, l'exemple le plus criant en matière de tension sur les prix est celui de Paris *intramuros* : c'est la grande ville occidentale la plus dense au monde, l'offre de logements y est limitée, et la demande quasi infinie... Ainsi, à Paris, « *c'est du jamais vu, les prix immobiliers parisiens viennent d'établir un record absolu : 8.743 euros le m² !* » s'extasie Laurent Vimont, le président de Century 21 France. « *En douze mois, le prix moyen au m² dans la capitale a progressé de 5,1 % pour atteindre un nouveau sommet, près de 700 euros plus élevé qu'en 2015* », ajoute le réseau. La barre des 9.000 euros du mètre carré pourrait être franchie dans les prochains mois...

A Paris, on est très loin de la réalité des marchés immobiliers des villes moyennes de province. Mais aussi de la réalité du budget de la très grande majorité des ménages français. Clairement, les risques que les déséquilibres économiques, sociaux et territoriaux s'accroissent est fort en cette période de reprise de l'activité immobilière.

L'ascension des prix des logements anciens s'accélère



Vu la tension du marché, la moitié des notaires recommande d'acheter avant de revendre.

Rien ne semble en mesure de calmer la surchauffe du marché immobilier des logements anciens. La hausse des prix devrait se poursuivre et même s'amplifier, estime le dernier baromètre national Immonot des Chambres notariales. « *Les notaires sont de plus en plus nombreux à croire que les hausses actuelles constatées dans les grandes villes peuvent se généraliser* », indique la note de conjoncture.

Le marché connaît une tension croissante, car la demande s'accélère tandis que l'offre se réduit. Comparé à fin mars 2016, « *les acquéreurs sont 20 % plus nombreux au premier trimestre 2017, tandis que les biens à vendre sont moins nombreux de 15 %* », remarque-t-on dans le réseau Guy Hoquet. La Fnaim note, elle aussi, une offre inférieure « *d'au moins 15 %* » sur un an, confirme son président Jean-François Buet. Un discours d'agent immobilier ? Pas seulement. « *A Laval, Limoges ou Bordeaux, nos correspondants signalent qu'une certaine pénurie de biens à la vente commence à se faire sentir* », renchérisent les notaires, qui en jettent leur prudence aux orties. Vu la tension du marché, « *48 % d'entre eux (contre 29 % en décembre) privilégient l'achat d'un nouveau logement avant la revente d'un bien existant* », observe Immonot.

Accélération du nombre de transactions

Le nombre de transactions s'accélère également au fil des mois, « *probablement sous l'effet de trois facteurs : l'anticipation d'une remontée de 40 à 60 points de base des taux d'intérêt, l'attrait du prêt à taux zéro qui doit s'achever à la fin de l'année et les incertitudes sur l'avenir, que ce soit sur les retraites ou les avantages accordés à l'assurance-vie* », analyse Jean-François Buet. France entière, le nombre de transactions avait augmenté de 11,5 % en 2016 et affiche désormais +15 % sur un an au 25 mars, voire +17 % à Paris (contre +9,6 % en Ile-de-France et +15,5 % en province), estime Guy Hoquet. « *Les transactions n'ont cessé de*

s'accroître depuis le point bas atteint fin 2014, poursuit Jean-François Buet. Or leur augmentation précède toujours la hausse des prix. Cette dernière était donc prévisible » et devrait se poursuivre.

Selon Guy Hoquet, au 25 mars, le prix au mètre carré sur un an affichait +5,2 % dans la capitale (8.550 à 8.700 euros le mètre carré, estime la Fnaim) contre +1,7 % en Ile-de-France et +2,3 % en province. Les notaires confirment ce renchérissement rapide d'une partie des grandes villes. « *C'est particulièrement vrai sur l'arc atlantique, où l'arrivée prochaine de la nouvelle ligne à grande vitesse (LGV) semble booster le marché* », remarquent-ils.

Mais « *le marché français est à deux vitesses* », prévient Jean-François Buet. Tandis que la palme de la surchauffe revient à Bordeaux (+2,3 % au 1er mars après +9 % en 2016, selon MeilleursAgents) suivie de Paris, où la barre symbolique des 9.000 euros le mètre carré se rapproche, les prix sont stables, voire reculent légèrement en milieu rural, dans les villes moyennes et même dans une partie des grandes, à l'instar de Lyon, Lille, Grenoble, Orléans, Tours, Perpignan, Aubenas, Orange, ou encore Dijon, recense Guy Hoquet. Dans la région des monts du Lyonnais, « *le marché immobilier apparaît, d'après un notaire local, proche du marasme, commente Immonot. Les biens "au prix" se vendent, mais les prix auraient tendance à baisser...* »

Tendance du marché Immobilier : Un optimisme mesuré !

Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Au niveau de l'activité, les prévisions demeurent optimistes. Pour les prix, en dépit d'une augmentation prononcée dans les grandes métropoles, la tendance devrait légèrement fléchir.

LA TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER

by Immonot

« Un optimisme mesuré ! » Si le marché immobilier peut compter sur des ventes en progrès, il devrait éviter que les prix ne subissent une trop forte remontée, à l'exception des grandes agglomérations.

Le moral dans les études ? En hausse



88 %
des notaires
sont optimistes



12 %
des notaires
sont pessimistes

Sondage réalisé en mars 2017

LES POINTS CLÉS

La marge de négociation :



ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

L'offre des notaires :



LES PRÉVISIONS :

Activité

On observe un rebond de l'activité inattendu en fin d'année. À Laval, Limoges ou Bordeaux, nos correspondants signalent une certaine pénurie

Tendance du marché Immobilier : Un optimisme mesuré !, source : [Immonot](#)

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée en février 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour [Immonot.com](#).

L'activité : les prévisions restent bonnes dans un climat électoral incertain

À la fin de l'hiver, l'activité s'est légèrement réduite par rapport au rebond inattendu observé en fin d'année. C'est ainsi qu'un notaire de Bretagne note en s'interrogeant : « une fin d'année 2016 très bonne, en hausse, puis un petit ralentissement : à cause des remontées des taux d'intérêt ou des élections ? ». À Laval, Limoges

ou Bordeaux, nos correspondants signalent qu'une certaine pénurie de biens à la vente commence à se faire sentir. Toutefois, les prévisions d'activité demeurent bonnes, même si le climat électoral et ses incertitudes risquent de peser sur le volume des transactions.

Évolution des prix : en hausse dans les métropoles, tendance à la baisse en province

On observe une accélération sensible de la montée des prix dans la plupart des grandes villes. C'est particulièrement vrai sur l'arc atlantique où l'arrivée prochaine de la nouvelle ligne à grande vitesse (LGV) semble booster le marché. En revanche, les prix ne décollent pas dans de nombreuses cités provinciales. Souvent mal desservies par les transports publics, elles constituent pourtant une bonne partie du tissu urbain. Il en va ainsi dans la région des monts du Lyonnais, où le marché immobilier apparaît, d'après un notaire local, proche du marasme : « les biens "au prix" se vendent, mais les prix auraient tendance à baisser... ». Au final, 14 % de nos correspondants (contre 7 % en décembre 2016) prévoient une augmentation des prix des logements alors que parallèlement 23 % (contre 9 % en décembre 2016) misent sur une baisse. Les prix des terrains et des commerces sont touchés dans des proportions similaires.

Le conseil des notaires : la moitié recommande d'acheter avant de vendre

En dépit de ce léger repli sur l'évolution des prix à court terme, les notaires semblent assez confiants sur leur tendance future, c'est-à-dire au-delà des élections. En effet, 48 % d'entre eux (contre 29 % en décembre) privilégient l'achat d'un nouveau logement avant la revente d'un bien existant. Cette forte augmentation signifie qu'ils sont de plus en plus nombreux à croire que les hausses actuelles constatées dans les grandes villes peuvent se généraliser. La reprise économique qui se confirme jour après jour, en Europe comme en France, les incite à plus d'optimisme, une amélioration du climat des affaires profitant généralement au marché immobilier.

Visuel indisponible

FRANCE

IMMOBILIER: LES PRIX EXPLOSENT DANS LES METROPOLES

MATHIAS THEPOT



Les prix de l'immobilier sont en forte hausse dans les grandes villes françaises, malgré la conjoncture économique qui reste morose. Preuve de l'attachement des ménages français à l'achat immobilier dans les grandes villes.

Une nouvelle fois, l'attachement des ménages français à l'achat immobilier est démontré : malgré une activité économique qui reste morose (1,1% de croissance en 2016, un taux de chômage de 9,7% en métropole et une perspective d'inflation de 1% pour 2017), les prix de l'immobilier ancien sont en forte hausse dans les grandes villes françaises. « A force d'augmenter, les prix retrouvent leurs plus hauts historiques comme à Paris, voire les dépassent comme à Bordeaux ou Lyon ! », constate le dernier baromètre de Meilleursagents.com. Selon le réseau d'agents immobiliers Guy Hoquet, les prix de l'immobilier sont en hausse de 2,3% en province, mais comme l'indique le réseau, « si les prix augmentent au niveau national, la hausse en province revêt une réalité plus contrastée ».

DES RÉALITÉS LOCALES DIFFÉRENTES

Cette hausse des prix en régions cache en effet « des réalités locales différentes ». Ainsi, des villes très demandées comme Bordeaux, Nantes, La Rochelle, Montpellier, Toulouse, Lyon ou Reims sont marquées par des fortes hausses, tandis que d'autres comme Dijon, Orléans, Perpignan, Aubenas, Orange ou Tours voient leurs prix de l'immobilier stagner ou baisser légèrement.

Ce décalage découle bien souvent des « différences d'attractivité entre les agglomérations, certaines bénéficiant de nouvelles liaisons de transport, d'un dynamisme économique, d'une image positive, où à l'inverse moins positive en raison de la baisse de l'activité, de l'accessibilité, ou des services publics dans d'autres territoires », note Guy Hoquet.

Plus précisément, si l'on observe donc une accélération sensible de la montée des prix dans la plupart des grandes villes, « c'est particulièrement vrai sur l'arc Atlantique où l'arrivée prochaine de la nouvelle ligne à grande vitesse (LGV) semble booster le marché », indique les notaires sur leur site immobilier Immonot. « En revanche, les prix ne décollent pas dans de nombreuses cités provinciales. Souvent mal desservies par les transports publics, elles constituent pourtant une bonne partie du tissu urbain », ajoutent-ils.

UN PHÉNOMÈNE DE MÉTROPOLISATION FORT

Bref, le phénomène de métropolisation en France concentre désormais la demande de logements des ménages sur certaines grandes agglomérations, ce qui fait pression sur les prix. D'autant que les conditions financières sont aujourd'hui favorables, que ce soit par le biais du niveau des taux d'intérêt nominaux des crédits immobiliers très bas (1,32% en moyenne au dernier trimestre 2016), ou grâce aux aides de l'Etat comme le prêt à taux zéro élargi. Clairement la tension sur ces marchés urbains s'accroît.

Comme le constate le réseau Guy Hoquet, « si les acquéreurs sont plus nombreux de 20% au premier trimestre 2017, les biens à vendre sont moins nombreux de 15%. Ainsi, le rapport de force en faveur de l'offre crée, logiquement, une pression sur l'activité et donc sur les prix. » Et d'ajouter qu'« alors que 2016 était déjà une année record avec 850 000 transactions (dans l'ancien ndlr), on peut s'attendre, dans ce contexte, à un pic d'activité en 2017 ».

Il est donc loin le temps où après la forte hausse des prix en 2010, un rattrapage à la baisse avait été engagé sur tout le territoire lors des années 2012, 2013 et 2014. Désormais, la demande très concentrée dans les zones urbaines, et les conditions financières favorables font contrepoids à la stagnation des niveaux de vie des ménages. Preuve, aussi, qu'il en faut peu pour stimuler l'achat immobilier en France, où la propriété immobilière est ancrée dans les esprits.

RISQUES DE DÉSÉQUILIBRES

Evidemment, comme toujours, l'exemple le plus criant en matière de tension sur les prix est celui de Paris *intra muros* : c'est la grande ville occidentale la plus dense au monde, l'offre de logements y est limitée, et la demande quasi infinie... Ainsi, à Paris, « *c'est du jamais vu, les prix immobiliers parisiens viennent d'établir un record absolu : 8 743 euros le m² !* » s'extasie Laurent Vimont le président de Century 21 France. « *En douze mois, le prix moyen au m² dans la capitale a progressé de 5,1 % pour atteindre un nouveau sommet, près de 700 euros plus élevé qu'en 2015* », ajoute le réseau. La barre des 9.000 euros du mètre carré pourrait être franchie dans les prochains mois...

A Paris, on est très loin de la réalité des marchés immobiliers des villes moyennes de province. Mais aussi de la réalité du budget de la très grande majorité des ménages français. Clairement, les risques que les déséquilibres économiques, sociaux et territoriaux s'accroissent est fort en cette période de reprise de l'activité immobilière.

AVRIL

Revue de presse





Acheter avant de vendre ?

Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
01/04/17	L'UNION	Papier	Presse régionale	Acheter avant de vendre ?	/
03/04/17	INTERETS PRIVES	Online	Presse économique	Prix en hausse mais la tendance devrait s'infléchir lors des élections	/
05/04/17	IMMO HEBDO	Papier	Cœur de cible	L'activité immobilière des notaires	/
30/04/17	QUESTIONS DE FEMMES	Papier	Presse féminine	Immobilier – Qui est le chef ?	Marie Simonnetti

La hausse des prix devrait se poursuivre et même s'amplifier, estime le dernier baromètre national Immonot des chambres notariales. « Les notaires sont de plus en plus nombreux à croire que les hausses actuelles constatées dans les grandes villes peuvent se généraliser », indique la note. Le marché connaît une tension croissante, car la demande s'accélère tandis que l'offre se réduit. La perspective d'une hausse des taux presse les acheteurs tandis que les biens se raréfient : 48 % des propriétaires privilégieraient l'achat d'un nouveau logement avant la revente d'un bien existant », observe Immonot. Des candidats bien lotis Le logement est peut-être le parent pauvre de la campagne présidentielle, mais il n'est pas oublié par les candidats dans leur patrimoine personnel. Selon l'Insee, les Français détenaient en 2015 un patrimoine brut (hors dettes) de 269.100 euros composés à 61% d'immobilier, soit 164.151 euros. Les onze candidats à la présidentielle peuvent quant à eux compter sur 754.631 euros en moyenne. Soit 4,6 fois plus. L'anciens, oublié de la reprise du BTP L'augmentation des transactions sur les logements anciens entraîne normalement, quelques mois plus tard, un accroissement des travaux de rénovation, « mais depuis 2015, cela n'a pas été le cas », observe la Fédération française du bâtiment, pour qui « le segment de l'amélioration-entretien reste à la peine et la rénovation énergétique ne progresse que faiblement ». Pire, la fédération professionnelle note un « effondrement des travaux avant relocation pour le segment du locatif privé ». La part de relocations précédées de travaux a atteint au début de 2017 « son plus bas historique depuis la fin des années 1990 au moins », note la FFB.

0NK19Y4631RFMB7pEO-o-aQ5qZyI6ITTESy6E01L_dfeAvzr6SOnAzcSz0mLuGu4VgYJk



Prix en hausse mais la tendance devrait s'infléchir lors des élections

Selon le site immobilier des notaires, [Immonot.com](#), les prévisions demeurent optimistes quant à l'activité des ventes de logements - avec même, par endroit, une certaine pénurie de biens à la vente (notamment dans l'ouest : Laval, Limoges, Bordeaux sont citées). Mais, certains notaires redoutent à court terme un infléchissement : le climat électoral et ses incertitudes risquant de peser sur le volume des transactions. Concernant les prix, ils augmentent sensiblement encore dans la plupart des grandes villes. Notamment sur l'arc atlantique boosté par l'arrivée prochaine des nouvelles liaisons TGV (Bordeaux, Rennes, Saint-Malo, etc). En revanche, dans le reste de la province, les prix ne décollent pas et 23% des notaires correspondants du site [Immonot.com](#) s'attendent à une baisse de prix (contre 9% l'hiver dernier). Au-delà des élections, les notaires ont confiance dans la tendance future. 48% d'entre eux préconisent l'achat d'un nouveau logement avant la revente d'un bien existant. Ce qui témoigne qu'ils pensent que la hausse des prix dans les grandes villes peut se généraliser au reste du territoire sur fond de reprise économique.

[Immonot.com](#) 27 mars 2017

L'activité immobilière des notaires s'est légèrement réduite à la fin de l'hiver après le rebond inattendu observé fin 2016, note [Immonot.com](#), mais les prévisions de la profession demeurent bonnes et son moral est en hausse, « même si, constate le portail du groupe **Notariat Services**, le climat électoral et ses incertitudes risquent de peser sur le volume des transactions ». 14% de ses correspondants (contre 7% en décembre dernier) prévoient une augmentation des prix des logements, tandis que 23% (contre 9% fin 2016) misent plutôt sur une baisse.



le tour de la question

Immobilier

Qui est le chef ?

Par Marie Simonnetti

Que ce soit pour acheter ou pour louer, un projet immobilier se réalise souvent à deux. Mais en termes de répartition des tâches au sein du couple, qui épluche les annonces immobilières ? Qui visite ? Qui s'occupe des formalités administratives ? Qui paie le remboursement de l'emprunt ? Et, surtout, l'investissement dans la pierre participe-t-elle à la paix des ménages ?*

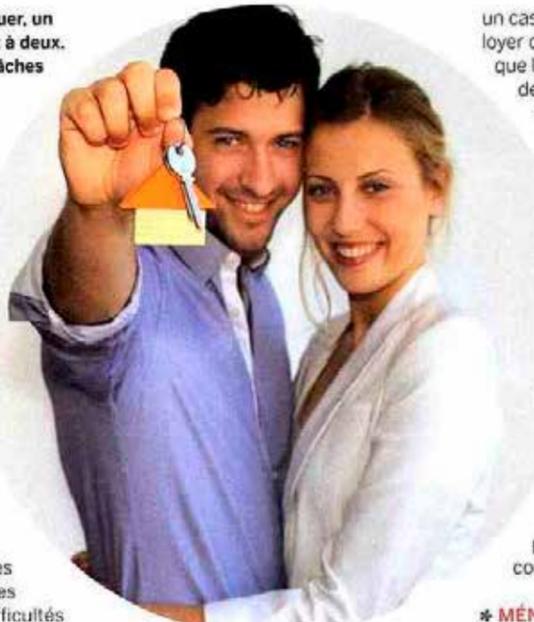
Parmi les motivations de passer à l'achat, le quart de tête est toujours occupé par la perspective de ne plus avoir de loyer à payer (48%), le sentiment d'être libre de faire ce l'on veut chez soi (46%), l'idée d'avoir un bien à transmettre à ses enfants (34%), le désir de préparer sa retraite (28%). Symétriquement, les freins à l'achat restent également les mêmes : prix trop élevés (54%), difficultés à trouver un financement auprès d'une banque (40%), frais liés à l'acquisition (notaire, garanties, frais de dossier, 35%) et crainte de l'avenir (34%).

* RECHERCHE IMMOBILIÈRE : UN TRAVAIL D'ÉQUIPE !

Concernant la sélection de l'emplacement du bien, 7% des couples déclarent que le choix du quartier ou de la ville, achat et location confondus, se fait conjointement. Une fois cette première étape franchie, le travail de recherche (sélection des annonces, appels téléphoniques...) est réalisé de façon collaborative pour 44% des couples. Toutefois, ce sont les femmes qui s'en chargent seules une fois sur trois (33%). Dans 77% des cas, les visites se font également à deux. Mais les femmes restent là aussi très impliquées, puisque 15% d'entre elles s'occupent d'effectuer les visites seules contre 8% des hommes.

* DÉCISION D'ACHAT ET FORMALITÉS : ÇA DÉPEND...

Le choix final est une décision importante que la majorité des couples (73%)



un cas sur deux (50%). La répartition du loyer dans le foyer est ainsi plus faible que lorsqu'il s'agit du remboursement de l'emprunt. En effet, la femme se charge du loyer seule dans 27% des ménages, contre 24% pour les hommes.

* DÉCO, LES FEMMES ONT LE DERNIER MOT

Lorsqu'il s'agit d'aménager le domicile, ce sont les femmes qui mènent les opérations. 48% d'entre elles prennent en effet le leadership dans ce domaine, quand seulement 5% des hommes choisissent seuls la décoration intérieure. Cependant, contrairement aux idées reçues, en termes de décoration l'égalité des sexes est presque atteinte puisque 47% des couples décident ensemble.

* MÉNAGE ET ENTRETIEN : CHACUN SON DOMAINE

Contrairement aux a priori, les tâches ménagères ne sont pas forcément attribuées aux femmes. Bien qu'elle soient 45% à s'en charger seules, les statistiques montrent que la majorité des foyers (49%) se répartissent l'entretien du bien. Un chiffre vient néanmoins nuancer ce propos : à peine 6% des hommes se chargent du ménage à plein temps ! Ces messieurs se rattrapent au rayon jardinage. En effet, si le logement dispose d'un espace vert, les hommes s'occupent de son entretien dans 47% des cas. La tâche revient soit à l'un soit à l'autre pour 36%, et les femmes gèrent seules leur espace vert dans 17% des foyers. Contrairement aux idées reçues laissant penser que la femme a toujours le dernier mot en matière d'immobilier, les mœurs semblent évoluer en faveur d'une certaine parité. Même si les clichés ont la vie dure, les principales tâches liées au logement se font en général à deux !

* Enquête réalisée par immo not.com auprès de 1.380 internautes en janvier 2017.

MAI

Revue de presse



notariat services

groupe

AGENCE DE COMMUNICATION NOTARIALE

immo not

l'immobilier des notaires

Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
15/05/17	A NOUS PARIS	Papier	Presse régionale	Immobilier - Acquéreur / acquéreuse : mode d'emploi	/
17/05/17	LA SEMAINE DU ROUSSILLON	Papier	Presse régionale	Ce qui devrait changer dans l'immobilier avec le président Macron	/
18/05/17	REFERENCE HABITAT	Online	Cœur de cible	Enquête Fête des voisins : 1 Français sur 3 se dispute avec son voisin	/
18/05/17	NIOOZ	Online	Presse généraliste	Enquête Fête des voisins : 1 Français sur 3 se dispute avec son voisin !	/
18/05/17	MON IMMEUBLE	Online	Cœur de cible	Les relations de voisinage : peut mieux faire !	Isabelle Dahan
18/05/17	LE PARTICULIER	Online	Cœur de cible	Le 19 mai, c'est la fête des voisins	/
18/05/17	EDU BOURSE	Online	Presse économique	Les relations de voisinage : peut mieux faire !	/
18/05/17	AU CŒUR DE L'IMMO	Online	Cœur de cible	Les relations de voisinage : peut mieux faire !	Emilie Franconi

Sommaire

18/05/17	INFOS IMMO	Online	Cœur de cible	Enquête Fête des voisins : 1 Français sur 3 se dispute avec son voisin !	/
19/05/17	LA VIE IMMO	Online	Cœur de cible	Ferez-vous la fête avec vos voisins ce soir ?	/
19/05/17	CONSTRUCOM	Online	Presse spécialisée/ verticale	Le bruit des travaux, nuisance la plus gênantes pour le voisinage en 2017	/
19/05/17	AGENCES IMMO	Online	Cœur de cible	Ferez-vous la fête avec vos voisins ce soir ?	/
31/05/17	TOUT SUR MES FINANCES	Online	Presse économique	Comment trouver une maison ou un appartement à vendre ?	/



immobilier

connexions

Acquéreur / acquéreuse : mode d'emploi

Acheter un logement est souvent une étape importante dans la vie d'un couple. Pour autant, hommes et femmes vivent-ils leur acquisition immobilière de la même façon ? Décryptage.

Lorsque Anne et Christophe décident de vendre leur premier appartement pour acheter un pavillon de 100 m² en proche banlieue parisienne c'est Christophe qui se charge du repérage, réalise les pré-visites avec les agences et/ou les propriétaires, reçoit les entrepreneurs pour chiffrer d'éventuels travaux, etc., et son épouse Anne qui, au final, donne le go et assure les formalités

bancaires et administratives. Pour Anne comme pour 38% des femmes (enquête Logic-immo.com 7 idées reçues sur la psychologie de l'achat immobilier) acheter un logement sert avant tout à dénicher un cocon. « Plus pragmatiques les futurs acquéreurs de sexe masculin parlent d'investissement (29%) alors que le cocon n'arrive qu'en deuxième place à 21% », soulignent les

auteurs de l'étude. Deux hommes candidats à l'acquisition immobilière sur trois affirment d'ailleurs que la recherche immobilière est une étape plaisante et ne ressentent pas d'appréhension particulière à se lancer. Chez les femmes, le sujet est tout de suite plus touché car davantage emprunt d'émotion. En effet, 9 femmes sur 10 n'envisagent pas d'investir dans un logement sans avoir eu le coup de cœur pour ce bien. Les hommes ne seraient que 78% à avoir cet état d'esprit. L'achat de la résidence principale est une décision importante que la majorité des couples (73%) prononcent à deux. Dans les autres cas, c'est madame comme Anne qui a le dernier mot révèle une étude menée par le site Immonot.com en mars dernier. L'enquête Logic-immo.com indique pour sa part que les femmes sont moins souples que les hommes et moins enclines à faire des concessions lors de leur recherche immobilière. Pour elles, on ne badine pas avec la localisation géographique du bien, sa surface et encore moins son prix. Les hommes accepteraient davantage de revoir l'emplacement et le prix du bien. Côté budget, pas de jaloux, tout le monde met la main au portefeuille. La solidarité dans le couple joue à plein : 71% des sondés par Immonot.com remboursent leur prêt immobilier conjointement. Dans le gros tiers restant, c'est Monsieur qui règle la note (18% contre 12% des femmes). Les démarches administratives (notaire, relations avec la banque, avec un courtier, etc.) restent l'apanage des hommes. Mais les mentalités évoluent sur le sujet. Dans le couple d'Anne, c'est elle qui a fièrement fait aboutir leur projet. Pour le plus grand plaisir de son mari qui a pu se concentrer sur la sélection des artisans chargés de rafraîchir leur nouveau logement.

122 000 euros

C'est la somme que les femmes seules arrivent à emprunter sur 20 ans pour acquérir un logement. Ce montant moyen, légèrement inférieur à celui que peuvent obtenir les hommes célibataires et les couples en général (respectivement 125 862 euros et 188 000 euros), s'explique par les revenus plus modestes des femmes.



Ce qui devrait changer dans l'immobilier avec le président Macron

La France a élu dimanche 7 mai un nouveau président, Emmanuel Macron. Celui-ci a indiqué dans son programme des mesures concernant l'immobilier. Voici ce qui devrait changer selon l'immobilier des notaires, [Immonot](http://Immonot.com).

- Rénovation énergétique :** Aide aux propriétaires les plus précaires. Emmanuel Macron souhaite booster la rénovation thermique des bâtiments et supprimer les « passoires énergétiques ». Un audit sera proposé gratuitement aux propriétaires occupant en situation de précarité énergétique : maisons en zones rurales, copropriétés dégradées, vieux pavillons... Un Fonds public prendra en charge intégralement les travaux des propriétaires les plus démunis avec remboursement au moment de la vente du bien. Le Crédit d'impôt transition énergétique (CITE) va devenir une prime immédiatement perceptible au moment des travaux (et pas l'année suivante). Les travaux conciliant rénovation énergétique et maintien des habitants à domicile vont être encouragés.
 - généralisée en 2020. Ce sont les classes moyennes et populaires qui devraient bénéficier de cette exonération de taxe d'habitation. Pour Emmanuel Macron, il s'agit d'une « vraie mesure sociale ». Pour bénéficier de cette mesure, il faudra gagner moins de 1 600 euros par mois pour une personne seule sans enfant ou moins de 5 000 euros par mois pour un couple avec deux enfants.
- Locatif :** Dispositif Pinel reconduit. Au niveau de l'investissement locatif, le dispositif Pinel (qui s'achève au 31 décembre 2017) devrait être reconduit.
 - Dispositif Pinel reconduit.
- Construction :** Création de zones de construction prioritaires. Emmanuel Macron souhaite favoriser l'accès pour tous à un « logement adapté, à prix adapté et dans un environnement de qualité ». Des zones de constructions prioritaires vont être définies sur les secteurs très tendus : Île-de-France, métropole d'Aix-Marseille, agglomération toulousaine.
 - 100 000 nouveaux logements pourraient sortir du sol. Ils seront destinés aux jeunes actifs (20 000 logements) et aux étudiants. Dans les zones moins tendues, l'accent sera mis sur la « revitalisation » des centres-villes et la « rénovation urbaine ». Les bailleurs sociaux seront mobilisés.
- Accès à la propriété :** Maintien du PTZ. En 2016, 116 745 ménages ont bénéficié du PTZ. Réservé aux primo-accédants, ce dispositif, qui doit s'arrêter à la fin de l'année, sera très vraisemblablement reconduit.
 - Maintien du PTZ.
- Taxe d'habitation :** Exonération pour 80 % des Français. Cette mesure pourrait entrer en vigueur dès 2018 et être
 - Exonération pour 80 % des Français.

Certains des dispositifs encadrant l'immobilier ont été transformés ou créés en début d'année

Parmi les mesures spécifiques à l'immobilier, le projet de loi de finances annonce pour 2017 la suppression du crédit d'impôt pour les primes d'assurance contre les loyers impayés.

Ces primes sont déjà déductibles du revenu global des bailleurs et des dispositifs plus puissants poursuivent la même logique : la réduction du revenu global, des travaux de grosses réparations supportés par les nus-propriétaires, disposition conduisant à une inégalité avec les propriétaires ; la réduction des droits de succession ou de donation en raison du nombre d'enfants du donataire ou de l'héritier,

qui n'est justifiée par aucun objectif de politique publique. La réduction d'impôt pour investissement locatif dans le secteur intermédiaire dans les zones du territoire où il existe un besoin d'offre locative, dit « Dispositif Pinel ». La réduction d'impôt pour acquisition d'un logement situé dans les résidences pour étudiants, pour personnes âgées ou handicapées ou encore les résidences de tourisme, dit dispositif « Censi Bouvard ». Ces deux dispositifs sont prorogés pour un an, à paramètres inchangés. S'agissant des résidences de tourisme, il est créé une réduction d'impôt sur les travaux de rénovation énergétique, de

ravalement ou d'adaptation aux personnes handicapées votés en assemblée générale. La réduction d'impôt serait égale à 20 % des travaux retenus dans la limite de 22 000 €. Depuis le 1^{er} septembre 2014, le crédit d'impôt pour la transition énergétique (CITE) a été significativement renforcé afin d'inciter les ménages à s'engager dans une démarche d'amélioration de la performance énergétique des logements.

Compte tenu des enjeux de la transition énergétique engagée par la France, le Gouvernement a décidé de proroger d'une année la période d'application du CITE, jusqu'au 31 décembre 2017.

RÉFÉRENCE HABITAT

Parution : 18.05.2017
Support : Référence Habitat

<https://referencehabitat.com/enquete-fete-des-voisins-1-francais-sur-3-se-dispute-avec-son-voisin/>

Enquête Fête des voisins : 1 Français sur 3 se dispute avec son voisin

Publié le 18 mai 2017



By Immonot

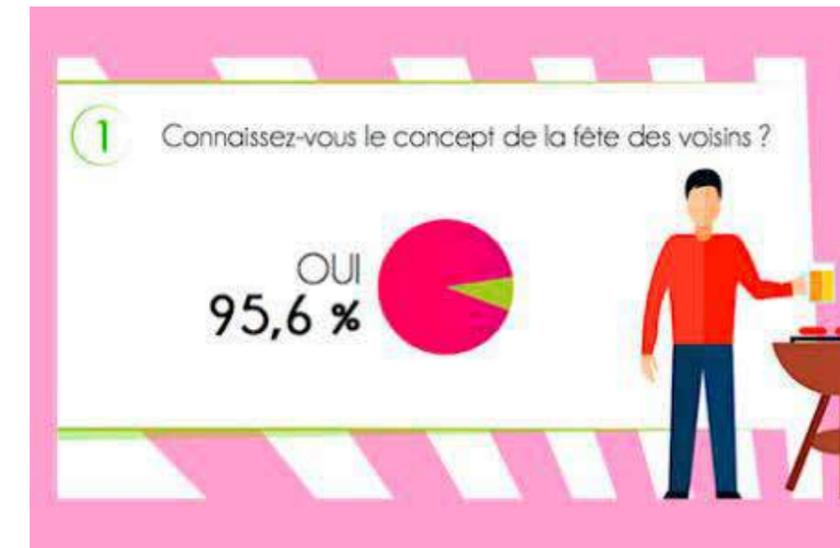
Enquête Immonot : l'édition 2017 de la traditionnelle Fête des Voisins aura lieu le vendredi 19 mai. L'occasion de rencontrer ou de mieux connaître les habitants du même quartier, en partageant un moment convivial. A l'approche de cette manifestation nationale et afin de mieux cerner les relations de voisinage, Immonot.com a mené l'enquête. Voici les enseignements de cette étude, réalisée dans le courant du mois d'avril et à laquelle ont répondu 1 370 personnes. Résultats en bref : 61,1% des sondés (...)

[Suite de l'article sur..]

<https://www.mon-immeuble.com/actualite/les-relations-de-voisinage-peut-mieux-faire>

Les relations de voisinage : peut mieux faire !

Publié le 18 mai 2017



La Fête des Voisins aura lieu le vendredi 19 mai. A l'approche de cette manifestation nationale et afin de mieux cerner les relations de voisinage, Immonot.com a mené l'enquête. Si 65,7% des sondés entretiennent des relations assez bonnes ou cordiales avec leurs voisins, 61% n'ont pas de Fête de Voisins !

Une bonne initiative mais un succès mitigé

L'initiative a été lancée en 1999 par l'association Immeubles en Fête et est largement connue du grand public. Cependant, pour la majorité des sondés (61,1%), aucune fête n'est organisée dans leur quartier... Pour les autres, l'engouement pour la Fête des Voisins semble mitigé puisque 17,6% d'entre eux s'y rendent seulement s'ils n'ont rien d'autre de programmé, 12,6% refusent d'y mettre les pieds, et à peine 9% y participent chaque année !

Alors quoi faire pour donner envie aux voisins de venir ? Dans l'idéal, il faudrait inviter un représentant politique. La présence du Maire de la Commune est largement plébiscitée ! Que ce soit le premier adjoint ou un élu local, un représentant de la municipalité serait appréciée par 27% des sondés. Par ailleurs, la bonne humeur et une ambiance festive sont primordiales pour 7% de ce même panel : plusieurs répondants souhaiteraient en effet inviter un groupe de musiciens, un conteur d'histoires locales, un humoriste ou même un artiste de cirque, pour animer ce moment de partage.

<http://immobilier.niooz.fr/enquete-fete-des-voisins-1-francais-sur-3-se-dispute-avec-son-voisin-18536171.shtml>

Enquête Fête des voisins : 1 Français sur 3 se dispute avec son voisin !

Publié le 18 mai 2017

Enquête Immonot : l'édition 2017 de la traditionnelle Fête des Voisins aura lieu le vendredi 19 mai. L'occasion de rencontrer ou de mieux connaître les habitants du même quartier, en partageant un moment convivial. A l'approche de cette manifestation nationale et afin de mieux cerner les relations de voisinage, Immonot.com a mené l'enquête. Voici les enseignements de cette étude, réalisée dans...

[\[Suite de l'article sur..\]](#)

Des voisins qui se connaissent assez mal

Si 55,6% des sondés souhaiteraient mieux connaître leurs voisins, les 44,4% restants n'envisagent pas de resserrer les liens... D'ailleurs, 22% des personnes interrogées ignorent le prénom de leurs voisins ! Pour autant, 36,4% d'entre eux connaissent le prénom de tous leurs voisins et cela dépend.

De façon générale, un certain désintérêt envers les habitants du même quartier semble être de mise pour une bonne partie des personnes interrogées. En effet, les deux tiers du panel (64,3%) reconnaissent échanger de simples banalités avec leurs voisins. Viennent ensuite à égalité (13,2%), les demandes de services et les invitations entre voisins.

Quant à l'ambiance qui règne dans le quartier, les réponses sont encore une fois clairement tranchées : deux tiers du panel (64,8%) affirment que le calme représente le climat majoritairement présent, et 27,8% ressentent une atmosphère d'indifférence... Le reste des réponses se partagent de façon équivalente entre « la joie » et « la discorde ».

Les relations de voisinage semblent plutôt au beau fixe

Les deux tiers du panel (65,7%) déclarent entretenir des relations cordiales. Les qualificatifs « moyennes » (18,8%) et « très bonnes » (11,6%) arrivent respectivement en seconde et troisième position. Les mauvaises relations de voisinage ne représentent qu'à peine 4% des réponses : un constat rassurant... Un résultat à nuancer, puisque 33% des répondants indiquent avoir déjà eu une dispute avec un voisin !

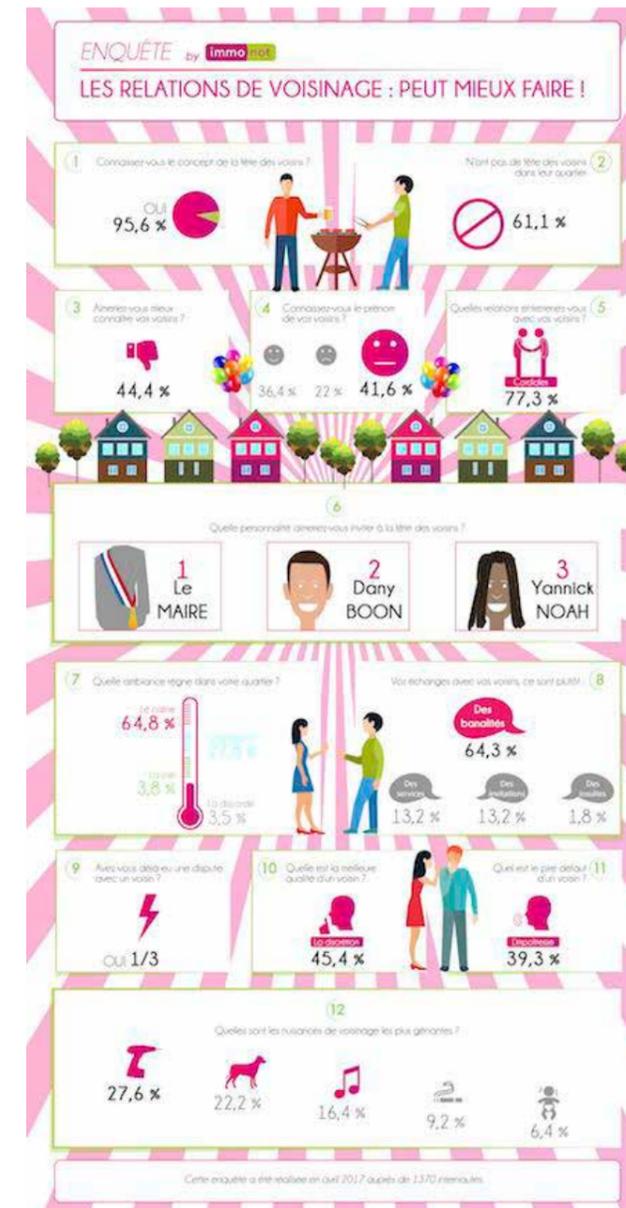
Le trio des tensions cités est, en tête, les bruits de travaux qui sont largement décriés par 27,6% des sondés. Le son assourdissant d'une perceuse dès 8h du matin a en effet de quoi en énerver plus d'un ! En seconde position, ce sont les animaux (22,2%) qui constituent les nuisances les plus désagréables. Quand on sait que près d'un foyer sur deux possède au moins un animal de compagnie en France, on peut aisément comprendre que les odeurs, aboiements et autres désagréments sont susceptibles de déranger certains habitants. Ensuite viennent les nuisances causées par les fêtes.

