



Comment faciliter la vente dans un contexte de tension immobilière ?



Sommaire

Atelier Sésame, réenchanteurs d'intérieurs	6
Le marché de l'immobilier ancien en quelques chiffres	7
Quelles sont les attentes des acheteurs en 2023 ?	8
Comment faciliter la vente grâce à la rénovation et au réaménagement d'un bien ?	10
Quelques suggestions de rénovation	16
Comment aider les futurs propriétaires à se projeter ?	17
Être accompagné par des partenaires sérieux	19

Edito

Après les **confinements successifs** et le **manque d'espace** dont ont souffert de nombreux foyers, de nouveaux comportements immobiliers ont émergé chez les Français. Ces dernières années, deux phénomènes ont été observés chez les acheteurs.

Depuis la fin du dernier confinement, on a pu constater une **très forte volonté de rapidement devenir propriétaire** et à sécuriser son futur. Plus que jamais, la pierre est une valeur refuge.

Les taux bas jusqu'en 2022 ont permis aux acquéreurs de s'offrir des biens plus spacieux malgré la hausse des prix dans le neuf et l'ancien.

De ces deux tendances ont résulté un exode urbain et un désir de **privilégier la qualité de vie**.

Or, se démarquer des autres offres pour vendre plus rapidement constitue un **enjeu majeur** dans la vente immobilière. Si les biens neufs séduisent, le marché peine à suivre et les acquéreurs se tournent finalement vers l'ancien à la recherche d'une perle rare, souvent dans son jus.

De fait, il est aujourd'hui indispensable pour les vendeurs de remettre leurs biens au goût du jour pour attirer une plus large clientèle. Passer par la case **rénovation et home-staging** n'est plus un luxe mais une nécessité, sans parler des réhabilitations nécessaires pour respecter les nouvelles normes énergétiques en vigueur.

Pour ce faire, deux possibilités : encourager le propriétaire à engager des travaux avant la vente ou bien aider les futurs acquéreurs à se projeter via des plans 3D et avoir une idée plus claire des surcoûts à envisager.

Enfin, bien que l'appétence des Français pour l'immobilier n'ait jamais été démentie au cours de la crise sanitaire, les attentes des acheteurs ne sont plus tout à fait les mêmes.

Atelier Sésame vous partage ses meilleurs conseils pour **faciliter la vente de vos biens anciens** dans un contexte de tension immobilière grandissante.



Atelier Sésame, réenchanteurs d'intérieurs

Anciennement nommé Klimrod, **Atelier Sésame** s'est refait une beauté en 2021 avec un nouveau nom, un nouveau logo et un nouveau site internet. Toutefois, notre passion pour la conception et la rénovation d'intérieur ainsi que notre expertise demeurent inchangées.

Nous avons à cœur de **rénover et d'aménager les maisons ou appartements** qui vous sont confiés et mettons tout en œuvre pour révéler le potentiel enfoui des biens anciens.

C'est pourquoi nous proposons des services pensés pour faciliter la vente de vos logements dans l'ancien :

Rénover

Travaux de remise à neuf
(carrelage, peintures,
électricité, plomberie,
maçonnerie, menuiserie,
domotique, etc)

Sublimer

travaux de sublimation
des espaces (décoration
d'intérieur, aménagement,
luminaires, menuiseries sur
mesure)

Notre mission ? Réenchanter les intérieurs et faire de chaque maison ou appartement un véritable **écrin de beauté et de confort** pour ses futurs occupants.

Le marché de l'immobilier ancien en quelques chiffres

4%

d'augmentation des prix de vente des appartements en 1 an*

0,8%

de baisse des prix au m2 pour les appartements en Île-de-France sur 1 an*

8,2%

d'augmentation des prix de vente des maisons en 1 an*

**Source : Indice Notaires-Insee des prix de l'immobilier - Mai 2022*

17%

d'augmentation des ventes de logements classés G au dernier trimestre de 2021*

Quelles sont les attentes des acheteurs en 2023 ?

Un logement plus spacieux et modulable

Parfois confinés dans de tout petits espaces durant la crise sanitaire, les Français veulent désormais des logements **plus grands et plus modulables** pour pouvoir concilier vie personnelle et vie professionnelle.

En effet, les confinements successifs ont renforcé le **besoin de flexibilité** des lieux de vie et de travail, si bien que la notion de chez-soi s'en est trouvée hybridée.

Par ailleurs, la vie en communauté est bien plus facile lorsque chacun dispose d'assez d'espace pour vaquer à ses occupations

Un accès à l'extérieur

Que ce soit sous la forme d'un balcon, d'un jardin ou encore d'une terrasse, l'accès à l'extérieur et, si possible, à un **petit bout de nature** fait partie des critères essentiels des acheteurs.

Toutefois, cette attente ne signe pas forcément le déclin des villes : en effet, les acquéreurs se tournent aisément vers des **villes moyennes (Nantes, Poitiers, Tours, Rennes)** qui combinent leurs envies citadines et leurs besoins en espaces (ou)verts.

