AXO
L'IMMOBILIER ACTIF

Soyons Actifs, ensemble !

NEWSLETTER ÊTRE ACTIF - BIMENSUELLE

Bonjour à toutes et à tous,

Un mandat pris quinze mille euros trop haut ne se rattrape pas en cours de route. Il se paie en semaines de visites, en baisses successives, et parfois en vendeur qui confie son bien ailleurs.

Un congé pour vente notifié trop tard ne produit aucun effet à l'échéance visée. La vente tombe avec lui.

Un outil branché une fois vous fait gagner du temps chaque semaine. Une donnée ressaisie trois fois par jour vous en coûte.

Trois situations différentes, une même règle : ce qui se décide au départ commande tout ce qui suit.

→ LE THÈME DE CE RENDEZ-VOUS :
CE QUI SE JOUE AU DÉPART



Julien BERNADACH
Directeur des opérations
AXO

LE DÉCRYPTAGE DE JULIEN

En 2026, environ 955 000 logements anciens devraient se vendre en France. Plus de 2 600 par jour. Et la demande dépasse de 12 % son niveau de 2021 (SeLoger-Meilleurs Agents).

Les acheteurs sont là. Ils attendent des biens au bon prix, et des agents capables de le dire.

C'est votre avantage de cette rentrée.

→ LE CONTEXTE, EN BREF.

Les taux remontent progressivement, dans le sillage de l'OAT à 10 ans, le taux auquel l'État emprunte et sur lequel les banques s'appuient, qui dépasse désormais 4 %.

Dans le baromètre CAFPI de septembre, le taux moyen atteint 3,53 % sur 25 ans, 3,25 % pour les meilleurs dossiers. Les banques continuent de prêter. Au niveau national, les prix sont stables sur un an.

→ **L'ARGUMENT QUI FAIT SIGNER AU BON PRIX.**

Certains vendeurs raisonnent encore avec les prix de 2021. Posons le calcul. À 1 500 € par mois sur 25 ans, hors assurance, un acquéreur pouvait emprunter environ 391 900 € fin 2021, à 1,13 % (Observatoire Crédit Logement/CSA).

Aujourd'hui, à 3,53 %, il peut emprunter environ 298 700 €. Plus de 93 000 € d'écart, à mensualité égale.

Ce chiffre fait le travail à votre place : il montre au vendeur combien le pouvoir d'emprunt des acquéreurs a changé depuis qu'il a acheté.

→ **LE BON PRIX VOUS RAPPORTE, À VOUS AUSSI.**

Un bien affiché au prix du marché entre dans les recherches du plus grand nombre d'acquéreurs dès sa mise en ligne. Les visites se concentrent, le vendeur négocie en position de force, la vente arrive plus vite. Vos honoraires aussi.

Une vente rapide prépare souvent la suivante : un vendeur satisfait qui vous recommande, un avis client de plus, un nom qui circule dans le quartier. Votre secteur retient l'agent qui vend.

→ **LE DIRE AU VENDEUR, AVEC APLOMB.**

« Un bien affiché trop haut risque de se vendre en dessous de sa valeur. Partons du bon prix, pour vendre au meilleur prix. »

Pour le vendeur qui hésite sur le calendrier : la BCE annoncera sa prochaine décision le 29 octobre, et ses responsables n'excluent pas d'autres hausses.

Un projet décidé gagne à avancer maintenant, avec les acquéreurs qui peuvent financer aujourd'hui.

Ressource offerte : connectez Claude à vos outils du quotidien

Vous copiez une adresse depuis votre boîte mail. Vous la recollez dans votre agenda. Puis dans votre tableau de suivi. Entre les trois, vous avez perdu quatre minutes et vous avez ressaisi une donnée que vos outils possédaient déjà.



Les connecteurs suppriment cette ressaisie. Vous branchez Claude sur votre messagerie, votre agenda, vos documents, vos visuels, vos campagnes et votre outil de suivi. Ensuite vous demandez, Claude va chercher dans l'outil et vous répond.

