

Janvier 2024

1

56 NOUVELLES

IMMOBILIER

TRANSACTION-LOCATION-
GESTION LOCATIVE

**BONNE
ANNÉE 2024**

**L'ANNÉE DE
TOUS LES
DANGERS**

IMMOBILIERBYPATRICK.FR

Janvier 2024 **1**

56 NOUVELLES

IMMOBILIER

TRANSACTION-LOCATION-
GESTION LOCATIVE

**BONNE
ANNÉE 2024**

**L'ANNÉE DE
TOUS LES
DANGERS**

IMMOBILIERBYPATRICK.FR

*L'immobilier est une
vocation et j'en parle !*

Voici le premier bulletin, journal, gazette
que je publie pour commencer l'année
2024.

Vous retrouverez mes informations, mes
coups de coeur.

Mes annonces de biens, de location, mais
aussi les recherches.

On parlera immobilier, prêt, juridique
mais pas que.

J'espère que vous y trouverez parfois ou
souvent une mine d'infos.

ÉDITO

Bonne année 2024

En cette nouvelle année,
permettez-moi de vous exprimer
mes vœux les plus sincères pour
2024. Que cette année soit
synonyme de réussite,
d'épanouissement, et de
collaborations fructueuses pour
chacun d'entre vous.

Je tiens à exprimer ma profonde
gratitude pour la confiance que
vous m'accordez. Que cette
relation continue de s'épanouir et
de porter ses fruits au fil des mois à
venir.

Que 2024 soit une année riche en
projets stimulants, en succès
partagés, et en moments de joie et
de bonheur. Puissiez-vous trouver
dans vos efforts le succès que vous
méritez, et que vos aspirations
professionnelles se concrétisent.

Je suis impatient de poursuivre
cette aventure ensemble, de
relever de nouveaux défis, et de
célébrer ensemble les succès à
venir.

Meilleurs vœux pour une année
2024 exceptionnelle !

Patrick Kervadec



Qui fait quoi ?

Le logement doit être loué
décent et en bon état d'usage et
de réparation. Les équipements
mentionnés au bail doivent être
en bon état. Ce guide vise à
illustrer les éléments les plus
fréquemment détériorés, il n'a
pas vocation à dresser une liste
exhaustive des réparations
locatives.

Disponible en téléchargement en
cliquant sur l'image ou [ici](#)



Le guide complet pour vendre son bien

Dans ce guide nous espérons
que vous trouverez des
informations utiles sur tous les
aspects les plus importants de
la vente d'un bien immobilier.
Le processus de vente d'un
bien immobilier.

Comment rendre son bien
irrésistible ? .../...

La prochaine édition 2024 en
mars



À VENDRE

Sur la commune de Kervignac

Situé dans un quartier calme et résidentiel de la commune de Kervignac, cette maison vous offre un jardin paysager sur un terrain de 978 m² et entièrement clôturé.

En arrivant par le rdc, vous découvrez une entrée avec placard, qui vous amène vers un salon-séjour de près de 40 m² lumineux agrémenter d'une belle cheminée et ouvrant vers une terrasse de 29 m² sud, une cuisine aménagée et équipée. Une suite parentale qui comprend sa chambre et une salle d'eau séparée avec douche italienne.

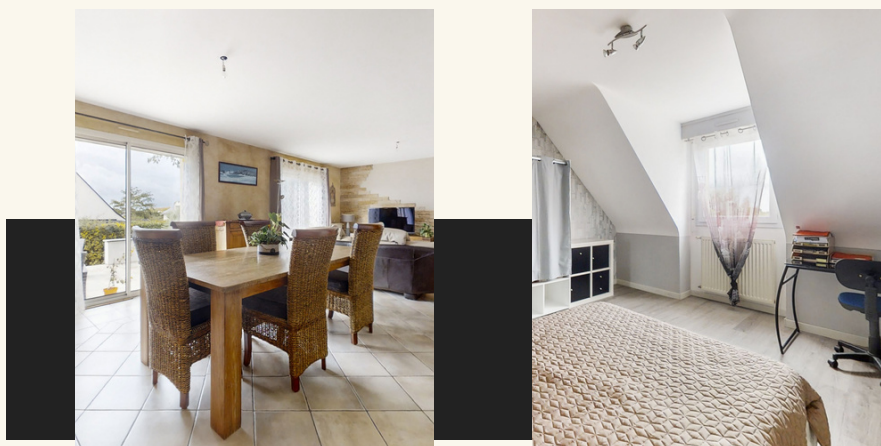
L'étage vous offre 2 belles chambres, et un espace chambre/bureau supplémentaire. Vous bénéficier d'une salle de bain et toilettes séparés. On trouve un sous-sol complet de 78 m², pouvant accueillir jusqu'à 2 véhicules.