À la recherche du voisin idéal

Les 3 qualités les plus appréciées chez son voisin sont la discrétion (45,4%), la courtoisie (31,1%) et la serviabilité (17%). A l'inverse, le voisin que tout le monde redoute est mal élevé (39,3%), indiscret (25,9%) et collant (14,4%). « Chacun chez soi », telle semble être la devise adoptée par une grande majorité du panel, qui n'aspire pas spécialement à nouer de vraies relations avec ses voisins.

quelques mots le long de la clôture de jardin 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...

**Etude, réalisée dans le courant du mois d'avril et à laquelle ont répondu 1370 personnes.*



Se croiser dans le hall de l'immeuble, prendre l'ascenseur ou même échanger

http://www.leparticulier.fr/jcms/p1_1655690/le-19-mai-c-est-la-fete-des-voisins

Le 19 mai, c'est la fête des voisins

Publié le 18 mai 2017

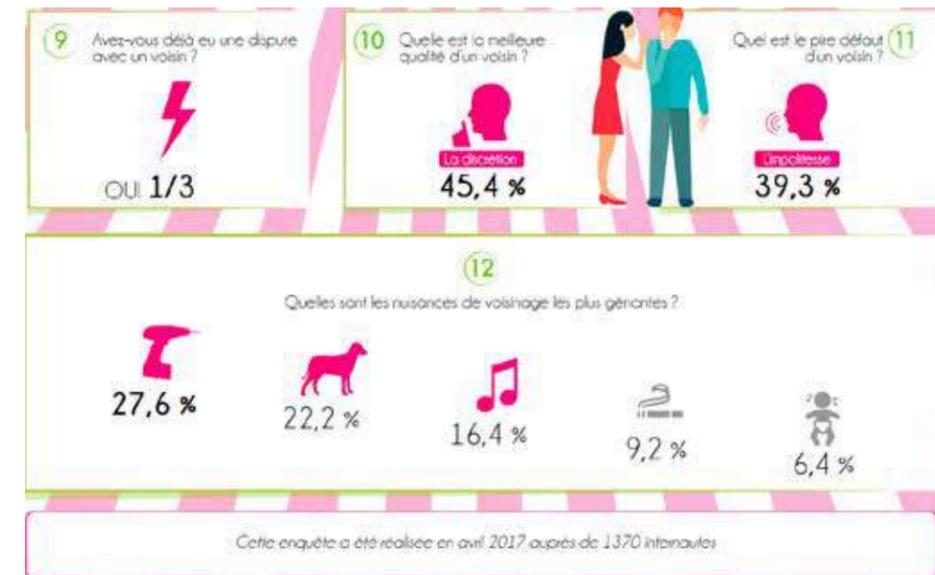


L'édition 2017 de la fête des voisins aura lieu le 19 mai. C'est l'occasion d'approfondir les relations avec ses voisins et de dénouer les conflits.

Qu'elle ait lieu dans la cour de l'immeuble, dans un appartement, dans un jardin ou même dans la rue, la **fête des voisins** se déroulera, cette année, le vendredi 19 mai 2017. Lancée il y a 17 ans, cette fête a conquis 36 pays dans le monde. En 2016, elle a été célébrée par 30 millions d'Européens. Le principe veut que chaque participant apporte de quoi boire et manger, pour partager un moment de convivialité et bien se connaître.

Selon un sondage réalisé par Immonot, si 55,6 % des sondés souhaiteraient mieux connaître leurs voisins, les 44,4 % restants n'envisagent pas de resserrer les liens". D'autant que 33 % des répondants indiquent avoir déjà eu une dispute avec un voisin ! Parmi leurs sources de conflits, les nuisances sonores ressortent largement en tête. Le son assourdissant d'une perceuse dès 8h du matin a en effet de quoi en énerver plus d'un ! En seconde position, ce sont les animaux qui constituent les nuisances les plus désagréables. "Quand on sait que près d'un foyer sur deux possède au moins un animal de compagnie en France, on peut aisément comprendre que les odeurs, aboiements et autres désagréments sont susceptibles de déranger certains habitants" souligne Immonot (voir : Les troubles anormaux de voisinage bientôt sanctionnés par le code civil).

Pour mémoire : le tapage diurne comme nocturne est puni de 68 € d'amende (voir 180 € dans certains cas) par la loi. Et ce, même le jour de fête des voisins ! (c.proc.pén. articles R48-1 et R49-7).



<http://www.edubourse.com/finance/actualites.php?actu=98458>

Les relations de voisinage : peut mieux faire !

Publié le 18 Mai 2017

Communiqué de presse

L'édition 2017 de la traditionnelle Fête des Voisins aura lieu le vendredi 19 mai. L'occasion de rencontrer ou de mieux connaître les habitants du même quartier, en partageant un moment convivial. A l'approche de cette manifestation nationale et afin de mieux cerner les relations de voisinage, Immonot.com a mené l'enquête.

Les résultats en bref :

61,1% des sondés n'ont pas de Fête de Voisins organisées dans leur quartier

65,7% d'entre eux entretiennent des relations assez bonnes ou cordiales avec leurs voisins

Une ambiance calme règne dans le quartier pour la majorité des personnes interrogées (64,8%)

33% des sondés ont déjà eu une dispute avec un voisin

Les bruits causés par des travaux arrivent en tête des nuisances de voisinage les plus gênantes à 27,6%

Pour 45,4% du panel, la meilleure qualité d'un voisin est la discrétion

La Fête des Voisins : un succès mitigé

Certes l'initiative est bonne. Elle a été lancée en 1999 par l'association Immeubles en Fête et est largement connue du grand public : 95,6% du panel interrogé par Immonot.com affirme connaître le concept de la manifestation. Cependant, pour la majorité des sondés (61,1%), aucune fête n'est organisée dans leur quartier... Pour les autres, l'engouement pour la Fête des Voisins semble mitigé puisque 17,6% d'entre eux s'y rendent seulement s'ils n'ont rien d'autre de programmé, 12,6% refusent d'y mettre les pieds, et à peine 9% y participent chaque année !

Néanmoins, la question « Quelle personnalité aimeriez-vous inviter à la fête des voisins si vous le pouviez ? » révèle un fait intéressant : la présence du Maire de la Commune est largement plébiscitée ! Que ce soit le premier adjoint ou un élu local, un représentant de la municipalité serait appréciée par 27% des sondés ayant répondu à la question. Par ailleurs, la bonne humeur et une ambiance festive sont primordiales pour 7% de ce même panel : plusieurs répondants souhaiteraient en effet inviter un groupe de musiciens, un conteur d'histoires locales, un humoriste ou même un artiste de cirque, pour animer ce moment de partage.

Des voisins qui se connaissent assez mal

Si 55,6% des sondés souhaiteraient mieux connaître leurs voisins, les 44,4% restants n'envisagent pas de resserrer les liens... D'ailleurs, 22% des personnes interrogées ignorent le prénom de leurs voisins ! Pour autant, 36,4% d'entre eux connaissent le prénom de tous leurs voisins et cela dépend (certains oui, certains non) pour 41,6%.

De façon générale, un certain désintérêt envers les habitants du même quartier semble être de mise pour une bonne partie des personnes interrogées. En effet, les deux tiers du panel (64,3%) reconnaissent échanger de simples banalités avec leurs voisins. Viennent ensuite à égalité (13,2%), les demandes de services et les invitations entre voisins.

Quant à l'ambiance qui règne dans le quartier, les réponses sont encore une fois clairement tranchées : deux tiers du panel (64,8%) affirment que le calme représente le climat majoritairement présent, et 27,8% ressentent une atmosphère d'indifférence... Le reste des réponses se partagent de façon équivalente entre « la joie » et « la discorde ».

Une entente cordiale

Les relations de voisinage semblent plutôt au beau fixe, puisque les deux tiers du panel (65,7%) déclarent entretenir des relations cordiales. Les qualificatifs « moyennes » (18,8%) et « très bonnes » (11,6%) arrivent respectivement en seconde et troisième position. Les mauvaises relations de voisinage ne représentent qu'à peine 4% des réponses : un constat rassurant... Un résultat à nuancer, puisque 33% des répondants indiquent avoir déjà eu une dispute avec un voisin !

Le trio des tensions citées est, en tête, les bruits de travaux qui sont largement décriés par 27,6% des sondés. Le son assourdissant d'une perceuse dès 8h du matin a en effet de quoi énerver plus d'un ! En seconde position, ce sont les animaux (22,2%) qui constituent les nuisances les plus désagréables. Quand on sait que près d'un foyer sur deux possède au moins un animal de compagnie en France, on peut aisément comprendre que les odeurs, aboiements et autres désagréments sont susceptibles de déranger certains habitants. Ensuite viennent les nuisances causées par les fêtes.

À la recherche du voisin idéal

Les 3 qualités les plus appréciées chez son voisin sont la discrétion (45,4%), la courtoisie (31,1%) et la serviabilité (17%). A l'inverse, le voisin que tout le monde redoute est mal élevé (39,3%), indiscret (25,9%) et collant (14,4%). « Chacun chez soi », telle semble être la devise adoptée par une grande majorité du panel, qui n'aspire pas spécialement à nouer de vraies relations avec ses voisins.

Se croiser dans le hall de l'immeuble, prendre l'ascenseur ou même échanger quelques mots le long de la clôture de jardin 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...



Parution : 18.05.2017
Support : Au cœur de l'Immo
Journaliste : Emilie Franconi

https://www.aucoeurdelimmo.com/actualites/les-relations-de-voisinage-peut-mieux-faire_5194.html

Les relations de voisinage : peut mieux faire !

Par Emilie Franconi - Publié le 18/05/2017

L'édition 2017 de la traditionnelle Fête des Voisins aura lieu le vendredi 19 mai. L'occasion de rencontrer ou de mieux connaître les habitants du même quartier, en partageant un moment convivial. A l'approche de cette manifestation nationale et afin de mieux cerner les relations de voisinage, Immonot.com a mené l'enquête. Voici les enseignements de cette étude, réalisée dans le courant du mois d'avril et à laquelle ont répondu 1 370 personnes.



La Fête des Voisins : un succès mitigé

Certes l'initiative est bonne. Elle a été lancée en 1999 par l'association Immeubles en Fête et est largement connue de grand public : **95,6% du panel interrogé par Immonot.com affirme connaître le concept de la manifestation.** Cependant, pour la majorité des sondés (61,1%), aucune fête n'est organisée dans leur quartier... Pour les autres, l'engouement pour la Fête des Voisins semble mitigé puisque **17,6% d'entre eux s'y rendent seulement s'ils n'ont rien d'autre de programmé, 12,6% refusent d'y mettre les pieds, et à peine 9% y participent chaque année !**

Néanmoins, la question « Quelle personnalité aimeriez-vous inviter à la fête des voisins si vous le pouviez ? » révèle un fait intéressant : **la présence du Maire de la Commune est largement plébiscitée ! Que ce soit le premier adjoint ou un élu local, un représentant de la municipalité serait appréciée par 27% des sondés ayant répondu à la question.** Par ailleurs, la bonne humeur et une ambiance festive sont primordiales pour 7% de ce même panel : plusieurs répondants souhaiteraient en effet inviter un groupe de musiciens, un conteur d'histoires locales, un humoriste ou même un artiste de cirque, pour animer ce moment de partage.

Des voisins qui se connaissent assez mal

Si **55,6% des sondés souhaiteraient mieux connaître leurs voisins**, les 44,4% restants n'envisagent pas de resserrer les liens... D'ailleurs, **22% des personnes interrogées ignorent le prénom de leurs voisins !** Pour autant, 36,4% d'entre eux connaissent le prénom de tous leurs voisins et cela dépend (certains oui, certains non) pour 41,6%.

De façon générale, un certain désintérêt envers les habitants du même quartier semble être de mise pour une bonne partie des personnes interrogées. En effet, **les deux tiers du panel (64,3%) reconnaissent échanger de simples banalités avec leurs voisins.** Viennent ensuite à égalité (13,2%), les demandes de services et les invitations entre voisins.

Quant à l'ambiance qui règne dans le quartier, les réponses sont encore une fois clairement tranchées : **deux tiers du panel (64,8%) affirment que le calme représente le climat majoritairement présent, et 27,8% ressentent une atmosphère d'indifférence...** Le reste des réponses se partagent de façon équivalente entre « la joie » et « la discorde ».

Une entente cordiale

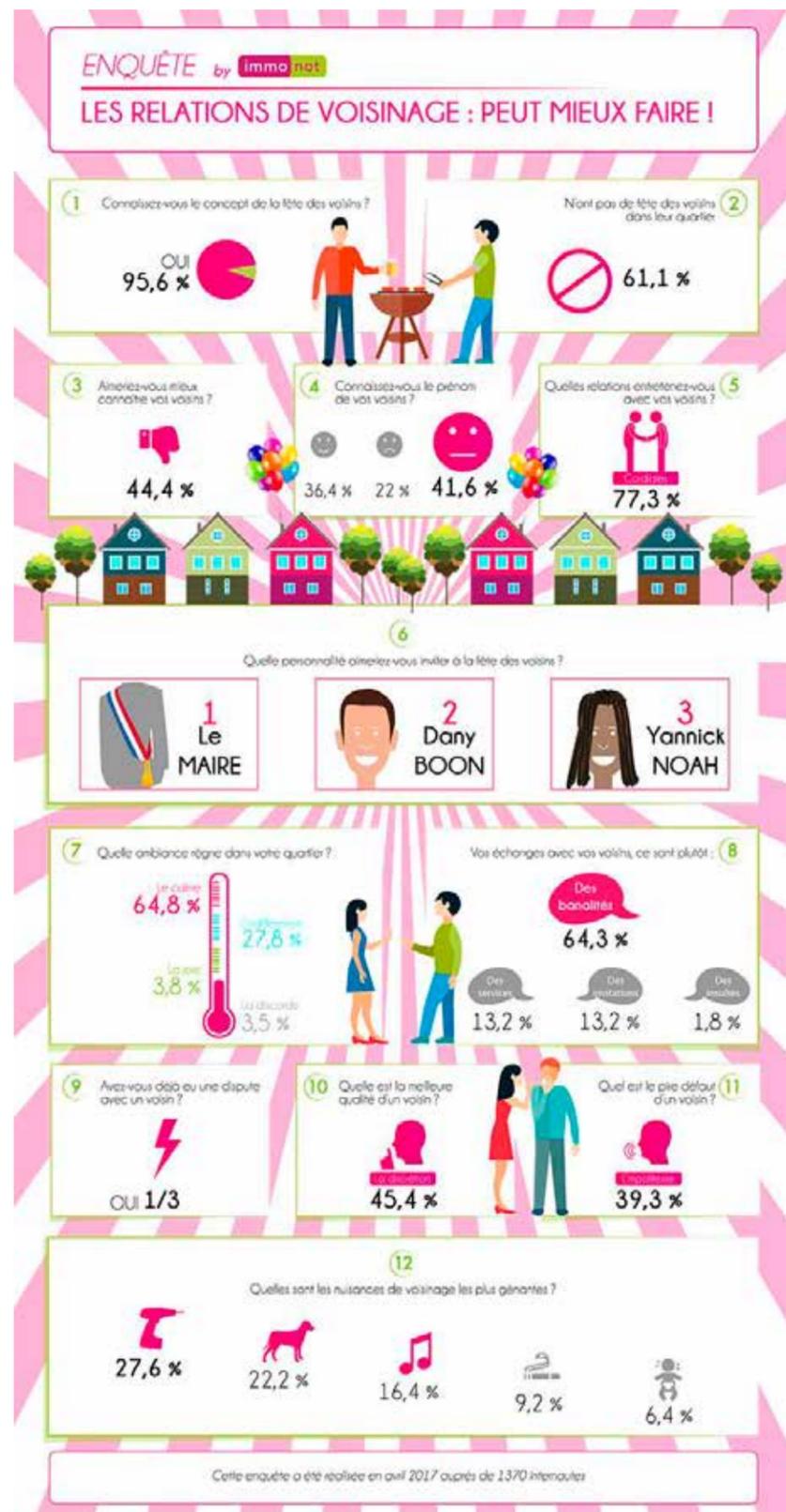
Les relations de voisinage semblent plutôt au beau fixe, puisque les deux tiers du panel (65,7%) déclarent entretenir des relations cordiales. Les qualificatifs « moyennes » (18,8%) et « très bonnes » (11,6%) arrivent respectivement en seconde et troisième position. Les mauvaises relations de voisinage ne représentent qu'à peine 4% des réponses : un constat rassurant... Un résultat à nuancer, puisque **33% des répondants indiquent avoir déjà eu une dispute avec un voisin !**

Le trio des tensions cités est, **en tête, les bruits de travaux qui sont largement décriés par 27,6% des sondés.** Le son assourdissant d'une perceuse dès 8h du matin a en effet de quoi en énerver plus d'un ! **En seconde position, ce sont les animaux (22,2%) qui constituent les nuisances les plus désagréables.** Quand on sait que près d'un foyer sur deux possède au moins un animal de compagnie en France, on peut aisément comprendre que les odeurs, aboiements et autres désagréments sont susceptibles de déranger certains habitants. Ensuite viennent les nuisances causées par les fêtes.

À la recherche du voisin idéal

Les 3 qualités les plus appréciées chez son voisin sont la discrétion (45,4%), la courtoisie (31,1%) et la serviabilité (17%). A l'inverse, le voisin que tout le monde redoute est mal élevé (39,3%), indiscret (25,9%) et collant (14,4%). « Chacun chez soi », telle semble être la devise adoptée par une grande majorité du panel, qui n'aspire pas spécialement à nouer de vraies relations avec ses voisins.

Se croiser dans le hall de l'immeuble, prendre l'ascenseur ou même échanger quelques mots le long de la clôture de jardin 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...



<http://www.infosimmo.com/A-la-Une-de-l-immobilier/Enquete-Fete-des-voisins-1-Francais-sur-3-se-dispute-avec-son-voisin.2237.html>

Enquête Fête des voisins : 1 Français sur 3 se dispute avec son voisin !

Publié en mai 2017



Enquête Immonot : l'édition 2017 de la traditionnelle Fête des Voisins aura lieu le vendredi 19 mai. L'occasion de rencontrer ou de mieux connaître les habitants du même quartier, en partageant un moment convivial. A l'approche de cette manifestation nationale et afin de mieux cerner les relations de voisinage, Immonot.com a mené l'enquête.

Voici les enseignements de cette étude, réalisée dans le courant du mois d'avril et à laquelle ont répondu 1 370 personnes.

Résultats en bref :

61,1% des sondés n'ont pas de Fête de Voisins organisées dans leur quartier
65,7% d'entre eux entretiennent des relations assez bonnes ou cordiales avec leurs voisins

Une ambiance calme règne dans le quartier pour la majorité des personnes interrogées (64,8%)

33% des sondés ont déjà eu une dispute avec un voisin

Les bruits causés par des travaux arrivent en tête des nuisances de voisinage les plus gênantes à 27,6%

Pour **45,4%** du panel, la meilleure qualité d'un voisin est la discrétion

La Fête des Voisins : un succès mitigé

Certes l'initiative est bonne. Elle a été lancée en 1999 par l'association Immeubles en Fête et est largement connue du grand public : **95,6% du panel interrogé par Immonot.com affirme connaître le concept de la manifestation**. Cependant, pour la majorité des sondés (61,1%), aucune fête n'est organisée dans leur quartier... Pour les autres, l'engouement pour la Fête des Voisins semble mitigé puisque **17,6% d'entre eux s'y rendent seulement s'ils n'ont rien d'autre de programmé, 12,6% refusent d'y mettre les pieds, et à peine 9% y participent chaque année !**

Néanmoins, la question « *Quelle personnalité aimeriez-vous inviter à la fête des voisins si vous le pouviez ?* » révèle un fait intéressant : la présence du **Maire de la Commune est largement plébiscitée !** Que ce soit le premier adjoint ou un élu local, un représentant de la municipalité serait appréciée par 27% des sondés ayant répondu à la question. Par ailleurs, la bonne humeur et une ambiance festive sont primordiales pour 7% de ce même panel : plusieurs répondants souhaiteraient en effet inviter un groupe de musiciens, un conteur d'histoires locales, un humoriste ou même un artiste de cirque, pour animer ce moment de partage.

Des voisins qui se connaissent assez mal

Si **55,6% des sondés souhaiteraient mieux connaître leurs voisins, les 44,4% restants n'envisagent pas de resserrer les liens...** D'ailleurs, **22% des personnes interrogées ignorent le prénom de leurs voisins !** Pour autant, 36,4% d'entre eux connaissent le prénom de tous leurs voisins et cela dépend (certains oui, certains non) pour 41,6%.

De façon générale, un certain désintéret envers les habitants du même quartier semble être de mise pour une bonne partie des personnes interrogées. En effet, les deux tiers du panel (64,3%) reconnaissent échanger de simples banalités avec leurs voisins. Viennent ensuite à égalité (13,2%), les demandes de services et les invitations entre voisins.

Quant à l'ambiance qui règne dans le quartier, les réponses sont encore une fois clairement tranchées : deux tiers du panel (64,8%) affirment que le calme représente le climat majoritairement présent, et 27,8% ressentent une atmosphère d'indifférence... Le reste des réponses se partagent de façon équivalente entre « la joie » et « la discorde ».

Une entente cordiale

Les relations de voisinage semblent plutôt au beau fixe, puisque les deux tiers du panel (65,7%) déclarent entretenir des relations cordiales. Les qualificatifs « moyennes » (18,8%) et « très bonnes » (11,6%) arrivent respectivement en seconde et troisième position. Les mauvaises relations de voisinage ne représentent qu'à peine 4% des réponses : un constat rassurant... Un résultat à nuancer, puisque 33% des répondants indiquent avoir déjà eu une dispute avec un voisin !

Le trio des tensions cités est, en tête, les **bruits de travaux qui sont largement décriés** par 27,6% des sondés. Le son assourdissant d'une perceuse dès 8h du

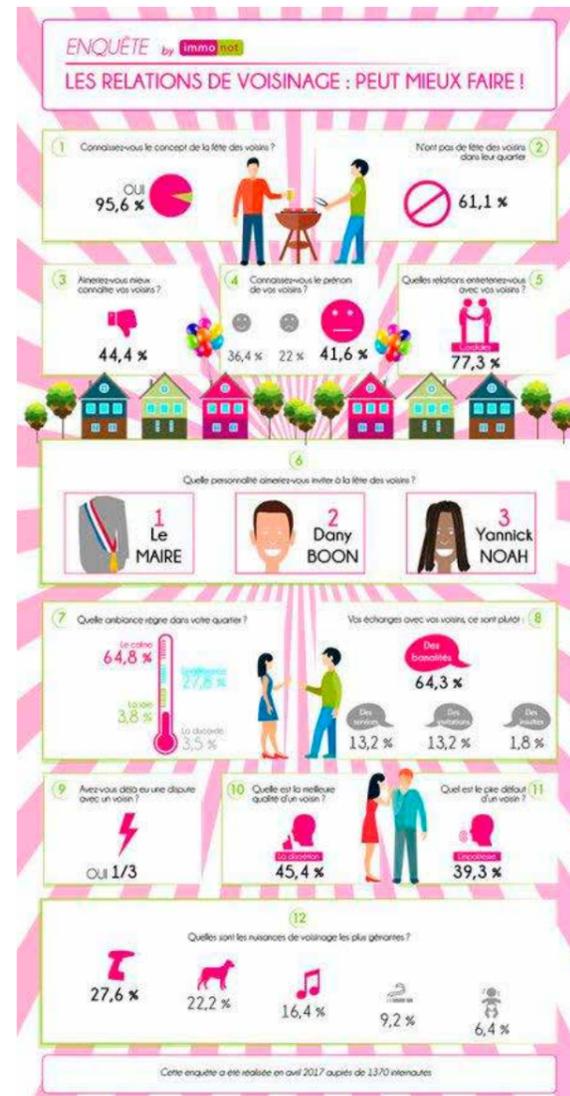
matin a en effet de quoi énerver plus d'un ! En seconde position, ce sont **les animaux (22,2%)** qui constituent les nuisances les plus désagréables. Quand on sait que près d'un foyer sur deux possède au moins un animal de compagnie en France, on peut aisément comprendre que les odeurs, aboiements et autres désagréments sont susceptibles de déranger certains habitants. Ensuite viennent les **nuisances causées par les fêtes**.

À la recherche du voisin idéal

Les 3 qualités les plus appréciées chez son voisin sont la **discrétion (45,4%)**, la **courtoisie (31,1%)** et la **serviabilité (17%)**. A l'inverse, le voisin que tout le monde redoute est mal élevé (39,3%), indiscret (25,9%) et collant (14,4%). « *Chacun chez soi* », telle semble être la devise adoptée par une grande majorité du panel, qui n'aspire pas spécialement à nouer de vraies relations avec ses voisins.

Se croiser dans le hall de l'immeuble, prendre l'ascenseur ou même échanger quelques mots le long de la clôture de jardin 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...

http://www.lavieimmo.com/divers-immobilier/ferrez-vous-la-fete-avec-vos-voisins-ce-soir-39536.html?utm_source=feedburner&utm_medium=feed&utm_campaign=Feed%3A+La-Vie-Immo+%28LaVieImmo.com+%3A+toute+l%27actualit%C3%A9+immobili%C3%A8re%29



Ferez-vous la fête avec vos voisins ce soir ?

Publié le vendredi 19 mai 2017

Propriétaires et locataires sont conviés ce vendredi 19 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 une étude du site Immonot. Si une immense majorité du panel interrogé dit connaître le concept de la manifestation, à peine 1 Français sur 10 y participe chaque année et moins de 20% s'y rendent... s'ils n'ont rien d'autre de programmé.

Estimez votre bien

Type de bien :

Choisir un type :

Adresse : Numéro et nom de rue

Surface : m²

Nombre de pièces : 1

ESTIMER

Pourtant, les relations de voisinage semblent plutôt au beau fixe, puisque les deux tiers du panel (65,7%) déclarent entretenir des relations cordiales, précise l'étude. Les mauvaises relations de voisinage ne représentent qu'à peine 4% des réponses. Ce qui n'empêche pas quelques dérapages. En effet, un sondé sur trois indique avoir déjà eu une dispute avec un voisin, en raison notamment des bruits de travaux (27,6%) qui sont le premier motif de tensions après les nuisances des animaux (22,2%). Viennent ensuite les nuisances causées par les fêtes.

Le voisin idéal ? Celui qui est discret, courtois et serviable, souligne l'étude. À l'inverse, le voisin que tout le monde redoute est mal élevé, indiscret et collant. "Chacun chez soi", telle semble être la devise adoptée par une grande majorité du panel, qui n'aspire pas spécialement à nouer de vraies relations avec ses voisins.

Le bruit des travaux, nuisance la plus gênantes pour le voisinage en 2017

Publié le 19/05/2017



© Bodu9

A l'occasion de la Fête des voisins, qui s'est déroulée le 19 mai, Immonot.com a mené l'enquête. Parmi les enseignements, on peut citer que les bruits causés par des travaux arrivent en tête des nuisances de voisinage les plus gênantes à 27,6%. Résultats.

[Article réservé aux abonnés..]

Ferez-vous la fête avec vos voisins ce soir ?

Publié le 19 mai 2017

Estimez votre bien

Propriétaires et locataires sont conviés ce vendredi 19 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 une étude du site Immonot. Si une immense majorité du panel interrogé dit connaître le concept de la manifestation, à peine 1 Français sur 10 y participe chaque année et moins de 20% s'y rendent... s'ils n'ont rien d'autre de programmé. Pourtant, les relations de voisinage semblent plutôt au beau fixe, puisque les deux tiers du panel (65,7%) déclarent entretenir des relations cordiales, précise l'étude. Les mauvaises relations de voisinage ne représentent qu'à peine 4% des réponses. Ce qui n'empêche pas quelques dérapages. En effet, un sondé sur trois indique avoir déjà eu une dispute avec un voisin, en raison notamment des bruits de travaux (27,6%) qui sont le premier motif de tensions après les nuisances des animaux (22,2%). Viennent ensuite les nuisances causées par les fêtes. Le voisin idéal ? Celui qui est discret, courtois et serviable, souligne l'étude. À l'inverse, le voisin que tout le monde redoute est mal élevé, indiscret et collant. « Chacun chez soi », telle semble être la devise adoptée par une grande majorité du panel, qui n'aspire pas spécialement à nouer de vraies relations avec ses voisins.



[Visualiser l'article](#)

Comment trouver une maison ou un appartement à vendre ?

Annonces sur Internet, réseaux sociaux, professionnels de l'immobilier, notaires... Comment chercher une maison ou un appartement qui est à vendre ? Zoom sur les prix, avantages et inconvénients de ses différentes manières de procéder.



Sommaire

Trouver sa maison sans passer par une agence via les annonces immobilières

Faire appel à un agent immobilier ou un mandataire

Les chasseurs immobiliers, au service de l'acheteur

Le rôle du notaire dans la recherche de l'achat immobilier

Les constructeurs et promoteurs pour acheter un logement neuf

Trouver sa maison sans passer par une agence via les annonces immobilières
Trouver son futur chez-soi en épluchant les annonces immobilières sur Internet est à la portée de tout le monde. Principal avantage de cette manière de procéder, l'acquéreur n'a pas d'intermédiaire à rémunérer comme un agent immobilier par exemple. Mais cela signifie qu'il ne profite pas de son expertise professionnelle non plus... Le bien est-il vendu au bon prix, **les diagnostics obligatoires** sont-ils à jour, le quartier est-il agréable... Autant de questions face auxquelles les acheteurs se retrouvent seuls.



[Visualiser l'article](#)

Pour éviter des erreurs douloureuses, l'acquéreur doit donc tout prendre en charge lui-même. Cela inclut :

- Le tri et la sélection des annonces selon leur pertinence et leur précision
- La prise de contact avec les vendeurs
- La préparation et la réalisation des visites (personne ne sera là pour vous conseiller sur place)
- La négociation du prix
- La négociation de **la répartition de la taxe foncière** et des **charges de copropriété** (pour un appartement)
- La signature du **compromis de vente** (ou de la promesse unilatérale) comportant un prix établi par les deux parties et des conditions suspensives (en cas de refus de prêt par exemple).

Pour la dernière étape de l'achat, l'acquéreur doit obligatoirement signer l'acte authentique de vente devant notaire pour officialiser la transaction. Cela s'avère systématiquement indispensable, même lorsque la transaction a été négociée exclusivement entre particuliers.

A savoir : sur Internet et notamment sur les sites d'annonces les plus connus, comme SeLoger.com par exemple mais également Le Bon Coin, les annonces postées par les professionnels côtoient celles des particuliers. Par ailleurs, certains sites comme Bien Ici sont réservés aux professionnels.

Les réseaux sociaux

Autre manière de chercher son futur logement, les réseaux sociaux. Particuliers comme professionnels postent photos et annonces afin d'attirer l'attention des internautes. Si tout ne peut pas se régler sur Facebook, Twitter ou autres, les réseaux sociaux constituent un vecteur intéressant pour explorer le marché immobilier.

Faire appel à un agent immobilier ou un mandataire

Pour trouver son bonheur, faire appel à un professionnel de l'immobilier reste une solution pertinente à étudier. Et ce qu'il soit indépendant ou affilié à un réseau connu (Century 21, Laforêt, Foncia, etc.) L'agent immobilier dispose d'un stock de biens à vendre qu'il pourra mobiliser rapidement pour faire réaliser des visites. De plus, il assiste les acquéreurs durant celles-ci, répond à leurs questions concernant leur recherche et leurs exigences... En résumé, il accompagne les acquéreurs dans leurs démarches. Un atout particulièrement précieux dans certaines situations, comme un premier achat immobilier ou encore un déménagement dans une nouvelle ville ou région que vous ne connaissez pas.

Malgré ces avantages, le recours à un agent immobilier présente certains inconvénients. Sa qualité dépend en partie du choix qu'il peut proposer à la vente : s'il n'a que peu de biens à vous présenter, son apport sera nécessairement limité. De plus, il doit se montrer pertinent dans sa sélection et réactif face à vos questions et demandes.

Mais l'écueil le plus problématique pour l'appel à ces professionnels reste le coût de leurs services, qui peut atteindre et dépasser 8% du prix de vente. C'est pourquoi de nombreux acquéreurs peuvent se passer d'un agent immobilier ou d'un mandataire pour réaliser des économies. Depuis le 1er avril 2017, cette commission habituellement exprimée comme un pourcentage du prix doit désormais être affichée comme un montant

[Visualiser l'article](#)

en euros dans les annonces diffusées par les professionnels, en ligne ou en vitrine. De plus, elles doivent également préciser qui de l'acheteur ou du vendeur doit s'acquitter de la commission.

A savoir : il n'existe qu'une faible différence entre les activités d'agent et de mandataire immobilier, ces derniers étant en réalité des agents commerciaux travaillant sous la houlette d'un détenteur de la carte professionnelle. Les réseaux de mandataires sont apparus plus récemment, ne possèdent pas d'agence physique (le mandataire peut travailler de son domicile) et proposent des honoraires plus réduits que les agences traditionnelles.

Ne pas oublier les agences spécialisées

Selon vos besoins, il peut être indispensable de faire appel à des professionnels spécialisés. Par exemple, un couple en fin de carrière qui cherche un bien pour sa retraite peut se tourner vers des experts de la vente d'appartements occupés afin de profiter d'une économie conséquente sur le prix. De même, mieux vaut se tourner vers un spécialiste du viager ou du démembrement de propriété pour monter de telles opérations. Enfin, les acquéreurs à la recherche de biens atypiques ou à rénover ont également intérêt à suivre ce conseil pour ne pas perdre de temps dans leurs recherches.

Les chasseurs immobiliers, au service de l'acheteur

Depuis une vingtaine d'années, les Français qui veulent trouver leur prochain toit peuvent faire appel à un chasseur immobilier. Son rôle : dénicher le bien que vous recherchez. Ils agissent en quelque sorte comme des agents immobiliers à l'envers : au lieu de prendre un **mandat de vente**, le chasseur se met exclusivement au service de l'acheteur. « *C'est une approche cousue-main. Le chasseur immobilier n'a pas de stocks de biens à vendre et doit prospecter l'intégralité du marché avant de faire des propositions au client* », détaille [Alexa Mortier](#), présidente de la [Fédération nationale des chasseurs immobiliers \(FNCI\)](#).

Dans le cadre de ce service, le chasseur doit coller le plus précisément possible aux requêtes de l'acquéreur. Il est notamment chargé de réaliser des visites préalables avant d'enjoindre son client à faire son propre état des lieux des logements retenus par ses soins. Surtout, il l'accompagne dans ses nombreuses démarches, de l'obtention des diagnostics obligatoires en passant par la récupération des procès-verbaux d'assemblée générale de copropriété et jusqu'à la signature définitive de l'acte de vente.

Attention toutefois, le chasseur immobilier se veut avant tout efficace. Autrement dit, plus le projet de l'acquéreur est précis, plus le recours au chasseur se justifie. Si vous cherchez un coup de cœur, ses démarches seront plus difficiles. A l'inverse, ses services sont adaptés à un acquéreur pressé qui sait ce qu'il veut, comme dans le cadre d'un déménagement pour mutation professionnelle par exemple.

A savoir : le chasseur immobilier est rémunéré de la même façon qu'un agent ou mandataire immobilier. Sa commission est évaluée entre 2 et 4% selon la [FNCI](#). Plus globalement, le chasseur est soumis à la même réglementation (Loi Hoguet) que les agents et mandataires.

Le rôle du notaire dans la recherche de l'achat immobilier

Tout le monde ne le sait pas mais les notaires peuvent également assister les particuliers dans la recherche de leur futur logement. En plus de leur activité traditionnelle d'officialisation de la transaction, ils peuvent

[Visualiser l'article](#)

également endosser un rôle de négociateur et proposer des biens à la vente sur leur territoire. Leurs honoraires à ce titre sont alors négociés librement avec l'acheteur (depuis la réforme entrée en vigueur au 1er mai 2016), contrairement aux « **frais de notaire** ».

Le recours à un notaire peut s'avérer intéressant dans plusieurs cas, notamment dans les régions les plus rurales et les moins convoitées par les professionnels de l'immobilier. Pour certains types d'achat, comme l'acquisition d'une résidence secondaire ou d'un logement pour sa retraite dans des coins reculés, faire appel à un officier public peut ainsi accélérer les choses. De plus, son expertise juridique permet d'écartier certains risques méconnus du grand public (au regard des limites du terrain, des servitudes de passage, etc.).

Les annonces immobilières des notaires sont référencées sur le site [immonot.com](#).

A savoir : les notaires peuvent également vous aider à trouver votre bonheur dans le cadre d'une vente aux enchères. Pour en savoir plus, lisez notre article **les ventes aux enchères immobilières**.

Les constructeurs et promoteurs pour acheter un logement neuf

Faire construire sa maison est également un bon moyen de trouver son nouveau chez-soi. A défaut de tout faire soi-même – et de prendre en charge la recherche et l'**achat du terrain**, la **demande de permis de construire**, etc. – le particulier peut faire appel à un constructeur qui va s'en occuper lui-même. Dans ce cadre, il signe un contrat parmi trois formules différentes (contrat de maîtrise d'œuvre, contrat d'entreprise ou **contrat de construction de maison individuelle (CCMI)**). Parmi ces options, le CCMI est le plus réglementé et il peut être signé avec ou sans fourniture de plan.

De même, il est possible d'acheter un appartement sur plan auprès d'un promoteur. La **vente en l'état futur d'achèvement (VEFA)** est strictement encadrée à ce titre.