Télécharger le document

La fiche vous donne :

→ le chemin exact pour installer un connecteur ;

→ six connecteurs utiles au quotidien d'un professionnel de l'immobilier ;

→ un prompt type prêt à copier pour chacun des six ;

→ la méthode pour chercher un connecteur pour n'importe quel autre logiciel que vous utilisez ;

→ trois réflexes de vigilance avant d'y faire passer des données clients.

Comptez cinq minutes pour le premier connecteur, deux pour les suivants.



Fanny QUILAN
Juriste, AXO

LE MOT DE FANNY

Dès qu'un bailleur donne congé pour vendre un logement loué vide, occupé à titre de résidence principale, le locataire bénéficie d'un droit de préemption (article 15 de la loi du 6 juillet 1989).

Le formalisme est impératif : tout ce qui manque entache le congé de nullité, et la vente avec lui.

Ce que le congé doit contenir. Le motif, le prix et les conditions de la vente projetée, à peine de nullité. La jurisprudence exige aussi une description exacte du logement et de toutes ses annexes, cave ou parking compris. Le congé reproduit intégralement les cinq alinéas de l'article 15 II, et la notice d'information de l'arrêté du 13 décembre 2017 y est jointe.

Les points de vigilance à la notification. Lettre recommandée avec accusé de réception ou acte de commissaire de justice. Un pli avisé puis non réclamé ne vaut pas notification. Chaque signataire du bail reçoit son propre congé. L'offre de vente reste valable pendant les deux premiers mois du préavis.

Dernier réflexe : si votre locataire aura plus de 65 ans à l'échéance du bail et dispose de ressources modestes, le bailleur ne peut pas donner congé sans lui proposer un relogement, sauf s'il a lui-même plus de 65 ans ou des ressources modestes. Les conditions sont précises : faites valider la situation avant de notifier.

À retenir. Le préavis de six mois court à compter de la réception du congé. Le congé doit donc être reçu par le locataire au plus tard six mois avant le terme du bail. En pratique, envoyez-le sept mois avant pour absorber les délais postaux. Reçu trop tard, il ne produit aucun effet à l'échéance visée.

Votre rémunération. Le locataire qui préempte n'a pas à être présenté par l'agent : il ne peut supporter aucune commission, et le prix inscrit au congé reste un prix net vendeur. Votre droit à honoraires reste entier si le bien se vend occupé ou s'il s'agit d'une location meublée : dans ces deux cas, le locataire ne dispose d'aucun droit de préemption.

La rédaction d'un congé pour vente ne s'improvise pas. Faites le point avec votre client sur la procédure engagée, et revenez-y au moindre doute.

Lire l'article complet

POUR CONCLURE

→ Cette rentrée récompense la précision. Le bon prix dès la signature du mandat. Le bon outil branché une fois pour toutes.

→ Aucune de ces deux exigences ne coûte cher. Chacune se joue dans la première heure du dossier, celle qu'on est tenté d'abréger.

→ Et cette précision se voit. Un vendeur à qui vous montrez le budget réel des acquéreurs comprend votre estimation au lieu de la contester. Un acquéreur rappelé le jour même retient l'agent qui l'a rappelé, et ce temps-là, vous le récupérez sur vos ressaisies.

→ Si vous ne faites qu'une chose cette semaine : décrochez un rendez-vous d'estimation, et préparez le calcul avant d'y aller. La mensualité que votre vendeur remboursait à l'époque où il a acheté, ce que la même mensualité permet d'emprunter aujourd'hui. L'écart pose le prix à votre place.

Soyons Actifs,

L'équipe AXO

AXO
L'IMMOBILIER ACTIF

AXO et ACTIFS Immobilier : 10 rue du Grand Launay 49000 ANGERS - SAS au capital de 240 000 € - RCS ANGERS 442.984.266 — CPI 8501.2016.000.008.068 (CCI du Maine et Loire) — GF 110 000 € : QBE Insurance (Europe) Limited, sis Cœur Défense, Tour A - 110 Esplanade du Gle de Gaulle 92931 La défense RCP Serenis assurance N°VD 7.000.001/14553

Inscrivez-vous à la newsletter