Vous trouverez à l'entrée de la propriété une cour en goudron avec deux places de parking, un portail électrique y donne accès.

Les plus : chauffage pompe à chaleur de 2019, une bonne isolation, le calme Point forts

- Emplacement central exceptionnel, proche de toutes les commodités
- Ambiance chaleureuse grâce à la cheminée

La commune de Kervignac est à 20 min de Lorient, 35min de Vannes et 1h30 de Rennes. Venez découvrir cette jolie maison située dans un quartier très prisé, à proximité à pied des écoles des commerces, du centre.



VENTE MAISON 5 PIÈCES À KERVIGNAC (56)

420000 €
113 m² soit 3717 € / m²
Les honoraires sont à la charge du vendeur.



L'immeuble

- Construit en 1999

Chauffage

- Type de chauffage : Individuel
- Mécanisme chauffage : Radiateur
- Mode chauffage : Pompe à chaleur

Diagnostics

Diagnostic de performance énergétique

127 | **3**
kWh/m².an | kg CO₂/m².an



Dont indice d'émission de gaz à effet de serre

3
kg CO₂/m².an



Estimation des dépenses annuelles d'énergie pour un usage standard: 720€-1020€ (Année de référence : 2021)

4 CRITÈRES POUR TROUVER LE MEILLEUR ACQUÉREUR

Pour être plus serein, j'ai sélectionné 4 critères fondamentaux pour vous aider à déterminer le meilleur candidat acheteur.

Critère 1 : les motivations de votre potentiel acquéreur

Un acheteur semble intéressé par votre bien ? N'hésitez pas à le questionner et à « entrer dans sa tête » tel un mentalist ou un médium. Cela signifie :

- connaître son projet de vie : pourquoi est-il en recherche ? Les raisons ne manquent pas : évolution de la famille, mutation professionnelle, recherche d'un nouveau cadre de vie, départ en retraite...
- où en est-il dans ses recherches : pressé d'acheter ? S'il est propriétaire, a-t-il déjà mis en vente son logement ? A-t-il déjà visité des biens et combien ? Quels sont ses critères incontournables ?
- sa recherche est-elle précise : est-il clair sur les critères principaux du bien recherché ?

Tous ces éléments servent à comprendre son projet d'achat immobilier et son profil d'acheteur.

Le saviez-vous ?

5 c'est le nombre maximum de visites pour la majorité des Français. (Source Meilleurs Agents)

Pour rappel ?

Les profils risqués font des offres d'achat uniquement pour bloquer le bien et poursuivent leurs recherches pour trouver toujours mieux.

Critère 2 : le dossier de financement immobilier

La clé de la réussite, c'est la solidité du financement. Assurez-vous donc de la solvabilité de l'acheteur et de sa capacité à obtenir son financement. L'apport personnel de votre futur acquéreur est une première indication intéressante. Bien évidemment vous n'allez pas lui demander ces informations de but en blanc, c'est, de toute manière, interdit.

Soyez plus malin et sollicitez-le en faisant connaissance. Par exemple : est-il déjà propriétaire de sa résidence principale ? La vente de ce logement c'est l'assurance que son banquier sera attentif à sa demande de prêt.

Certaines situations personnelles permettent d'affiner votre point de vue : un prêt familial pour le premier achat d'un jeune, une personne divorcée ayant vendu un bien dispose d'un vrai apport, un acheteur bénéficiant d'un héritage, Vient ensuite sa capacité à emprunter.

Sur ce point, le questionnement est indispensable et l'acheteur doit répondre simplement et clairement. À défaut, il faut se méfier.