JUIN

Revue de presse



Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
01/06/17	AU CŒUR DE L'IMMO	Online	Cœur de cible	Les tendances du marché immobilier : un Horizon dégagé pour les prochains mois !	Emilie Franconi
01/06/17	HT IMMOBILIER	Online	Cœur de cible	Horizon dégagé pour l'immobilier	
01/06/17	LE REVENU PLACEMENTS	Papier	Presse économique	Le rêve à moins de 200 000 euros	Myriam Simon
02/06/17	LA VIE IMMO	Online	Cœur de cible	Les notaires prévoient une stabilité des prix à court terme	Julien Mouret
06/06/17	LA MONTAGNE	Online	Presse régionale	L'ex école de Saint-Robert (corrèze) mise aux enchères pendant 36 heures	
06/06/17	LE POPULAIRE	Online	Presse régionale	L'ex école de Saint-Robert (corrèze) mise aux enchères pendant 36 heures	
09/06/17	L'ECHO	Papier	Presse régionale	L'ancienne école du village est en vente	
09/06/17	LE MONITEUR	Papier	Presse spécialisée /verticale	Marché : les notaires plus prudents	



Parution : 01.06.2017
Support : Au cœur de l'immo
Journaliste : Emilie Franconi

<https://www.aucoeurdelimmo.com/actualites/les-tendances-du-marche-immobilier-un-horizon-degage-pour-les-prochains-mois-5256.html>

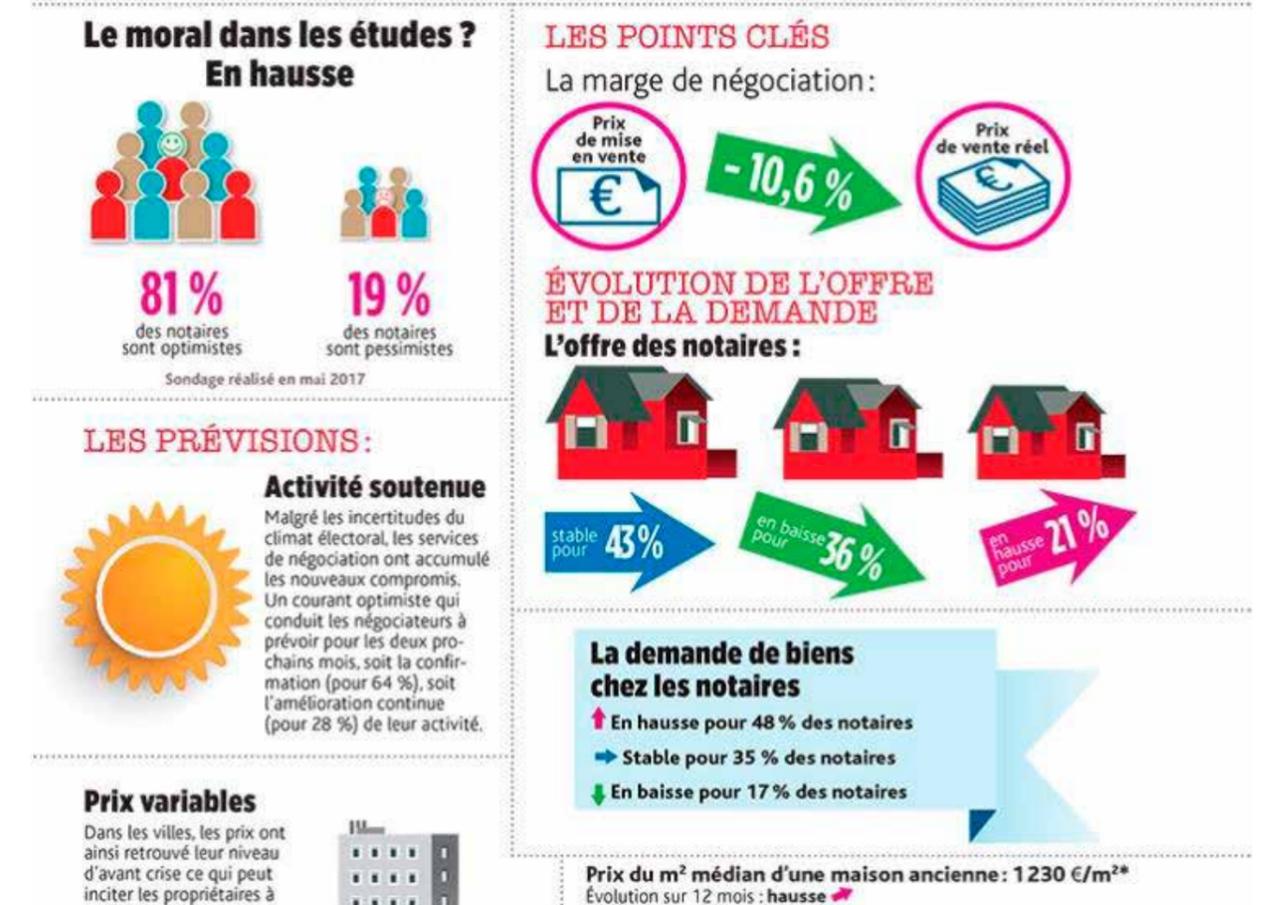
Sommaire

10/06/17	L'ECHO INFO	Online	Presse régionale	L'ancienne école du village est en vente	
12/06/17	LA MONTAGNE	Papier	Presse régionale	Ex-école cherche acheteur sur Internet	Clémentine Dutertre
12/06/17	LA MONTAGNE	Online	Presse régionale	Le bâtiment communal a ouvert ses portes hier matin pour trouver de potentiels acheteurs	Clémentine Dutertre
12/06/17	DROITS ET PATRIMOINE	Papier	Presse spécialisée /verticale	CLAUSE DE MEDIATION	
23/06/17	LA VIE CORREZIENNE	Papier	Presse régionale	Saint-Robert L'école cherche une nouvelle vie	Cyrille Rousseau
23/06/17	LA VIE CORREZIENNE	Papier	Presse régionale	La rue Louis-Reuiller inaugurée	
24/06/17	LA MONTAGNE	Papier	Presse régionale	Arnac-Pompadour : La rue Louis-Reuiller inaugurée	
26/06/17	BUSINESS IMMO	Online	Cœur de cible	[VIDEO] Immonot.com fête ses 50 ans, retour sur son histoire	Benoit Levy
29/06/17	CBANQUE	Online	Presse économique	Prix immobilier en hausse : Faut-il précipiter son projet ?	
30/06/17	LA VIE CORREZIENNE	Papier	Presse régionale	Saga Eco - Depuis Notariat Services : les notaires ont bonne presse	

Les tendances du marché immobilier : un Horizon dégagé pour les prochains mois !

Par Emilie Franconi - Publié le 01/06/2017

Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Un peu partout, l'activité des services immobiliers est en hausse. En dépit d'inflexions momentanées, les notaires prévoient également une amélioration des prix, pour les terrains comme pour les logements.



Les tendances du marché immobilier en mai : un Horizon dégagé !, source : Immonot.com

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée en mai 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com.

L'activité : les prévisions sont à la hausse

Surprise ! Alors que les incertitudes du climat électoral auraient dû peser sur l'activité immobilière, les services de négociation ont accumulé de nouveaux compromis en avril. Il semblerait que les futurs acheteurs aient, à bon escient, anticipé à la fois l'élection et les intentions du futur président en matière de logements. Ce courant optimiste conduit notre panel de notaires à prévoir, pour les prochains mois, soit la confirmation (64 %), soit l'amélioration continue (28 %) de leur activité. Seuls 8 % d'entre eux sont d'un avis contraire.

Évolution des prix : l'immobilier décolle en métropoles, prix à la baisse en province

Depuis près d'1 an, mois après mois, la tendance sur les prix s'améliore en dépit d'inflexions momentanées, tant pour les terrains que pour les logements. La modération des taux d'intérêts, toujours inférieurs à 2 % pour les crédits immobiliers à 20 ans, et un sentiment de reprise économique en sont les principaux facteurs.

Dans les villes, les prix ont retrouvé leur niveau d'avant crise. Cela incite certains propriétaires à mettre leurs biens à la vente alors que les incertitudes liées aux changements politiques les rendent traditionnellement plus attentistes. En revanche, les acheteurs sont de plus en plus nombreux à se présenter sur le marché. D'où quelques tensions sur les prix, la demande se révélant plus importante que l'offre.

Dans les campagnes, c'est plutôt un sentiment d'abattement qui demeure. Cela ne favorise pas les échanges, ni les prix.

Dans l'expectative, 80 % des notaires interrogés (contre 63 % il y a 2 mois) parient sur une stabilité des prix à court terme. En revanche, 9 % des correspondants (contre 14 % auparavant) prévoient une hausse des prix. La même proportion (9 %) mise sur une baisse des prix. Ils étaient 23 % il y a 2 mois.

Evolution de l'offre et la demande de biens

L'offre des notaires :



Le conseil des notaires : privilégier la vente pour rester prudents

Cette incertitude quant à l'évolution du marché immobilier est mise en lumière dans les conseils prodigués par les notaires. Compte tenu des bonnes dispositions actuelles, il serait logique de trouver une majorité des correspondants suggérant d'acheter un nouveau bien avant de revendre l'ancien. Les prix augmentant, cela permettrait en effet de bénéficier d'une plus value supplémentaire sur la revente et d'un prix moindre sur l'achat. Or, il n'en est rien au niveau des logements. **Bien au contraire, puisque la vente en premier est plébiscitée par 62 % des correspondants.** Deux explications à cela :

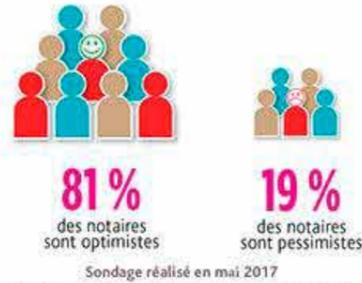
- comme il est plus difficile de trouver des vendeurs que des acheteurs, mieux vaut inciter les vendeurs à se décider rapidement.
- l'immobilier paraissant désavantagé par les dispositions de la nouvelle équipe au pouvoir, il paraît prudent de vendre dès à présent.

LA TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER

by Immonot

« **Horizon dégagé pour l'immobilier** » Les échéances électorales n'ont pas ralenti l'activité immobilière, les notaires prévoient que les ventes devraient progresser dans les mois à venir. C'est un secteur en marche, tant pour les vendeurs que les acquéreurs !

Le moral dans les études ? En hausse



LES PRÉVISIONS :

Activité soutenue
Malgré les incertitudes du climat électoral, les services de négociation ont accumulé les nouveaux compromis. Un courant optimiste qui conduit les négociateurs à prévoir pour les deux prochains mois, soit la confirmation (pour 64 %), soit l'amélioration continue (pour 28 %) de leur activité.

Prix variables

Dans les villes, les prix ont ainsi retrouvé leur niveau d'avant crise ce qui peut inciter les propriétaires à vendre leurs biens. En effet, les acheteurs sont de plus en plus nombreux à se présenter sur le marché. À l'inverse, dans les campagnes, c'est plutôt un sentiment d'abattement qui demeure, ce qui ne favorise pas les échanges et donc les prix.



Le conseil des notaires

la vente en premier est plébiscitée par 62 % des correspondants notaires. Compte tenu des bonnes dispositions actuelles du marché, il serait logique de trouver une majorité de correspondants suggérant un achat en premier avant la vente d'un bien possédé. Mais 2 raisons semblent indiquer le contraire :

- les vendeurs doivent se décider rapidement car ils ne sont pas aussi nombreux que les acquéreurs ;
- l'immobilier semble désavantagé par les dispositions de la nouvelle équipe au pouvoir, et il paraît prudent de vendre dès à présent.

LES POINTS CLÉS

La marge de négociation :



ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

L'offre des notaires :



La demande de biens chez les notaires

- ↑ En hausse pour 48 % des notaires
- Stable pour 35 % des notaires
- ↓ En baisse pour 17 % des notaires

Prix du m² médian d'une maison ancienne: 1 230 €/m²*
Évolution sur 12 mois : hausse ↗



Prix du m² médian d'un appartement ancien: 1 740 €/m²*
Évolution sur 12 mois : stable →



PAR BERNARD THION

Enquête réalisée en mai 2017 auprès d'un panel de notaires négociateurs répartis sur toute la France.

* Indicateur immonot au 22/05/17

www.immonot.com

<http://www.ht-immobilier.com/article38/horizon-degage-pour-limmobilier>

Horizon dégagé pour l'immobilier

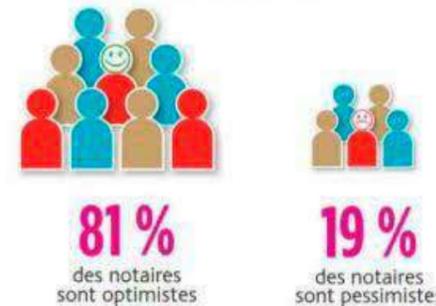
Publié le 01 juin 2017

Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Un peu partout, l'activité des services immobiliers est en hausse. En dépit d'inflexions momentanées, les notaires prévoient également une amélioration des prix, pour les terrains comme pour les logements.

Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée en mai 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com.

L'activité : les prévisions sont à la hausse

Le moral dans les études ? En hausse



Source : enquête mai 2017- Immonot.com

Surprise ! Alors que les incertitudes du climat électoral auraient dû peser sur l'activité immobilière, les services de négociation ont accumulé de nouveaux compromis en avril. Il semblerait que les futurs acheteurs aient, à bon escient, anticipé à la fois l'élection et les intentions du futur président en matière de logements.

Ce courant optimiste conduit notre panel de notaires à prévoir, pour les prochains mois, soit la confirmation (64 %), soit l'amélioration continue (28 %) de leur activité. Seuls 8 % d'entre eux sont d'un avis contraire.

Évolution des prix : l'immobilier décolle en métropoles, prix à la baisse en province

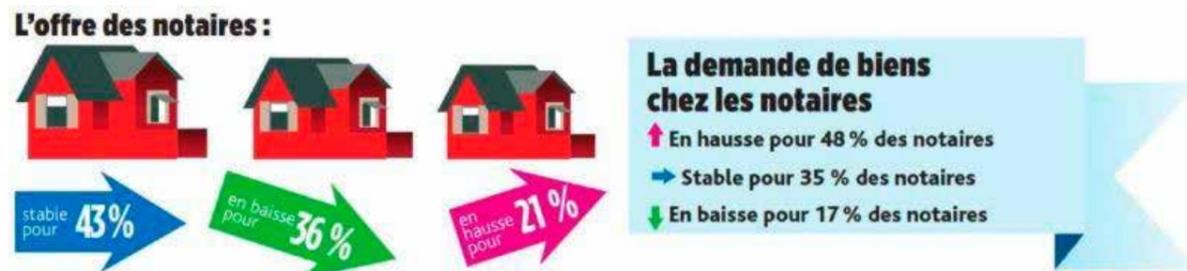
Depuis près d'1 an, mois après mois, la tendance sur les prix s'améliore en dépit d'inflexions momentanées, tant pour les terrains que pour les logements. La modération des taux d'intérêts, toujours inférieurs à 2 % pour les crédits immobiliers à 20 ans, et un sentiment de reprise économique en sont les principaux facteurs.

Dans les villes, les prix ont retrouvé leur niveau d'avant crise. Cela incite certains propriétaires à mettre leurs biens à la vente alors que les incertitudes liées aux changements politiques les rendent traditionnellement plus attentistes. En revanche, les acheteurs sont de plus en plus nombreux à se présenter sur le marché. D'où quelques tensions sur les prix, la demande se révélant plus importante que l'offre.

Dans les campagnes, c'est plutôt un sentiment d'abattement qui demeure. Cela ne favorise pas les échanges, ni les prix.

Dans l'expectative, 80 % des notaires interrogés (contre 63 % il y a 2 mois) parient sur une stabilité des prix à court terme. En revanche, 9 % des correspondants (contre 14 % auparavant) prévoient une hausse des prix. La même proportion (9 %) mise sur une baisse des prix. Ils étaient 23 % il y a 2 mois.

Evolution de l'offre et la demande de biens



Source : enquête mai 2017- Immonot.com

Le conseil des notaires : privilégier la vente pour rester prudents

Cette incertitude quant à l'évolution du marché immobilier est mise en lumière dans les conseils prodigués par les notaires. Compte tenu des bonnes dispositions actuelles, il serait logique de trouver une majorité des correspondants suggérant d'acheter un nouveau bien avant de revendre l'ancien. Les prix augmentant, cela permettrait en effet de bénéficier d'une plus value supplémentaire sur la revente et d'un prix moindre sur l'achat. Or, il n'en est rien au niveau des logements. Bien au contraire, puisque la vente en premier est plébiscitée par 62 % des correspondants.

Deux explications à cela :

1. comme il est plus difficile de trouver des vendeurs que des acheteurs, mieux vaut inciter les vendeurs à se décider rapidement.
2. l'immobilier paraissant désavantagé par les dispositions de la nouvelle équipe au

pouvoir, il paraît prudent de vendre dès à présent.

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 suivant : [Regard sur l'actualité.](#)

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.



L'extension de la ligne TGV jusqu'à Bordeaux va bénéficier à l'ensemble de la côte atlantique.

Résidence secondaire Le rêve à moins de 200 000 euros

Les Français sont prêts à investir dans une résidence secondaire, mais, pour 66 % d'entre eux, son prix doit rester raisonnable», précise-t-on dans une étude réalisée par le réseau d'agences immobilières Orpi. En 2016, d'après les Notaires de l'Ouest, le prix médian des biens vendus était de 172 500 euros. Bref, les prix des maisons dans les stations de bord de mer sont redevenus abordables, après une baisse de 10 % en cinq ans. C'est le moment d'acheter, si vous en avez les moyens.

Ce sérieux ajustement et les conditions d'emprunt favorables ont ravivé les envies de résidences de vacances : «Le nombre des transactions a augmenté pour la deuxième année consécutive de 13 % pour les appartements et de

12 % pour les maisons», estiment Les Notaires de l'Ouest. Même sur les bords de la Méditerranée, le marché reprend, mais la hausse des prix reste contenue. Dans les Alpes-Maritimes, en 2016, le volume des transactions a progressé de 15 % avec une forte reprise pour les petites surfaces, studios ou deux pièces, des biens idéaux pour la location.

Profitez de l'effet LGV

Tout le littoral ouest profite de ce regain d'intérêt. Sur les côtes de la Manche, le marché offre de belles opportunités pour les acquéreurs en mal d'air iodé, à condition d'éviter les stations balnéaires trop en vogue. Sur les belles plages du nord, Le Touquet-Paris-Plage, station prisée du nouveau couple présidentiel, tient

le haut du pavé. Le prix médian y est élevé : 518 500 euros pour une maison. Alors que pour un budget inférieur à 200 000 euros, les opportunités sont nombreuses à Honfleur, Cabourg ou encore à Berck, station qui vit toute l'année. Les prix des studios commencent à partir de 60 000 euros et de 180 500 euros pour les maisons, selon Immonot.

En Bretagne, surtout sur le nord des côtes, le marché reprend grâce à l'ouverture prochaine de la ligne SNCF à grande vitesse (LGV). Hormis, les sélects Saint-Lunaire, Saint-Briac, Dinard et autres Carantec, plusieurs jolies stations offrent des occasions à moins de 200 000 euros : Pléneuf-Val-André, Étables-sur-Mer, à quelques minutes de la gare LGV de Saint-Brieuc, par exemple. En un an, à Étables, les prix

Le marché de bord de mer se réveille après une chute des prix de 10 % en cinq ans, plus dans certaines stations. Faites-vous plaisir !

ont bondi de 14,4 %, alors qu'ils avaient baissé de 22,2 % en dix ans.

En Bretagne sud, les prix restent raisonnables avec, bien sûr, quelques exceptions à La Trinité-sur-Mer (421 000 euros, prix médian d'une maison) ou à Sauzon (305 600 euros), alors que, pour un budget deux fois moindre, on peut poser ses valises à Audierne, Concarneau ou Guidel.

Plus au sud, sur la côte, si l'on veut profiter de la proximité de La Baule, sans en subir les tarifs (325 000 euros, le prix médian pour une maison), prospectez à La Turballe ou à Batz-sur-Mer. Dans cette charmante station de bord de mer, les prix ont baissé de 22,2 % en un an et de 26,7 % en dix ans.

En Vendée, pour investir aux Sables-d'Olonne, le budget requis demeure assez abordable,



autour 180 000 euros pour une maison, par exemple.

Des opportunités près de Collioure

Le Sud-Ouest est la région «tendance» et l'arrivée de la ligne à très grande vitesse (TGV) jusqu'à Bordeaux va conforter ces marchés. En Gironde, dans les Landes et les Pyrénées-Atlantiques, les stations huppées du Cap-Ferret (+12,3 % en an) et de Biarritz (+33,3 %) restent chères. Cherchez à Mimizan et à Moliets-et-Maa, dans les Landes pour espérer un prix abordable. Une petite maison (44,6 m²) donnant sur le parcours de golf de Moliets-et-Maa, à 500 mètres de la plage, est en vente 160 000 euros.

En traversant les Pyrénées d'ouest en est, les opportunités d'achat sont plus nombreuses. À Collioure, dans les Pyrénées-Orientales, après une baisse de 10 % en cinq ans, les prix se stabilisent. Avec un budget de 90 000 à 180 000 euros, vous pouvez acquérir un studio ou un deux pièces et profiter de la Méditerranée.

MYRIAM SIMON

50 stations où le prix médian est inférieur à 200 000 euros*

Ville	Prix médian	Évolution sur 1 an	Évolution sur 5 ans
1 Sarzeau (56)	199 998 €	-8 %	-12,7 %
2 Trébeurden (22)	198 300 €	+36,7 %	-11,9 %
3 Lancieux (22)	197 500 €	-16,8 %	-43,7 %
4 Royan (17)	197 000 €	-0,5 %	-10,5 %
5 Pléneuf-Val-André (22)	197 000 €	+35,9 %	+11,6 %
6 Moliets-et-Maa (40)	195 800 €	+14,6 %	+36,1 %
7 Saint-Cast-le-Guildo (22)	195 000 €	+7,1 %	-25 %
8 Fréhel (22)	193 500 €	+36,3 %	+6,9 %
9 Ouistreham (14)	190 800 €	+24,3 %	-10,9 %
10 La Turballe (44)	190 000 €	+9,5 %	+2,7 %
11 Saint-Gilles-Croix-de-Vie (85)	190 000 €	stable	-5 %
12 Trégastel (22)	189 000 €	+9,6 %	-34,1 %
13 Le Palais (56)	187 500 €	-25 %	-33 %
14 Jullouville (50)	187 000 €	+8,4 %	+13,3 %
15 Cancale (35)	185 000 €	-11,1 %	-21,3 %
16 Saint-Pierre-d'Oléron (17)	183 900 €	+2,2 %	-5,7 %
17 Les Sables-d'Olonne (85)	180 000 €	-7,7 %	-0,3 %
18 Olonne-sur-Mer (85)	180 000 €	+1,4 %	+5,9 %
19 Préfailles (44)	178 000 €	-3 %	-26,6 %
20 Erquy (22)	177 500 €	+0,6 %	+1,4 %
21 Colleville-Montgomery (14)	176 300 €	stable	-7,7 %
22 Le Château-d'Oléron (17)	175 000 €	+2,3 %	+19,9 %
23 Roscoff (29)	173 500 €	+14,9 %	-32 %
24 Cabourg (14)	173 000 €	-11,9 %	-24,8 %
25 Saint-Brevin-les-Pins (44)	170 000 €	-0,4 %	-15 %
26 Granville (50)	170 000 €	+15,8 %	+3 %
27 Guidel (56)	163 000 €	-9,7 %	-12,2 %
28 Jard-sur-Mer (85)	161 500 €	-2,1 %	-8,5 %
29 Honfleur (14)	160 000 €	+6,7 %	-24,3 %
30 Paimpol (22)	160 000 €	+1,6 %	-11,1 %
31 La Plaine-sur-Mer (44)	160 000 €	+4,9 %	+3,2 %
32 Saint-Hilaire-de-Riez (85)	160 000 €	-4,8 %	-7 %
33 Batz-sur-Mer (44)	157 500 €	-22,2 %	-21,3 %
34 Saint-Michel-Chef-Chef (44)	155 000 €	-10,4 %	-10,7 %
35 La Tranche-sur-Mer (85)	155 000 €	-2,8 %	-1,6 %
36 Étables-sur-Mer (22)	154 500 €	+14,4 %	+5,5 %
37 Saint-Jean-de-Monts (85)	154 500 €	+11,8 %	-2,2 %
38 Saint-Vincent-sur-Jard (85)	151 000 €	+0,7 %	-1,5 %
39 Mimizan (40)	150 500 €	-5,9 %	-5,9 %
40 Saint-Quay-Portrieux (22)	150 000 €	-8,8 %	-34,6 %
41 Clohars-Carnoët (29)	147 000 €	+0,7 %	-16 %
42 Bretignolles-sur-Mer (85)	147 000 €	-11,8 %	-21,4 %
43 Binic (22)	146 000 €	+9 %	-22,9 %
44 Concarneau (29)	143 900 €	+6,6 %	-11,6 %
45 Perros-Guirec (22)	142 800 €	+8,2 %	-20,7 %
46 Port-en-Bessin-Huppain (14)	141 100 €	-8,4 %	-5,9 %
47 Audierne (29)	140 000 €	+21,7 %	-3,4 %
48 Talmont-Saint-Hilaire (85)	140 000 €	-4,1 %	-9,1 %
49 Saint-Coulomb (35)	135 000 €	-11,8 %	-37,8 %
50 Plougervan (29)	134 500 €	+17 %	-0,4 %

* Maisons anciennes, selon le baromètre de l'immobilier des Notaires de l'Ouest.



Parution : 02.06.2017
Support : La Vie Immo
Journaliste : Julien Mouret

<http://www.lavieimmo.com/prix-immobilier/les-notaires-prevoient-une-stabilite-des-prix-a-court-terme-39642.html>

Les notaires prévoient une stabilité des prix à court terme

Publié le vendredi 2 juin 2017

L'activité immobilière des notaires a résisté malgré les incertitudes du climat électoral, les services de négociation ayant accumulé de nouveaux compromis en avril, révèle une étude du site Immonot.com publiée ce mercredi. Dans ce contexte, une grande majorité des professionnels se montrent confiants pour les prochains mois, seuls 8% d'entre eux anticipant une dégradation de leur activité.

Interrogés sur l'évolution des prix, 80% des notaires tablent sur une stabilité à court terme (contre 63% il y a 2 mois), 9% misent sur une hausse et la même proportion prévoit une baisse. En avril, les prix affichés dans l'ancien ont "hésité" alors qu'habituellement ils se tendent avec le retour du printemps, soulignait il y a quelques jours LPI/SeLoger dans son dernier baromètre, pointant les incertitudes de la conjoncture récente et les hésitations de la demande.

J. M. - ©2017 LaVieImmo

L'ex-école de Saint-Robert (Corrèze) mise aux enchères pendant 36 heures



Le village de Saint-Robert, à l'ouest de la Corrèze © Agence Brive

Les candidats à l'achat de l'ancienne école de Saint-Robert (Corrèze), située dans un des Plus beaux villages de France, pourront faire des offres en ligne pendant 36 heures.

A vendre, ancienne école de 160 m² sur deux niveaux avec verger accolé, situé entre Hautefort (Dordogne), Brive et Pompadour : cette petite annonce immobilière n'a rien de particulier.

Sauf qu'elle concerne l'ancienne école de Saint-Robert, commune de l'ouest corrézien, figurant parmi les Plus beaux villages de France ; et que la vente se fera par le biais du site internet Immonot.com, géré par une entreprise familiale basée à Pompadour.

En vente depuis un an

Dédié à la communication de la profession notariale, le groupe [Notariat services](#) a développé un système de vente original : les acquéreurs potentiels pourront effectuer des offres en ligne sur le site pendant 36 heures,

[Visualiser l'article](#)

comme pour des enchères. Le site existe depuis plusieurs années et ses concepteurs assurent un système de transaction sécurisé.

Cela fait un an que la mairie de Saint-Robert a mis en vente son ancienne école, a priori sans succès. Elle espère aller plus vite grâce aux ventes notariales interactives.

La première offre possible est à 128.500 € ; la valeur de présentation est à 160.500 €. Si le coeur vous en dit, il sera possible de visiter le bâtiment dimanche 11 juin, sur place, de 10 à 12 heures.

[Visualiser l'article](#)

L'ex-école de Saint-Robert (Corrèze) mise aux enchères pendant 36 heures



Le village de Saint-Robert, à l'ouest de la Corrèze © Agence Brive

Les candidats à l'achat de l'ancienne école de Saint-Robert (Corrèze), située dans un des Plus beaux villages de France, pourront faire des offres en ligne pendant 36 heures.

A vendre, ancienne école de 160 m² sur deux niveaux avec verger accolé, situé entre Hautefort (Dordogne), Brive et Pompadour : cette petite annonce immobilière n'a rien de particulier.

Sauf qu'elle concerne l'ancienne école de Saint-Robert, commune de l'ouest corrézien, figurant parmi les Plus beaux villages de France ; et que la vente se fera par le biais du site internet Immonot.com, géré par une entreprise familiale basée à Pompadour.

En vente depuis un an

Dédié à la communication de la profession notariale, le groupe Notariat services a développé un système de vente original : les acquéreurs potentiels pourront effectuer des offres en ligne sur le site pendant 36 heures, comme pour des enchères. Le site existe depuis plusieurs années et ses concepteurs assurent un système de transaction sécurisé.



[Visualiser l'article](#)

Cela fait un an que la mairie de Saint-Robert a mis en vente son ancienne école, a priori sans succès. Elle espère aller plus vite grâce aux ventes notariales interactives.

La première offre possible est à 128.500 € ; la valeur de présentation est à 160.500 €. Si le cœur vous en dit, il sera possible de visiter le bâtiment dimanche 11 juin, sur place, de 10 à 12 heures.

SAINT-ROBERT L'ancienne école du village est en vente

La mairie de Saint-Robert a décidé de vendre son ancienne école via un concept original «les ventes notariales interactives» sur le site immobilier immonot.com.

Ce bien, qui saura séduire les amateurs de patrimoine et de vieilles pierres, se prête à de nombreux usages : maison de famille ou établissement gastronomique, pour devenir un lieu de vie idéal dans cette cité millénaire.

Après avoir mis l'établissement en vente «classique», la commune a souhaité faire appel aux ventes notariales interactives 36h immo du site immonot.com, gérées par une entreprise corrézienne, Notariat Services, basée à Pompadour depuis cinquante ans. Grâce à ce système qui a fait ses preuves depuis plusieurs années, les notaires recourent à un système de transaction particulièrement innovant,



L'école ouvre ses portes en vue d'une vente par internet performant et sécurisé. Après avoir visité les lieux, les nombreux acquéreurs potentiels pourront effectuer des offres de prix en ligne sur le site dédié pendant 36 heures, comme pour des enchères. La première offre possible est à 128.500 €. La valeur de présentation est à 160.500 €. Pour visiter ce bien, des portes ouvertes auront lieu ce dimanche 11 juin de 10h à 12h.



Marché Les notaires restent prudents

62% des notaires interrogés par le portail d'information **Immonot** conseilleraient à leurs clients de vendre leur logement au plus tôt avant d'en acheter un autre. Deux raisons à cela : le manque de vendeurs sur le marché fait grimper les prix et la méfiance des notaires vis-à-vis du gouvernement. Selon eux, « l'immobilier paraît désavantagé par les dispositions de la nouvelle équipe au pouvoir ». Un argument pas si neutre alors que le gouvernement dit vouloir jouer la carte de la continuité. Les notaires semblent échaudés par l'application de la loi Macron, censée faciliter l'installation des jeunes professionnels.

L'ancienne école du village est en vente



Patrimoine

La mairie de Saint-Robert a décidé de vendre son ancienne école via un concept original «les ventes notariales interactives» sur le site immobilier [immonot.com](#).

Ce bien, qui saura séduire les amateurs de patrimoine et de vieilles pierres, se prête à de nombreux usages : maison de famille ou établissement gastronomique, pour devenir un lieu de vie idéal dans cette cité millénaire. Après avoir mis l'établissement en vente «classique», la commune a souhaité faire appel aux ventes notariales interactives 36h immo du site [immonot.com](#), gérées par une entreprise corrézienne, **Notariat Services**, basée à Pompadour depuis cinquante ans. Grâce à ce système qui a fait ses preuves depuis plusieurs années, les notaires recourent à un système de transaction particulièrement innovant, performant et sécurisé.

Après avoir visité les lieux, les nombreux acquéreurs potentiels pourront effectuer des offres de prix en ligne sur le site dédié pendant 36 heures, comme pour des enchères. La première offre possible est à 128.500 €. La valeur de présentation est à 160.500 €.

Pour visiter ce bien, des portes ouvertes auront lieu ce dimanche 11 juin de 10h à 12h.



SAINT-ROBERT ■ Le bâtiment communal a ouvert ses portes hier matin pour trouver de potentiels acheteurs

Ex-école cherche acheteur sur internet

La municipalité de Saint-Robert remet en vente son ancienne école communale, un bien atypique, très prisé du fait de sa rareté et de son authenticité.

Clémentine Dutertre
brve@centrefrance.com

Après une année à essayer de vendre son ancienne école communale par les voies dites "classiques", la mairie de Saint-Robert a décidé de se tourner vers un concept original qui se développe de plus en plus dans les grandes villes : la vente notariale interactive.

Inverser la tendance

La notion d'« interactif » interroge, questionne ; or le principe se révèle être simple. Cela consiste à inverser la tendance des ventes se passant par le biais d'agences immobilières où le vendeur cherche à obtenir plus, tandis que l'acheteur souhaite acquérir le bien, souvent avec une réduction importante.

« Avec ce système de vente interactive, nous partons d'un prix bas, ce que l'on appelle un prix d'appel. Ici, nous sommes à 128.500 € pour ce bâti-



À VENDRE. Les offres débiteront fin juin ou en septembre, après la saison touristique. PHOTO ÉLISE BAÏERA

ment. L'objectif est que le plus de personnes possibles viennent lors des portes ouvertes pour découvrir le bien en vente. Ainsi,

il y a en amont un travail de communication assez important où l'information doit circuler. Là, nous avons profité du vide-gr-

niers du village pour ouvrir cette école », explique Céline Laurent, négociatrice en vente interactive pour 36h immo.

Une dizaine de curieux se sont pressés, hier matin, dans cette vieille école pour visiter les différentes pièces et tenter de se pro-

jeter. Avec plus de 163 m² habitables, ce n'est pas la place qui manque.

« La vente est sécurisée, souligne Céline Laurent. Ce principe, c'est un peu comme les plateformes de vente sur Internet mais en version notaire. Ça permet de flasher pour un bien et de faire des offres en fonction de son budget ». L'ex-école de Saint-Robert trouvera-t-elle preneur ? Réponse fin juin ou début septembre. ■

INFO PLUS

Démarches. Une fois le bien visité, l'intéressé remplit un formulaire d'agrément qui lui permet d'obtenir un code sur le site immonot.com, site géré par le groupe Notariat services, basé à Pompadour. Le jour de l'ouverture des offres, il se rend sur son compte pour proposer un prix. L'offre se fait en direct et l'intéressé peut voir les autres propositions. Après la clôture des offres, le vendeur du bien choisit le meilleur dossier, qui n'est pas forcément celui qui a fait l'offre la plus importante.

http://www.lamontagne.fr/saint-robert/loisirs/bricolage-maison/2017/06/12/le-batiment-communal-a-ouvert-ses-portes-hier-matin-pour-trouver-de-potentiels-acheteurs_12439452.html

Le bâtiment communal a ouvert ses portes hier matin pour trouver de potentiels acheteurs

Publié le 12/06/2017



Les offres débiteront fin juin ou en septembre, après la saison touristique ?
© Photo Élise Baïera

« Avec ce système de vente interactive, nous partons d'un prix bas, ce que l'on appelle un prix d'appel. Ici, nous sommes à 128.500 pour ce bâtiment. L'objectif est que le plus de personnes possibles viennent lors des portes ouvertes pour découvrir le bien en vente. Ainsi, il y a en amont un travail de communication assez important où l'information doit circuler. Là, nous avons profité du vide-greniers du village pour ouvrir cette école », explique Céline Laurent, négociatrice en vente interactive pour 36h immo.

Une dizaine de curieux se sont pressés, hier matin, dans cette vieille école pour visiter les différentes pièces et tenter de se projeter. Avec plus de 163 m² habitables, ce n'est pas la place qui manque.

« La vente est sécurisée, souligne Céline Laurent. Ce principe, c'est un peu comme les plateformes de vente sur Internet mais en version notaire. Ça permet de flasher pour un bien et de faire des offres en fonction de son budget ». L'ex-école de Saint-Robert trouvera-t-elle preneur ? Réponse fin juin ou début septembre.

La municipalité de Saint-Robert remet en vente son école communale, un bien atypique, très prisé du fait de sa rareté et de son authenticité.

Ex-école cherche acheteur sur internet

Après une année à essayer de vendre son ancienne école communale par les voies dites "classiques", la mairie de Saint-Robert a décidé de se tourner vers un concept original qui se développe de plus en plus dans les grandes villes : la vente notariale interactive.

Inverser la tendance

La notion d'« interactif » interroge, questionne ; or le principe se révèle être simple. Cela consiste à inverser la tendance des ventes se passant par le biais d'agences immobilières où le vendeur cherche à obtenir plus, tandis que l'acheteur souhaite acquérir le bien, souvent avec une réduction importante.



CLAUSE DE MÉDIATION

Sauf stipulation contraire, la recevabilité au cours d'une instance d'une demande reconventionnelle n'est pas subordonnée à la procédure de médiation préalable.

Un contrat prévoit qu'en cas de litige, de différend ou de réclamation découlant du contrat, les parties s'efforcent de régler le problème à l'amiable. Si elles ne parviennent pas à un accord dans les soixante jours à compter de la première notification faisant état de ce litige, de ce différend ou de cette réclamation, elles choisissent ensemble un médiateur qui a soixante jours pour trouver un accord entre les parties et, à défaut, elles se soumettent à la juridiction du tribunal compétent, chargé de le régler. Après une médiation demeurée infructueuse, une partie agit en paiement de sommes dues en exécution de la convention et, à titre subsidiaire, en résiliation du contrat, quand l'autre forme une demande reconventionnelle en résiliation. La cour d'appel déclare la demande reconventionnelle irrecevable. Elle retient que la situation de défendeur à la procédure engagée par son cocontractant n'interdisait nullement de saisir le médiateur des nouveaux griefs qu'il opposait. La chambre commerciale rend un arrêt de cassation au visa des articles 122, 126 et 53 du code de procédure civile. Elle juge que « l'instance étant en cours au moment où elle est formée, la recevabilité d'une demande reconventionnelle n'est pas, sauf stipulation contraire, subordonnée à la mise en œuvre d'une procédure contractuelle de médiation préalable

à la saisine du juge » ; or, « le contrat n'instituait pas une fin de non-recevoir en pareil cas ».

OBSERVATIONS : Depuis un arrêt de chambre mixte du 14 février 2003 (n°00-19423 et 00-19424), la sanction du défaut de mise en œuvre d'une clause de conciliation ou de médiation préalable à la saisine du juge consiste dans une fin de non-recevoir qui s'impose aux juges si les parties l'invoquent. Le domaine de la clause dépend toutefois de sa rédaction. Après la mise en œuvre de la procédure préalable de médiation, les parties ne peuvent plus se voir opposer une fin de non-recevoir en cours d'instance, sauf si le contrat en décide autrement. **P.P.**

RÉF. : Cass. com. 24 mai 2017. n°15-25457, FS-P+B+I.

