

NEWS LETTER



CABINET SIBOUT

Immobilier

Nouvelle adresse:
40 rue des Lices
49100 ANGERS

Bulletin Numéro 49

JUILLET 2023

PAROLE D'EXPERT - Magazine « Dans nos Villes » juin 2023.

Comment se porte le marché de l'immobilier à ANGERS, dans le contexte compliqué que nous connaissons actuellement ?

Le marché est clairement en train de ralentir, après une période de très forte progression à la suite de la crise du Covid. Cela est dû, bien sûr, à la conjoncture globale et, surtout, aux difficultés d'accès à l'emprunt. La plupart des ventes qui se concluent aujourd'hui concernent des acquéreurs qui ont pu vendre un autre bien et se servir des fonds pour leur nouvelle acquisition. L'accès au crédit est, en effet, devenu impossible sans un minimum d'apport. Cela signifie que la clientèle des primo-accédant a quasiment disparu depuis la fin de l'année 2022.

Comment se manifeste ce ralentissement du marché ?

Nous constatons une nette tendance à la baisse du nombre de transactions. On ne peut pas parler d'un coup d'arrêt brutal mais plutôt d'une tendance de fond qui se manifeste depuis la fin de l'année dernière. Conséquence de ce mouvement, les délais de vente se sont allongés d'un mois environ en moyenne. Mais surtout, on le sait, en matière d'immobilier, le rééquilibrage se fait toujours par le prix de vente. (.....). Notre rôle de négociateur reprend donc toute son importance et nous devons faire comprendre aux vendeurs que le marché n'est plus ce qu'il était. Par exemple une maison angevine pouvait se vendre 580000€, il y a un an, se vendra aujourd'hui autour de 530000€.

Pour autant, peut-on dire que les fondamentaux du marché angevin restent bons ?

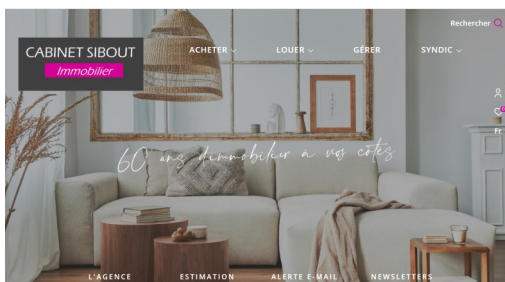
Angers et son agglomération continuent, en effet de profiter de l'accessibilité de la région parisienne et de la région nantaise. La ville est agréable et dynamique et régulièrement en tête du classement des villes où il fait bon vivre. Et puis il y a le marché avec des personnes qui ont un vrai besoin de se loger, celui des mutations professionnelles, des séparations, ... Tout cela maintient une dynamique. Les prix, s'ils sont sur une tendance baissière, restent tout de même à un niveau élevé, entre 3500€ et 3800€ le mètre carré pour les biens en bon état. Ce sont des tarifs qui demeurent attractifs pour les parisiens.



Notre équipe
vous accompagne
dans la gestion de
votre patrimoine.

Contactez-nous

Pour plus d'informations
02.41.87.46.28
contact@cabinetsibout.com



DECouvrez NOTRE NOUVEAU SITE AGENCE www.cabinetsibout.com

VOUS SONGEZ A VENDRE

UN PROJET DE MISE EN VENTE ?

Votre logement ne
correspond plus à votre
style de vie,
vous souhaitez plus
grand :

1- DISPOSEZ DE NOTRE
PORTEFEUILLE CLIENTS
ACQUEREURS ACTIFS

2- UNE CAMPAGNE DE
COMMUNICATION
EXCLUSIVE

3- UNE FORCE DE VENTE
DE 15 AGENCES
PARTENAIRES

4- UNE EXPERTISE DE
PLUS DE 50 ANS

5- 380€ OFFERTS POUR
LA MISE EN VENTE DE
VOTRE BIEN POUR UN
MANDAT EXCLUSIF

CABINET SIBOUT
Immobilier

40 rue des Lices
49100 ANGERS

contact@cabinetsibout.com
www.cabinetsibout.com
02.41.87.46.28



Suivez-nous sur les réseaux

Qu'est-ce qu'un compromis de vente ?

Le compromis de vente est un avant-contrat par lequel le vendeur s'engage à vendre son bien à un prix déterminé, et l'acheteur à l'acquiescer selon les modalités définies. Il est à distinguer de la promesse unilatérale de vente.

Conformément à l'article 1589 du code civil, le compromis de vente est une promesse synallagmatique de vente, qui vaut vente. Il s'agit d'un contrat qui précède la conclusion de la vente définitive. A ce titre, on parle d'avant-contrat.

Par un tel document, l'acheteur consent à acheter le bien et le vendeur à le lui vendre. De ce fait, à ce stade, les parties sont d'ores et déjà d'accord sur la **chose et le prix**. Dans ce cas, la promesse de vente vaut vente.



Ensuite, la vente devient parfaite dès la réalisation des conditions suspensives insérées dans le compromis, ou lorsque les parties ont réitéré leur consentement devant un notaire.

Quels sont les documents annexes à joindre au compromis de vente ?

L'article 54 de la loi Alur du 24 mars 2014 prévoit l'annexion de documents concernant la gestion de l'immeuble et la situation financière de la copropriété. Il est important de penser à joindre les documents ci-dessous lors de la signature du compromis car leur communication fait courir le délai de rétractation de l'acheteur.

En qualité de professionnel et dans le cadre d'un mandat de vente, nous serons à même de vous accompagner pour l'établissement et la rédaction de cet acte juridique avec l'ensemble des annexes nécessaires à savoir les diagnostics techniques, fiche synthétique, décompte de charges, procès verbaux d'assemblée générale, etc.....

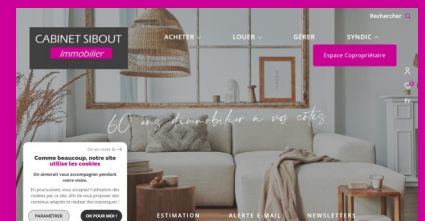
PIERRE TOUGERON

VIE D'ENTREPRISE

GESTIONNAIRE LOCATIF

Nous sommes ravis d'accueillir au sein de notre équipe Mme Nathalie RAGEOT qui forte de son expérience dans plusieurs cabinets notamment NANTAIS sera répondre au mieux à vos attentes.

Pierre et Sophie TOUGERON



SITE INTERNET

Notre site internet fait peau neuve afin de mieux répondre aux attentes de nos clients. (vendeurs, acquéreurs, propriétaires et locataires).

POUR ACCEDER à votre espace
- Cliquez sur la flèche
à coté de SYNDIC

Puis la fenêtre s'ouvre

ESPACE COPROPRIETAIRE

- Saisissez votre identifiant qui se trouve sur votre appel de fonds et votre mot de passe.

Le tour est joué, vous accédez à l'ensemble de vos documents.

A BIENTÔT SUR NOTRE
NOUVEAU SITE.