A-t-il déjà sollicité son banquier ou un courtier immobilier pour faire une simulation ?

Sait-il quel montant de prêt et quel taux il peut obtenir ?

Le prix de votre bien est-il en phase avec son budget ?

L'accord de principe de l'organisme financeur est-il obtenu ?

Le candidat à l'achat vous paraît sérieux ?

N'hésitez pas à demander une attestation de faisabilité de financement, preuve que l'organisme qui l'épaulé est bien informé de son projet d'achat immobilier.

Un bon acquéreur n'est pas obligatoirement propriétaire de son bien actuel, sinon cela réduirait drastiquement le nombre potentiel d'acheteurs. Il peut prétendre à des aides, coups de pouce financiers, notamment s'il est primo-accédant avec le Prêt à Taux Zéro (PTZ). Les prêts accordés par l'État, ceux octroyés par des organismes publics (Prêt Action Logement, PAS) ou des collectivités locales fiabilisent une candidature.

Critère 3 : la situation personnelle et professionnelle de votre acheteur

Laissez votre visiteur se raconter, vous en apprendrez souvent plus que vous n'imaginez. Et ces éléments mis bout à bout vous éclaireront pour choisir le meilleur acheteur.

Vous devez savoir s'il achète le bien seul, s'il vit en couple, s'il est marié, avec ou sans enfant. Les informations sur sa situation professionnelle sont également essentielles : salarié, chômeur temporaire ou permanent, indépendant, fonctionnaire.

Dans quelle branche travaille-t-il ? Etc. Les banques, elles, y sont vigilantes et se réservent le droit de refus de délivrance du prêt en fonction de sa capacité d'emprunt.

Le saviez-vous ?

Le meilleur profil n'est pas nécessairement celui qui emprunte le moins.

Critère 4 : le comportement de votre candidat à l'achat lors de la visite

On vous l'accorde, cette notion est plus irrationnelle que les précédentes et pour autant son rôle est souvent primordial.

Qu'avez-vous perçu, ressenti pendant la visite ?

Pensez-vous que le visiteur a été intéressé ?

Semblait-il à l'aise dans le logement, curieux de l'environnement (commerces, écoles, voisinage) ?

Était-il distant ou alors dans la projection ? Était-il focalisé sur les qualités ou les défauts de votre maison, ou les deux ?

Si le client semble se projeter facilement, vous avez de bonnes raisons de penser qu'il sera motivé pour aller au bout de la transaction immobilière.

S'il fait une offre alors qu'il a été négatif tout au long de la visite, rassurez-le sur les points à améliorer d'ici la vente finale et proposez-lui une contre-visite, Mais un désistement en cours de route reste encore possible.

LE MARCHÉ DU PRÊT IMMOBILIER EN 2024

Le marché du prêt immobilier en 2024

Le marché du prêt immobilier est en pleine évolution. Après des années de taux bas, les taux d'intérêt ont remonté en 2023, ce qui a entraîné une hausse du coût des emprunts. Cette hausse des taux a eu un impact sur les conditions d'accèsion à la propriété, rendant plus difficile pour les ménages l'achat d'un logement.

Cependant, plusieurs facteurs pourraient venir soutenir le marché du prêt immobilier en 2024. Tout d'abord, les taux d'intérêt pourraient continuer à remonter, mais à un rythme modéré. De plus, la demande d'accèsion à la propriété reste forte, notamment chez les jeunes ménages. Enfin, les pouvoirs publics pourraient mettre en place des mesures pour soutenir le marché immobilier, comme le prolongement du PTZ (Prêt à Taux Zéro).

En conclusion, le marché du prêt immobilier devrait se stabiliser en 2024, mais il ne devrait pas connaître de forte croissance. Les ménages devront être prudents et bien se renseigner avant de souscrire un prêt immobilier.

Les facteurs qui influenceront le marché du prêt immobilier en 2024

- **Les taux d'intérêt :** Les taux d'intérêt sont l'un des facteurs les plus importants qui influencent le marché du crédit immobilier. Si les taux d'intérêt continuent à remonter, le coût des emprunts augmentera, ce qui pourrait refroidir la demande.
- **La demande d'accèsion à la propriété.** La demande d'accèsion à la propriété est un autre facteur important qui influence le marché du crédit immobilier. Si la demande reste forte, le marché du crédit immobilier devrait être soutenu.
- **Les mesures des pouvoirs publics.** Les pouvoirs publics peuvent également influencer le marché du crédit immobilier en mettant en place des mesures de soutien, comme le prolongement du PTZ.