81 %

Le pourcentage des notaires optimistes sur l'évolution de leur activité pour les prochains mois.

Source : enquête nationale réalisée en mai 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France pour Immonot.com.



SAINT-ROBERT

L'école cherche une nouvelle vie

Inutilisée depuis plus de vingt ans, l'école de Saint-Robert est en vente. Après les réseaux classiques, la commune a décidé d'avoir recours à la vente interactive notariale. Un mode de vente original qui devrait permettre de donner une nouvelle vie à ce bâtiment.

Il y avait foule le 11 juin à Saint-Robert. Si de nombreuses personnes ont sillonné le village à l'occasion du vide-dressing, d'autres en ont profité pour satisfaire leur curiosité ou renouer avec leurs souvenirs. L'ancienne école du village, inutilisée depuis plus de vingt ans, ouvrait ses portes en quête de futurs propriétaires. En effet, depuis un an, l'école est à vendre. « Depuis 1993, il n'y a plus d'école sur la commune. Actuellement, nous avons trente et un petits en âge scolaire mais qui vont sur le RPI d'Ayen, explique Bernard Pierrefite, adjoint au maire. C'est un bien immobilier qui appartient à la commune et qui se dégrade. Plus cette ancienne école va se dégrader, plus elle va perdre de sa valeur, nous préférons la voir restaurée que de la voir s'écrouler. »



Inoccupée depuis plus de vingt ans, l'école de Saint-Robert est à vendre.

Photo DR

Un bâtiment de 160 m²

Avec ses grandes fenêtres, ses parquets, c'est une magnifique bâtisse de plus de 160 m² qui est en quête d'une nouvelle vie. Les possibilités sont nombreuses : « Je crois que c'est une école prédisposée à plusieurs choses, complète l'élue. Cela peut faire soit un centre de musique ou un lieu artistique, soit un restaurant, soit une maison de famille, il y a trois orientations possibles. Si c'était une école artistique, ce serait plus intéressant pour le village classé parmi les Plus Beaux Villages de France. Nous sommes très tournés vers la culture. »

Reste à trouver l'acheteur et surtout le projet qui redonnera une nouvelle jeunesse et surtout une nouvelle vie à ce bâtiment et à ses dépendances. L'ancienne école est en

effet en vente depuis plus d'un an. Après l'avoir proposée via plusieurs agences immobilières classiques sans résultats concluants, la municipalité a fait le choix de recourir à la vente notariale interactive.

Un mode de vente innovant

« La plupart du temps, les notaires nous contactent pour nous proposer un bien à la vente. C'est un système intermédiaire entre une vente classique et une vente aux enchères, explique Marina Rousseau du groupe Notariat services-Immonot. Nous partons comme une vente aux enchères d'un prix bas, et nous faisons des enchères à la hausse. Mais, dans ce cas de figure, le vendeur a la latitude d'accepter ou de refuser une offre. Ici, nous confrontons l'offre et la demande en ligne et en temps réel. »

La vente se déroulera ainsi en trente-six heures du 14 au 15 septembre, mais ne sera accessible en ligne qu'aux seuls candidats ayant reçu un agrément. « Pour ce type de vente, les gens sont obligés, à l'issue d'une visite, de nous faire une demande d'agrément validée sous trois conditions. La première, c'est qu'ils aient visité le bien ; la deuxième qu'ils aient fourni leur pièce d'identité ; la troisième leur plan de financement. Nous sécurisons et apportons tous les éléments en toute transparence aux vendeurs. Le vendeur a ensuite la latitude de choisir le meilleur dossier et pas forcément la meilleure offre. »

De nouvelles portes ouvertes cet été

Pour attirer d'autres acheteurs potentiels, les professionnels d'Immonot vont poursuivre les portes ouvertes durant l'été. « L'intérêt des portes ouvertes, c'est de créer

une émulation autour du bien et de refaire vivre cette institution. Saint-Robert étant un village dynamique l'été, d'ici septembre, nous envisageons au moins deux portes ouvertes, et puis nous proposons aussi des visites sur rendez-vous si besoin pour des gens qui viennent de loin par exemple. »

La municipalité pourra ensuite se pencher sur les différents dossiers et faire son choix. L'objectif affiché par la collectivité est clair : éviter que le bâtiment ne continue de s'abîmer au fil du temps et « nous voulons récupérer de l'argent pour le réinvestir dans la commune, explique Bernard Pierrefite. Par exemple, pour refaire la place du village et d'autres chantiers. » Alors, avis aux amateurs de biens atypiques, l'ancienne école est en vente avec un prix d'appel de 128 500 euros.

Cyrille ROUSSEAU

Pour plus d'informations : www.immonot.com.



La rue Louis Reillier inaugurée



François-Xavier Duny dévoile la plaque, accompagné du maire d'Arnac-Pompadour, Alain Tisseuil.

L'Estrade

C'est en présence du vice-président du conseil départemental, du président du conseil économique et social de Nouvelle Aquitaine, de la présidente de la chambre de commerce et d'industrie de la Corrèze, ainsi que de nombreux maires et élus du Pays de Lubersac-Pompadour que François-Xavier Duny a eu l'honneur de dévoiler la plaque commémorative portant le nom de son grand-père, Louis Reillier.

Désormais, la rue du bois vert s'appellera, également, la rue Louis Reillier. Délibéré par le conseil municipal d'Arnac-Pompadour, sur proposition du Maire, Alain Tisseuil, cette commémoration coïncidait avec la célébration des 50 ans de la création de Notariat Services.

La contribution, de Louis Reillier, au développement de Pompadour, n'est pas ou peu connue des jeunes générations, en voilà un petit rappel : il créa le concours des maisons fleuries, ainsi qu'une petite revue « Pompadour » qui relatait les événements de la cité, et qui par la suite devint le socle d'une revue destinée au notariat.

Cet homme fut l'initiateur du quartier du Bois Vert, fit drainer les marais existant, ouvrir la rue du Bois Vert et posa les bases du lotissement actuel. Puis, il fit construire le mini-espace de loisirs qui a enchanté plusieurs générations (tennis, piscine, mini-golf).

Louis Reillier contribua à la naissance de la Sicame, en aidant Basile Lachaud à trouver les capitaux nécessaires au lancement de l'entreprise. Faisant le tour de ses proches (famille et amis), il

les persuade de l'intérêt de cette initiative. Performance d'autant plus remarquable, qu'à l'époque, aucune banque ne croyait en ce projet qui paraissait complètement farfelu. Et pourtant... Peu de gens se souviennent de Basile Lachaud venant régulièrement à l'étude tirer ses premiers catalogues de vente sur la ranéo qui équipait l'office.

Cet homme a piloté l'arrivée du Club Med. Chargé de la succession de Mme Veuve Lardet, il refuse la solution de facilité consistant à vendre à la SAFER les terres du domaine. Pressentant les potentialités d'un tel endroit si proche de Pompadour, il se rend à la SOMIVAL à Clermont pour explorer les possibilités d'une solution prenant en compte le potentiel touristique d'un haut lieu du cheval. Et c'est ainsi que le Club Med de Pompadour ouvre ses portes en 1972.

Il a aussi initié les activités notariales de Pompadour, réunissant ainsi ses deux passions. Contre vents et marées et malgré le succès grandissant, il a toujours voulu que ces réalisations successives (CNPH, Maisons de France, Notariat services pour ne citer que les plus importantes) continuent à prospérer à Pompadour. C'est ainsi que Notariat Services emploie aujourd'hui plus de soixante-dix personnes.

Entrepreneur, journaliste, communicant, précurseur, iconoclaste, visionnaire, homme d'action, Louis Reillier était un homme engagé au service de son prochain. Ses convictions humanistes l'incitaient toujours à être un artisan de la qualité de service.

ARNAC-POMPADOUR

La rue Louis-Reillier inaugurée



■ Le 17 juin, la rue du Bois-Vert a pris un nouveau nom : rue Louis-Reillier, du nom du fondateur de Notariat Services. La nouvelle plaque a été inaugurée, en présence de la famille de Louis Reillier, qui fait toujours vivre, au bout de cette rue, l'entreprise Notariat Services. Ceux qui y travaillent étaient présents aussi, comme les habitants de la rue. Ce jour-là, on fêtait les 50 ans de l'entreprise. Elisabeth Duny, fille de Louis Reillier, et Alain Tisseuil, maire de Pompadour, ont dressé un beau portrait de Louis Reillier.

<https://www.businessimmo.com/contents/84858/video-immonot-com-fete-ses-50-ans-retour-sur-son-histoire>

[VIDEO] Immonot.com fête ses 50 ans, retour sur son histoire

Publié le 26/06/2017



A l'occasion des 50 ans d'Immonot.com, une rue de sa ville d'origine : Pompadour, portera désormais le nom de Louis Reuiller, premier notaire fondateur © immonot.com

C'est en 1956 que Louis Reillier rédige les prémices destinées aux notaires. Elles se présentent sous la forme d'une revue professionnelle à part entière intitulée « Le journal mensuel indépendant du notariat français ». En 1960, Louis Reillier fonde le Mouvement jeune notariat, groupe de notaires souhaitant s'investir dans la promotion de leur activité. Suite à la création de ce groupe, il lance en 1965 la première revue notariale sous le nom de « Maisons à la campagne ». Enfin, 1967, marque la naissance du groupe « Services communs jeune notariat », nouvelle société entrante sur le marché qui devient en 1980 le groupe que nous connaissons sous le nom de Notariat Services.

Victime de son succès, la revue notariale « Maisons à la campagne » se transforme pour laisser place à une revue plus émancipée sous le nom de « Maison de France ». En 1972, une nouvelle revue « Notariat 2000 » voit le jour. Notariat Services développant sa notoriété et son expertise au fil des ans devient en 1989 une société spécialisée dans les outils de communication pour les notaires. En 1992, une troisième revue nationale « L'immobilier des notaires » vient s'ajouter aux revues éditées par le groupe.

En 1995, Immonot.com crée Le Studio Vert, spécialisé dans les nouvelles technologies. Suit alors la création du site Immonot.com qui fait son apparition sur la toile en 1997. Ce dernier se décline et lance son application ainsi qu'un logiciel « Immonot Pro » en 2010. En 2011, Immonot.com lance les 36h Immo, plateforme de ventes aux enchères notariales interactives. Service de transaction immobilière en ligne, il est à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères. Au bout de 36 heures, le meilleur offrant remporte la vente et devient propriétaire tout en bénéficiant des conseils du notaire. Avec un taux de réussite aux alentours de 70 %, ce sont plus de 124 ventes en 2016 qui ont été effectuées. L'année 2017 se promet fructueuse avec un total de plus de 102 ventes comptabilisées depuis le début 2017.

Lors de l'année 2015, le site Leboncoin se lie pour un partenariat afin qu'Immonot.com mette en avant ses offres sur la plateforme de petites annonces gratuites en France. Enfin, les années 2016 et 2017, ère du digital, marquent la présence incontestée d'Immonot.com sur les réseaux sociaux avec près de 22 000 fans sur Facebook et un site visité plus d'un million de fois par mois.

Courant 2017, Immonot.com s'est fixé comme objectif de déployer un service d'assistance sans service négociation pour les ventes interactives de 36h Immo, le portail immobilier souhaite en effet permettre de vendre autrement. « Nous optimisons le site Immonot.com au quotidien pour améliorer sa visibilité. Nous travaillons aussi activement sur les fonctionnalités du site afin de toujours être à la pointe de l'innovation et de devancer les attentes de nos utilisateurs (mise en place d'une stratégie mobile first et des avis clients pour créer de la confiance...). Nous développons aussi une forte présence sur les médias sociaux (et notamment Facebook : + de 23 000 fans) pour augmenter notre notoriété », précise François-Xavier Duny, président de Immonot.com.



<https://www.youtube.com/watch?v=DmQwwfSSjL4>

Prix immobiliers en hausse : faut-il précipiter son projet ?



© Bits and Splits - Fotolia.com

Alerte : les prix et les taux immobiliers augmentent de façon simultanée depuis le début 2017. Faut-il alors concrétiser son projet immobilier au plus vite ? Ou au contraire ne pas céder à la panique ?

L'agent immobilier : « Décidez-vous vite, les prix augmentent ! » Le courtier en crédit, ou le banquier : « Ne tardez pas trop, les taux repartent à la hausse. » Les particuliers portant un projet d'achat immobilier ont forcément entendu ces arguments ces dernières semaines. Et les mêmes éléments de langage sont relayés dans les médias, invitant clairement les acheteurs et emprunteurs à accélérer leurs projets.

Certes, ces informations correspondent à une réalité. L'étude Notaires-Insee, qui fait office de référence dans le secteur, annonce que, de l'ordre de 3% sur un an pour les logements anciens. Et les taux ont effectivement amorcé leur rebond fin 2016 et début 2017. Mais la hausse des prix et des taux est-elle suffisamment forte pour qu'elle justifie de précipiter un achat immobilier, un projet qui engage les acquéreurs-emprunteurs sur de nombreuses années ?

Taux de crédit : remontée en pente douce

Côté taux immobilier, pas de panique : un prêt immobilier sur 20 ans se négocie à 1,60% environ actuellement selon l'observatoire Crédit Logement-CSA, contre 1,37% en novembre dernier, le plus bas enregistré par cet observatoire. L'heure est actuellement à la stabilisation, « le plus fort de la hausse » ayant été constaté en février selon cet observatoire, qui prédit plutôt un « allègement des taux des crédits » pour ce début d'été.

L'incidence des taux sur les prix immobiliers

Côté prix, la donne est différente. « Habituellement, quand les taux augmentent les prix baissent et vice versa », rappelle Bernard Thion, chercheur associé au CEREG, spécialisé en économie immobilière. Ainsi, « depuis 2 ans les taux ont baissé » et les prix ont bien suivi la courbe inverse. En 2017, en revanche, prix et taux suivent la même courbe ascendante : « Nous sommes dans un contexte particulier. La confiance des particuliers remonte. On constate un phénomène de concrétisation des projets, poussé par l'enthousiasme économique post-élections. » Un contexte qui entretient la hausse des prix immobiliers, la faute à de nombreux acheteurs présents sur le marché, sans que la légère remontée des taux en cours ne casse cette dynamique.

Hausse des prix en ville, marché atone à la campagne

Au niveau national, les indicateurs ne laissent place à aucune ambiguïté : des prix assez nettement en hausse, et des taux qui rebondissent lentement. Toutefois, les acquéreurs potentiels doivent se pencher sur les spécificités locales. « Le marché immobilier est actuellement très inégal sur le territoire français », explique l'économiste Bernard Thion, qui réalise régulièrement des études pour le portail des notaires, Immonot. « Il y a une vraie fracture entre les grandes villes où la dynamique est clairement à la hausse des prix, sans que l'on puisse parler d'explosion, et les zones excentrées où la dynamique est bien plus faible. »

Les prix ont bondi de près de 12% en un an à Bordeaux selon MeilleursAgents, et de plus de 7% à Paris. Les données de ce réseau portent sur les promesses de vente, ce qui leur permet d'avoir un temps d'avance sur les statistiques des notaires, qui portent elles sur les actes authentiques. Les estimations de MeilleursAgents sur les prix dans les grandes villes illustrent ainsi la forte inflation du marché dans les grandes agglomérations.

Villes	Prix des appartements dans les grandes villes	Prix au 1er juin	Évolution sur 1 an
Paris		8 709 euros le m2	+7,20%
Marseille		2 456 euros le m2	+1,70%
Lyon		3 503 euros le m2	+6,90%
Toulouse		2 643 euros le m2	+1,40%
Nice		3 837 euros le m2	+3,60%
Nantes		2 691 euros le m2	+6,40%
Strasbourg		2 618 euros le m2	+4,80%
Montpellier		2 682 euros le m2	-0,70%
Bordeaux		3 442 euros le m2	+11,80%
Lille		2 555 euros le m2	+1,70%

Source MeilleursAgents sur la base des promesses de vente signées en mai 2017.

L'évolution sur 1 an porte sur les appartements et les maisons.

Se précipiter ? « Non, sauf à Bordeaux »

A l'écart des plus grandes agglomérations, les acheteurs sont moins nombreux que les vendeurs, toujours selon MeilleursAgents qui a créé l'indicateur de tension immobilière (ITI) pour mesurer le rapport de force entre offre et demande sur le marché. « En régions, les prix n'ont quasiment pas bougé ces derniers mois, voire se sont légèrement affaiblis », affirme l'universitaire Bernard Thion. Les évolutions récentes doivent-elles donc pousser les acquéreurs potentiels à se précipiter ? « Non, clairement pas ! » réagit l'économiste, « sauf si vous avez un projet d'achat à Bordeaux, ou éventuellement à Nantes ».



Saga éco

Depuis Notariat services: les notaires ont bonne presse

Avec des journaux dans quarante-cinq départements, une revue nationale haut de gamme, un des sites immobiliers les plus consultés de France – *immonot.com*, un million de visites mensuelles –, des logiciels et autres outils professionnels, Notariat services, basée à Pampadour, a révoluionné la communication des notaires. La société fête ses cinquante ans le 17 juin : l'occasion pour nous de raconter son histoire et celle de ceux qui l'ont inventée au fil du temps.

Pierre-Yves ROUBERT (sur)

Quand on dit « notaire », quelques mots viennent à l'esprit : province, héritage, transmission, argent, secret. Quelques images s'y associent : celles d'un homme âgé, un peu triste, dans le bureau rempli de dossiers et de boîtes d'une maison ancienne et cassée. Les Français en ont une opinion contrastée : ils font confiance à leur notaire pour la qualité avec laquelle il a pu régler telle affaire de famille, mais ils sont soupçonneux vis-à-vis de la profession en général. Michel Serrault a donné un visage à cet officier de justice mal connu, via son rôle dans le film *Garde à vue*. Si cette image a un jour correspondu à la réalité, ce qui reste à prouver, elle n'est plus valable depuis au moins cinquante ans. Car, quand, à la fin des années 1950, un notaire de Pampadour commence à écrire puis à diffuser un journal dans lequel il explique tous les services que ses confrères et lui peuvent apporter, il initie un mouvement qui va bien au-delà de la présentation d'un métier. Avec autant de lucidité que de spontanéité, et avec les membres de sa famille qui lui succéderont, il va faire entrer la profession dans l'âge de la communication ; et donc, transformer le rapport que les Français entretiennent avec elle.

LOUIS REILLIER, PAR QUI TOUT A COMMENCÉ

Sans le savoir, Louis Reillier fut une belle illustration de « l'agent économique, entrepreneur dans la cité », selon la formule de son gendre, Pierre Dury, qui l'emprunte à l'économiste Joseph Schumpeter. La profession, créée au temps du roi Saint Louis, n'incite pourtant guère à la prise de risques et à l'innovation. Or, Louis Reillier, né en 1913, n'a eu de cesse d'entreprendre, de créer, d'écrire.

Après la guerre, père de six enfants, le petit notaire corrézien tire le diable par la queue. Sa première innovation passe par l'écriture. Conseiller municipal, il crée un journal en 1956, qu'il baptise simplement *Pampadour*. S'improvisant journaliste, il relate les délibérations du conseil, vante le concours des maisons fleuries, présente les résultats du tournoi de tennis, etc. Et, quand il manque d'informations, il parle de son métier. Pas de son étude, de son métier. Conscient du retard et du conservatisme de la corporation

Louis Reillier, un notaire pas comme les autres.



« certains notaires ne s'étaient pas aperçus de la Révolution française », résume Pierre Dury –, il a pour objectif principal de renouveler le rôle économique et social de ce notable poussiéreux. En interne, il souhaite également briser la barrière qui sépare les notaires et les clercs. Constituer une équipe pour mieux servir le client, voilà sa motivation.

Son premier moyen pour atteindre cet objectif est donc l'écriture dans son journal local. Et, quand il rencontre certains de ses confrères, lors de congrès par exemple, il leur fait lire ses productions, qui très vite les intéressent. Il écrit

Pour mettre en œuvre cette autre idée, le Corrézien va s'appuyer sur son futur gendre, Pierre Dury, qui va épouser sa fille Elisabeth. Les deux hommes s'estiment et Louis Reillier demande au jeune économiste de venir travailler avec lui, sans lui cacher les risques de l'aventure. La oui au père est prononcé juste avant le oui à la fille, en 1967. Après avoir donné une structure juridique et économique aux initiatives de son beau-père, notamment en séparant les activités de l'étude de tout le reste, Pierre Dury met en place ce qui deviendra le Centre national de prêts hypothécaires (CNPH), qui sera ensuite

Constituer une équipe pour mieux servir le client

tant et si bien que le modeste Pampadour va devenir peu à peu le mensuel de référence du notariat français ! En 1967, la partie locale disparaît complètement, et Pampadour devient *Pampadour jeune notariat*, au regard au nom du mouvement que Louis Reillier vient de lancer (le terme de « mouvement » est à lui seul révélateur de l'objectif de son fondateur).

Très vite, il séduit et regroupe tous ceux qui veulent faire bouger les choses. A l'inverse, il déplaît aux gardiens du temple, nombreux au Conseil supérieur, dont beaucoup de membres fustigent ce tribune qui vient perturber l'ordre établi. Mais l'adversité ne décourage ni les inconscients, ni les fous, ni les entrepreneurs. Au contraire : Louis Reillier ne va pas se contenter de dire, il veut faire et va faire.

En 1972, la revue, qui compte déjà deux mille abonnés, soit un tiers des notaires du pays, se scinde en deux : une qui reste *Jeune Notariat* et une qui devient *Notariat 2000*, cette dernière étant celle dans laquelle Louis Reillier garde toute sa liberté d'expression.

DÉVELOPPER LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE

Le petit notaire corrézien sent que la modernité est à apporter avant tout dans deux domaines. Le premier est l'immobilier. On sait, maintenant, que les notaires peuvent, outre la rédaction des actes, négocier la vente et l'achat de biens immobiliers. En milieu rural, cette activité permet aux notaires de survivre. Mais les agents immobiliers, apparus après-guerre, brisent ce monopole. Il faut donc faire face à cette nouvelle concurrence.

Louis Reillier voit bien aussi que, en raison de l'urbanisation, des maisons à la campagne sont quasiment abandonnées, tandis que, en même temps ou presque, des citadins cherchent des résidences dites secondaires pour se mettre au vert le week-end ou pendant les vacances. Il y a là un marché à organiser, se dit-il. Les notaires lui semblent les mieux placés pour cela.

Il crée alors une plateforme avant l'heure, sous forme d'un journal appelé *Maisons à la campagne*, dans lequel il recense tous les biens mis en vente par ses confrères. Et il diffuse ce journal dans les offices de tourisme et autres lieux où il pense que cela peut avoir de l'intérêt. Assez vite, les notaires, dans toute la France, commencent à recevoir des appels. Il améliore alors sa revue, qu'il rebaptise *Maisons de France* en 1968, et obtient qu'elle soit vendue en kiosques. *Jeune Notariat* devient alors éditeur de presse.

INITIER LA GESTION DE PATRIMOINE

Le deuxième domaine dans lequel Louis Reillier apporte une innovation significative est celui des prêts hypothécaires. Même si c'est plus anecdotique aujourd'hui, dans les années 1960 les notaires consentent, comme les banques, des crédits qu'on appelle des prêts notariés. A l'inverse, il arrive que des clients demandent à leur notaire conseil pour placer de l'argent. Là encore, Louis Reillier va faire se rencontrer l'offre et la demande : si le notaire X ne peut satisfaire sa cliente, il faut que celle-ci sache que le notaire Y a des possibilités.

rebaptisée Union notariale et financière, Unofi. Le principe est toujours la communication d'informations entre notaires et l'information des clients potentiels. De plus, Pierre Dury améliore le prêt hypothécaire pour le rendre plus attractif et plus performant. Il va même plus loin en créant des outils pour que les notaires puissent proposer une véritable gestion de patrimoine à leurs clients. Là encore, ce qui part de Pampadour va très loin : après un article du journal *Le Particulier* sur ce que fait le CNPH, arrivent deux sacs entiers de lettres émanant de personnes se disant intéressées par ce type de prêts !

La structure se développe à tel point que la Banque de France lui impose de devenir société financière. Peu après, en 1991, l'Unofi est cédée au Conseil supérieur du notariat et quitte Pampadour pour Brive. Elle vient aujourd'hui de s'installer dans le bâtiment qu'elle a fait construire, le premier dans le périmètre de l'ancienne caserne Brune.

ET LA SICAME ET LE CLUB MÉDITERRANÉE

Louis Reillier a beau avoir donné à ses actions une envergure nationale, il n'oublie pas ses attaches locales et garde chevillé au corps l'amour de sa cité. C'est ainsi qu'il va se trouver à l'origine de la venue à Pampadour de deux fleurons qui font le bonheur de la ville et de toute la région : la Sicame et le Club Méditerranée.

Quand Basile Lachaud, ingénieur des Arts et Métiers, longtemps en poste en Algérie pour EDF, revient à Pampadour en 1955, il parle à Louis Reillier de sa volonté de créer une entreprise de matériel électrique, à partir de quelques brevets qu'il a déposés. Comme il tient à baser sa société dans son bourg de naissance, les banquiers lui rient au nez. Il se tourne alors vers son ami et lui dit qu'il faut cent vingt mille francs pour démarrer. « Je n'en ai que la moitié.

Pierre et François-Xavier Dury, deuxième et troisième générations.





Pouvez-vous m'aider ? L'ami répond qu'il n'a pas le sou mais s'engage à trouver soixante mille euros. Il tape toutes ses connaissances et apporte la somme nécessaire au nouvel entrepreneur. Basile Lachaud peut donc démarrer, pas dans un garage mais dans une grange; il vient tirer ses premiers catalogues sur la route de l'étude notariale. On connaît le résultat: la Sicame est toujours la plus grosse entreprise de la Corrèze, forte de ses cinquante filiales, implantée dans vingt-quatre pays, au chiffre d'affaires de trois cent cinquante-deux millions d'euros en 2015. Quand Louis Reillier apprend que la veuve Lardet décède et laisse quatre-vingt hectares superbes aux portes de Pompadour, au lieu d'aller voir la Safer (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural) comme l'aurait fait tout notaire normalement constitué, il prend le train pour Clermont et pousse la porte de la Somival (Société de mise en valeur de la région Auvergne-Limousin). Il plaide la cause de cet emplacement à Pompadour. Il fait bien car quelqu'un pense alors à Gilbert Trigano, patron fondateur du

notaire pendant des années. L'investissement ayant un « effet multiplicateur », c'est Roger Lespinas, embauché par Basile Lachaud à la Sicame et passionné d'informatique, qui, avec Michel Jussiaux, conseiller municipal et directeur adjoint des haras, va mettre sur pied le Centre national d'identification des équidés, qui sera validé par le ministère, et qui contribue beaucoup à la panoplie équestre de Pompadour.

MULTIPLIER LES SUPPORTS ET LES SERVICES

En 1975, Louis Reillier publie un livre qui reste une référence pendant des années, *Mon notaire m'a dit*. Car il n'a jamais cessé d'exercer son métier et de « faire la paix dans les familles » (il a l'autorité pour imposer une solution admise par tous quand les différentes parties se déchirent). En 1978, les activités de communication quittent les locaux de l'étude pour s'installer au bout de la rue du Bois-Vert. En 1980, la structure Services communs jeune notariat prend le nom de Notariat services.

Améliorer le service public rendu aux citoyens

Club Med, qui, après avoir ouvert avec succès des sites à l'étranger, cherche à développer son activité aussi en France. Le contact est pris, la visite a lieu... On connaît le résultat, là aussi. Même si le Club Med est parti aujourd'hui, il a contribué à l'économie et à la renommée de la



En 1984 est créée la société Exedim qui sera le fer de lance de magazines gratuits départementaux ou régionaux rassemblant les annonces immobilières des notaires (le premier magazine voit le jour à Nantes en 1985). Le financement est assuré par les emplacements qu'achètent les notaires et un peu de publicité commerciale. En 1989 est créée la société Notariat services communication qui propose aux notaires différents services et outils, comme une agence. En 1992, la revue *L'Immobilier des notaires* vient compléter *Maisons de France*, la seconde étant plutôt consacrée aux résidences secondaires et aux biens atypiques. En 1995, le groupe se dote de la filiale LSV (Lascoux, Saint-Solve, Vignols), spécialisée dans les nouvelles technologies. En 1997 est lancé ce qui est aujourd'hui le fleuron du groupe: Immonot.com. À cette date, il s'agit d'un des tout premiers sites. C'est un séjour d'une semaine dans la Silicon Valley qui convainc Pierre Duny, à son retour, d'utiliser internet, qui est en train de remplacer l'annonce papier aux États-Unis. Cette juste analyse et cette rapidité de création vont donner aux Corrèziens une telle avance qu'ils auront le temps de s'imposer sur le web avant que la concurrence ne se déchaine. Le groupe est un pionnier aussi en matière de démarche qualité, puisqu'il reçoit la certification ISO 9001 dès 1998. En 2001, ce sont des formations qui sont mises en place, afin de renforcer les compétences des notaires en matière de négociation immobilière. Neuf ans plus tard, Notariat services édite son premier logiciel, toujours dans le même domaine,

ainsi qu'une application Immonot pour mobile (50% des un million de connexions mensuelles, pour quatre-vingt-cinq mille annonces, s'effectuent aujourd'hui via un mobile). En 2011 débutent les ventes notariales interactives, autrement dit des ventes aux enchères sur internet, qui permettent aux personnes intéressées par un bien, après visite, de proposer un prix, en toute transparence. En 2015, un partenariat est conclu avec le fameux site Le Bon Coin, pour des partages d'annonces et des liens publicitaires. Les réseaux sociaux ne sont pas négligés, et c'est ainsi une impressionnante puissance de feu qui est déployée.

L'ATTRAIT JAMAIS DÉMENTI POUR LA REVUE PAPIER

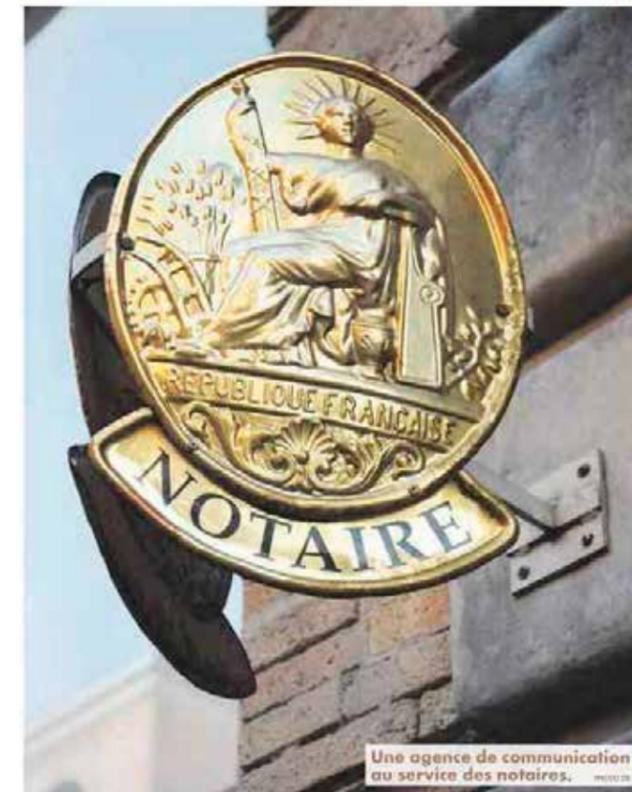
Aujourd'hui, le groupe Notariat services se définit comme une agence de communication des notaires, qui vise à les positionner comme les partenaires juridiques et immobiliers incontournables des familles françaises. Bizarrement, ou heureusement, le développement d'internet n'a pas tué les journaux papier, dans ce domaine comme dans d'autres. Aujourd'hui, le groupe édite pas moins de quarante-cinq magazines sur toute la France, composés pour moitié d'informations ou de témoignages sur l'activité des notaires et pour moitié d'offres immobilières qui sont aussi une vitrine pour les études. Ils sont distribués gratuitement dans bon nombre de commerces de proximité. Le journal, qui va à la personne, continue à attirer la curiosité; il déclenche une envie, donne une idée, apprend quelque chose. Il amène les gens vers le site, dans un deuxième temps. La meilleure preuve de cette force du papier est que tous les grands groupes de distribution (Auchan, Carrefour) continuent à diffuser beaucoup de papier. Et dans l'immobilier, le site Se loger vient de racheter l'éditeur des journaux *Logic-Immo* pour, comme les notaires, utiliser deux types de support complémentaires. Pierre Duny s'amuse de la bêtise qu'il a proférée

« il n'est pas le seul » à son retour de Californie, quand il a prédit la disparition des journaux dans les cinq ans... Le journal reste, pour reprendre l'expression de Jacques Attali, « un objet nomade » adapté aux temps modernes. François-Xavier Duny, aujourd'hui à la tête du groupe, insiste sur le côté attrayant, et même ludique, que doivent avoir les journaux. « Le notariat implique de nombreux termes juridiques, mais il faut que tout le monde puisse comprendre nos articles. S'ils sont écrits par un notaire, le grand public ne comprendra rien. Nos journalistes et nos rédacteurs(trices) savent se mettre à la portée du plus grand nombre. » Le fait qu'il y ait plusieurs magazines permet bien sûr d'amortir des coûts plus facilement que s'il n'y en avait qu'un seul. La société fait travailler de nombreux imprimeurs, dans les différentes régions où sont diffusés les journaux. Le site Immonot.com est lui administré en totalité depuis le siège corrézien.

LES NOTAIRES DANS LA FRANCE DE MACRON

Il y a trois ans, une des dispositions de la « Loi pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances », dite Loi Macron, a prévu de casser le numerus clausus touchant la profession, en permettant la création, d'ici 2018, de mille études supplémentaires sur le territoire national (une carte a été dessinée avec deux cent quarante-sept zones d'implantation). Le but est d'améliorer le service public rendu aux citoyens en réduisant les délais d'attente pour l'obtention d'un rendez-vous et le traitement d'un dossier. Il s'agit aussi de favoriser la concurrence afin de lutter contre certaines rentes de situation. Ces deux objectifs vont tout à fait dans le sens de ce que promeuvent depuis toujours Louis Reillier, Pierre et François-Xavier Duny. Mais, à l'instar de nombreux notaires, ils regrettent que les décrets d'application autorisant les professionnels déjà installés à postuler pour ces nouvelles places, limitent ainsi les chances d'accès des jeunes diplômés. De

Lire suite page 8



Une agence de communication au service des notaires.



Les locaux de Pompadour,
bientôt rue Louis-Reillier. PHOTO DR

Suite de la page 7

plus, le plafonnement des honoraires prévu par un de ces décrets risque de renforcer les écarts entre grosses études des grandes villes et petites études de campagne. « 10%, honoraires maximum, sur un chemin à trois mille euros ou sur un immeuble parisien à six millions, ça ne donne pas le même résultat. » Il est encore prévu que les banques puissent entrer au capital des sociétés de notaires. « Cette introduction de la finance n'est pas très saine, regrette François-Xavier Duny. Le rôle social du notaire, que mon grand-père a toujours mis en avant, risque d'être mis à mal par des concentrations, inévitables si l'on donne toutes les possibilités à ceux qui sont déjà les plus gros. » Une fois de plus, une loi, dont les principes et les objectifs sont bons, semble dévoyée par ses décrets d'application, qui ne respectent pas son esprit. Des actions ont été entreprises auprès de la chancellerie et du Conseil d'État, mais les inquiétudes ne sont pas levées à ce jour.

UNE ENTREPRISE NATIONALE ET FAMILIALE

Notariat services emploie aujourd'hui soixante-quinze personnes dans les locaux

de la rue du Bois-Vert, qui ont été agrandis en 1983 puis en 1987. Le groupe ne s'imagine pas ailleurs qu'à Pompadour, même si le fait de ne pas être dans une grande ville peut compliquer le recrutement de certains profils, notamment dans les métiers à haute valeur technologique. Pierre Duny rappelle que, dans l'esprit de son beau-père fondateur, « l'indépendance et l'éloignement obligent à avoir des idées, à innover sans cesse, sans quoi on meurt ».

Le groupe a quelques concurrents locaux ici ou là, qui éditent un journal avec des annonces de notaires, mais la plus grosse concurrence vient du Conseil supérieur du notariat. Ce dernier, sans doute un peu jaloux de cette réussite corrèzienne, tente de copier ce que fait Notariat services par le biais de structures commerciales. Un peu surprenant de la part d'un ordre chargé de la déontologie et des règles d'une profession, et qui n'a pas, a priori, vocation à s'aventurer dans l'économique et le commercial.

Pierre Duny insiste sur la dimension familiale de l'entreprise, qui permet la transmission de valeurs et la continuité dans l'application. Il est heureux que son fils ait accepté de prendre



sa suite, en 2011, comme son beau-père la lui avait confiée, en 1972. « Je n'avais que vingt-neuf ans quand il m'a donné les clés du camion, pour pouvoir continuer son activité de notaire, même s'il restait très présent et actif. Aujourd'hui, François-Xavier a le talent pour poursuivre le travail et adapter nos outils au fur et à mesure des besoins et des possibilités qui apparaîtront. »

La dimension familiale ne se limite pas aux hommes. Elisabeth Duny, fille de Louis Reillier, a été directrice de la publication de la revue *Notariat 2000*, tandis que Nathalie Duny, épouse de François-Xavier, est directrice de toute la communication du groupe.

HOMMAGE ET ANNIVERSAIRE LE 17 JUIN

Un hommage sera rendu à Louis Reillier, mort en 1999, le 17 juin à 17 heures, puis que la

rue du Bois-Vert à Pompadour, où se trouve le siège de Notariat services, prendra le nom de celui qui a révolutionné sa profession et tant apporté à sa commune. Ce même jour, Notariat services ouvrira ses portes à tous ceux qui veulent connaître son activité. Le soir, un grand repas rassemblera celles et ceux qui travaillent ou ont travaillé pour le mouvement depuis le début.

