



MISE EN VENTE

DANS LE CONTEXTE POST-COVID

MARCHÉ IMMOBILIER PARISIEN

RETOUR
D'EXPÉRIENCE

ÊTRE OU NE PAS ÊTRE...

... SON PROPRE AGENT IMMOBILIER

Le marché immobilier parisien (Paris et la petite couronne) est atypique à plus d'un titre : déséquilibre structurel entre une demande qui ne faiblit pas malgré le contexte sanitaire et une offre par nature limitée, profils des acquéreurs (beaucoup d'opérations liées de vente/achat, acquéreurs étrangers,...), prix en croissance mais avec des disparités, durée de commercialisation très brève...

La liquidité des actifs peut conduire à se demander : dans un tel marché, pourquoi passer par un agent immobilier ? n'est-il pas un intermédiaire inutile, à la rémunération dispensable ?

La réponse sera, parfois, assurément affirmative ! ... dans d'autres cas, un bon agent immobilier procurera une valeur ajoutée très concrète, permettant, par sa connaissance du secteur (et même, du quartier !), une fixation optimale du prix et, par son carnet d'adresses, une identification du bon acquéreur. Dans un marché où tout peut se vendre, l'important est de vendre au bon prix, et que l'opération aille à son terme !

La crise sanitaire liée au Covid-19 n'a pas modifié ces fondamentaux, mais a introduit de nouveaux éléments d'incertitude.

6

Une cliente de l'Etude contacte a contrario notaires. Elle est propriétaire d'un appartement de 100 m² donnant sur la place Jussieu, Paris 5^{ème}.

Elle l'a mis en vente sur des sites d'annonces entre particuliers mais n'a pas trouvé d'acquéreur et commence à douter du prix de vente. a contrario notaires a procédé, d'abord, à une analyse statistique des prix des dernières transactions constatées aux abords immédiats, qui a démontré la cohérence du prix recherché.

L'emplacement de l'actif et sa superficie ont conduit a contrario notaires à conseiller à sa cliente de confier la commercialisation à un agent immobilier spécialisé dans ce type de produits. 3 jours plus tard, une première offre ferme était formulée via l'agent immobilier, pour un prix net vendeur supérieur à celui attendu par la cliente.

9

UN AGENT, POURQUOI PAS...

... MAIS QUEL AGENT ?

Le choix de l'agent immobilier conditionne toute la suite des événements !

Il suffit qu'il mette votre bien en vente au mauvais prix, et vous vous retrouverez, soit avec un acquéreur qui ne saura comment le remercier pour cette aubaine, soit avec un bien « suspect », car présent depuis trop longtemps sur les sites d'annonces immobilières, et dont la valeur affichée n'aura cessé de décroître.

L'agent immobilier agit, consciemment ou non, comme un filtre. Deux agents immobiliers aux profil, discours et présentation différents n'attireront pas la même typologie d'acquéreurs. Vendre un bien, c'est, aussi (et surtout, dans un contexte incertain), une question de ressenti et de confiance en son acquéreur... et donc en son agent immobilier !

De même, l'agent immobilier en bas de l'immeuble n'aura pas le même ciblage que celui du quartier voisin. Lequel sera pour vous le plus pertinent ?

6

Un client met en vente sa maison située à Cachan, à deux pas du RER B. Le bien, charmant et refait à neuf, est susceptible d'un gros coup de cœur.

Il contacte au préalable *a contrario notaires*, qui lui conseille, plutôt que de mandater l'agent immobilier du quartier (qui vient pourtant de vendre une maison dans la même rue), un agent immobilier spécialiste du secteur Bourg-la-Reine/Sceaux, plus huppé mais dont l'offre est quasiment inexistante.

Un mandat est signé avec cet agent, qui propose d'afficher le bien à un prix au plus proche des prix habituellement pratiqués dans le secteur de Sceaux.

En dix jours, onze visites ont lieu, essentiellement par des candidats n'ayant rien trouvé à Sceaux et recherchant précisément ce type de bien.

,

**QUELLE STRATÉGIE
ADOPTER ?
NOS PROPOSITIONS**

Notre accompagnement

- Vous conseiller sur les prix du marché, dans votre quartier, pour un bien semblable au vôtre
- Valider avec vous la meilleure stratégie
 - Quelle période de mise en vente ?
 - Quel prix de vente ?
 - Seul ou avec un agent immobilier ?
- Vous proposer, le cas échéant, un panel de deux agents immobiliers, dont nous avons pu (grâce à nos clients !) éprouver le sérieux et l'efficacité, sélectionnés pour votre projet, après analyse des points suivants :
 - Typologie de l'actif
 - Stratégie de géolocalisation
 - Profil-type des acquéreurs
- Vous laisser entièrement libre de votre choix !

Nos engagements

- **indépendance** : aucune rémunération directe ou indirecte perçue par nous auprès des agents immobiliers que nous recommandons
- **impartialité** : notre objectif est de vous accompagner dans la vente de votre bien, au meilleur prix
→ Notre intérêt rejoint le vôtre !
- **gratuité** : notre conseil n'est pas facturé ! Notre rémunération est limitée à celle prévue par le tarif impératif des notaires (Article A444-91, C.com) au titre de notre prestation d'accompagnement d'un propriétaire à l'occasion de la vente de son bien (activité réglementée)

... une dernière chose !

a contrario notaires assure également les missions d'ingénierie juridique et tactique, concernant :

- la **synchronisation** et la **sécurisation** des opérations de vente de votre résidence principale et de rachat d'une nouvelle résidence principale :
 - financement
 - délais
 - aléas...

- le choix du **meilleur cadre civil et fiscal**, notamment sur les sujets suivants :
 - famille recomposée ? SCI ? indivision ?
 - report du démembrement de propriété, suite à la vente d'un bien reçu par succession ou donation
 - transmission anticipée de patrimoine
 - exonération d'imposition de la plus-value immobilière selon la chronologie des évènements

a contrario

par la raison des contraires

a contrario traduit la discipline que nous nous imposons de considérer l'hypothèse du contraire, de prendre en compte le côté opposé et de toujours remettre l'ouvrage sur le métier.

Si le clin d'œil impertinent au raisonnement juridique est assumé, a contrario procède davantage de notre volonté d'offrir à nos clients une approche renouvelée de notre mission, loin des certitudes assénées, sans carcan, sans suffisance ni ton péremptoire.

Fidèlement attachés aux valeurs fondatrices de notre fonction – probité, conseil, impartialité, compétence, pluridisciplinarité, respect du secret professionnel – et conscients de notre mission d'officiers publics, nous souhaitons que le statut particulier du notaire soit d'abord un avantage pour nos clients et la garantie d'un service dépassant leurs attentes.

Tirant parti de la complémentarité de ses associés et de ses équipes, a contrario offre à ses clients une approche résolument différenciante de la relation et des solutions proposées, dans une dynamique de qualité de service et de satisfaction du client.

a
c
o
n
t
r
a
r
i
o

Nous contacter

70 boulevard de Port-Royal
Accueil au 30 rue Berthollet
75005 PARIS

01 45 35 66 66

projetimmo@acontrario.notaires.fr