Conseils pour les ménages qui souhaitent emprunter en 2024

- **Se renseigner sur les conditions du marché:** Avant de souscrire un prêt immobilier, il est important de se renseigner sur les conditions du marché. Cela inclut les taux d'intérêt, les conditions d'emprunt et les frais annexes.
- **Comparer les offres:** Il est également important de comparer les offres de prêt de différents établissements bancaires. Cela permet de trouver le meilleur taux et les meilleures conditions de prêt.
- **Faire appel à un courtier:** Faire appel à un courtier immobilier peut être une bonne option pour les ménages qui souhaitent emprunter. Les courtiers sont des professionnels qui peuvent aider les ménages à trouver le meilleur prêt immobilier pour leur situation.

Conclusion

Le marché du prêt immobilier est en pleine évolution et il est important de bien se renseigner avant de souscrire un prêt. Les ménages qui souhaitent emprunter en 2024 devront être prudents et bien comparer les offres.

Quel budget pour un achat selon le profil ?

Taux d'emprunt	Janvier 2022 1%	Janvier 2023 3,2%	Aujourd'hui Décembre 2023 4,5%	Prévision 2024 5%
Acquéreurs				
• Studio-2 pièces 🔥 3 000€/mois net 30 000€ d'apport	278 000€	215 000€	198 000€	182 000€
• 2-3 pièces 🔥 7 000€/mois net 100 000€ d'apport	688 000€	532 000€	490 000€	462 000€
• + de 4 pièces 🔥 10 000€/mois net 400 000€ d'apport	1 220 000€	992 000€	940 000€	885 000€

"L'IMMOBILIER : L'ANNÉE DE LA BAISSÉ DES PRIX"

Ce n'est pas moi qui le dis.

Ce sont les Échos en première page du premier numéro de l'année.

Ils prévoient même que "les prix moyens pourraient revenir en 2024 au point bas de la crise de 2008".

Le nombre de transactions s'est effondré en 2023 du fait de la hausse des taux et des contraintes de taux d'usure pendant une bonne partie de l'année.

Les transactions devraient reprendre, les banques recommençant à prêter et les taux commençant à glisser.

Le marché immobilier français devrait poursuivre sa baisse en 2024, sous l'effet d'une conjoncture économique difficile et de conditions d'emprunt plus restrictives. Les prix immobiliers devraient continuer à reculer, en particulier dans les grandes villes, où la pénurie d'offre est moins marquée.

Cependant, certaines éclaircies pourraient se dessiner au cours de l'année, avec une légère reprise de la demande et une stabilisation des prix sur certains segments du marché.

Il est important de noter que ces perspectives sont soumises à un certain degré d'incertitude, et qu'elles pourraient être affectées par des facteurs tels que la guerre en Ukraine ou la situation politique française.

Les facteurs qui influenceront le marché immobilier en 2024:

L'inflation: Si l'inflation continue de s'accélérer, les banques centrales pourraient être amenées à remonter les taux d'intérêt plus rapidement que prévu, ce qui entraînerait une hausse du coût des emprunts et pourrait refroidir la demande immobilière.

La crise du logement: La pénurie d'offre de logements neufs et anciens devrait persister en 2024, ce qui pourrait limiter la baisse des prix immobiliers.

En conclusion, le marché immobilier français devrait être particulièrement volatile en 2024. Les investisseurs et les acquéreurs potentiels devront faire preuve de prudence et bien se renseigner avant de prendre une décision.