C'est en croisant deux savoir-faire, celui de la presse et celui des notaires, que Notariat services a pu créer et imposer ses produits et services. Tout est parti d'un homme, qui n'avait rien pour être entrepreneur, et qui en fut pourtant un, exceptionnel. Ceux qui lui ont succédé ont su perpétuer, c'est-à-dire solidifier et adapter, ce qu'il avait initié. Cinquante années ont passé entre 1967 et 2017, l'attelage de Pompadour n'a jamais eu si belle allure. ■



Immonot.com, un million de visites mensuelles. PHOTO DR

JUILLET / AOÛT

Revue de presse



Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
12/07/2017	LE POPULAIRE DU CENTRE	Papier	Presse régionale	Implantée à Pompadour (Corrèze), l'agence de communication vient de fêter ses 50 ans	Frédéric Rabiller
12/07/2017	LA MONTAGNE	Papier	Presse régionale	Une vitrine innovante pour les notaires	Frédéric Rabiller
13/07/2017	DROIT ET PATRIMOINE	Papier	Presse spécialisé / Verticale	80%	
29/07/2017	INVESTIR	Papier	Cœur de Cible	Acheter... depuis son canapé !	Sandra Mathorel
01/08/2017	LA VIE IMMO	Online	Cœur de cible	Un notaire sur quatre voit la hausse des prix se poursuivre à court terme	Julien Mouret
02/08/2017	LYON POLE IMMO	Online	Presse régionale	L'activité immobilière se maintient dans les études notariales	Sylvain d'Huissel
03/08/2017	ESTEVAL	Online	Presse spécialisé	Immobilier : Comment les notaires voient-ils les 2 prochains mois ?	
11/08/2017	INVESTIR.LESECHOS.FR	Online	Cœur de Cible	Comment bien acheter en vente aux enchères	Sandra Mathorel
11/08/2017	LEREVENU.COM	Online	Cœur de Cible	Résidence secondaire : le rêve à moins de 200.000 euros	Myriam Simon



Implantée à Pompadour (Corrèze), l'agence de communication vient de fêter ses 50 ans

Une vitrine innovante pour les notaires

C'est à Pompadour au milieu des années 1950 que Louis Reillier, notaire, lance, à travers un journal qu'il vient de créer, des propositions pour moderniser sa profession

C'est à Pompadour en 2017 que le groupe Notariat Services, concrétisation des idées de Louis Reillier, vient de fêter ses 50 ans

Spécialisée dans la réalisation et la conception d'outils promotionnels pour les notaires, la seule de ce type en France, la société demeure une aventure familiale

A quelques centaines de mètres du haras national, quoi de plus évident que de faire un parallèle avec le milieu du cheval « Dans ce monde, il y a les naisseurs et les éleveurs Louis Reillier a été le naisseur C'était un visionnaire, un précurseur qui a su fédérer les notaires autour de l'immobilier en créant un premier support de publicité collective, Maisons à la campagne puis suivra Maison de France C'est lui qui est aussi à l'origine de la création du Centre national des prêts hypothécaires en 1964 L'éleveur, c'est mon père, Pierre Duny, le gendre de Louis Reillier C'est lui qui va développer l'entreprise pour en faire une plateforme de services pour les notaires », résume François-Xavier Duny, PDG de Notariat Services

Au cœur de l'activité du groupe, des annonces immobilières de notaires proposées à travers des magazines gratuits diffusés sur l'ensemble de la France et un site Internet immonot.com

« Les magazines représentent 2 millions de lecteurs par mois et Internet environ 1 million de visites mensuelles Immonot.com est le premier site immobilier notarial avec 85 000 annonces Nous sommes aussi les seuls à proposer régulièrement en vidéo une tendance du marché », précise François-Xavier Duny

« Aujourd'hui, les magazines et Internet se partagent la moitié des annonces D'ici 5 ans, Internet devrait représenter 70 % Mais le papier reste important Nos magazines ont de vrais contenus éditoriaux avec des conseils sur l'immobilier, le patrimoine Un lecteur sur deux contacte un notaire après avoir consulté un de nos magazines

», souligne Nathalie Duny, directrice de la communication

Notariat Services propose aussi à ses 2 200 clients notaires des outils de promotion numériques (création de sites internet, de pages sur les réseaux sociaux, de logiciels de gestion immobilière) et plus classiques (porte-cles, pochettes, papiers à en-tête, panneaux maisons à vendre)

« Nous sommes là avant tout pour dépoussiérer l'image du notariat auprès du grand public, pour rendre cette profession plus accessible et pour dire au public que même si la loi Macron a libéralisé les honoraires des notaires, ces derniers restent beaucoup moins chers dans le cadre d'une transaction immobilière », souligne Nathalie Duny

Ce qui fait la force de Notariat Services, c'est de savoir anticiper, d'être précurseur « L'entreprise a eu son premier ordinateur en 1975, et Internet dès 1997 », précise le PDG

Dans le même esprit, la société a lancé le concept de ventes notariales interactives sur le site immonot.com Le principe est simple et sécurisé Après avoir visité le bien en vente, les acheteurs potentiels peuvent effectuer des offres de prix en ligne pendant 36 heures « Dans 70 % des cas, le bien est vendu dans les deux mois et au prix estimé », précise François-Xavier Duny

Notariat Services emploie 70 salariés dont une soixantaine à son siège Même si aujourd'hui convaincre des salariés, notamment dans le domaine du digital, de venir travailler dans une petite commune corrézienne, n'est pas toujours facile, la société restera fidèle à Pompadour « Ici, nous sommes une grande famille »

Frédéric Rabiller

11/08/2017	MYSWEETIMMO.COM	Online	Cœur de Cible	Vendez avant la remontée des taux et l'annonce de mesures fiscales	Ariane Artinian
------------	-----------------	--------	---------------	--	-----------------



NOTARIAT SERVICES ■ Implantée à Pompadour (Corrèze), l'agence de communication vient de fêter ses 50 ans

Une vitrine innovante pour les notaires

Unique en France, la société Notariat Services est une agence de communication pour notaires. Depuis 50 ans, elle est restée fidèle à la commune de Pompadour où elle a été créée.

Frédéric Rabiller

C'est à Pompadour au milieu des années 1950 que Louis Reillier, notaire, lance, à travers un journal qu'il vient de créer, des propositions pour moderniser sa profession.

C'est à Pompadour en 2017 que le groupe Notariat Services, concrétisation des idées de Louis Reillier, vient de fêter ses 50 ans.

Spécialisée dans la réalisation et la conception d'outils promotionnels pour les notaires, la seule de ce type en France, la société demeure une aventure familiale.

À quelques centaines de mètres du haras national, quoi de plus évident que de faire un parallèle avec le milieu du cheval. « Dans ce monde, il y a les naisseurs et les éleveurs. Louis Reillier a été le naisseur. C'était un visionnaire, un précurseur qui a su fédérer les notaires autour de l'immobilier en créant un premier support de publicité collective, *Maisons*



PDG. François-Xavier Duny préside aux destinées de Notariat Services depuis 2016, société dans laquelle il est entré en 1996. PHOTO FRÉDÉRIC LHERPINIÈRE

à la campagne puis suivra *Maison de France*. C'est lui qui est aussi à l'origine de la création du Centre national des prêts hypothécaires en 1964. L'éleveur, c'est mon père, Pierre Duny, le gendre de Louis Reillier. C'est lui qui va développer l'entreprise pour en faire une plateforme de services pour les notaires », résume François-Xavier Duny, PDG de Notariat Services.

Au cœur de l'activité du

groupe, des annonces immobilières de notaires proposées à travers des magazines gratuits diffusés sur l'ensemble de la France et un site Internet *immonot.com*.

« Les magazines représentent 2 millions de lecteurs par mois et Internet environ 1 million de visites mensuelles. *Immonot.com* est le premier site immobilier notarial avec 85.000 annonces. Nous sommes aussi les seuls à

proposer régulièrement en vidéo une tendance du marché », précise François-Xavier Duny.

« Aujourd'hui, les magazines et Internet se partagent la moitié des annonces. D'ici 5 ans, Internet devrait représenter 70 %. Mais le papier reste important. Nos magazines ont de vrais contenus éditoriaux avec des conseils sur l'immobilier, le patrimoine... Un lecteur sur deux contacte un notaire

après avoir consulté un de nos magazines », souligne Nathalie Duny, directrice de la communication.

Notariat Services propose aussi à ses 2.200 clients notaires des outils de promotion numériques (création de sites internet, de pages sur les réseaux sociaux, de logiciels de gestion immobilière...) et plus classiques (porte-clés, pochettes, papiers à en-tête, panneaux maisons à vendre)...

Des ventes interactives sur le Net

« Nous sommes là avant tout pour dépolssiérer l'image du notariat auprès du grand public, pour rendre cette profession plus accessible et pour dire au public que même si la loi Macron a libéralisé les honoraires des notaires, ces derniers restent beaucoup moins chers dans le cadre d'une transaction immobilière », souligne Nathalie Duny.

Ce qui fait la force de Notariat Services, c'est de savoir anticiper, d'être précurseur. « L'entreprise a eu son premier ordinateur en 1975, et Internet dès 1997 », précise le PDG.

Dans le même esprit, la société a lancé le concept de ventes notariales interactives sur le site *immonot.com*. Le principe est

simple et sécurisé. Après avoir visité le bien en vente, les acheteurs potentiels peuvent effectuer des offres de prix en ligne pendant 36 heures. « Dans 70 % des cas, le bien est vendu dans les deux mois et au prix estimé », précise François-Xavier Duny.

Notariat Services emploie 70 salariés dont une soixantaine à son siège. Même si aujourd'hui convaincre des salariés, notamment dans le domaine du digital, de venir travailler dans une petite commune corrézienne, n'est pas toujours facile, la société restera fidèle à Pompadour. « Ici, nous sommes une grande famille ». ■

EN CHIFFRES

8
En millions d'€, le chiffre d'affaires du groupe Notariat Services avec un objectif de croissance à 10 millions.

300
Le nombre de notaires actionnaires du groupe Notariat Services.

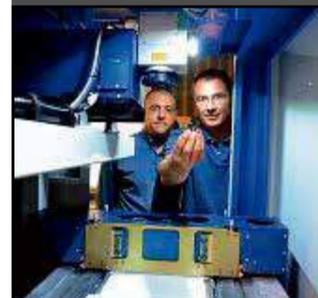
22.500
Le nombre de fans de la page Facebook d'*immonot.com*.



LES CHIFFRES CLÉS DE L'ÉCONOMIE LOCALE

Disponible chez votre marchand de journaux

■ L'ÉCONOMIE EN BREF



3D CERAM

L'entreprise limougeaude 3D Ceram s'envole pour la Corée du Sud où elle participe au salon ACE 2017 de Séoul. Aux côtés de son partenaire coréen, MSR Technology Co. Ltd, l'équipe de 3D Ceram y présentera l'ensemble de ses services d'impression 3D céramique, son savoir-faire technologique et son expertise en la matière. PHOTO STÉPHANE LEFÈVRE



PROTOTIG

L'entreprise Prototig de Boisseuil va réaliser une plateforme industrielle de robotique à vocation d'essais afin d'adapter les performances du robot au besoin du client. Pour ce faire, trois robots Yumi vont être acquis. T. JOUHANNAUD

PLACEMENTS

INTERNET

Acheter... depuis son canapé !

Petit lexique

Adjudicataire : dérivé du verbe adjuger, l'adjudicataire désigne la personne qui a remporté l'enchère, donc le bien.

Adjudication : cet acte consiste à accorder le titre de propriété sur un bien (meuble ou immeuble) à la personne faisant la dernière et meilleure enchère, sous la houlette d'un président de séance notariale ou d'un juge.

Bougie (vente à la) : après chaque annonce d'un bien mis en vente, le président de séance allume une petite mèche ou « feu », qui matérialise le début des enchères et leur fin après l'extinction de deux feux successifs (soit trois feux en tout). La vente à la bougie est une coutume qui remonte au XV^e siècle.

Cahier des charges : ensemble des documents relatifs au bien remis entre les mains du notaire ou de l'avocat chargé de la vente (procès-verbal d'assemblée de copropriété, diagnostics, contrat de bail si le bien est loué, charges, etc.).

Folle enchère : lorsque l'adjudicataire déclare ne pas pouvoir, finalement, payer les sommes dues. Le bien est alors remis aux enchères lors d'une vente ultérieure.

Pas d'enchère (le) : montant qui sépare deux enchères. Il est fixé par le juge ou par le président de séance.

Prix de réserve : seuil du prix au-dessous duquel le vendeur ne souhaite pas vendre.

Le prix de réserve n'est pas dévoilé aux enchérisseurs. S'il n'est pas atteint, le bien est retiré de la vente.

Surenchère : pour la plupart des adjudications, toute personne peut, pendant dix jours calendaires, porter une surenchère du dixième du prix d'adjudication.

Avignon intra-muros (Vaucluse), trois-pièces, 72 m² avec terrasse, le long des remparts de la vieille ville. Première offre possible : 140.000 €, puis par palier de 3.000 €. Début des enchères : le 25 juillet.

Ou encore : échoppe double à Bordeaux (Gironde) de 127 m² avec jardinet (maison ancienne typique de la ville), proche du tramway. Première offre possible à 399.000 € et palier de 8.000 €. Début des offres le 26 juillet à 6 h 30.

Ces biens ainsi qu'une vingtaine d'autres en cette fin juillet sont présentés sur le site de ventes aux enchères interactives, 36h-Immo.com, mis en place en 2011 par des notaires de toute la France. Grâce à cette salle des ventes virtuelle, les particuliers peuvent enchérir sur le bien qui les intéresse sans avoir à se déplacer. « 36h Immo est une méthode à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères. Il s'agit d'appels d'offres en ligne pour des biens dont la vente est confiée à des notaires », résume Marina Rousseau, responsable développement du site.

DES VENTES ENCADRÉES

Pas question pour autant de laisser liberté pleine et entière à l'enchérisseur. Des garde-fous ont été mis en place pour préserver le vendeur.

« L'annonce du bien reste en ligne deux à trois mois. Si une personne est intéressée, elle doit venir à l'une des visites portes ouvertes [il s'agit, là aussi, de visites groupées, parfois sur rendez-vous] où il lui sera délivré un agrément papier lui permettant de s'inscrire à la vente », explique Marina Rousseau. Elle devra ensuite, comme pour une vente aux enchères classique, prendre contact avec l'étude notariale chargée de la vente et fournir « un plan de financement mentionnant le montant maximal au sujet duquel la banque est prête à la suivre ».

Une fois le dossier validé par le notaire, l'enchérisseur potentiel reçoit un identifiant et un code de validation pour créer son compte. Avantage,

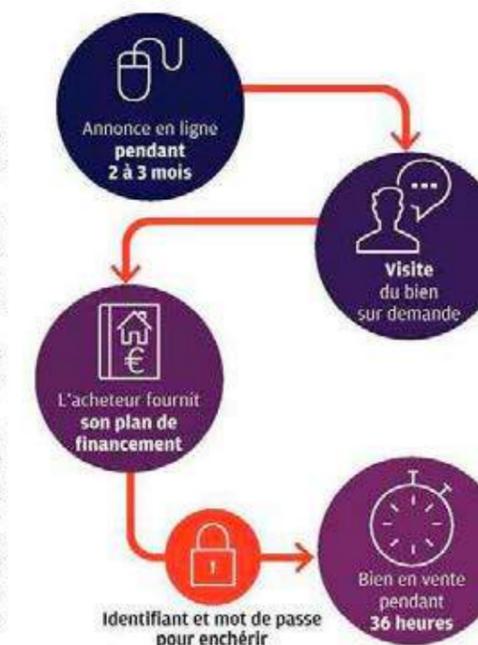
« l'acheteur peut se positionner sur plusieurs biens », précise Marina Rousseau, mais n'enchérir que sur un seul, tant qu'il en a les capacités financières pour chacun.

La période d'enchère dure donc trente-six heures pour chaque bien. Mais, si une offre est postée deux minutes avant la fin, le terme est automatiquement repoussé de deux minutes. Il faut donc faire preuve d'une certaine célérité.

Mais attention, ce n'est pas parce que vous êtes le meilleur enchérisseur que vous remportez la vente !

« Notaire et vendeur se réunissent alors pour choisir, de façon anonyme, le meilleur dossier, prévient Marina Rousseau. Une fois le bon profil choisi, il est signé un compromis de vente. » Autre grosse différence avec les ventes aux enchères classiques : l'acheteur bénéficie de la clause suspensive pour l'obtention d'un prêt. En clair, le seul risque que vous prenez est de vous emballer sur le montant de votre enchère...

36h-Immo.com, les enchères en un clic



GUIDE PRATIQUE

Où trouver un bien aux enchères

- **Ventes judiciaires immobilières nationales et résultats d'enchères** : www.juri-encheres.com et www.licitor.com
- **Ventes aux enchères notariales des notaires Paris Ile-de-France** : www.notaires.paris-idf.fr/immobilier/ventes-aux-encheres
- **Ventes aux enchères notariales nationales** : www.immobilier.notaires.fr :
- rubrique « Enchères immobilières », puis « Ventes aux enchères » pour les ventes dans les chambres notariales ;
- rubrique « Immo-Interactif » pour les enchères sur Internet.
- **Ventes interactives nationales 36h des notaires** : www.immonot.com ou www.36h-immo.com
- **Ventes domaniales** : www.ventes-domaniales.fr



Parution : 01.08.2017
Support : La Vie Immo
Journaliste : Julien Mouret

<https://www.lavieimmo.com/prix-immobilier/un-notaire-sur-quatre-voit-la-hausse-des-prix-se-poursuivre-a-court-terme-40168.html>

Un notaire sur quatre voit la hausse des prix se poursuivre à court terme

(LaVieImmo.com) - C'est une part finalement peu connue de leur activité : comme tout agent immobilier, les notaires peuvent négocier un bien et accompagner leurs clients depuis le projet de vente jusqu'à la publication de l'acte authentique. Un métier qui se porte plutôt bien puisque 60% de ces professionnels tablent sur un maintien de leur activité, dans un marché de l'immobilier "en bonne santé". C'est ce que révèle une étude du site Immonot.com menée en juin 2017 auprès d'études notariales dans toute la France.

Sans surprise, ce dynamisme s'accompagne d'une hausse des prix, notamment dans les grandes villes comme Paris où le prix moyen au mètre carré s'est élevé à 9126 euros entre avril et juin, soit +2,3% par rapport aux trois mois précédents et +6,6% sur un an.

Peuvent-ils grimper encore plus haut ? Selon le portail immobilier, un notaire sur quatre anticipe une poursuite de la hausse des prix des logements à court terme, alors qu'ils n'étaient que 9% en avril à envisager ce scénario. "Mais, dans les petites villes, ce phénomène est loin de se généraliser en dépit de conditions plus favorables sur le plan économique. Globalement, la tendance demeure légèrement positive", tempère Immonot.



Parution : 02.08.2017
Support : Lyon Pole Immo
Journaliste : Sylvain d'Huissel

<http://www.lyonpoleimmo.com/2017/08/02/46684/lactivite-immobiliere-se-maintient-dans-les-etudes-notariales/>

L'activité immobilière se maintient dans les études notariales



L'enquête nationale réalisée en juin dernier auprès d'études notariales réparties sur toute la France a été communiquée ce mardi par Immonot.com.

L'activité s'est maintenue en mai dans la plupart la majorité des études notariales en mai dernier, selon le baromètre transmis mardi par Immonot.com. « Mais l'annonce de nouvelles mesures fiscales et la remontée des taux rend la fin de l'année plus incertaine », indique l'enquête nationale réalisée en juin dernier auprès d'études notariales réparties sur toute la France, et décryptée par le Professeur Bernard Thion.

Selon cette dernière, le marché de l'immobilier continue de bien se porter avec un maintien de l'activité. Les études notariales ayant investi dans la négociation immobilière ont donc le sourire aux lèvres, 60% des notaires considérant qu'ils vont maintenir leur activité.

Hausse des prix dans les grandes villes

Les notaires interrogés recoupent d'ailleurs les tendances décrites dans la dernière note de conjoncture publiée récemment par les Notaires de France, avec des prix en hausse dans les grandes villes, qui connaissent un déséquilibre entre l'offre et la demande. « 25 % de nos correspondants contre 9 % fin avril considèrent ainsi que les hausses de prix vont se poursuivre à court terme. Mais, dans les petites villes, ce phénomène est loin de se généraliser en dépit de conditions plus favorables sur le plan économique. Globalement, la tendance demeure légèrement positive », indique Immonot.com.

Côté commerces, Immonot.com n'hésite pas à parler de « véritable effet Macron », la proportion des optimistes atteignant désormais 8 % tandis que celle des pessimistes est passée, dans le même temps, de 33 % à 25 %. « A court terme, la tendance sur les prix demeure bonne avec une remontée assez spectaculaire du prix des commerces », note Immonot.com.

Mieux vaut être vendeur qu'acquéreur

Le site note que deux tiers de ses correspondants pensent qu'il vaut mieux être vendeur qu'acquéreur. « Ils semblent redouter pour la fin de l'année, à la fois une remontée des taux et de nouvelles mesures en matière de fiscalité immobilière », souligne-t-il.

<https://www.esteval.fr/article.15709.immobilier-comment-les-notaires-voient-ils-les-2-prochains-mois.php>

IMMOBILIER : COMMENT LES NOTAIRES VOIENT-ILS LES 2 PROCHAINS MOIS ?

En mai 2017, l'activité de négociation immobilière s'est maintenue dans la majorité des études notariales, mais l'annonce de nouvelles mesures fiscales et la remontée des taux rend la fin de l'année plus incertaine.

Publiée par Immonot.com, la tendance du marché immobilier est issue d'une enquête nationale réalisée en juin 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France et décryptée par le Professeur Bernard Thion.*

Activité : un marché en forme

Le marché de l'immobilier se porte bien avec un maintien de l'activité. Les études notariales qui ont investi dans la négociation immobilière s'en réjouissent. 60% des notaires considèrent qu'ils vont maintenir leur activité, signe d'un marché en bonne santé. Effet d'aubaine du côté des commerces, il semble y avoir un véritable effet Macron puisque la proportion des optimistes atteint désormais 8% et que celle des pessimistes passe de 33 à 25%.

Le conseil des notaires : vendre avant d'acheter, avant de nouvelles mesures sur la fiscalité !

A terme, plus des deux tiers de nos correspondants pensent qu'il **vaut mieux être vendeur qu'acquéreur**. Ils semblent redouter pour la fin de l'année, à la fois une remontée des taux et de nouvelles mesures en matière de fiscalité immobilière. En effet, la conjonction de ces deux facteurs pourrait avoir des effets particulièrement néfastes sur les prix immobiliers. Comme s'il y avait urgence à profiter des bonnes dispositions du marché immobilier.

Tendances économiques contextuelles

Dans la zone euro, tous les clignotants sont au vert. La production industrielle est en plein essor et le taux de chômage est au plus bas depuis mars 2009. Cependant, l'inflation demeure très faible à +1,3% par an, loin de la cible de +2% que s'est fixée l'institution européenne et qu'elle n'a jamais atteint depuis le début de la crise. En conséquence, le président de la BCE a décidé de laisser inchangé son taux directeur de 0% et de conserver son programme de rachat de dettes publiques et privées au niveau de 60 Mds€ jusqu'au début de l'année 2018. Ce soutien à l'économie donne aussi les moyens à la France de retrouver les équilibres qu'elle a eu tendance à perdre en fin de la précédente législature.

Évolution des prix : l'amélioration se poursuit

Les grandes villes connaissent un déséquilibre entre l'offre et la demande, aussi les prix tendent à la hausse : 25% de nos correspondants, contre 9% fin avril, considèrent ainsi que **les hausses de prix vont se poursuivre à court terme**. Mais, dans les petites villes,

Pour Immonot.com, la conjonction de ces deux facteurs pourrait même avoir « des effets particulièrement néfastes sur les prix immobiliers ».

Comment bien acheter en vente aux enchères



Comment bien acheter en vente aux enchères | Crédits photo : Shutterstock

Adjugé ! Jeudi 1^{er} juin , à l'arrêt du chronomètre, un appartement parisien de 100 m² avec balcon, dans un immeuble de caractère situé dans le prestigieux quartier Beaubourg (3^e arrondissement), a été adjugé 775.000 € (mis à prix à 500.000 €, hors frais d'adjudication de 10 à 15 %)... Comme le prix moyen à cette adresse s'élève à 9.757 €/m² *, soit plus de 980.000 € pour une telle surface, l'heureux nouveau propriétaire a donc « économisé » plus de 200.000 €, hors frais d'adjudication !

Tout aussi rare, une maison de 68 m² au Pré-Saint-Gervais (Seine-Saint-Denis) avec garage et jardin, proche du métro, a trouvé preneur à 277.000 €, au lieu de 400.000 € minimum dans cette ville. Un achat réussi pour celui qui a ainsi obtenu son petit coin de verdure si proche de la capitale.

Ces biens, comme beaucoup d'autres, ont été vendus par un canal peu habituel, longtemps méconnu : la vente aux enchères immobilières. Pourtant, tout un chacun peut devenir « adjudicataire », c'est-à-dire propriétaire d'un bien, après avoir porté la meilleure enchère.

Pour devenir enchérisseur, il faut toutefois suivre un parcours précis. Investir, qui vous en dévoile les coulisses, vous explique, ici, comment contourner les embûches que vous pourriez rencontrer.

GUIDE PRATIQUE

Où trouver un bien aux enchères

- Ventes judiciaires immobilières nationales et résultats d'enchères : www.juri-encheres.com et www.licitor.com
- Ventes aux enchères notariales des notaires Paris Ile-de-France : www.notaires.paris-idf.fr/immobilier/ventes-aux-encheres

ce phénomène est loin de se généraliser en dépit de conditions plus favorables sur le plan économique. Globalement, la tendance demeure légèrement positive.

***Retrouver l'analyse de l'actualité par le Professeur Bernard Thion via [ce lien](#)**

[Visualiser l'article](#)

- Ventes aux enchères notariales nationales : www.immobilier.notaires.fr : – rubrique « Enchères immobilières », puis « Ventes aux enchères » pour les ventes dans les chambres notariales ; – rubrique « Immo-Interactif » pour les enchères sur Internet.
- Ventes interactives nationales 36h des notaires : www.immonot.com ou www.36h-immo.com
- Ventes domaniales : www.ventes-domaniales.fr

Une foire aux biens

Les ventes aux enchères, c'est un peu le vide-greniers de l'immobilier. Tous types de biens, neufs ou anciens, y sont mis à prix : appartements, maisons, terrains, mais aussi caves, garages, châteaux, hôtels particuliers, bureaux, locaux commerciaux... Et ce dans toute la France : en ville, en bord de mer, à la montagne comme en milieu rural.

Parfois même, une seule vente fait l'objet d'un lot de biens. Par exemple, le 22 juin, un deux-pièces, deux caves et un studio, tous situés dans le même immeuble rue de La Jonquière, à Paris (17^e arrondissement), ont été mis à prix ensemble à 100.000 €. Le tout est « parti » à 260.000 € (toujours hors frais), un prix intéressant pour ce quartier de la capitale (jusqu'à 8.600 €/m² selon la qualité du bien). A priori, donc, une bonne affaire !



Comment bien acheter en vente aux enchères

Deux types de ventes aux enchères

Deux modes de ventes aux enchères coexistent sur le marché : les ventes judiciaires et les ventes notariales.

Les premières se déroulent au tribunal de grande instance et sont orchestrées par le juge. « Les biens proviennent de saisies dans 90 % des cas, explique Léopold Lemiale, avocat à Paris. Pour les appartements, il s'agit la plupart du temps de charges de copropriété impayées. » Le reste est issu de licitations : des biens en indivision pour lesquels les indivisaires ne s'entendent pas (l'un d'eux veut récupérer sa part en argent sonnante et trébuchant).

[Visualiser l'article](#)

Les secondes sont organisées par les chambres notariales. « Il s'agit là de ventes amiables, de biens volontairement mis en vente par ce biais par le propriétaire », explique Michel Ancelin, notaire honoraire et président de séance à la chambre notariale de Paris.

Décotes importantes

Bien que l'origine des biens ainsi que le déroulement stricto sensu de l'enchère diffèrent selon que la vente soit judiciaire ou notariale (voir infographie ci-dessous et lire page ci-contre), les avantages pour l'acheteur sont, dans les deux cas, loin d'être négligeables.

Le premier est, sans surprise, de pouvoir sous-payer le bien visé par rapport au prix du marché. « Oui, de bonnes affaires se font à la barre du tribunal, confirme Léopold Lemiale. Aucun bien ne part à moitié prix mais souvent 20 à 30 % moins cher par rapport au marché. »

C'est également possible lors des ventes notariales, « des vendeurs choisissent délibérément de beaucoup décaler le bien et la mise à prix pour qu'il parte vite, car ils ont des dettes à régler (droits de succession, impôts, etc.) », note Julie Portevin, notaire à Paris. Mais attention, ce n'est toutefois pas une règle établie et certains biens sont même adjugés au-dessus de la cote, à cause d'un effet d'emballement !

Le deuxième intérêt est de pouvoir acquérir un bien plus rapidement que par les voies classiques, le prix devant être réglé au maximum dans les deux mois qui suivent l'enchère.

Enfin, la vente aux enchères permet d'avoir accès à un important panel de biens différents et, notamment, ceux qui sont détenus par les associations, les Domaines et l'Etat... quasi introuvables par ailleurs.

* Prix relevés par Meilleursagents.com en juillet 2017.

Petit lexique

Adjudicataire : dérivé du verbe adjuger, l'adjudicataire désigne la personne qui a remporté l'enchère, donc le bien.

Adjudication : cet acte consiste à accorder le titre de propriété sur un bien (meuble ou immeuble) à la personne faisant la dernière et meilleure enchère, sous la houlette d'un président de séance notariale ou d'un juge.

Bougie (vente à la) : après chaque annonce d'un bien mis en vente, le président de séance allume une petite mèche ou « feu », qui matérialise le début des enchères et leur fin après l'extinction de deux feux successifs (soit trois feux en tout). La vente à la bougie est une coutume qui remonte au XV^e siècle.

Cahier des charges : ensemble des documents relatifs au bien remis entre les mains du notaire ou de l'avocat chargé de la vente (procès-verbal d'assemblée de copropriété, diagnostics, contrat de bail si le bien est loué, charges, etc.).

Folle enchère : lorsque l'adjudicataire déclare ne pas pouvoir, finalement, payer les sommes dues. Le bien est alors remis aux enchères lors d'une vente ultérieure.

[Visualiser l'article](#)

Pas d'enchère (le) : montant qui sépare deux enchères. Il est fixé par le juge ou par le président de séance.

Prix de réserve : seuil du prix audessous duquel le vendeur ne souhaite pas vendre. Le prix de réserve n'est pas dévoilé aux enchérisseurs. S'il n'est pas atteint, le bien est retiré de la vente.

Surenchère : pour la plupart des adjudications, toute personne peut, pendant dix jours calendaires, porter une surenchère du dixième du prix d'adjudication.

[Visualiser l'article](#)

Résidence secondaire : le rêve à moins de 200.000 euros



Plusieurs jolies stations offrent des occasions à moins de 200.000 euros : Pléneuf-Val-André, Étables-sur-Mer, à quelques minutes de la gare LGV de Saint-Brieuc. (© DR)

Le marché de bord de mer se réveille après une chute des prix de 10 % en cinq ans, plus dans certaines stations. Faites-vous plaisir !

Les Français sont prêts à investir dans une résidence secondaire, mais, pour 66 % d'entre eux, son prix doit rester raisonnable », précise-t-on dans une étude réalisée par le réseau d'agences immobilières Orpi.

En 2016, d'après les Notaires de l'Ouest, le prix médian des biens vendus était de 172.500 euros.

Bref, les prix des maisons dans les stations de bord de mer sont redevenus abordables, après une baisse de 10 % en cinq ans.

C'est le moment d'acheter, si vous en avez les moyens.

Ce sérieux ajustement et les conditions d'emprunt favorables ont ravivé les envies de résidences de vacances : « Le nombre des transactions a augmenté pour la deuxième année consécutive de 13 % pour les appartements et de 12 % pour les maisons », estiment Les Notaires de l'Ouest.

[Visualiser l'article](#)

Même sur les bords de la Méditerranée, le marché reprend, mais la hausse des prix reste contenue.

Dans les Alpes-Maritimes, en 2016, le volume des transactions a progressé de 15 % avec une forte reprise pour les petites surfaces, studios ou deux pièces, des biens idéaux pour la location.

Profitez de l'effet LGV

Tout le littoral ouest profite de ce regain d'intérêt.

Sur les côtes de la Manche, le marché offre de belles opportunités pour les acquéreurs en mal d'air iodé, à condition d'éviter les stations balnéaires trop en vogue.

Sur les belles plages du nord, Le Touquet-Paris-Plage, station prisée du nouveau couple présidentiel, tient le haut du pavé. Le prix médian y est élevé : 518 500 euros pour une maison.

Alors que pour un budget inférieur à 200.000 euros, les opportunités sont nombreuses à Honfleur, Cabourg ou encore à Berck, station qui vit toute l'année. Les prix des studios commencent à partir de 60.000 euros et de 180.500 euros pour les maisons, selon [Immonot](#).

En Bretagne, surtout sur le nord des côtes, le marché reprend grâce à l'ouverture prochaine de la ligne SNCF à grande vitesse (LGV). Hormis, les sélects Saint-Lunaire, Saint-Briac, Dinard et autres Carantec, plusieurs jolies stations offrent des occasions à moins de 200.000 euros : Pléneuf-Val-André, Étables-sur-Mer, à quelques minutes de la gare LGV de Saint-Brieuc, par exemple. En un an, à Étables, les prix ont bondi de 14,4 %, alors qu'ils avaient baissé de 22,2 % en dix ans.

En Bretagne sud, les prix restent raisonnables avec, bien sûr, quelques exceptions à La Trinité-sur-Mer (421.000 euros, prix médian d'une maison) ou à Sauzon (305.600 euros), alors que, pour un budget deux fois moindre, on peut poser ses valises à Audierne, Concarneau ou Guidel.

Plus au sud, sur la côte, si l'on veut profiter de la proximité de La Baule, sans en subir les tarifs (325.000 euros, le prix médian pour une maison), prospectez à La Turballe ou à Batz-sur-Mer. Dans cette charmante station de bord de mer, les prix ont baissé de 22,2 % en un an et de 26,7 % en dix ans.

En Vendée, pour investir aux Sables-d'Olonne, le budget requis demeure assez abordable, autour 180.000 euros pour une maison, par exemple.

Des opportunités près de Collioure

Le Sud-Ouest est la région « tendance » et l'arrivée de la ligne à très grande vitesse (TGV) jusqu'à Bordeaux va conforter ces marchés.

En Gironde, dans les Landes et les Pyrénées-Atlantiques, les stations huppées du Cap-Ferret (+12,3 % en an) et de Biarritz (+33,3 %) restent chères.

[Visualiser l'article](#)

Cherchez à Mimizan et à Moliets-et-Maa, dans les Landes pour espérer un prix abordable. Une petite maison (44,6 m²) donnant sur le parcours de golf de Moliets-et-Maa, à 500 mètres de la plage, est en vente 160.000 euros.

En traversant les Pyrénées d'ouest en est, les opportunités d'achat sont plus nombreuses.

À Collioure, dans les Pyrénées-Orientales, après une baisse de 10 % en cinq ans, les prix se stabilisent. Avec un budget de 90.000 à 180.000 euros, vous pouvez acquérir un studio ou un deux pièces et profiter de la Méditerranée

MySweet'Immo

ENTRÉE NOUS, IL Y A VOUS... vos envies de vivre... vos projets...

LA RESIDENCE www.laresidence.fr

Vendez avant la remontée des taux et l'annonce de mesures fiscales

Si l'activité se maintient, l'annonce de nouvelles mesures fiscales et la remontée des taux rend la fin de l'année plus incertaine selon ImmoNot.



Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? En mai 2017, l'activité de négociation immobilière s'est maintenue dans la majorité des régions métropolitaines, mais l'annonce de nouvelles mesures fiscales et la remontée des taux rend la fin de l'année plus incertaine. ImmoNot.com publie tout les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée en juin 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le journaliste Bernard Thom pour [Immobilier.com](#).

Le marché maintient sa forme

« Vendre avant la remontée des taux en l'annonçant »

Les grandes villes connaissent un décalage entre l'offre et la demande, mais les prix tendent à la baisse : 25 % des notaires interrogés ont vu 0 % fin avril tandis que les hausses de prix sont seules à court terme. Mais, dans les petites villes, ce phénomène est loin de se généraliser en dépit de conditions plus favorables sur le plan économique globalement, la tendance demeure légèrement positive.

Effet d'annonce du vote des communistes, il semble y avoir un véritable effet Marché puisque la proportion des opérations avariées diminue de 9 % et que celle des propositions passe de 13 % à 15 %. Au total, donc, la tendance sur les prix demeure bonne avec une remontée assez spectaculaire de parts des communes.

Profitez des dispositions actuelles du marché

À terme, plus des deux tiers de nos correspondants pensent qu'il vaut mieux être vendeur qu'acheteur. Ils souhaitent acheter pour la fin de l'année, à la fois une remontée des taux et de nouvelles mesures en matière de fiscalité immobilière. En effet, la conjonction de ces deux facteurs pourrait avoir des effets particulièrement négatifs sur les prix immobiliers. Comme s'il y avait urgence à profiter des bonnes dispositions du marché immobilier.

Zone euro, tous les clignotants sont au vert

Dans la zone euro, tous les clignotants sont au vert. La production industrielle est en plein essor et le taux de chômage est au plus bas depuis mars 2009. Cependant, l'inflation demeure très faible, +1,2 % par an, loin de la cible de +2 % que s'est fixée l'institution européenne et qu'elle n'a jamais atteint depuis le début de la crise. En conséquence, le président de la Banque Centrale européenne a décidé de baisser le taux directeur de 50 bp de consensus sur proposition de l'actuel directeur des politiques et prévues au niveau de 0,50 % au début de l'année 2018. Ce soutien à l'économie donne aux investisseurs la France de retrouver les équilibres qu'elle a introduits à partir de fin de la précédente législature.

© Immobip - France.com

Articles recommandés

- Quels sont les pays les moins touchés par la hausse d'imposition ?**
- Quelle est la situation du marché immobilier en France ?**
- Quelle est la situation du marché immobilier en France ?**
- Quelle est la situation du marché immobilier en France ?**
- Quelle est la situation du marché immobilier en France ?**

Notre adresse de messagerie n'est pas publiée. Les champs obligatoires sont indiqués par *

nom

prénom

email

site

valider

CONTACTEZ LA SO SWEET' REDACTION

DEVENEZ UN SO SWEET' ANNONCEUR

radio.immo

la première radio immobilière

Adeline ARTHUR

la première radio immobilière

MySweet'Immo

À PROPOS CONTACTEZ-NOUS MY SWEET'ADRES MY SWEET'PUBLIQUÉ MY SWEET'PLAN

MENTIONS LÉGALES

SEPTEMBRE

Revue de presse



Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
12/09/2017	EDUBOURSE	Online	Presse Finances	Immonot – L'assistance 36h Immo, une nouvelle opportunité de vente pour les notaires	
12/09/2017	LES PETITES AFFICHES	Online	Presse spécialisée	Immonot – L'assistance 36h Immo, une nouvelle opportunité de vente pour les notaires	Valérie Norlega
15/09/2017	AUCOEURDELIMMO.COM	Online	Cœur de cible	Le logement d'aujourd'hui et de demain selon les français	Emilie Franconi
15/09/2017	BUSINESSIMMO.COM	Online	Cœur de cible	70.7% - c'est la proportion de Français interrogés par Immonot qui se disent satisfaits de leur logement	
19/07/2017	AUJOURD'HUI EN FRANCE	Papier	Presse régionale	Deux français sur trois bien dans leur logement	
19/07/2017	LE PARISIEN	Papier	Presse quotidienne régionale	Deux français sur trois bien dans leur logement	
22/07/2017	AUJOURD'HUI EN FRANCE	Papier	Presse régionale	Immobilier : Vendu vite fait, bien fait !	Pauline Janicot
22/07/2017	LE PARISIEN	Online	Presse quotidienne régionale	Immobilier : Vendu vite fait, bien fait !	Pauline Janicot
25/09/2017	EMPRUNTIS	Online	Presse Immo	Immobilier : A quoi ressemble les logements de demain ?	

Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
26/09/2017	EMPRUNTIS	Online	Presse Immo	Tour de France : quelle surface pouvez-vous acheter avec 200 000 euros ?	
26/09/2017	LE PARISIEN	Online	Presse quotidienne régionale	Immobilier : Vendu vite fait, bien fait !	Pauline Janicot
27/09/2017	France TV INFO	Online	Radio généraliste	immobilier : les nouvelles enchères numériques	

- Immonot - L'Assistance 36h immo, Une nouvelle opportunité de vente pour les notaires

12 Septembre 2017 à 15:36

Communiqué de presse

Immonot.com, premier site immobilier national d'annonces de notaires, présente son nouveau service pour aider les notaires lors de leur vente interactive : l'assistance 36h immo.

L'assistance 36h immo, les notaires

Aujourd'hui, Immonot propose un nouveau service destiné aux notaires ne disposant pas de service de négociation ou souhaitant se faire assister lors de la mise en vente de leur bien en dehors de leur département : l'assistance 36h immo.

Bien plus qu'une assistance, il s'agit pour Immonot de proposer une prestation globale permettant aux notaires de ne gérer que l'après-vente immobilière. En effet, Immonot met à disposition un panel de services permettant d'assurer la gestion en amont de la vente immobilière : prises de vue et vidéo des biens, visites en amont de la vente, constitution des dossiers pour les futurs enchérisseurs et vérification de ceux-ci, campagne de communication dans la presse, sur internet et les réseaux sociaux pour donner de la visibilité aux biens.

36h immo : des ventes interactives

Lancées en 2011, les 36h immo offrent un service de transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères. Les candidats souhaitant acquérir un bien disposent de 36 heures pour faire monter les enchères, la meilleure offre et le meilleur dossier financier remportant la vente.

Les biens proposés dans le cadre des 36h immo doivent être en mandat exclusif chez un notaire et sont essentiellement des biens attractifs issus d'une succession, d'un divorce, etc.

Des ventes plus rapides et plus sûres

Les ventes en 36h immo sont plus rapides et plus sûres. Le délai de vente est d'environ 12 semaines avec un résultat positif dans 7 ventes sur 10.

Par ailleurs, les vérifications de solvabilité des clients en amont des enchères permettent de sécuriser la vente.

Avec les 36h immo et la mise en place de l'assistance, le notaire offre un service supplémentaire et transparent à ses clients.

Rencontrez Immonot stand n°176 au Congrès des Notaires de Lille, au Grand Palais, du 17 au 20 septembre prochains.

Immonot - L'Assistance 36h immo, une nouvelle opportunité de vente pour les notaires



mardi 12 septembre 2017

Immonot.com, premier site immobilier national d'annonces de notaires, présente son nouveau service pour aider les notaires lors de leur vente interactive : l'assistance 36h immo.

L'assistance 36h immo, les notaires

Aujourd'hui, Immonot propose un nouveau service destiné aux notaires ne disposant pas de service de négociation ou souhaitant se faire assister lors de la mise en vente de leur bien en dehors de leur département : l'assistance 36h immo. Bien plus qu'une assistance, il s'agit pour Immonot de proposer une prestation globale permettant aux notaires de ne gérer que l'après-vente immobilière. En effet, Immonot met à disposition un panel de services permettant d'assurer la gestion en amont de la vente immobilière : prises de vue et vidéo des biens, visites en amont de la vente, constitution des dossiers pour les futurs enchérisseurs et vérification de ceux-ci, campagne de communication dans la presse, sur internet et les réseaux sociaux pour donner de la visibilité aux biens.

36h immo : des ventes interactives

Lancées en 2011, les 36h immo offrent un service de transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères. Les candidats souhaitant acquérir un bien disposent de 36 heures pour faire monter les enchères, la meilleure offre et le meilleur dossier financier remportant la vente. Les biens proposés dans le cadre des 36h immo doivent être en mandat exclusif chez un notaire et sont essentiellement des biens attractifs issus d'une succession, d'un divorce, etc.

Des ventes plus rapides et plus sûres

Les ventes en 36h immo sont plus rapides et plus sûres. Le délai de vente est d'environ 12 semaines avec un résultat positif dans 7 ventes sur 10. Par ailleurs, les vérifications de solvabilité des clients en amont des enchères permettent de sécuriser la vente. Avec les 36h immo et la mise en place de l'assistance, le notaire offre un service supplémentaire et transparent à ses clients.

Rencontrez Immonot stand n°176 au Congrès des Notaires de Lille, au Grand Palais, du 17 au 20 septembre prochains !

Valérie Noriega

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.

Le logement d'aujourd'hui et de demain selon les Français

Immonot a 50 ans, et envisage déjà les 50 années à venir. Pour cette occasion, ils ont interrogés les Français pour savoir à quoi ressemble leur logement et à quoi rêvent-ils pour l'habitat de demain. Quels sont les critères qu'ils privilégieront ? Plutôt du neuf ou de l'existant, connecté ou durable ? Voici les enseignements de l'enquête menée par Immonot.com.



Le logement d'aujourd'hui et de demain selon les Français, source : Immonot

Le logement aujourd'hui, source de bien-être et de sécurité

Les logements étaient-ils mieux il y a 50 ans ? L'enquête révèle que 70,7% des interrogés sont satisfaits de leur logement. Celui-ci est un cocon, source de bien-être (64,5%) et de sécurité (26,8%) . Les vieilles pierres font l'unanimité, ils sont 64% à être attirés par les logements existants alors que 36% préfèrent le neuf . Aussi, si les logements neufs semblent moins bien vieillir (77,9%) , ils sont mieux agencés (53,7%) , et plus confortables (44,7%) . Fortement attachés à leur bien, ils sont 54% à ne pas envisager de changer de résidence dans les 5 prochaines années .

Et demain ? : un logement économe en énergie

76,1% des personnes interrogées pensent que le logement s'améliorera dans les 50 prochaines années . Alors que les préoccupations pourraient concerner l'habitat connecté, ils plébiscitent avant tout des critères énergétiques pour l'avenir. Économe en énergie, écologique et modulable sont les 3 critères retenus pour le logement du futur. Plébiscité par les répondants à plus de 87%, les logements de demain doivent être écologiques en utilisant des matériaux non polluants et durables . Les économies d'énergies sont très

[Visualiser l'article](#)

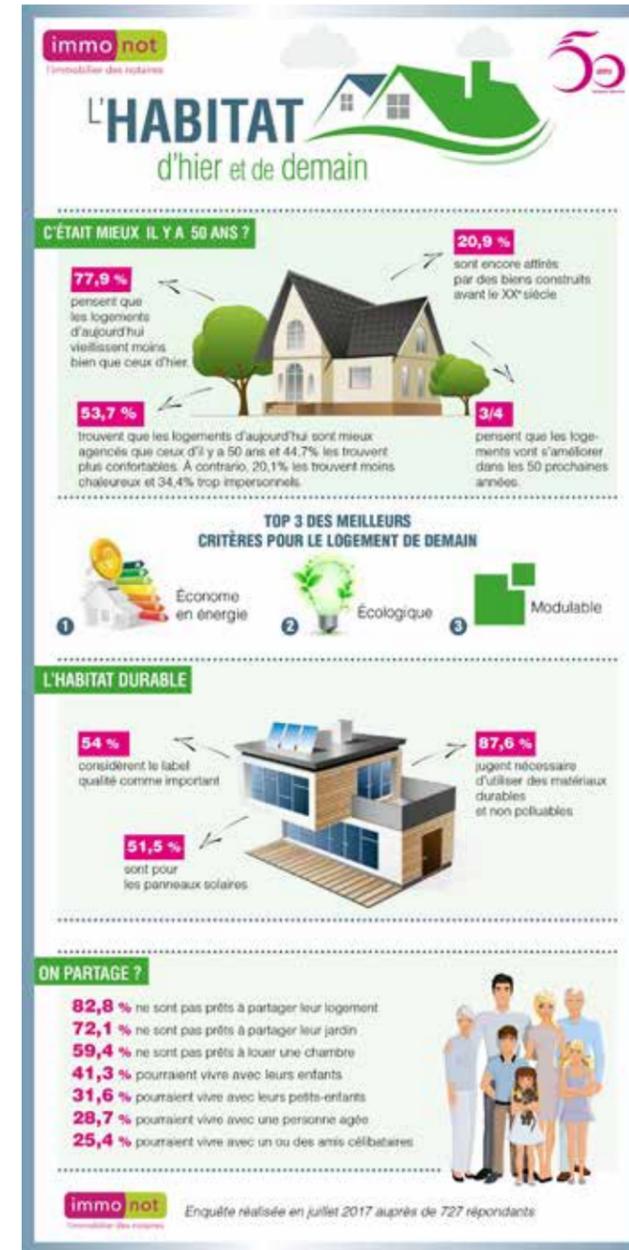
importantes, puisque 51% des personnes interrogées souhaiteraient que les logements soient alimentés par des panneaux solaires . Quant à l'agencement, le logement devrait pouvoir s'adapter aux cycles de la vie et devenir un espace modulable.

Mon logement, mon chez moi

Les sondés sont bien chez eux et ne veulent pas partager leur espace de vie. Ils sont 82,8% à ne pas vouloir partager leur logement ou alors si celui-ci devait l'être que cela soit avec leurs enfants (41,4%) ou leurs petits-enfants (31 %). La famille avant tout. Aussi partager son espace de vie avec une personne âgée ou bien même avec des amis célibataires n'est pas envisagé ou bien peu (28,7% et 25,4% respectivement).

En conclusion, les Français sont heureux dans leur logement. Les améliorations à apporter reflètent les préoccupations énergétiques . Le logement doit se transformer pour devenir durable .

[Visualiser l'article](#)





[Visualiser l'article](#)

70,7 % - C'est la proportion de Français interrogés par Immonot qui se disent satisfaits de leur logement

Lien : <https://www.businessimmo.com/contents/88456/70-7-c-est-la-proportion-de-francais-interrogés-par-immonot-qui-se-disent-satisfaits-de-leur-logement>

VIE QUOTIDIENNE

MON LOGEMENT DEUX FRANÇAIS SUR TROIS BIEN DANS LEUR LOGEMENT

Les Français se sentent à l'aise dans leur logement. Selon une enquête menée par Immonot.com, le portail immobilier du groupe Notariat Services, 70,7 % des personnes interrogées sont satisfaites de leur logement qui leur apporte bien-être (64,5 %) et sécurité (26,8 %). Conséquence, la majorité des sondés (54 %) n'envisage pas de changer de résidence dans les cinq ans à venir. S'ils devaient déménager, ils sont attirés par l'ancien (64 %) plutôt que par le neuf (36 %), ces derniers semblant moins bien vieillir (77,9 %). Autre enseignement, la plupart des Français (82,8 %) ne veulent pas partager leur logement, sauf avec leurs enfants (41,4 %).



MON LOGEMENT

DEUX FRANÇAIS SUR TROIS BIEN DANS LEUR LOGEMENT

Les Français se sentent à l'aise dans leur logement. Selon une enquête menée par Immonot.com, le portail immobilier du groupe Notariat Services, 70,7 % des personnes interrogées sont satisfaites de leur logement qui leur apporte bien-être (64,5 %) et sécurité (26,8 %). Conséquence, la majorité des sondés (54 %) n'envisage pas de changer de résidence dans les cinq ans à venir. S'ils devaient déménager, ils sont attirés par l'ancien (64 %) plutôt que par le neuf (36 %), ces derniers semblant moins bien vieillir (77,9 %). Autre enseignement, la plupart des Français (82,8 %) ne veulent pas partager leur logement, sauf avec leurs enfants (41,4 %).



dossier
spécial immobilier

Vendu vite fait bien fait !

Enchère inversée, estimations gratuites, coaching juridique... Vous vous séparez de votre logement ? Quelle qu'en soit la raison, des start-up facilitent votre démarche.

PAR Pauline Janicot

Vingt secondes. C'est le temps qu'il a fallu pour qu'un corps de ferme à Pont-Saint-Martin, en Loire-Atlantique, trouve un acquéreur grâce à une vente au « cadran » sur Internet. Pour la première fois en France, cette technique sur le principe d'enchères inversées, utilisée dans la vente de fruits et légumes, a été appliquée à l'immobilier. « On fixe un prix de départ, qui diminue jusqu'à ce qu'un acquéreur se décide à cliquer », explique Vincent Chauveau. Ce notaire a collaboré avec la start-up nantaise Kadran, qui a organisé l'enchère sur son site Kadran.immo. Le prix diminue toutes les trente secondes, par palier de 2 250 euros, pendant vingt minutes maximum, soit une baisse maximum de 90 000 euros. Avant la mise en ligne, quatre acheteurs potentiels avaient visité le bien et transmis leur dossier de financement. La mise à prix était de 510 000 euros et la bâtisse est partie pour cette somme, très vite ! « Le bien atteint naturellement son prix de marché grâce à la vente au cadran, estime Vincent Chauveau. Cela permet aussi de capter des acheteurs sérieux. »

Plusieurs sites pour estimer
Depuis cinq ans, de nombreux services se développent sur la Toile pour faciliter la vie des vendeurs. Dans un marché où les acheteurs sont de plus en plus exigeants, ces outils sont précieux car ils permettent de gagner du temps.



Christine, 47 ans, enseignante en congé sabbatique, vend 400 000 euros sa maison de 240 mètres carrés près de Rennes depuis août.

Première difficulté : évaluer le juste prix. Un logement surestimé peut rester plusieurs mois sans visite. « Les acquéreurs sont aujourd'hui très au fait des tarifs », note Sébastien de Lafond, président de Meilleursagents.com. Pour viser juste, vous devez éplucher les annonces et faire estimer votre bien par plusieurs agences. Vous pouvez aussi réaliser des estimations gratuites sur des sites comme Immonot.com (notaires), Pap.fr ou Meilleursagents.fr. Ce dernier permet d'obtenir une valeur précise en affinant la recherche à votre immeuble, et même à votre étage. Pour

avoir une idée du prix de son deux-pièces parisien, Sophie, 36 ans, a aussi consulté la plateforme Patrim sur Service-public.fr. Créée par le fisc pour expliquer les mécanismes des frais de succession ou de l'impôt sur la fortune, elle recense près de 20 millions de ventes sur dix ans. « Il suffit de fournir des infos sur le logement pour obtenir une liste de transactions de biens similaires dans le même périmètre », précise Sophie.

Bouche-à-oreille 2.0

Vous devez ensuite choisir votre stratégie de vente et décider de confier ou non votre bien à un professionnel. Dans les deux cas, de nouveaux outils simplifient les tâches. Ceux qui se passent d'un agent peuvent éviter des visites inutiles grâce au site Envisite.fr ou à celui de la start-up Immonaute (Visite-privee-france.fr), qui vous permettent de créer des visites virtuelles à 360° du bien à vendre. Homagency.com ou Weezhome.com aident à collecter les documents nécessaires à la transaction, à publier votre annonce sur plusieurs sites et proposent un coaching juridique. Ceux qui préfèrent s'adjoindre les services d'un pro peuvent désormais débusquer le plus efficace grâce aux avis des internautes, qui complètent le bouche-à-oreille. Immodvisor.com fournit des témoignages contrôlés de clients sur les professionnels de l'immobilier, et Meilleursagents.com près de 50 000 avis sur 7 000 agences. « L'internaute a accès à la liste des biens

Homeloop vous fait une offre d'achat et vous paye sous trois semaines !

vendus et à leur prix, ce qui lui donne une idée des résultats de l'intermédiaire », détaille Sébastien de Lafond. Compareagences.com, lui, fait le tri parmi les professionnels et les relance à toutes les étapes de la vente. Si vous devez vite céder votre bien pour des raisons personnelles (divorce, mutation...) ou pour éviter un prêt relais, la société Homeloop – Homeloop.fr – le rachète dans les quarante-huit heures s'il est situé en zone éligible (Paris, proche banlieue, et bientôt Lille) et qu'il répond à des critères (état, isolation...). Après estimation, Homeloop vous fait une offre et vous verse l'argent sous trois semaines ! Aurélien Gouttefarde, son créateur, ajoute : « Le vendeur gagne aussi du temps

en évitant les conditions suspensives de financement et le délai de rétractation. »

Retoucher sa décoration en ligne, c'est bluffant

Autre étape à ne pas bâcler : la mise en valeur du bien. « Le home staging permet de le rendre le plus neutre possible afin d'attirer plus d'acheteurs », explique Francky Boisseau, cofondateur du réseau Home-Staging Experts. Cette prestation permet de vendre plus rapidement ou, dans certains cas,

de vendre tout court. « Après plusieurs mois sans visite, nous avons fait appel à un professionnel qui, avec un coup de peinture et quelques astuces de déco, a mis en valeur nos pièces à vivre, précise Christine, 47 ans, qui vend sa maison près de Rennes. Depuis, les acheteurs sont de retour. » Mais il faut compter 1 500 euros pour un trois-pièces, et 300 euros la pièce supplémentaire. Pour ceux qui n'ont pas les moyens, les sites Immobilier.fr ou Rhinov.fr modifient virtuellement la décoration de votre domicile à l'aide de photos ou de vidéos. L'effet est assez bluffant et facilite la projection de l'acquéreur dans les lieux. —



Le Parisien
MAGAZINE

Spécial immobilier
Le guide connecté

Les novices
Cinq députés racontent leurs débuts en politique

Yaël Braun-Pivet (La République en marche), Christophe Naegelen (Les Constructifs), Cédric Villani (La République en marche), Caroline Fiat (La France insoumise) et Mohamed Laqhila (MoDem).

dossier
spécial immobilier

Vendu vite fait bien fait !

Enchère inversée, estimations gratuites, coaching juridique... Vous vous séparez de votre logement ? Quelle qu'en soit la raison, des start-up facilitent votre démarche.

par Pauline Janicot

Vingt secondes. C'est le temps qu'il a fallu pour qu'un corps de ferme à Pont-Saint-Martin, en Loire-Atlantique, trouve un acquéreur grâce à une vente au « cadran »

sur Internet. Pour la première fois en France, cette technique sur le principe d'enchères inversées, utilisée dans la vente de fruits et légumes, a été appliquée à l'immobilier. « On fixe un prix de départ, qui diminue jusqu'à ce qu'un acquéreur se décide à cliquer », explique Vincent Chauveau. Ce notaire a collaboré avec la start-up nantaise Kadran, qui a organisé l'enchère sur son site Kadran.immo. Le prix diminue toutes les trente secondes, par palier de 2 250 euros, pendant vingt minutes maximum, soit une baisse maximum de 90 000 euros. Avant la mise en ligne, quatre acheteurs potentiels avaient visité le bien et transmis leur dossier de financement. La mise à prix était de 510 000 euros et la bâtisse est partie pour cette somme, très vite ! « Le bien atteint naturellement son prix de marché grâce à la vente au cadran, estime Vincent Chauveau. Cela permet aussi de capter des acheteurs sérieux. »

Plusieurs sites pour estimer

Depuis cinq ans, de nombreux services se développent sur la Toile pour faciliter la vie des vendeurs. Dans un marché où les acheteurs sont de plus en plus exigeants, ces outils sont précieux car ils permettent de gagner du temps.



Christine, 47 ans, enseignante en congé sabbatique, vend 400 000 euros sa maison de 240 mètres carrés près de Rennes depuis août.

avoir une idée du prix de son deux-pièces parisien, Sophie, 36 ans, a aussi consulté la plateforme Patrim sur Service-public.fr. Créée par le fisc pour expliquer les mécanismes des frais de succession ou de l'impôt sur la fortune, elle recense près de 20 millions de ventes sur dix ans. « Il suffit de fournir des infos sur le logement pour obtenir une liste de transactions de biens similaires dans le même périmètre », précise Sophie.

Bouche-à-oreille 2.0

Vous devez ensuite choisir votre stratégie de vente et décider de confier ou non votre bien à un professionnel. Dans les deux cas, de nouveaux outils simplifient les tâches. Ceux qui se passent d'un agent peuvent s'éviter des visites inutiles grâce au site Envisite.fr ou à celui de la start-up Immonaute (Visite-privee-france.fr), qui vous permettent de créer des visites virtuelles à 360° du bien à vendre. Homagency.com ou Weezhome.com aident à collecter les documents nécessaires à la transaction, à publier votre annonce sur plusieurs sites et proposent un coaching juridique. Ceux qui préfèrent s'adjoindre les services d'un pro peuvent désormais débusquer le plus efficace grâce aux avis des internautes, qui complètent le bouche-à-oreille. Immodvisor.com fournit des témoignages contrôlés de clients sur les professionnels de l'immobilier, et Meilleursagents.com près de 50 000 avis sur 7 000 agences. « L'internaute a accès à la liste des biens

Première difficulté : évaluer le juste prix. Un logement surestimé peut rester plusieurs mois sans visite. « Les acquéreurs sont aujourd'hui très au fait des tarifs », note Sébastien de Lafond, président de Meilleursagents.com. Pour viser juste, vous devez éplucher les annonces et faire estimer votre bien par plusieurs agences. Vous pouvez aussi réaliser des estimations gratuites sur des sites comme Immonot.com (notaires), Pap.fr ou Meilleursagents.fr. Ce dernier permet d'obtenir une valeur précise en affinant la recherche à votre immeuble, et même à votre étage. Pour

Homeloop vous fait une offre d'achat et vous paye sous trois semaines !

vendus et à leur prix, ce qui lui donne une idée des résultats de l'intermédiaire », détaille Sébastien de Lafond. Compareagences.com, lui, fait le tri parmi les professionnels et les relance à toutes les étapes de la vente. Si vous devez vite céder votre bien pour des raisons personnelles (divorce, mutation...) ou pour éviter un prêt relais, la société Homeloop – Homeloop.fr – le rachète dans les quarante-huit heures s'il est situé en zone éligible (Paris, proche banlieue, et bientôt Lille) et qu'il répond à des critères (état, isolation...). Après estimation, Homeloop vous fait une offre et vous verse l'argent sous trois semaines ! Aurélien Gouttefarde, son créateur, ajoute : « Le vendeur gagne aussi du temps

en évitant les conditions suspensives de financement et le délai de rétractation. »

Retoucher sa décoration en ligne, c'est bluffant

Autre étape à ne pas bâcler : la mise en valeur du bien. « Le home staging permet de le rendre le plus neutre possible afin d'attirer plus d'acheteurs », explique Francky Boisseau, cofondateur du réseau Home-Staging Experts. Cette prestation permet de vendre plus rapidement ou, dans certains cas,

de vendre tout court. « Après plusieurs mois sans visite, nous avons fait appel à un professionnel qui, avec un coup de peinture et quelques astuces de déco, a mis en valeur nos pièces à vivre, précise Christine, 47 ans, qui vend sa maison près de Rennes. Depuis, les acheteurs sont de retour. » Mais il faut compter 1 500 euros pour un trois-pièces, et 300 euros la pièce supplémentaire. Pour ceux qui n'ont pas les moyens, les sites Emmeobilier.fr ou Rhinov.fr modifient virtuellement la décoration de votre domicile à l'aide de photos ou de vidéos. L'effet est assez bluffant et facilite la projection de l'acquéreur dans les lieux. ■

<http://www.empruntis.com/financement/actualites/immobilier-a-quoi-ressembleront-les-logements-de-demain,8207>

IMMOBILIER : À QUOI RESSEMBLERONT LES LOGEMENTS DE DEMAIN ?

Le site immobilier des notaires **Immonot** propose un petit aperçu du logement de demain. C'est également l'occasion de faire une retrospective sur l'habitat d'hier.

Un sujet très cher aux Français qui traverse les époques et les modes... sans prendre une ride ?

LE LOGEMENT, C'ÉTAIT MIEUX AVANT ?

Si le marché de l'immobilier connaît une réelle mutation avec l'arrivée des logements connectés, les sondés préfèrent la qualité des logements anciens. **Près de 80% estiment que les biens neufs vieillissent mal...**

Néanmoins, ils sont 53,7% à considérer que l'agencement des logements d'aujourd'hui répond davantage à leurs besoins actuels. Les biens anciens sont-ils jugés un peu trop vieillots ? 44,7% des Français trouvent les biens neufs plus confortables. A l'inverse, **20,9% préfèrent la vieille pierre au béton...**

DES LOGEMENTS DE PLUS EN PLUS "VERTS"

Globalement, les **3/4 des Français tablent sur une amélioration de l'habitat dans les 50 prochaines années**. Et ils estiment d'ailleurs que le respect de l'environnement prendra une place de plus en plus importante dans la construction des logements. Ainsi, le top 3 des critères les plus importants sont :

- 1) les économies d'énergie,
- 2) l'écologie,
- 3) la modularité.

Une grande majorité des personnes interrogées par le site juge même qu'il est indispensable d'utiliser des **matériaux durables et non polluants** pour la construction. 54% font confiance aux labels de qualité des constructeurs délivrés par les organismes de certification Céquami et Cerqual par exemple.

En outre, **les panneaux solaires devraient fleurir sur les toits des maisons** dans les prochaines années puisque 51,5% sont adeptes de ce type d'énergie.

L'avenir est synonyme d'un **habitat toujours plus respectueux de la planète**, à l'heure où les conséquences du réchauffement climatique se font de plus en plus sérieuses...

DE NOUVELLES HABITUDES POUR L'HABITAT ?

Et si vous partagiez votre logement ? **Le co-living**, cette nouvelle tendance où les habitants partagent leur logement, à l'instar du co-working où ils partagent des bureaux, fera-t-elle son nid dans les habitudes des Français ?

Pas si sûr, puisque **82,8% des Français ne sont pas du tout prêts à partager leur home sweet home** et 72,1% n'envisagent même pas de prêter leur jardin... Les Français n'aiment pas partager quand il s'agit d'immobilier. Mais ils peuvent tout de même l'envisager avec leur famille : 41,3% avec leurs enfants et 31,6% avec leurs petits-enfants.

Les prix immobiliers pourraient changer la donne s'ils continuent de grimper... 25,4% se déclarent prêts à vivre avec des amis célibataires pour réduire les coûts et éviter la solitude ? Et 28,7% pourraient également vivre avec une personne âgée.

Nous assistons donc, lentement mais sûrement, à l'émergence de nouveaux modes de vie... Et l'immobilier devrait casser les codes de ce que nous connaissons aujourd'hui.

<http://www.empruntis.com/assurance-pret-immobilier/actualites/tour-de-france-quelle-surface-pouvez-vous-acheter-avec-200-000-euros,8213>

TOUR DE FRANCE : QUELLE SURFACE POUVEZ-VOUS ACHETER AVEC 200 000 EUROS ?

Le site Immonot.com fait le **tour de France des prix immobiliers**. Et ils varient fortement d'une ville à l'autre... les surfaces faisant le grand écart selon la zone d'implantation du bien.

Quelle surface pouvez-vous acquérir avec **200 000 euros** à Paris par rapport à Limoges par exemple ? Réponse.

ET LA VILLE OÙ VOUS AUREZ LE PLUS DE M² EST...

Limoges ! **C'est dans la ville de la porcelaine que vous aurez le plus de m²** : 177 m² pour une acquisition de 200 000 euros. C'est 7,7 fois plus qu'à Paris où vous ne disposerez que de 23 m²...

Dans quelle ville aurez-vous le plus de superficie ?

- Limoges (177 m²),
- Dijon (117 m²),
- Bourg-en-Bresse (115 m²),
- Rouen (103 m²),
- Tours (100 m²),
- Marseille (88 m²),
- Toulouse, Rennes et Montpellier (79 m²),
- Nantes (77 m²),
- Lille (69 m²),
- Bordeaux (59 m²),
- Lyon (58 m²),
- Paris (23 m²).

Preuve des disparités territoriales, **à Paris les prix sont 2,5 fois plus chers qu'à Bordeaux et Lyon** ! Les prix immobiliers sont d'ailleurs en augmentation de 10% sur un an, selon Immonot.com. Ce qui a pour conséquence l'essoufflement de la demande...

Pis, l'évolution à la hausse des taux immobiliers vient rogner encore le pouvoir d'achat des plus modestes. Il faudra parfois emprunter plus longtemps et/ou moins grand.

LE COÛT DU CRÉDIT IMMOBILIER : QU'EN EST-IL DE L'ASSURANCE DE PRÊT ?

Au moment de votre recherche de crédit immobilier, vous devrez prendre en considération le coût de celui-ci. Pour connaître le coût total de votre emprunt, et comparer les offres, vous devrez regarder le **taux annuel effectif global (TAEG)**. Ce taux indique TOUS les frais liés au crédit (frais bancaires, assurance, intérêts, etc.).

Ainsi, afin d'optimiser votre budget deux astuces existent :

- 1) Comparer les prêts immobiliers,
- 2) Effectuer une délégation d'assurance de prêt immobilier.

La comparaison des prêts vous permet de trouver le meilleur taux pour votre crédit. Et de la même manière, la comparaison des assurances de prêts immobiliers, possible grâce à la délégation, servira à **diminuer le coût total du crédit en fonction de votre état de santé, de la quotité et du niveau de couverture**.

<http://www.leparisien.fr/magazine/grand-angle/immobilier-vendu-vite-fait-bien-fait-26-09-2017-7274172.php>

Immobilier : vendu vite fait bien fait !

[Pauline Janicot | 26 septembre 2017, 10h13]

LE PARISIEN MAGAZINE. Enchère inversée, estimations gratuites, coaching juridique... Vous vous séparez de votre logement ? Quelle qu'en soit la raison, des start-up facilitent votre démarche.

Vingt secondes. C'est le temps qu'il a fallu pour qu'un corps de ferme à Pont-Saint-Martin, en Loire-Atlantique, trouve un acquéreur grâce à une vente au « cadran » sur Internet. Pour la première fois en France, cette technique sur le principe d'enchères inversées, utilisée dans la vente de fruits et légumes, a été appliquée à l'immobilier. « On fixe un prix de départ, qui diminue jusqu'à ce qu'un acquéreur se décide à cliquer », explique Vincent Chauveau. Ce notaire a collaboré avec la start-up nantaise Kadran, qui a organisé l'enchère sur son site Kadran.immo. Le prix diminue toutes les trente secondes, par palier de 2 250 euros, pendant vingt minutes maximum, soit une baisse maximum de 90 000 euros. Avant la mise en ligne, quatre acheteurs potentiels avaient visité le bien et transmis leur dossier de financement. La mise à prix était de 510 000 euros et la bâtisse est partie pour cette somme, très vite ! « Le bien atteint naturellement son prix de marché grâce à la vente au cadran, estime Vincent Chauveau. Cela permet aussi de capter des acheteurs sérieux. »

Plusieurs sites pour estimer

Depuis cinq ans, de nombreux services se développent sur la Toile pour faciliter la vie des vendeurs. Dans un marché où les acheteurs sont de plus en plus exigeants, ces outils sont précieux car ils permettent de gagner du temps. Première difficulté : évaluer le juste prix. Un logement surestimé peut rester plusieurs mois sans visite. « Les acquéreurs sont aujourd'hui très au fait des tarifs », note Sébastien de Lafond, président de Meilleursagents.com. Pour viser juste, vous devez éplucher les annonces et faire estimer votre bien par plusieurs agences. Vous pouvez aussi réaliser des estimations gratuites sur des sites comme Immonot.com (notaires), Pap.fr ou Meilleursagents.com. Ce dernier permet d'obtenir une valeur précise en affinant la recherche à votre immeuble, et même à votre étage. Pour avoir une idée du prix de

son deuxpièces parisien, Sophie, 36 ans, a aussi consulté la plateforme Patrim sur Service-public.fr. Créée par le fisc pour expliquer les mécanismes des frais de succession ou de l'impôt sur la fortune, elle recense près de 20 millions de ventes sur dix ans. « Il suffit de fournir des infos sur le logement pour obtenir une liste de transactions de biens similaires dans le même périmètre », précise Sophie.

Bouche-à-oreille 2.0

Vous devez ensuite choisir votre stratégie de vente et décider de confier ou non votre bien à un professionnel. Dans les deux cas, de nouveaux outils simplifient les tâches. Ceux qui se passent d'un agent peuvent s'éviter des visites inutiles grâce au site Envisite.fr ou à celui de la start-up Immonaute (Visite-privee-france.fr), qui vous permettent de créer des visites virtuelles à 360° du bien à vendre. Homagency.com ou Weezhome.com aident à collecter les documents nécessaires à la transaction, à publier votre annonce sur plusieurs sites et proposent un coaching juridique. Ceux qui préfèrent s'adjoindre les services d'un pro peuvent désormais débusquer le plus efficace grâce aux avis des internautes, qui complètent le bouche-à-oreille. Immodvisor.com fournit des témoignages contrôlés de clients sur les professionnels de l'immobilier, et Meilleursagents.com près de 50 000 avis sur 7 000 agences. « L'internaute a accès à la liste des biens vendus et à leur prix, ce qui lui donne une idée des résultats de l'intermédiaire », détaille Sébastien de Lafond. Compareagences.com, lui, fait le tri parmi les professionnels et les relance à toutes les étapes de la vente. Si vous devez vite céder votre bien pour des raisons personnelles (divorce, mutation...) ou pour éviter un prêt relais, la société Homeloop – Homeloop.fr – le rachète dans les quarante-huit heures s'il est situé en zone éligible (Paris, proche banlieue, et bientôt Lille) et qu'il répond à des critères (état, isolation...). Après estimation, Homeloop vous fait une offre et vous verse l'argent sous trois semaines ! Aurélien Gouttefarde, son créateur, ajoute : « Le vendeur gagne aussi du temps en évitant les conditions suspensives de financement et le délai de rétractation. »

Retoucher sa décoration en ligne, c'est bluffant

Autre étape à ne pas bâcler : la mise en valeur du bien. « Le home staging permet de le rendre le plus neutre possible afin d'attirer plus d'acheteurs », explique Francky Boisseau, cofondateur du réseau Home-Staging Experts. Cette prestation permet de vendre plus rapidement ou, dans certains cas, de vendre tout court. « Après plusieurs mois sans visite, nous avons fait appel à un professionnel qui, avec un coup de peinture et quelques astuces de déco, a mis en valeur nos pièces à vivre, précise Christine, 47 ans, qui vend sa maison près de Rennes. Depuis, les acheteurs sont de retour. » Mais il faut compter 1 500 euros pour un troispèces, et 300 euros la pièce supplémentaire. Pour ceux qui n'ont pas les moyens, les sites Emmobilier.fr ou Rhinov.fr modifient virtuellement la décoration de votre domicile à l'aide de photos ou de vidéos. L'effet est assez bluffant et facilite la projection de l'acquéreur dans les lieux.

http://www.francetvinfo.fr/economie/immobilier/prix-immobilier/immobilier-les-nouvelles-encheres-numeriques_2392284.html

Immobilier : les nouvelles enchères numériques

Pour faire de bonnes affaires dans l'immobilier, les propriétaires ont de plus en plus souvent recours à des méthodes atypiques, dont la vente au cadran, une sorte d'enchère inversée. Tout est bon pour vendre vite et bien.

Pour acheter une maison ou un appartement, certains passent par un système d'enchères. Depuis quelques années, de nouvelles formules viennent casser les codes du marché. Stéphanie Demagny s'apprête à vendre son appartement bordelais de 91 mètres carrés. Une vente particulière, organisée par un notaire. Elle se déroule sur internet, sur le site immonot, aux enchères. Depuis 36 heures, six acheteurs font monter les prix. 309 000 euros au final, c'est 30 000 euros de plus que ce qu'avait estimé un agent immobilier.

Un système qui existe depuis 2009

Elle peut désormais choisir de vendre au plus offrant ou à un autre enchérisseur ayant des financements plus solides. Ce système existe depuis 2009. Un millier de transactions sont effectuées chaque année. Pour ce notaire, cela offre plus de transparence au vendeur comme à l'acquéreur. *"Ça rassure un acquéreur qui achète au prix du marché, à la différence d'une visite classique où on vous dit : 'Attention, si vous ne prenez pas le bien aujourd'hui, il sera vendu'",* indique Thibaut Sudre, notaire.

OCTOBRE

Revue de presse



Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
02/10/17	MY SWEET IMMO	Online	Cœur de cible	Rentrée immobilière en demi-teinte selon les notaires	
04/10/17	BOURSORAMA	Online	Presse économique	une stabilité des prix dans les mois à venir est entrevue, idem pour les taux du crédit immobilier?	
09/10/17	DROITS ET PATRIMOINE	Papier	Presse spécialisée /verticale	96 %	
10/10/17	LE TELEGRAMME	Papier	Presse généraliste	Larmor-Plage. Pourquoi l'immobilier y est si cher ?	
11/10/17	AGEFI ACTIFS	Online	Presse économique	La troisième édition des Assises de la négociation immobilière notariale	
12/10/17	LA GAZETTE MONTPELLIER	Papier	Presse généraliste	IMMOBILIER. Des sites pour vendre	
23/10/17	MY SWEET IMMO	Online	Cœur de cible	« Les femmes apportent une vision supplémentaire dans la promotion », Norbert Fanchon	

Rentrée immobilière en demi teinte selon les notaires

Comment les notaires négociateurs voient-ils les deux prochains mois ? Immonot présente les résultats de sa dernière enquête nationale.

Déjà réservé sur la reprise lors de la dernière enquête, les négociateurs demeurent peu enthousiastes pour cet automne. Serait-ce l'effet Macron-ogement qui heurte leur sensibilité ? Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée fin août 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour Immonot.com.

Vers une hausse record des transactions

Moral au beau fixe dans les études. 96% des notaires sont optimistes sur le maintien du niveau de l'activité.

Alors que les incertitudes liées au climat social, pourraient avoir une répercussion sur le plan économique, il n'est pas évident que cela pèsera sur l'activité immobilière. Près de 1 million de transaction pourraient être réalisées en 2017, soit 150 000 de plus qu'en 2016. Aussi les notaires sont à 96% optimistes pour les prochains mois, alors que 4% d'entre eux sont d'un avis contraire.

L'immobilier décolle dans les grandes villes, les prix baissent en province

Les prix médians dans l'ancien ? 1 200 €/m² pour une maison (environ 135 000 €) et 1 740 €/m² (environ 110 000 €)

Le déséquilibre entre les villes et la campagne demeure, mais l'augmentation des prix se maintient. Les conditions de crédit sont toujours favorables et les taux ne dépassent pas les 2 % pour des emprunts à 20 ans. Pour autant, les perspectives à fin octobre paraissent plus nuancées que durant cet été. Les services de négociation commencent à sentir quelques réticences de la part des acheteurs devant les prix affichés. Pour les logements, ils ne sont plus que 12 % (contre 25 % précédemment) à croire à la poursuite de la hausse des prix. En revanche, 80 % parient sur leur stabilité car le marché immobilier est composé pour un tiers de primo-accédants aux moyens financiers limités.