7 PÉCHÉS CAPITAUX DU PROPRIÉTAIRE BAILLEUR

Piège n°1

L'ORGUEIL ET L'AMOUR PROPRE

"A trop vouloir gagner, on peut tout perdre"



- J'ai loué cette habitation moi-même pendant 10 ans
- Je veux auto-financer à 100% mon investissement
- J'ai habité moi-même ce logement sans m'en plaindre
- Je sais qu'il y a peu de logements identiques sur le marché

! VOULOIR LOUER LE PLUS RAPIDEMENT POSSIBLE EST LÉGITIME, MAIS IL FAUT ANALYSER LE CONTEXTE GÉNÉRAL. A SAVOIR LA DYNAMIQUE DU MARCHÉ, L'ÉVOLUTION DES PRIX, L'EXIGENCE DE LA DEMANDE ET LES CONTRAINTES LEGISLATIVES.

gest'in gest-in.fr

Piège n°2

UNE HABITATION 100% CONFORME

"Plus c'est nickel, plus le locataire reste"



- Mon habitation a l'équipement qu'il faut au regard du prix du loyer
- Si je mets plus d'équipements j'augmente d'autant le loyer
- Pour une location les gens ne sont pas aussi exigeants
- Les normes, personne ne les respecte

! VOUS DEVEZ LOUER UNE HABITATION 100% CONFORME AUX EXIGENCES DE LA LOI ALUR. L'État et les associations de consommateurs veillent au respect de la conformité.

gest'in gest-in.fr

Piège n°3

UN PRIX MARCHÉ

"Le temps, c'est de l'argent"



- Je veux un maximum de rentabilité
- Plus je loue cher, plus le locataire est fiable
- Je sais combien ça se loue sur internet et «Leboncoin»
- Je monte un peu le prix pour anticiper une négociation

! LA RAPIDITÉ DE LA LOCATION DÉPEND AVANT TOUT DU PRIX DE DÉPART. Votre habitation est en concurrence avec d'autres biens souvent neufs, où dont les propriétaires sont pressés.

gest'in gest-in.fr

Piège n°4

JE PEUX LOUER TOUT SEUL

"Dans l'adversité il vaut mieux être accompagné"



- J'ai du temps pour les visites
- Je suis juriste et je connais les lois
- J'ai toujours loué par moi-même sans problème
- Je sens bien les gens quand je les rencontre

! 67% DES CONTENTIEUX ONT LIEU SUR LE MARCHÉ DU PAP. De plus en plus avales et procédures, les locataires utilisent les moindres failles pour ne pas payer.

gest'in gest-in.fr

Piège n°5

MULTIPLIER LES AGENCES MANDATÉES

"Un pour tous, tous pour un"



- Je veux mettre les agences en concurrence
- Je veux multiplier mes chances
- Je ne veux pas me sentir prisonnier par un contrat
- Je veux le maximum de panneaux, de publicités sur les sites

! CONTRAIREMENT À LA LOI LOUËRE, LES AGENCES QUI SONT MISES EN CONCURRENCE VONT SE CONTENTER DE METTRE UN MINIMUM DE MOYENS EN PLACE. Pour réussir à louer avant les autres, elles vont jouer sur le levier prix. De son côté le locataire va se méfier d'un produit vulgarisé.

gest'in gest-in.fr

Piège n°6

UN ÉTAT IRRÉPROCHABLE

"L'excès de confiance nuit toujours"



- Je mettrai un coup de blanc
- Je ne vais pas investir tous les 3 ans dans les travaux
- Je laisse le locataire décorer lui-même

! METTRE EN VALEUR SON BIEN, LE RENDRE PLUS ATTRACTIF VA ACCELERER SON RESULTAT, mais aussi optimiser le profil du locataire.

gest'in gest-in.fr

Piège n°7

S'ENTOURER DE GARANTIES

"La loi est la même pour tous"



- J'ai un bon avocat
- Toutes ces normes ne peuvent pas être applicables
- Le locataire n'a pas l'argent pour un procès
- Un propriétaire a plus de droits que d'obligations

! UN PROFESSIONNEL EN IMMO, AVEC SA GARANTIE FINANCIÈRE ET JURIDIQUE VA SÉCURISER LE CONTRAT et éviter qu'un contentieux lourd et persistant naisse entre les parties.

gest'in gest-in.fr



POUR DES HONORAIRES DE 7% HT DES SOMMES ENCAISSÉES (ENTIÈREMENT DÉDUCTIBLES DE VOS REVENUS FONCIERS), NOUS ASSURONS LES PRESTATIONS SUIVANTES :