Que faire dans ce contexte ? Vendez avant d'acheter !

75% des notaires préconisent de vendre avant de se porter acquéreur d'un nouveau logement

40 % des acquéreurs sont actuellement des secundo-accédants. Près de 75% des notaires leur recommandent de vendre avant d'acquérir un nouveau logement. Mais la tendance des prix étant plutôt à la hausse cela devrait pousser les acquéreurs à précipiter leur achat et différer leur revente. Fondamentalement, cela signifie qu'à plus ou moins long terme, les notaires ne croient pas à une poursuite de la hausse des prix. Les mesures sur la patrimoine annoncées par le gouvernement dans le cadre de la loi de finances, semblent devoir leur donner raison.



Parution : 04/10/2017
Support : Boursorama

<http://www.boursorama.com/actualites/une-stabilite-des-prix-dans-les-mois-a-venir-est-entrevue-idem-pour-les-taux-du-credit-immobilier-f063f09070fa73e08e24bb268a6495fa>

Une stabilité des prix dans les mois à venir est entrevue, idem pour les taux du crédit immobilier?

Intérêts privés le 04/10/2017 à 19:18

Les mesures du plan logement annoncées en septembre comme la réforme de l'ISF qui reste pointé sur le seul immobilier en sont peut être responsables? Le fait est que les notaires de France dans leur indicateur Immonot du 27 septembre 2017 pronostiquent une stabilité des prix, dans les mois à venir, au niveau national. A cet égard, Immonot rappelle que le prix de mise en vente médian d'une maison en France est de 135 000 euros, contre 110 000 euros pour un appartement (1740 € le m2).

Même si 2017 sera bien une année record en termes de transactions (leur nombre devrait approcher le chiffre de 1 million) , 80% des notaires parient sur le retour de la stabilité des prix, car la tendance à l'augmentation semble atteindre ses limites. Et les mesures du gouvernement ne devraient pas empêcher ce retour au calme, bien au contraire. D'ailleurs pour échapper à l'ISF en 2018, bon nombre de propriétaires de biens vides pourraient bien se dépêcher de vendre avant la fin de l'année.

Autre facteur pesant progressivement sur les prix de l'immobilier: la remontée des taux du crédit à l'habitat. Selon les dernières statistiques de la Banque de France (02/10/2017): le taux fixe moyen des crédits nouveaux accordés en juillet est remonté à 1,62% (contre 1,53% en mars 2017).

La Rédaction d'Intérêts Privés



Larmor-Plage. Pourquoi l'immobilier y est si cher ?

Le dernier baromètre de l'immobilier des notaires de l'Ouest, publié en septembre, pointe de manière récurrente Larmor Plage, à côté de Lorient. La commune morbihannaise de 8 400 habitants arrive en tête du prix de vente médian des appartements neufs (5 450 € du m²), devant Quiberon, Pornichet (44) ou même sa grande concurrente Arradon.

Un prix moyen de vente de 330.000 €

Une tendance qui se confirme sur les maisons anciennes, puisque Larmor Plage est neuvième au classement, sur 100 villes, avec un prix moyen de vente de 330 000 €. Le phénomène ne surprend personne dans la petite ville côtière, qui est devenue en quelques années la banlieue chic de l'agglomération lorientaise.

« On a la mer, les services sur un



La petite ville côtière est devenue en quelques années la banlieue chic de l'agglomération lorientaise.

perimètre resserre et la ville de Lorient tout à côté. De quoi doper notre attractivité ! », confirme le maire Victor Tonnerre.

Retraités ou actifs à fort pouvoir d'achat

Revers de la médaille face à une demande plus forte que l'offre et des terrains constructibles peu nombreux, les prix de l'immobilier dans l'hyper centre décollent. La ville attire du coup essentiellement des retraités ou des actifs à fort pouvoir d'achat. Larmor Plage doit aussi faire face à de fortes pénalités de l'Etat en matière de logement social (115 000 € par an) puisqu'elle n'atteint pas le quota de 20 % annuels imposés par la loi. « Une injustice » pour le maire, qui estime avoir déjà produit beaucoup d'efforts, en passant de 6 % à 10 % de logements sociaux réalisés chaque année, en quinze ans.



[Visualiser l'article](#)

La troisième édition des Assises de la négociation immobilière notariale

Le site Immonot.com, qui gère les annonces immobilières de notaires organise la troisième édition des Assises de la négociation immobilière, qui auront lieu à Montauban du 11 au 13 octobre. L'objectif de la manifestation qui mélange formations et tables rondes est de permettre aux notaires de maîtriser l'ensemble des étapes de la négociation immobilière, qu'il s'agisse de se constituer un fichier de biens jusqu'à la manière de communiquer efficacement, notamment grâce aux outils digitaux.



ZAPPING

IMMOBILIER

Des sites pour vendre.

Pour évaluer le juste prix, vous pouvez réaliser des estimations gratuites sur des sites comme [Immonot.com](#) (notaires), [Pap.fr](#) ou [Meilleursagents.fr](#).

La plateforme [Patrim](#) sur [Service-public.fr](#), créée par le Fisc, recense près de 20 millions de ventes sur dix ans. Pour ceux qui veulent s'éviter des visites inutiles : [Envisite.fr](#) ou [Visite-privee-france.fr](#), qui permettent de créer des visites virtuelles à 360° du bien à vendre. [Homeagency.com](#) ou [Weezhome.com](#) aident à collecter les documents nécessaires à la transaction, à publier votre annonce sur des sites et proposent un coaching juridique.

Aujourd'hui en France Magazine, vendredi 22 septembre.

<http://www.mysweetimmo.com/2017/10/23/femmes-apportent-vision-supplementaire-promotion-norbert-fanchon/>

« Les femmes apportent une vision supplémentaire dans la promotion », Norbert Fanchon

Norbert Fanchon, président du groupe Gambetta, au micro d'Ariane Artinian sur le salon RENT à propos de la place de la femme.

« Je suis ravi que la place des femmes ait évolué dans notre métier », se réjouit Norbert Fanchon, président du groupe Gambetta, promoteur immobilier, « il y a quelques années, elles étaient limitées aux rôles de vendeuses, de commerciales, et aujourd'hui la jeune génération, elles sont au développement, (...) et au programme, à la gestion ». Une phrase qui peut paraître évidente, mais qu'il est de bon ton de rappeler. En effet, si la plupart des sondages estiment que les femmes ont souvent le dernier mot en ce qui concerne les achats de biens immobiliers ; dans plus de 70% des cas, selon une enquête réalisée en mars dernier par [Immonot](#), site immobilier notarial ; mais qu'en est-il de l'autre côté du bureau ?

Aujourd'hui dans la jeune génération, elles sont au développement, et au programme, à la gestion.

« Les femmes vous amènent une vision supplémentaire, je dirais une âme en plus, un souci d'efficacité plus grand que chez les hommes et vous êtes habituées à gérer plusieurs choses : les enfants, la famille, le mari, le travail » énumère Norbert Fanchon. « Nous on est un peu monotâche » s'amuse-t-il. Si on pourrait croire à un étalage de clichés, il n'en est rien. Norbert Fanchon se réjouit que le secteur professionnel de l'immobilier ait compris que les femmes pouvaient être des promoteurs comme les autres, et enrichir la profession de leur savoir-faire : « Nous (les hommes ndlr.) on est plus blanc ou noir, oui/non, et la femme va être dans le gris, dans les nuances de gris, et quand on est dans la négociation c'est fondamental d'être dans le gris plus que dans le blanc ou dans le noir » termine Norbert Fanchon.

NOVEMBRE

Revue de presse





Parution : 08/11/2017
Support: : BFM Business
Journaliste : Marie Coeurderoy

<http://bfmbusiness.bfmtv.com/mediaplayer/video/la-vie-immo-36h-immo-la-plateforme-qui-booste-les-ventes-aux-encheres-0811-1000547.html>

Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
08/11/17	BFM BUSINESS	Online	Presse économique	La vie immo : "36h immo", la plateforme qui booste les ventes aux enchères	Marie Coeurderoy
08/11/17	MY SWEET IMMO	Online	Cœur de cible	Vendre en 36h chrono avec les enchères 36h immo des notaires	NC
08/11/17	ORANGE	Online	Presse généraliste	La vie immo: "36h immo", la plateforme qui booste les ventes aux enchères - 08/11	NC
09/11/17	MAISON A PART	Online	Presse spécialisée	Achat immobilier : 10 applis pour vous aider	NC
27/11/17	BUSINESS IMMO	Online	Cœur de cible	Coup de froid sur le marché immobilier (Immonot)	NC
28/11/17	LES ECHOS PATRIMOINE	Online	Presse économique	Immobilier : accalmie sur les prix et l'activité	Hélène Dypuy
28/11/17	MY SWEET IMMO	Online	Cœur de cible	Les ventes ralentissent, les prix se tassent... vendez avant d'acheter !	NC
28/11/17	ESTEVAL	Online	Cœur de cible	Coup de froid !	NC
29/11/17	PIERRE PAPIER	Online	Presse spécialisée	Marchés résidentiels : loyers en berne, accalmie sur les ventes	Frédéric Tixier



La vie immo: "36h immo", la plateforme qui booste les ventes aux enchères - 08/11

Dans le but de démocratiser les enchères immobilières, le site **Immonot** a lancé la plateforme "**36h immo**" en 2011. Pour rappel, le concept permet la vente ou l'achat d'un bien en 36 heures. Aujourd'hui, ce site a réussi son pari. Bien qu'elle ne comptabilise qu'environ 150 ventes par an, la plateforme touche désormais un plus large public d'acheteurs et de vendeurs. Et 70% des opérations se concrétisent réellement. Comment ça marche ? Quel en est l'intérêt par rapport au circuit classique ? - La vie immo de Marie Coeurderoy. - 12h L'heure H, du mercredi 8 novembre 2017, présenté par Guillaume Paul, sur BFM Business.

<http://www.mysweetimmo.com/2017/11/08/vendre-36h-chrono-encheres-36h-immo-notaires/>

Vendre en 36h chrono avec les enchères 36h immo des notaires

BY BAZIKPRESS • 8 NOVEMBRE • NEWS & TENDANCES • 1769VUES

Vendeurs pressés et collectivités plébiscitent ce service des notaires **Immonot** à mi chemin entre vente classique et enchères en ligne.



Immonot.com, premier site immobilier national d'annonces immobilières de notaires, participe au Salon des Maires, les 21, 22 et 23 novembre prochains à la porte de Versailles. L'occasion de présenter les ventes 36h immo pour aider les collectivités territoriales à vendre leur patrimoine.

36h immo pour faire monter les enchères en ligne

Lancées en 2011, les **36h immo** offrent un service de transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères. Les candidats souhaitant acquérir un bien disposent de 36 heures pour faire monter les enchères, la meilleure offre et le meilleur dossier financier remportant la vente. Les biens proposés dans le cadre des ventes 36h immo doivent être en mandat exclusif chez un notaire et sont essentiellement des biens attractifs issus d'une succession, d'un divorce, etc. Par ailleurs, certaines collectivités locales n'hésitent pas à mettre en vente leur bien en 36h immo sur **immonot**.

Une perception et une école vendues en 36h

Les collectivités locales se séparent de plus en plus de leur bien immobilier afin d'éviter des dégradations et aussi de limiter la perte de valeur. Aussi les mairies de Pompadour et de Saint-Robert, en Corrèze, ont eu recours à la vente 36h immo pour céder respectivement une perception et une école.

L'ancienne perception de Pompadour était en vente depuis plus de 15 ans. Située en centre-ville avec des beaux volumes et une superficie de 170m², celle-ci n'avait pas trouvé preneur. Avec l'assistance 36h immo, le bien a été vendu en 6 semaines et au prix de réserve de la mairie.

La mairie de Saint-Robert a fermé l'école du village, il y a 20 ans maintenant. Décidé à céder le bien il y a un peu plus d'un an, le maire est passé par les agences immobilières locales. Faute de résultat, il a décidé de confier la vente à l'assistance 36h immo. Les visites ont été organisées en amont de la mise aux enchères qui a eu lieu au mois de septembre. La signature de la vente est en cours.

Les ventes interactives et le travail de communication réalisés par **Immonot** ont permis de vendre ces biens rapidement, en toute transparence et au prix du marché. Les collectivités, tout comme les particuliers, contribuent au succès croissant des ventes 36h immo.

Plus de 150 ventes en 2017

Alors que 130 ventes avaient été réalisées l'an dernier, **Immonot** vient de dépasser le cap des 150 ventes sur les 10 premiers mois de 2017. 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.

Immonot propose une prestation globale, avec l'assistance 36h immo, en mettant à disposition un panel de services permettant d'assurer la gestion en amont de la vente immobilière : prises de vue et vidéo des biens, visites en amont de la vente, constitution des dossiers pour les futurs enchérisseurs et vérification de ceux-ci, campagne de communication dans la presse, sur internet et les réseaux sociaux pour donner de la visibilité aux biens.

Les ventes interactives offrent l'opportunité de vendre un bien immobilier rapidement au prix du marché même pour les collectivités.

© hurca.com – Fotolia.com



Parution : 08/11/2017
Support : orange

<https://video-streaming.orange.fr/actu-politique/la-vie-immo-36h-immo-la-plateforme-qui-booste-les-ventes-aux-encheres-08-11-VID0000002tzBp.html>

La vie immo: "36h immo", la plateforme qui booste les ventes aux enchères - 08/11 info signaler
par BFM BUSINESS

12:21 DIRECT

La vie immo
POUR DÉMOCRATISER LES VENTES AUX ENCHÈRES, LE SITE IMMONOT A LANCÉ LA PLATEFORME "36H-IMMO"

VICAT 67,00 € +1,47% | VINCI 85,26 € +0,13% | VIVENDI 21,22 € -0,86% | SBF120 4 348,80

Retrouvez tous nos conseils pour démarcher de nouveaux prospects sur entrepreneurs.bfmbusiness.com

00:56 / 03:15



Parution : 09/11/2017
Support : Maison à part

<http://www.maisonapart.com/edito/immobilier-logement/acheter-louer-investir/achat-immobilier---10-applis-pour-vous-aider-11860.php>

Achat immobilier : 10 applis pour vous aider

Par R.N.-B., le 9 novembre 2017

1. [Les applis des banques : estimer préciser son budget d'achat](#)
2. [Immonot : passer en revue les annonces des notaires](#)
3. [GeoImmo : trouver un bien dans un quartier précis](#)
4. [Bien Visiter : être guidé pas à pas avant et pendant les visites](#)
5. [Vigilance Bruit : évaluer l'isolation acoustique d'un logement](#)
6. [Logic-Immo : visualiser l'ensoleillement d'un bien](#)
7. [CityScan : connaître l'environnement du bien](#)
8. [Rendement immobilier locatif : investir sans se tromper](#)
9. [Frais de notaire : estimer le coût des frais de mutation](#)
10. [EasyPropriétaire : se faire accompagner dans ses démarches](#)



Achat immobilier, les appli smartphone utiles © ThinkStock

Recherche, visite, financement, **frais de notaire**, les étapes sont nombreuses et parfois fastidieuses lors de l'achat d'un bien immobilier. Pour vous aider à chaque étape, voici 10 applications mobilier et Internet malines.

Vous êtes en plein projet immobilier ? Pour trouver l'appartement ou la maison idéale, il faut du courage... et des bons outils ! Vente de particulier à particulier, choix d'une agence, visite scrupuleuse du logement, financement, paperasse... A chaque étape, il existe une application pour vous aider, disponible sur App Store, Google Play ou sur Internet, à consulter de votre smartphone, tablette ou PC. Maison à part fait le tour des plus utiles.

Les applis des banques : estimer précisément son budget d'achat

Avant de vous lancer dans la recherche pure et dure, il vous faut évaluer le budget dont vous disposez pour votre projet d'achat. Pour cela, plus besoin d'aller voir votre banquier (du moins, pas dès le début) : via des applications développées par les banques, telles BuyMyHome de BNP Paribas ou Mon Projet Immo du Crédit agricole, vous pouvez simuler un crédit, et même être accompagné pour monter votre dossier (papiers, délais, etc.)

Immonot : passer en revue les annonces des notaires

Agences, PAP, chasseurs d'appartements... Et pourquoi ne pas regarder dans les fichiers des notaires pour trouver le bien idéal ? De nombreux logements sont vendus directement par les offices, et vous pouvez en prendre connaissance via l'application [Immonot](#).

GeoImmo : trouver un bien dans un quartier précis

Vous vous promenez dans un quartier et, séduit, vous demandez s'il n'y aura pas un bien à vendre dans cette rue. GeoImmo peut répondre à cette question. Grâce à un système de géolocalisation précise, l'application vous propose des annonces de logements en vente en fonction de leur emplacement réel. Elle vous propose également des informations sur les modes de transport, les temps de parcours et les points d'intérêts à proximité.

Bien Visiter : être guidé pas à pas avant et pendant les visites

Lorsque l'on pénètre dans un logement que l'on ne connaît pas, pas facile de savoir quoi regarder ou demander. Développée par Qualitel et la FNAIM, l'application [Bien Visiter](#) vous guide pas à pas : les éléments à scruter de près dans le bien, à l'intérieur comme à l'extérieur, de la simple serrure au tableau électrique ; mais aussi, les questions à poser au vendeur ou à l'agent immobilier.

L'objectif est de ne pas passer à côté d'un vice du bien, d'être sûr d'avoir déniché le logement que l'on recherche et, le cas échéant, d'avoir une bonne estimation des travaux nécessaires pour le remettre en état.

Vigilance Bruit : évaluer l'[isolation acoustique](#) d'un logement

Vous visitez un bien le soir, à l'heure où tout est calme. Mais qu'en est-il du matin, à l'heure de pointe ? Les fenêtres isolent-elles suffisamment bien du bruit de l'avenue ? Entend-on les voisins ? Le ministère du Développement durable a développé une application en ligne qui vous permet d'estimer le niveau sonore d'un bien, en répondant à quelques questions simples. Et d'éviter les mauvaises surprises.

Logic-Immo : visualiser l'ensoleillement d'un bien

Lorsque l'on visite un logement, on a beau demander l'orientation, il n'est pas toujours évident de comprendre si le soleil pénètre ou non dans les pièces. Le réseau Logic-Immo a amélioré son application grâce à Solen, en y ajoutant la possibilité de visualiser le niveau d'ensoleillement des pièces d'un bien.

CityScan : connaître l'environnement du bien

Vous avez trouvé le bien idéal, mais quid du quartier ? Est-il bien desservi par les transports ? Y-a-t-il des commerces et des écoles à proximité ? La [connexion Internet est-elle de qualité](#) ? Autant de questions auxquelles [CityScan](#) peut vous donner les réponses. L'application s'intéresse même aux nuisances (sonores, olfactives, concentration de la population, qualité de l'air, etc.) et permet de comparer quatre adresses.

Rendement immobilier locatif : investir sans se tromper

Vous recherchez un bien pour un investissement locatif ? La démarche est encore plus complexe que pour une résidence principale, puisqu'il ne suffit pas de se fier à ses goûts, mais d'anticiper les besoins des futurs locataires et de choisir le bon quartier qui rendra votre investissement rentable. L'application conçue par Citruce se base sur de nombreux critères pour vous dire si le bien visité est un bon investissement, et le compare à d'autres placements financiers.

Frais de notaire : estimer le coût des frais de mutation

Outre le prix du bien et les frais d'agence, il est indispensable de prendre en compte les frais de mutation (appelé frais de notaire par abus de langage) avant de finaliser le financement de son achat. Pour cela, les Editions CPSH ont édité une application qui calcule rapidement ce montant en fonction des critères introduits.

EasyPropriétaire : se faire accompagner dans ses démarches

Les démarches administratives sont d'une lourdeur parfois décourageante lorsque l'on achète un bien immobilier. Si vous êtes, vous aussi, atteint de phobie administrative, l'application EasyPropriétaire est peut-être la solution... Elle vous accompagne dès le début de votre projet, jusqu'à l'emménagement : recherche à partir de vos critères de sélection, aide à la constitution du dossier bancaire, information sur les aides financières à l'achat, coffre-fort numérique pour stocker les documents et les envoyer rapidement aux différents organismes, etc.

Coup de froid sur le marché immobilier (Immonot)

Actualités > Logement Publié le 27/11/2017 à 15:16



© TIMDAVIDCOLLECTION / Fotolia

Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Les négociateurs demeurent peu enthousiastes pour cet automne, et l'activité semble se ralentir en cette fin d'année. La faute à un climat attentiste face au scepticisme des Français sur les mesures économiques du chef de l'État ? Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée en octobre 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France.

En dépit d'un temps clément, l'activité de négociation semble se ralentir. Il en résulte une baisse sensible des prévisions à fin décembre. Malgré tout, si cette accalmie peut réduire le volume des transactions prévu au niveau national, l'augmentation générale de l'activité approchera les 20 % par rapport à 2016 avec un record du nombre de transactions au niveau national à plus de 920 000 sur l'année. Aussi les notaires sont à 85 % optimistes pour les prochains mois, alors que 15 % d'entre eux sont d'un avis contraire.

À part quelques villes (Bordeaux, Lyon, etc.) qui connaissent un dynamisme important dans leur activité économique, Immonot observe un tassement assez général des prix depuis la fin de l'été. Au niveau des logements, 29 % des négociateurs (contre 11 % auparavant) ont constaté une légère diminution des prix. 10 % ont enregistré des hausses. Pour fin décembre, les deux-tiers des notaires interrogés anticipent une stabilité des prix. Le tiers restant s'équilibre entre optimistes et pessimistes. Ce refroidissement touche aussi les commerces. Une légère amélioration apparaît sur le prix des terrains pour lesquels les prévisions repartent à la hausse.

Ce ralentissement, à la fois sur l'activité et l'orientation des prix, divise les notaires sur l'évolution du marché à plus ou moins long terme. Certains, s'appuyant sur la stabilité des taux d'intérêt, considèrent que le marché, après son envolée semestrielle, reprend souffle avant de repartir de plus belle, suivant la reprise économique. D'autres craignent que la volonté du gouvernement de favoriser l'activité économique, au détriment des situations de rente, n'aboutisse à des réglementations qui discréditent les détenteurs de patrimoine immobilier.

<https://patrimoine.lesechos.fr/immobilier/prix/030940724585-immobilier-accalmie-sur-les-prix-et-lactivite-2133937.php>

Immobilier : accalmie sur les prix et l'activité

HELENE DUPUY | LE 28/11 À 16:41



Accalmie des prix et des transactions immobilières en cette fin d'année - SIPA

1 / 1

Les notaires observent un tassement assez général des prix des logements depuis la fin de l'été. Exception faite des grandes villes très dynamiques.

L'activité immobilière semble ralentir en cette fin d'année. On observe un **tassement assez général des prix des logements anciens** depuis la fin de l'été. Ainsi, 29 % des négociateurs (contre 11 % auparavant) ont constaté une légère diminution des prix. 10 % ont enregistré des hausses.

Pour les premiers, il est temps d'acheter avant une nouvelle hausse des prix alors que, pour les seconds, il faut vendre afin de réinvestir dans des actifs plus prometteurs. Les partisans de l'une ou l'autre option sont pratiquement à égalité avec une légère prédominance des vendeurs tant pour les logements que pour les terrains. Alors que le climat économique semble s'améliorer, les Français sont plutôt sceptiques sur le résultat des mesures économiques et sociales prises : 57 % d'opinions défavorables alors que seulement 39 % se disent satisfaits de la politique menée par le chef de l'État. La légère augmentation du taux de chômage au T3 qui passe de 9,2 % à 9,4 %, tout comme le vote du Sénat le 15 novembre pour le report de la réforme de la taxe d'habitation, semble donner quelques raisons aux plus pessimistes.

C'est ce qui ressort d'une enquête nationale d'[Immonot.com](#) réalisée fin novembre 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France. Pour fin décembre, les deux-tiers des notaires interrogés anticipent une stabilité des prix. Le tiers restant s'équilibre entre ceux qui s'attendent à une montée des prix et ceux qui prévoient une baisse.

Ainsi, France entière, le prix du m2 médian d'un appartement ancien est de 1.740 euros en novembre 2017, soit un prix stable depuis un an. En revanche, le prix du m2 médian d'une maison ancienne est en baisse depuis 12 mois et s'établit à 1.185 euros, selon [Immonot.com](#).

Un biais rural

Toutefois, ces données sont à prendre avec précaution sachant que « *l'étude porte sur toute la France mais avec une prédominance des petites villes et de la campagne où les notaires sont particulièrement bien implantés* », précise Bernard Thion, professeur en économie immobilière. De même ce ralentissement de l'activité ne concerne pas des villes comme Paris, Bordeaux, Lyon mais aussi Toulouse ou Nantes, qui connaissent un dynamisme important.

Malgré tout, si cette accalmie de fin d'année peut réduire le volume des transactions pour l'ensemble de 2017, l'activité serait tout de même supérieure de 20 % à celle de 2016. Et ce avec un record du nombre de transactions au niveau national anticipé à plus de 920.000 en 2017.

Vers une hausse des prix de l'immobilier en 2018 ?

Selon une note du groupe Edmond de Rothschild, [les prix de l'immobilier résidentiel devraient croître en 2018](#), portés par un rendement relativement élevé. « Après une hausse moyenne des prix des logements de 3 % en 2017, ils pourraient encore croître de 3 % en 2018 » analyse Mathilde Lemoine, chef économiste du groupe.

Acheter ou vendre ?

Ce ralentissement, qui concerne à la fois l'activité et l'orientation des prix, divise les notaires interrogés sur l'évolution du marché à plus ou moins long terme. Une première moitié, s'appuyant sur la stabilité des **taux d'intérêt**, considère que le marché, après son envolée semestrielle, reprend son souffle. Puis, il repartirait de plus belle en fonction de la reprise économique. Selon ce scénario, il est donc temps d'acheter avant une nouvelle hausse des prix.

La deuxième moitié de notaires « *craint que la volonté du gouvernement de favoriser l'activité économique, au détriment des situations de rente, n'aboutisse à des réglementations qui discréditent les détenteurs de patrimoine immobilier. Pour ces derniers, il faut vendre afin de réinvestir dans des actifs plus prometteurs* » explique Bernard Thion.●

Hélène Dupuy

<http://www.mysweetimmo.com/2017/11/28/ventes-ralentissent-prix-se-tassent-vendez-dacheter/>

Les ventes ralentissent, les prix se tassent... vendez avant d'acheter!

de BY BAZIKPRESS • 28 NOVEMBRE • NEWS & TENDANCES • 1444VUES

Les notaires négociateurs font état d'un coup de froid sur le marché immobilier et sont peu enthousiastes selon le baromètre **Immonot**.



Immonot.com publie tous les deux mois la tendance du marché immobilier. Cette dernière est issue d'une enquête nationale réalisée en octobre 2017 auprès d'études notariales réparties sur toute la France, décryptée par le Professeur Bernard Thion pour **Immonot.com**. Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Les négociateurs demeurent peu enthousiastes pour cet automne, et l'activité semble se ralentir en cette fin d'année. La faute à un climat attentiste face au scepticisme des Français sur les mesures économiques du chef de l'État ?

Année record en matière de transactions

En dépit d'un temps clément, l'activité de négociation semble se ralentir. Il en résulte une baisse sensible des prévisions à fin décembre. Malgré tout, si cette accalmie peut réduire le volume des transactions prévu au niveau national, l'augmentation générale de l'activité approchera les 20 % par rapport à 2016 avec un record du nombre de transactions au niveau national à plus de 920 000 sur l'année. Aussi les notaires sont à 85 % optimistes pour les prochains mois, alors que 15 % d'entre eux sont d'un avis contraire.

Stagnation des prix sauf en métropole

À part quelques villes (Bordeaux, Lyon, etc.) qui connaissent un dynamisme important dans leur activité économique, on observe un tassement assez général des prix depuis la fin de l'été. Au niveau des logements, 29 % des négociateurs (contre 11 % auparavant) ont constaté une légère diminution des prix. 10 % ont enregistré des hausses. Pour fin décembre, les deux-tiers des notaires interrogés anticipent une stabilité des prix. Le tiers restant s'équilibre entre optimistes et pessimistes. Ce refroidissement touche aussi les commerces. Une légère amélioration apparaît sur le prix des terrains pour lesquels les prévisions repartent à la hausse.

Le conseil des notaires : Vendre avant d'acquérir !

Ce ralentissement, à la fois sur l'activité et l'orientation des prix, divise les notaires sur l'évolution du marché à plus ou moins long terme.

Certains, s'appuyant sur la stabilité des taux d'intérêt, considèrent que le marché, après son envolée semestrielle, reprend souffle avant de repartir de plus belle, suivant la reprise économique.

D'autres craignent que la volonté du gouvernement de favoriser l'activité économique, au détriment des situations de rente, n'aboutisse à des réglementations qui discréditent les détenteurs de patrimoine immobilier.

Pour les premiers, il est temps d'acheter avant une nouvelle hausse des prix alors que, pour les seconds, il faut vendre afin de réinvestir dans des actifs plus prometteurs. Les partisans de l'une ou l'autre option sont pratiquement à égalité avec une légère prédominance des vendeurs tant pour les logements que pour les terrains.

Alors que le climat économique semble s'améliorer, les Français sont plutôt sceptiques sur le résultat des mesures économiques et sociales prises : 57 % d'opinions défavorables alors que seulement 39 % se disent satisfaits de la politique menée par le chef de l'État. La légère augmentation du taux de chômage au 3e trimestre qui passe de 9,2% à 9,4 %, tout comme le vote du Sénat le 15 novembre pour le report de la réforme de la taxe d'habitation, semble donner quelques raisons aux plus pessimistes.

LA TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER

by Immonot

« **Baisse de régime ?** » En dehors des terrains à bâtir, les prix se tassent. Et bon nombre d'études ont observé un ralentissement de leur activité. Cependant, malgré quelques ratés, le marché continue de bien carburer en cette fin d'année.

Moral dans les études ? En légère baisse



LES PRÉVISIONS :

Accalmie sur les ventes

En dépit d'un temps particulièrement clément, l'activité des services négociations semble marquer le pas cet automne. Fin octobre, seuls 5% de nos correspondants (contre 20% à la fin de l'été) ont connu la poursuite de leur croissance. Malgré tout, en 2017, l'augmentation générale de l'activité approchera les 20% par rapport à 2016.



Stabilité des prix

À part quelques villes (Bordeaux, Lyon...) qui connaissent un dynamisme important dans leur activité économique, on observe un tassement assez général des prix depuis la fin de l'été. Pour fin décembre, les deux-tiers de nos correspondants anticipent une stabilité des prix. Le tiers restant s'équilibre entre optimistes et pessimistes.



Le conseil des notaires

Cette petite baisse de régime, à la fois sur l'activité et sur l'orientation des prix, divise les notaires sur l'évolution du marché à plus ou moins long terme. Pour les uns, il est temps d'acheter en priorité avant une nouvelle hausse des prix. Pour les autres, il faut vendre d'abord afin de réinvestir dans des actifs plus prometteurs. Les partisans de l'une ou l'autre option sont pratiquement à égalité, avec une légère prédominance coté « vente », tant pour les logements que pour les terrains.

LES POINTS CLÉS

La marge de négociation :



ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

L'offre des notaires :



La demande de biens chez les notaires

↑ En hausse pour 11% des notaires

→ Stable pour 34% des notaires

↓ En baisse pour 55% des notaires

Prix du m² médian d'une maison ancienne: 1 185 €/m²*

Évolution sur 12 mois: baisse ↓



Prix du m² médian d'un appartement ancien: 1 740 €/m²*

Évolution sur 12 mois: stable →



PAR BENOÎT TRAYS

Enquête réalisée en novembre 2017 auprès d'un panel de notaires négociateurs répartis sur toute la France.

* Indicateur Immonot au 22/11/17

www.immonot.com

Coup de froid !

Comment les notaires voient-ils le marché de l'immobilier dans les deux prochains mois ?

Gros plan sur la 119 e tendance du marché immobilier, issu des réponses des correspondants des notaires et négociateurs de « [Immonot.com - l'immobilier des Notaires](#) ».

1/ Tendance activité

En dépit d'un temps particulièrement clément, l'activité des services négociations semble marquer le pas cet automne.

Fin octobre, seuls 5% des correspondants (20% à la fin de l'été) ont connu la poursuite de leur croissance. En revanche, 38% (25% précédemment) font part d'un ralentissement. Il en résulte une baisse sensible des prévisions à fin décembre. Si cette accalmie peut réduire le volume des transactions prévu au niveau national, qui sur 12 mois s'établissait déjà à 934 000 fin août, l'augmentation générale de l'activité approchera, malgré tout, les 20% par rapport à 2016.

2/ Tendance prix

À part quelques villes (Bordeaux, Lyon...) connaissant un dynamisme important dans leur activité économique, on observe un tassement assez général des prix depuis la fin de l'été. Au niveau des logements, 29% des négociateurs (11% auparavant) ont constaté, sur leurs compromis, une légère diminution des prix. 10% ont enregistré des hausses. Pour fin décembre, les deux-tiers des correspondants anticipent une stabilité des prix. Le tiers restant s'équilibre entre optimistes et pessimistes. Ce refroidissement touche aussi les commerces. Une légère amélioration apparaît sur le prix des terrains pour lesquels les prévisions repartent à la hausse.

Ce ralentissement, à la fois sur l'activité et l'orientation des prix, divise les notaires sur l'évolution du marché à plus ou moins long terme.

Certains, s'appuyant sur la stabilité des taux d'intérêt, considèrent que le marché, après son envolée semestrielle, reprend souffle avant de repartir de plus belle, suivant en cela la reprise économique.

D'autres craignent que la volonté du gouvernement de favoriser l'activité économique au détriment des situations de rente n'aboutisse à des réglementations qui discréditent plus ou moins les détenteurs de patrimoine immobilier.

Pour les premiers, il est temps d'acheter avant une nouvelle hausse des prix alors que, pour les seconds, il faut vendre afin de réinvestir dans des actifs plus prometteurs. Les partisans de l'une ou l'autre option sont pratiquement à égalité avec une légère prédominance des vendeurs tant pour les logements que pour les terrains.

3/ Évolution de l'environnement économique

La dernière enquête BVA/La Tribune, réalisée fin octobre, montre que les Français sont plutôt sceptiques sur le résultat des mesures économiques et sociales prises par Emmanuel Macron pendant les 6 premiers mois de son mandat. Notre Président récolte, en effet, 57% d'opinions défavorables alors que seulement 39% se disent satisfaits de la politique menée. Le mécontentement est majoritaire chez les jeunes et les catégories modestes, les personnes âgées et les cadres étant plus réservés.

[Visualiser l'article](#)

La légère augmentation du taux de chômage au 3 e trimestre qui passe de 9,2% à 9,4%, tout comme le vote du Sénat le 15 novembre pour le report de la réforme de la taxe d'habitation, semble donner quelques raisons aux plus pessimistes.

Voir tous les graphiques issus de cette analyse.

Egalement, "Quels indicateurs de marché pour l'immobilier?" par Bernard Thion, Chercheur associé au CEREQ, Université Paris 9-Dauphine, accessible via ce lien

[Visualiser l'article](#)

Marchés résidentiels : loyers en berne, accalmie sur les ventes

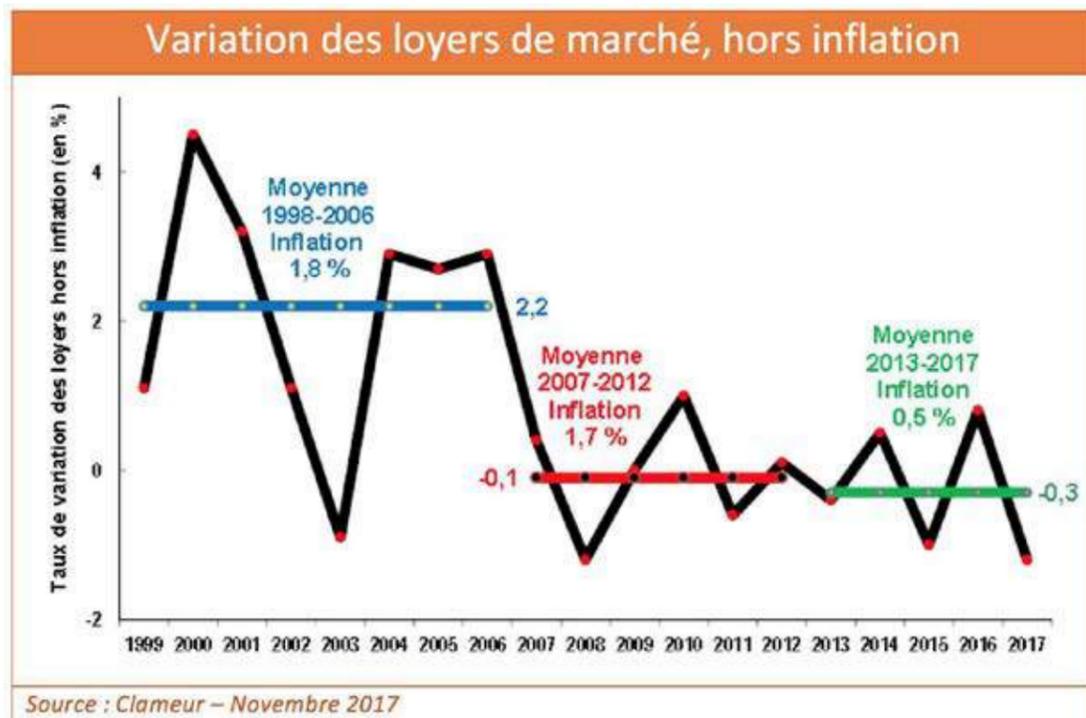


Selon le dernier tableau de bord de Clameur[1], le marché locatif privé « s'enfonce dans la récession ». Les loyers de marché, hors inflation, sont en recul de 1,2% sur un an. Côté transactions, le bilan est largement plus positif. Mais les notaires interrogés par [Immonot](#) constatent une accalmie sur les ventes et un léger tassement des prix.

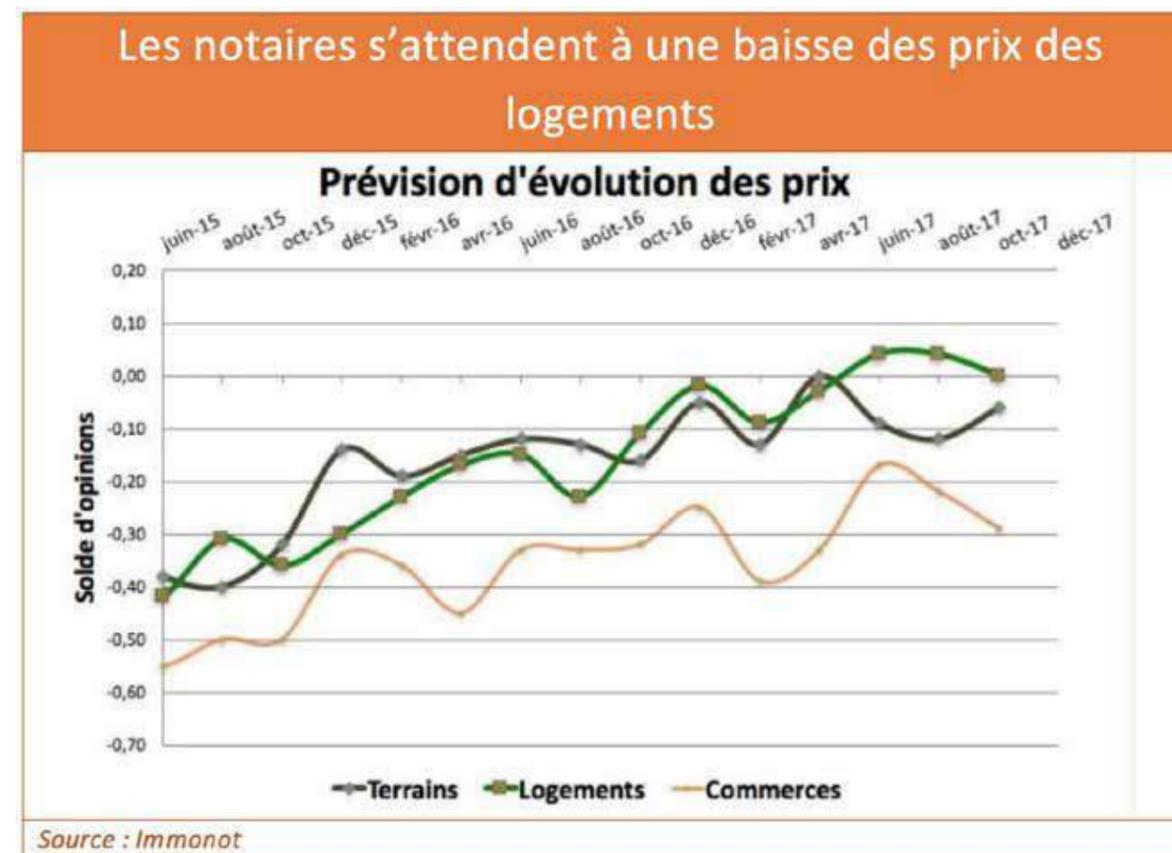
« Depuis le début de l'année, l'activité du marché locatif privé recule rapidement », écrit Michel Mouillart, Professeur d'économie à l'Université Paris-Ouest, dans le dernier dossier Clameur consacré à la conjoncture du marché locatif privé.

Plus forte baisse enregistrée depuis 1998 – Non seulement le nombre de nouveaux baux signés diminue (-4,7% en glissement annuel), mais le niveau des loyers enregistré lui aussi un recul important : -1,2%, sur un an glissant, hors inflation[2]. « C'est donc la deuxième fois depuis 1998 que les loyers enregistrent une telle baisse : l'autre fois, c'était en 2008, lors du déclenchement de la grande récession économique et financière... », détaille Michel Mouillart. Un mouvement qui trouve, selon lui, son origine « dans la montée du chômage », et la moindre progression du pouvoir d'achat des candidats à la location. Il observe en effet « une panne des loyers du privé » y compris dans les zones rurales, ce qui permet d'écarter comme seule explication à ce repli la mise en place des dispositifs d'encadrement des loyers dans les grandes villes.

Locataires les plus fragiles impactés – Pour Clameur, plusieurs facteurs ont impacté les clientèles de locataires les plus fragiles, notamment l'absence de revalorisation des aides personnelles au logement ou le durcissement de leurs conditions d'octroi. En outre, « dès 2015 la reprise de l'accession et de la primo-accession à la propriété a contribué au départ des locataires aux revenus moyens et élevés et à leur remplacement par des candidats relativement moins aisés », ajoute Michel Mouillart.



Ventes record en 2017 – Si le marché locatif fait grise mine, le secteur du logement résidentiel affiche encore de belles couleurs côté transactions. L'année 2017 s'annonce toujours comme un millésime exceptionnel, marquée par la forte progression des ventes et des prix. Mais les notaires interrogés par Immonot se montrent moins optimistes pour les mois à venir. « Bon nombre d'études ont observé un ralentissement de leur activité. En dehors des terrains à bâtir, les prix se tassent », constate la dernière note de conjoncture immobilière. Les notaires sont en réalité divisés sur l'évolution du marché à plus long terme. Certains pensent que le marché, tout simplement, « reprend son souffle ». D'autres craignent, à l'inverse, que l'attitude du gouvernement envers « les situations de rente n'aboutisse à des réglementations qui discréditent plus ou moins les détenteurs de patrimoine immobilier... »



A propos de Clameur

Connaître les loyers et analyser les marchés sur les espaces urbains et ruraux : tel est l'objectif du partenariat qui a conduit Advenis, l'Apagl, Billon Immobilier, Bouygues Immobilier, Century 21, Citya-Belvia Immobilier, CM-CIC Gestion Immobilière, Constructa, Crédit Foncier Immobilier, Dauchez, FNAIM du Grand Paris, Foncia, Foncière Logement, Gecina, Groupama Immobilier, ICF Habitat, Immo de France, Loiselet & Daigremont, Nexity, Oralia, Plurience, SeLoger, Sergic, le Groupe SNI, le SNPI, Sogeprom, Soliha, Square Habitat (Crédit Agricole), l'UNIS et l'UNPI à consolider leurs observatoires. Fort actuellement de 450 000 nouvelles références de marché chaque année, cet outil unique permet maintenant de mesurer précisément les loyers des marchés locatifs privés dans 1 870 villes, regroupements de communes et pays.

[Visualiser l'article](#)

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.

- [1] Connaître les loyers et analyser les marchés sur les espaces urbains et ruraux.
- [2] Les loyers reculent de 0,1% alors que le rythme de l'inflation est remonté à 1,1%.

DÉCEMBRE

Revue de presse



Sommaire

Date	Média	Type de média	Catégorie	Titre	Journaliste
01/12/17	SE LOGER	Online	Cœur de cible	En 2017, les ventes de logements vont atteindre un niveau jamais vu	Vincent Cuzon
07/12/17	EDUBOURSE	Online	Presse finance	SALON DES MAIRES - Immonot - 36h immo : les collectivités locales vendent leurs biens immobiliers aux enchères en ligne	NC
07/12/17	AU CŒUR DE L'IMMO	Online	Cœur de cible	36h immo : les collectivités locales vendent leurs biens immobiliers aux enchères en ligne	NC
08/12/17	MY SWEET IMMO	Online	Cœur de cible	Vendre en 36h chrono avec les enchères 36h immo des notaires	NC
09/12/17	ESTEVAL	Online	Cœur de cible	Les biens immobiliers des collectivités vendus aux enchères en ligne	NC
18/12/17	LE MONDE DU DROIT	Online	presse spécialisée	NeoNotario : trouver un notaire proche, disponible et en quelques clics	NC

Sommaire

19/12/17	BATI ACTU	Papier	Presse spécialisée /verticale	La mode des pulls moches de Noël fait sensation dans le BTP!	NC
21/12/17	CONSTRUCOM	Papier	presse spécialisée	La mode des pulls moches de Noël fait sensation dans le BTP!	NC
21/12/17	SOLUTION NOTAIRES	Papier	presse spécialisée	Izilaw et NeoNotario : deux nouvelles plateformes de gestion de la relation clientèle	NC

<http://edito.seloger.com/actualites/france/en-2017-les-ventes-de-logements-vont-atteindre-un-niveau-jamais-vu-article-22764.html>

En 2017, les ventes de logements vont atteindre un niveau jamais vu

Par *Vincent Cuzon* le 1 Décembre 2017



Malgré une légère baisse des transactions en cette fin d'année, le volume des ventes des biens immobiliers, en France, est bien parti pour atteindre un niveau historique, en 2017.

Plus de 1 million de transactions immobilières en 2017 ?

Le marché de l'immobilier donne des petits signes de faiblesse... L'activité de négociation tourne au ralenti au 3e trimestre 2017, selon une étude de immonot.com. Il en résulte une baisse sensible des prévisions à fin décembre. Un constat partagé par Michel Mouillart, porte-parole du baromètre LPI-SeLoger, pour qui « le moral des ménages se dégrade (...), les conditions de crédit ne s'améliorent plus et la hausse des prix depuis un an a affaibli la demande ». Les ventes n'augmentent que de 3,7 %, alors qu'à fin mars dernier, leur progression se chiffrait à plus de 12 %. Malgré tout, si cette accalmie peut réduire le volume des transactions prévu au niveau national, l'augmentation générale de l'activité approchera les 20 % par rapport à 2016 avec un **record du nombre des transactions** au niveau national. Certaines estimations prédisent plus de 1 million de ventes, on a jamais vu ça !

ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

L'offre des notaires :



Bon à savoir

A fin septembre, on dénombrait 952 000 transactions immobilières contre 825 000 à la même période un an plus tôt ! Source : Notaires-Insee

Les prix des logements reculent dans 1 métropole sur 4

Mises à part quelques villes (+ 11,9 % à Bordeaux, + 7,3 % à Lyon, + 7,8 % à Paris, + 13,2 % au Mans, etc.) qui connaissent un dynamisme important dans leur **activité économique**, on observe un tassement assez général des prix au cours des 12 derniers mois : selon le dernier baromètre LPI-SeLoger, les prix baissent dans 25 % des grandes villes. De plus, 29 % des négociateurs (contre 11 % auparavant) ont constaté une légère diminution des prix, tandis que 10 % ont enregistré des hausses sur les 3 derniers mois. Pour fin décembre, les deux-tiers des notaires interrogés par immonot anticipent une stabilité des prix. Le tiers restant s'équilibre entre optimistes et pessimistes. On peut également remarquer que les **marges de négociation** restent très faibles, sauf sur le marché des maisons, sur lequel les rabais connaissent une légère hausse. Par ailleurs, une petite amélioration apparaît sur les prix des terrains, pour lesquels les prévisions repartent à la hausse.

Plan logement du gouvernement : les Français restent sceptiques

Si 85 % des notaires restent optimistes pour les prochains mois, ils sont divisés sur l'**évolution du marché de l'immobilier** à plus ou moins long terme, en raison de son ralentissement, à la fois sur l'activité et l'orientation des prix. Pour certains, « il est temps d'acheter avant une nouvelle hausse des prix » alors que, pour d'autres, « il faut vendre afin de réinvestir dans des actifs plus prometteurs ». D'autre part, alors que le climat économique semble s'améliorer dans l'Hexagone, les Français sont plutôt sceptiques sur le résultat des mesures économiques et sociales prises par le gouvernement : **57 % d'opinions défavorables** alors que seulement 39 % se disent satisfaits de la politique menée par l'exécutif. Le vote du Sénat, le 15 novembre, pour le report de la réforme de la taxe d'habitation, est l'une des principales raisons avancées par les plus pessimistes.

Moral dans les études ? En légère baisse



85 %
des notaires
sont optimistes



15 %
des notaires
sont pessimistes



Parution : 07/12/2017
Support : Au cœur de l'immo

<https://www.facebook.com/notes/au-c%C5%93ur-de-limmo/36h-immo-les-collectivit%C3%A9s-locales-vendent-leurs-biens-immobiliers-aux-ench%C3%A8res-/1364056300370856/>



36h immo
By immo

Accueil Pour les NOTAIRES Pour les ACQUÉREURS Pour les VENDEURS Nous contacter

VENTES INTERACTIVES 36H IMMO

Vendez ou achetez un bien immobilier en ligne en 36 heures sur immonot.com

Voir une vente interactive

36h immo : les collectivités locales vendent leurs biens immobiliers aux enchères en ligne

AU COEUR DE L'IMMO - MARDI 7 NOVEMBRE 2017

[Immonot.com](http://immonot.com), premier site immobilier national d'annonces immobilières de notaires, participe au Salon des Maires, les 21, 22 et 23 novembre prochains à la porte de Versailles. L'occasion de présenter les ventes 36h immo pour aider les collectivités territoriales à vendre leur patrimoine.

36h immo : des ventes interactives

Lancées en 2011, les 36h immo offrent un service de transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et le vente aux enchères. Les candidats souhaitant acquérir un bien disposent de 36 heures pour faire monter les enchères, la meilleure offre et le meilleur dossier financier remportant la vente. (...) Certaines collectivités locales n'hésitent pas à mettre en vente leur bien en 36h immo sur immonot.

Une perception et une école vendues en 36h

Les collectivités locales se séparent de plus en plus de leur bien immobilier afin d'éviter des dégradations et aussi de limiter la perte de valeur.

Aussi les **mairies de Pompadour et de Saint-Robert, en Corrèze, ont eu recours à la vente 36h immo pour céder respectivement une perception et une école.**

L'ancienne perception de Pompadour était en vente depuis plus de 15 ans. Située en centre-ville avec des beaux volumes et une superficie de 170m², celle-ci n'avait pas trouvé preneur. **Avec l'assistance 36h immo, le bien a été vendu en 6 semaines et au prix de réserve de la mairie.**

La mairie de Saint-Robert a fermé l'école du village, il y a 20 ans maintenant. Décidé à céder le bien il y a un peu plus d'un an, le maire est passé par les agences immobilières locales. Faute de résultat, il a décidé de confier la vente à l'assistance 36h immo. Les visites ont été organisées en amont de la mise aux enchères qui a eu lieu au mois de septembre. **La signature de la vente est en cours.**

Les ventes interactives et le travail de communication réalisés par Immonot ont permis de vendre ces biens rapidement, en toute transparence et au prix du marché. Les collectivités, tout comme les particuliers, contribuent au succès croissant des ventes 36h immo.

Plus de 150 ventes en 2017

Alors que 130 ventes avaient été réalisées l'an dernier, Immonot vient de dépasser le cap des 150 ventes sur les 10 premiers mois de 2017. 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.

Immonot propose une prestation globale, avec l'assistance 36h immo, en mettant à disposition un panel de services permettant d'assurer la gestion en amont de la vente immobilière : prises de vue et vidéo des biens, visites en amont de la vente, constitution des dossiers pour les futurs enchérisseurs et vérification de ceux-ci, campagne de communication dans la presse, sur internet et les réseaux sociaux pour donner de la visibilité aux biens.

Les ventes interactives offrent l'opportunité de vendre un bien immobilier rapidement au prix du marché même pour les collectivités.

<https://www.edubourse.com/finance/actualites.php?actu=100514>

SALON DES MAIRES - Immonot - 36h immo : les collectivités locales vendent leurs biens immobiliers aux enchères en ligne

🕒 07 Novembre 2017 à 13:53 📰 Communiqué de presse

Immonot.com, premier site immobilier national d'annonces immobilières de notaires, participe au Salon des Maires, les 21, 22 et 23 novembre prochains à la porte de Versailles. L'occasion de présenter les ventes 36h immo pour aider les collectivités territoriales à vendre leur patrimoine.

Une perception et une école vendues en 36h

Les collectivités locales se séparent de plus en plus de leur bien immobilier afin d'éviter des dégradations et aussi de limiter la perte de valeur.

Aussi les mairies de Pompadour et de Saint-Robert, en Corrèze, ont eu recours à la vente 36h immo pour céder respectivement une perception et une école.

L'ancienne perception de Pompadour était en vente depuis plus de 15 ans. Située en centre-ville avec des beaux volumes et une superficie de 170m², celle-ci n'avait pas trouvé preneur. Avec l'assistance 36h immo, le bien a été vendu en 6 semaines et au prix de réserve de la mairie.

La mairie de Saint-Robert a fermé l'école du village, il y a 20 ans maintenant. Décidé à céder le bien il y a un peu plus d'un an, le maire est passé par les agences immobilières locales. Faute de résultat, il a décidé de confier la vente à l'assistance 36h immo. Les visites ont été organisées en amont de la mise aux enchères qui a eu lieu au mois de septembre. La signature de la vente est en cours.

Les ventes interactives et le travail de communication réalisés par Immonot ont permis de vendre ces biens rapidement, en toute transparence et au prix du marché. Les collectivités, tout comme les particuliers, contribuent au succès croissant des ventes 36h immo.

Plus de 150 ventes en 2017

Alors que 130 ventes avaient été réalisées l'an dernier, Immonot vient de dépasser le cap des 150 ventes sur les 10 premiers mois de 2017. 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.

Immonot propose une prestation globale, avec l'assistance 36h immo, en mettant à disposition un panel de services permettant d'assurer la gestion en amont de la vente immobilière : prises de vue et vidéo des biens, visites en amont de la vente, constitution des dossiers pour les futurs enchérisseurs et vérification de ceux-ci, campagne de communication dans la presse, sur internet et les réseaux sociaux pour donner de la visibilité aux biens.

Les ventes interactives offrent l'opportunité de vendre un bien immobilier rapidement au prix du marché même pour les collectivités.

Rencontrez Immonot au Salon des Maires, Pavillon 3, stand A37
Paris-Expo – Porte de Versailles, du 21 au 23 novembre prochains.

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.

<http://www.mysweetimmo.com/2017/11/08/vendre-36h-chrono-encheres-36h-immo-notaires/>

Vendre en 36h chrono avec les enchères 36h immo des notaires

BY BAZIKPRESS • 8 NOVEMBRE • NEWS & TENDANCES • 1835 VUES

Vendeurs pressés et collectivités plébiscitent ce service des notaires Immonot à mi chemin entre vente classique et enchères en ligne.



Immonot.com, premier site immobilier national d'annonces immobilières de notaires, participe au Salon des Maires, les 21, 22 et 23 novembre prochains à la porte de Versailles. L'occasion de présenter les ventes 36h immo pour aider les collectivités territoriales à vendre leur patrimoine.

36h immo pour faire monter les enchères en ligne

Lancées en 2011, les **36h immo** offrent un service de transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et le vente aux enchères. Les candidats souhaitant acquérir un bien disposent de 36 heures pour faire monter les enchères, la meilleure offre et le meilleur dossier financier remportant la vente. Les biens proposés dans le cadre des ventes 36h immo doivent être en mandat exclusif chez un notaire et sont essentiellement des biens attractifs issus d'une succession, d'un divorce, etc. Par ailleurs, certaines collectivités locales n'hésitent pas à mettre en vente leur bien en 36h immo sur immonot.

Une perception et une école vendues en 36h

Les collectivités locales se séparent de plus en plus de leur bien immobilier afin d'éviter des dégradations et aussi de limiter la perte de valeur.

Aussi les mairies de Pompadour et de Saint-Robert, en Corrèze, ont eu recours à la vente 36h immo pour céder respectivement une perception et une école.

L'ancienne perception de Pompadour était en vente depuis plus de 15 ans. Située en centre-ville avec des beaux volumes et une superficie de 170m², celle-ci n'avait pas trouvé preneur. Avec l'assistance 36h immo, le bien a été vendu en 6 semaines et au prix de réserve de la mairie.

La mairie de Saint-Robert a fermé l'école du village, il y a 20 ans maintenant. Décidé à céder le bien il y a un peu plus d'un an, le maire est passé par les agences immobilières locales. Faut de résultat, il a décidé de confier la vente à l'assistance 36h immo. Les visites ont été organisées en amont de la mise aux enchères qui a eu lieu au mois de septembre. La signature de la vente est en cours.

Les ventes interactives et le travail de communication réalisés par Immonot ont permis de vendre ces biens rapidement, en toute transparence et au prix du marché. Les collectivités, tout comme les particuliers, contribuent au succès croissant des ventes 36h immo.

Plus de 150 ventes en 2017

Alors que 130 ventes avaient été réalisées l'an dernier, Immonot vient de dépasser le cap des 150 ventes sur les 10 premiers mois de 2017. 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.

Immonot propose une prestation globale, avec l'assistance 36h immo, en mettant à disposition un panel de services permettant d'assurer la gestion en amont de la vente immobilière : prises de vue et vidéo des biens, visites en amont de la vente, constitution des dossiers pour les futurs enchérisseurs et vérification de ceux-ci, campagne de communication dans la presse, sur internet et les réseaux sociaux pour donner de la visibilité aux biens.

Les ventes interactives offrent l'opportunité de vendre un bien immobilier rapidement au prix du marché même pour les collectivités.

© hurca.com – Fotolia.com

www.lemondedudroit.fr

Pays : France

Dynamisme : 0



Parution : 09/12/2017

Support : Esteval

<https://www.esteval.fr/article.16078.les-biens-immobiliers-des-collectivites-.php>

LES BIENS IMMOBILIERS DES COLLECTIVITÉS VENDUS AUX ENCHÈRES EN LIGNE

partager cet article sur vos réseaux sociaux favoris >

09/11/2017

A l'occasion du Salon des Maires, les 21, 22 et 23 novembre prochains à la porte de Versailles, 36h immo, service de transaction immobilière en ligne d'Immonot, présente les ventes afin d'aider les collectivités territoriales à vendre leur patrimoine.

36h immo : des ventes interactives

Lancées en 2011, les 36h immo offrent un service de transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et le vente aux enchères. Les candidats souhaitant acquérir un bien disposent de 36 heures pour faire monter les enchères, la meilleure offre et le meilleur dossier financier remportant la vente. (...).

L'exemple des mairies de Pompadour et de Saint-Robert, en Corrèze, qui ont eu recours à la vente 36h immo pour céder respectivement une perception et une école en 36h

- L'ancienne perception de Pompadour était en vente depuis plus de 15 ans. Située en centre-ville avec des beaux volumes et une superficie de 170m², celle-ci n'avait pas trouvé preneur. Avec l'assistance 36h immo, le bien a été vendu en 6 semaines et au prix de réserve de la mairie.

- La mairie de Saint-Robert a fermé l'école du village, il y a 20 ans maintenant. Décidé à céder le bien il y a un peu plus d'un an, le maire est passé par les agences immobilières locales. Faute de résultat, il a décidé de confier la vente à l'assistance 36h immo. Les visites ont été organisées en amont de la mise aux enchères qui a eu lieu au mois de septembre. La signature de la vente est en cours.

Les ventes interactives et le travail de communication réalisés par Immonot ont permis de vendre ces biens rapidement, en toute transparence et au prix du marché. Les collectivités, tout comme les particuliers, contribuent au succès croissant des ventes 36h immo.

Plus de 150 ventes en 2017

Alors que 130 ventes avaient été réalisées l'an dernier, Immonot vient de dépasser le cap des 150 ventes sur les 10 premiers mois de 2017. 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.

Immonot propose une prestation globale, avec l'assistance 36h immo, en mettant à disposition un panel de services permettant d'assurer la gestion en amont de la vente immobilière : prises de vue et vidéo des biens, visites en amont de la vente, constitution des dossiers pour les futurs enchérisseurs et vérification de ceux-ci, campagne de communication dans la presse, sur internet et les réseaux sociaux pour donner de la visibilité aux biens.

Immonot est présent au Salon des Maires, Pavillon 3, stand A37
Paris-Expo - Porte de Versailles, du 21 au 23 novembre prochains.

immonot.com - [36h immo](#)

NeoNotario : trouver un notaire proche, disponible et en quelques clics

Neonotario est une plate-forme nouvelle génération qui permet de trouver rapidement un notaire, partout en France et de prendre rendez-vous avec lui en ligne, gratuitement et seulement en quelques clics.

Un mariage, l'achat d'une maison, une naissance, une succession... Il existe plusieurs étapes dans une vie qui nous conduisent à aller chez un notaire. Pourtant, même si ces étapes ne sont pas fréquentes, elles suffisent à nous révéler les difficultés rencontrées par ce corps de métier, dont une prise de rendez-vous longue et complexe, surtout lorsqu'il s'agit de faire se rencontrer plusieurs professionnels du secteur.

NeoNotario se présente comme la première solution digitale à destination des notaires et de tous leurs clients.

Quand les actes notariés rythment la vie des Français

D'un côté, il y a les Français, amenés pour la plus grande majorité à ne contacter un notaire que dans les grands moments, soit une, deux ou trois fois tout au plus au cours de leur vie.

Plus de 20 millions de personnes prennent rendez-vous chez le notaire chaque année. Le caractère exceptionnel de ces rencontres entretient une sorte de mystère autour du monde du notariat. Tout semble toujours bien complexe pour les particuliers qui ont souvent peur de ne pas comprendre toutes les subtilités des contrats ou des propositions effectuées.

De plus, trouver un notaire disponible rapidement est un vrai parcours du combattant. La prise de rendez-vous qui semble toujours complexe n'aide pas non plus les clients à se sentir libres de poser leurs questions ou de venir l'esprit libre.

De l'autre côté, on trouve les notaires qui voudraient pouvoir servir toujours mieux leur clientèle mais qui ont de plus en plus de mal à faire face à la demande, dans des conditions optimales. Selon une enquête du [groupe Notariat Services](#), les notaires seraient 75 % à vouloir modifier le fonctionnement de leur étude pour dynamiser leur profession.

La prise de rendez-vous correspondant malheureusement à presque un tiers de leur temps de travail, les notaires ont besoin de solutions innovantes et performantes pour leur venir en aide.

C'est dans le contexte que le site NeoNotario.com a vu le jour.

NeoNotario : trouver un notaire partout en France en quelques clics

NeoNotario est une plate-forme nouvelle génération qui permet de trouver rapidement un notaire, partout en France et de prendre rendez-vous avec lui en ligne, gratuitement et seulement en quelques clics.



[Visualiser l'article](#)

Parce que certains rendez-vous importants ne devraient pas être placés entre le cours de musique du plus jeune et une réunion professionnelle, Arthur Cassagnau a fondé le site NeoNotario.com. Il annonce :

Le secteur digital nous offre d'infinies possibilités. Il me semblait important d'en faire bénéficier aussi le monde du notariat. NeoNotario, c'est donc une nouvelle façon de prendre rendez avec un notaire.

De plus, le choix d'un notaire se fait souvent sur les conseils d'un proche, sans grande conviction ni connaissance du professionnel en question. Le site NeoNotario casse les tabous en proposant pour chaque professionnel une fiche contact détaillée.

L'internaute n'a qu'à préciser une zone géographique pour accéder à une liste de notaires adhérents à la plate-forme NeoNotario. Il accède à leurs fiches mais également à leurs calendriers grâce auxquels il peut prendre rendez-vous en ligne, à la date et à l'heure qu'il souhaite.

Trouver son notaire sur le site NeoNotario est donc un gain de temps pour tous les particuliers.

NeoNotario simplifie la vie des Français... mais aussi celle des notaires

La startup NeoNotario travaille seulement avec les notaires ayant accepté d'adhérer à sa démarche de transparence et à son concept de prise de rendez-vous facilitée.

Tous les notaires souhaiteraient augmenter la productivité de leurs équipes, dans un souci d'efficacité et de rentabilité, mais les interminables allers-retours téléphoniques pour convenir d'un ou de plusieurs rendez-vous, ont vite fait d'occuper leur emploi du temps.

Aidé par de nombreux notaires, Arthur Cassagnau a imaginé une plate-forme mêlant technologie, accessibilité et donc garantie d'une meilleure rentabilité.

Le fondateur souligne :

NeoNotario influe directement sur les études notariales en facilitant leur organisation quotidienne. Nous les aidons à diminuer le temps passé à prendre des rendez-vous avec leurs clients.

En plus de son calendrier perpétuellement en ligne qui montre les plages horaires disponibles du notaire, NeoNotario permet par exemple d'organiser des rendez-vous avec plusieurs parties prenantes, notamment lors d'héritages, de donations, de divorces... Alors que certains actes peuvent parfois demander la présence simultanée d'une dizaine de personnes, NeoNotario permet une meilleure organisation de chacun.

NeoNotario.com est un logiciel en ligne qui fonctionne sur la base d'un abonnement mensuel, sans engagement de 139€ HT/mois, puis 89€ HT/mois par utilisateur supplémentaire au sein de l'étude.

Les 30 premiers jours sont gratuits pour tous les professionnels.

L'abonnement inclut une page de présentation du notaire sur NeoNotario.com ainsi qu'un libre accès au logiciel SaaS NeoNotario et à l'ensemble des fonctionnalités du site.



[Visualiser l'article](#)

Les origines du site NeoNotario.com

Arthur Cassagnau, 30 ans, co-fondateur de CompareAgences.com en 2012, investisseur et associé chez Heureux-en-retraite.com, est le fondateur de NeoNotario.com.

Il précise :

Nous avons commencé à développer l'idée courant mars 2017 et mis en ligne une version bêta en octobre 2017 après plusieurs mois de R&D commercial et technique.

Arthur est accompagné dans cette aventure par de nombreux investisseurs dont Francois-Xavier Duny (président de la société [Notariat Services](#)) et Johann Etchegaray (Directeur marketing de [LeLynx.fr](#)).



La mode des pulls moches de Noël fait sensation dans le BTP !



Marc Darcy, célèbre protagoniste du film Bridget Jones avait lancé les hostilités, aujourd'hui même la famille Royale britannique saute le pas : l'esprit de Noël plane sur notre code vestimentaire, et ce jusque dans l'univers de l'entreprise. Porter un pull avec un petit renne au nez rouge, ou encore un chandail avec des lutins était jusqu'ici réservé aux fêtes de famille, c'est désormais également le cas en entreprises.

Cette tradition anglo-saxonne datant des années 2000 s'exporte un peu partout en Europe. Et tout le monde succombe à la mode, même les sociétés du BTP. Une opération originale à laquelle participe depuis trois ans Colas, la filiale route de Bouygues : "Nous avons démarré par une journée en rouge, puis l'année d'après nous avons mis en place le dispositif pull moche comme l'avait fait Bouygues Telecom auparavant", explique Rémi Colin, chargé média. Cet événement remporte un véritable succès auprès des collaborateurs, pour preuve il s'étend aux filiales régionales du groupe. "Les salariés se parlent, partagent un moment amusant et convivial. Cela crée du dialogue", nous raconte Rémi Colin. Même son de cloche chez CBRE, groupe de conseil en immobilier d'entreprise. Comme nous le confie Mickaël Jacquemin, DRH "l'objectif est de mettre un peu de fun au travail. Nous sommes dans des métiers à forte pression commerciale, et il est important de lâcher prise", note-t-il.

Fédérant et valorisant les équipes, la mode du pull kitsch de Noël trouve son apogée le 15 décembre, journée internationale du pull de Noël. Pour les entreprises, c'est l'occasion de prendre des photos, communiquer de manière amusante sur les réseaux sociaux et réseaux

internes pour partager cet instant sympathique entre collaborateurs. Mais pas seulement, postées sur LinkedIn, les photos ont apparemment séduit d'autres entreprises qui devraient se lancer l'année prochaine. "C'est contagieux et viral", plaisante Mickaël Jacquemin.

Car ici, plus que jamais, les sociétés du bâtiment montrent qu'elles ont le sens de l'humour. D'ailleurs, le hashtag #pullmoche a fait des émules.



immonot.com
@immonot

Qui veut son pull de Noël immonot ? 🐻 #pullmoche #Christmas #style
12:15 - 15 déc. 2017



BUTAGAZ
@Butagaz

Même si on en a pas vraiment besoin quand on est chez Butagaz, on voulait quand même participer à la #journeedupulldenoel #Pullmoche
14:18 - 15 déc. 2017

Un moment collégial que les équipes apprécient tout particulièrement : "Certains prennent des selfies, l'heure est à la pose", glisse le chargé de relations média. Mais ce n'est pas tout, comme l'indique Mickaël Jacquemin, "il s'agit juste de passer un bon moment ensemble en toute simplicité, sans forcément avoir d'idée mercantile ou que cela rapporte quelque chose à l'entreprise".



CBRE France
@CBREFrance

Les équipes de @CBREFrance au top pour la journée internationale du #pullnoel #ChristmasJumperDay #pullmoche #Noel2017
17:17 - 15 déc. 2017



Knauf Belgium
@KnaufBE

Joyeuse journée internationale du pull de Noël! Chez Knauf Belgique, on a sorti le grand jeu :) #JPDN17 #journeedupulldenoel
17:17 - 15 déc. 2017



Manuloc
@ManulocFrance

📌 Noël approchant à grand pas, le siège a revêtu ses plus beaux pulls pour le fêter en avance ! 📌 📌
16:27 - 14 déc. 2017

"Ce qui est intéressant, c'est que toutes les strates de l'entreprise se prêtent au jeu : du personnel de l'accueil au directeur. Cette année, un des directeurs RH n'a pas hésité à revêtir son pull ! C'est surtout une manière de montrer que l'on ne se prend pas tout le temps au sérieux", note Rémi Colin. Même investissement chez CBRE où plusieurs membres du comité de direction ont pris plaisir à jouer le jeu. "Notre ADN, c'est être sérieux sans prendre au sérieux", souligne le DRH. D'ailleurs, pour aller au bout de la démarche, un concours a été organisé afin d'élire le plus beau mais aussi le plus moche des pulls. Attention tout de même, la mode étant un éternel recommencement, il se pourrait bien qu'un jour, le pull kitsch de Noël devienne tendance.



Groupe Colas
@GroupeColas

Le kitsch est à l'honneur chez Colas pour la Journée internationale du #pullmoche de Noël ! Revue des looks des collaborateurs du siège, merci à eux pour ce moment convivial ! #JPDN17
#ChristmasJumperDay
14:10 - 15 déc. 2017

La mode des pulls moches de Noël fait sensation dans le BTP !



Marc Darcy, célèbre protagoniste du film Bridget Jones avait lancé les hostilités, aujourd'hui même la famille Royale britannique saute le pas : l'esprit de Noël plane sur notre code vestimentaire, et ce jusque dans l'univers de l'entreprise. Porter un pull avec un petit renne au nez rouge, ou encore un chandail avec des lutins était jusqu'ici réservé aux fêtes de famille, c'est désormais également le cas en entreprises.

Cette tradition anglo-saxonne datant des années 2000 s'exporte un peu partout en Europe. Et tout le monde succombe à la mode, même les sociétés du BTP. Une opération originale à laquelle participe depuis trois ans Colas, la filiale route de Bouygues : "Nous avons démarré par une journée en rouge, puis l'année d'après nous avons mis en place le dispositif pull moche comme l'avait fait Bouygues Telecom auparavant", explique Rémi Colin, chargé média. Cet événement remporte un véritable succès auprès des collaborateurs, pour preuve il s'étend aux filiales régionales du groupe. "Les salariés se parlent, partagent un moment amusant et convivial. Cela crée du dialogue", nous raconte Rémi Colin. Même son de cloche chez CBRE, groupe de conseil en immobilier d'entreprise. Comme nous le confie Mickaël Jacquemin, DRH "l'objectif est de mettre un peu de fun au travail. Nous sommes dans des métiers à forte pression commerciale, et il est important de lâcher prise", note-t-il.

Fédérant et valorisant les équipes, la mode du pull kitsch de Noël trouve son apogée le 15 décembre, journée internationale du pull de Noël. Pour les entreprises, c'est l'occasion de prendre des photos, communiquer de manière amusante sur les réseaux sociaux et réseaux

internes pour partager cet instant sympathique entre collaborateurs. Mais pas seulement, postées sur LinkedIn, les photos ont apparemment séduit d'autres entreprises qui devraient se lancer l'année prochaine. "C'est contagieux et viral", plaisante Mickaël Jacquemin.

Car ici, plus que jamais, les sociétés du bâtiment montrent qu'elles ont le sens de l'humour. D'ailleurs, le hashtag #pullmoche a fait des émules.



 **immonot.com**
@immonot

Qui veut son pull de Noël immonot ? 🦌 #pullmoche #Christmas #style
12:15 - 15 déc. 2017



 **BUTAGAZ**
@Butagaz

Même si on en a pas vraiment besoin quand on est chez Butagaz, on voulait quand même participer à la #journéedupulldenoel #Pullmoche
14:18 - 15 déc. 2017

Un moment collégial que les équipes apprécient tout particulièrement : "Certains prennent des selfies, l'heure est à la pose", glisse le chargé de relations média. Mais ce n'est pas tout, comme l'indique Mickaël Jacquemin, "il s'agit juste de passer un bon moment ensemble en toute simplicité, sans forcément avoir d'idée mercantile ou que cela rapporte quelque chose à l'entreprise".



 **CBRE France**
@CBREFrance

Les équipes de @CBREFrance au top pour la journée internationale du #pullnoel #ChristmasJumperDay #pullmoche #Noel2017
17:17 - 15 déc. 2017



Knauf Belgium
@KnaufBE

Joyeuse journée internationale du pull de Noël! Chez Knauf Belgique, on a sorti le grand jeu :) #JPDN17 #joumeedupulldenoel
17:17 - 15 déc. 2017



Manuloc
@ManulocFrance

🎄 Noël approchant à grand pas, le siège a revêtu ses plus beaux pulls pour le fêter en avance ! 🎁🎅
16:27 - 14 déc. 2017

"Ce qui est intéressant, c'est que toutes les strates de l'entreprise se prêtent au jeu : du personnel de l'accueil au directeur. Cette année, un des directeurs RH n'a pas hésité à revêtir son pull ! C'est surtout une manière de montrer que l'on ne se prend pas tout le temps au sérieux", note Rémi Colin. Même investissement chez CBRE où plusieurs membres du comité de direction ont pris plaisir à jouer le jeu. "Notre ADN, c'est être sérieux sans prendre au sérieux", souligne le DRH. D'ailleurs, pour aller au bout de la démarche, un concours a été organisé afin d'élire le plus beau mais aussi le plus moche des pulls. Attention tout de même, la mode étant un éternel recommencement, il se pourrait bien qu'un jour, le pull kitsch de Noël devienne tendance.



Groupe Colas
@GroupeColas

Le kitsch est à l'honneur chez Colas pour la Journée internationale du #pullmoche de Noël ! Revue des looks des collaborateurs du siège, merci à eux pour ce moment convivial ! #JPDN17 #ChristmasJumperDay
14:10 - 15 déc. 2017



« BRÈVES »

Prestataires

Izilaw et NeoNotario : deux nouvelles plateformes de gestion de la relation clientèle

La plateforme izilaw.fr a été conçue par et pour les professionnels du droit afin de les aider à développer et gérer leur clientèle. Les notaires y trouveront trois outils : le référencement en ligne pour accroître leur visibilité, la gestion d'agenda pour améliorer la qualification et la prise des rendez-vous, la facturation et le paiement en ligne. Pour tester la plateforme, l'abonnement est gratuit jusqu'à fin mars 2018. L'accès sera ensuite soumis à un abonnement mensuel sans engagement.

Autre solution digitale à destination des notaires et de leurs clients, NeoNotario.com est une plateforme qui permet de trouver rapidement un notaire, partout en France et de prendre rendez-vous avec lui en ligne, gratuitement et en quelques clics seulement. Selon une enquête du groupe Notariat Services, les notaires seraient 75% à vouloir dynamiser le fonctionnement de leur étude. La prise de rendez-vous empiétant sur leur temps de travail, ils ont besoin de solutions performantes. «Le secteur digital offre des possibilités dont il faut faire bénéficier le notariat», déclare Arthur Cassagnau, fondateur du site. L'internaute précise une zone géographique et accède à une liste de notaires adhérents, à leurs fiches contact détaillées et à leurs calendriers grâce auxquels il peut prendre rendez-vous en ligne.

Communiqué de presse izilaw, 13-12-2017 ;

Communiqué de presse NeoNotario, 15-12-2017