- Émission des avis de loyers et quittances de loyers
- Relances locataires
- Régularisation des charges
- Augmentation de loyers
- Déclaration de sinistre
- Suivi des procédures
- Souscription assurance – loyers impayés – 2.80 % TTC (entièrement déductible de vos revenus fonciers) en plus des honoraires de gestion
- Si vous souhaitez délivrer un congé : demande auprès d'un huissier
- Envoi avis de déménagement au percepteur et locataire au 1er janvier
- Remboursement du dépôt de garantie
- Paiement des charges de copropriété auprès du syndic
- Si travaux à effectuer dans l'appartement :
 - demande de devis auprès d'entreprises avec qui nous travaillons (tarifs intéressants + qualité)
 - suivi des travaux
- Transmission des devis au propriétaire pour accord
- Envoi du compte rendu de gérance chaque mois avec paiement par virement bancaire
- Aide à la déclaration des revenus fonciers (+46€)

gest'in gest-in.fr



Patrick Kervadec

Dite oui à la gestion locative sans stress

En qualité d'agent commercial **gest'in**

Le tips immo du jour



Le mandat exclusif

Contrat par lequel votre mandant ne peut passer que par votre intermédiaire pour vendre son bien.

Attention :

Lors de la signature de votre mandat, le mandant ne doit pas être déjà engagé par un autre mandat (simple ou exclusif avec une autre agence) sous peine de nullité de votre.



MON LIVRE DU MOIS

Une véritable réflexion sur le temps qui passe

Dans une petite ruelle de Tokyo se trouve Funiculi Funicula, un petit établissement au sujet duquel circulent mille légendes. On raconte notamment qu'en y dégustant un délicieux café, on peut retourner dans le passé.

Mais ce voyage comporte des règles : il ne changera pas le présent et dure tant que le café est encore chaud. Quatre femmes vont vivre cette singulière expérience.

7,40 €

Auteur(s) Toshikazu Kawaguchi Editeur Le Livre de Poche

MON COUP DE COEUR

Hennebont. Une librairie indépendante depuis 2 ans

Marie Bourcy, Hennebontaise de cœur, a ouvert La Petite Librairie d'Hennebont en 2022, une librairie indépendante qui fait aussi salon de thé, dans les anciens locaux de l'office de tourisme.

L'endroit est chaleureux, et on retrouve plus de 2 500 références et la possibilité de commander. Je recommande.



et bannières

Immo croisés :

Liberkeys
L'AGENCE IMMOBILIERE REPENSÉE POUR VOTRE BIEN

- Bien à étages.
- Il est authentique.
- On les trouve au plafond.
- Plusieurs propriétés.
- Signé en cas de location.
- Du charme, du caractère.
- Loc à plusieurs.



- Verseau :** Besoin d'air, il vous faut sûrement un jardin.
- Poissons :** Pour nager dans le bonheur il vous faut une baignoire.
- Gémeaux :** La maison de vos rêves n'est peut-être pas très loin.
- Cancer :** Rapprochez-vous de la mer, c'est le bon moment.
- Lion :** Vous allez rugir de plaisir dans votre nouveau logement.
- Vierge :** Commencez à préparer l'hiver optez pour un bien avec une cheminée.
- Balance :** Le coup de cœur immobilier est à votre porte. Ouvrez-lui.
- Scorpion :** Un bien avec piscine ? Vous en rêvez depuis longtemps. Foncez.
- Sagittaire :** Vous avez besoin de douceur, privilégiez une maison à la campagne.
- Capricorne :** Toutes les planètes sont alignées pour que vous trouviez le bien de vos rêves.
- Bélier :** Vérifiez bien l'état des parties communes. Les mauvaises surprises existent.
- Taureau :** Les astres le disent, il faut changer de voisins.



Patrick Kervadec

TRANSACTION - LOCATION - GESTION



IMMOBILIER
VENDRE - GESTION LOCATIVE

Pour vendre, louer entre particuliers mais pas seul



🔍 www.immobilierbypatrick.fr

En qualité d'agent commercial **gest'in**

liberkeys

L'AGENCE IMMOBILIÈRE BY IZIMMO,
FILIALE Crédit Mutuel ARKEA.