C'est notamment le cas des Franciliens qui préfèrent souvent conserver leur emploi en région parisienne et prendre le train pour se rendre au travail.



Un cadre de vie plus serein

S'écloigner des centres urbains, oui, mais renoncer à tous les avantages de la ville, rien n'est moins certain.

Si les acquéreurs sont en recherche d'un **cadre plus calme et plus vert**, les recherches dans les zones rurales ont diminué cette année pour se concentrer sur les villes de taille moyenne et leurs environs. L'appétence pour les **toutes petites villes (moins de 5 000 à 10 000 habitants)** avait pourtant augmenté post-confinement.

Cette attente exprime la volonté de recréer de la proximité humaine, de pouvoir se rendre à pied ou à vélo chez son épiciier ou encore de retrouver une vie en communauté dans un cadre à taille humaine.

Selon le sociologue **Jean Viard**, les ménages qui quittent les grandes métropoles conservent leur emploi et veulent que leurs enfants fassent de bonnes études. C'est pourquoi ils s'installent le long du réseau SNCF afin d'accéder facilement à la métropole.

Une pièce en plus pour le télétravail

Avec le télétravail, équilibrer la vie professionnelle et la vie personnelle est un des défis majeurs que rencontrent les Français dans leur quotidien. Aussi, une pièce supplémentaire pour y aménager un bureau est désormais une **condition sine qua non** pour de nombreux ménages.

Selon une étude menée par SeLoger en 2021, près de **81% des Français interrogés sont prêts à effectuer des travaux dans un bien ancien** pour aménager leur logement tel qu'ils le souhaitent et ainsi bénéficier d'un espace qui leur ressemble vraiment.

Une connexion internet puissante

Bien entendu, l'éloignement des grandes villes et la démocratisation du télétravail renforce le besoin d'une bonne connexion internet pour pouvoir travailler sereinement.

Toujours selon une étude menée par SeLoger en 2021, **54% des acquéreurs affirment faire de la connexion internet un critère de choix dans leurs recherches**.

Et pour cela, pas besoin de se tourner vers le neuf ! De nombreux immeubles anciens sont désormais équipés de la fibre, une aubaine pour les acheteurs désireux de se tourner vers un habitat de caractère.

Comment faciliter la vente grâce à la rénovation et au réaménagement d'un bien ?

En 2023, les acquéreurs se tournent vers l'achat dans l'ancien pour deux motifs :

- 🏠 **Acheter leur résidence principale** (souvent pour la première fois) ;
- 🏠 **Acheter un bien pour le louer** (afin de se constituer un patrimoine) ;

Ces deux modes d'achats impliquent des enjeux bien différents, des types d'acheteurs aux profils bien distincts ainsi que des **attentes très spécifiques** dans la quête de leur bien idéal.

En tant qu'agent immobilier, votre mission est de sélectionner les biens les plus appropriés selon le projet d'achat de votre client, même si ceux-ci nécessitent un petit coup de frais.

En effet, les acquéreurs qui privilégient l'ancien le font pour des raisons financières, certes, mais aussi pour la **rareté et l'originalité de certains logements** dont le potentiel ne demande qu'à être sublimé.

Deux possibilités s'offrent à vous :

- 🏠 **Convaincre le vendeur d'engager des travaux** de réhabilitation pour maximiser ses chances d'aboutir à une transaction
- 🏠 **Aider l'acheteur à se projeter** en lui présentant toutes les opportunités de réaménagement du bien, même si celui-ci est dans son jus.

Pour l'achat d'une résidence principale

Atypique, dans son jus, hors-normes, exceptionnel... Nombreux sont les adjectifs à employer pour qualifier un bien qui n'est pas habitable en l'état mais **dont le potentiel ne demande qu'à être révélé.**

Enjeux

En rénovant un bien ancien, le but est de **provoquer le coup de cœur de l'acheteur** pour conclure rapidement la transaction et éviter la négociation du prix.

Pour ce faire, il s'agit d'entamer des travaux de qualité pour **éviter les vices cachés et corriger les malfaçons existantes.**

Outre l'aspect vieillot des peintures et des sols, ce sont souvent les **équipements vétustes** (électricité, plomberie, etc) qui ont besoin d'être remis à neuf.

Aussi, à défaut de pouvoir présenter un appartement ou une maison à la décoration ultra-léchée, il convient de proposer un bien propre et respectant les normes énergétiques en vigueur.

S'il n'est pas possible d'effectuer des travaux avant la vente, alors il vous incombe d'aider les potentiels futurs propriétaires à se projeter dans les lieux en leur remettant une **évaluation des travaux à effectuer ainsi qu'un chiffrage le plus précis possible.**

Il s'agit là d'une étape importante de la vente, car les acheteurs vont dans tous les cas remettre le bien à leur goût.

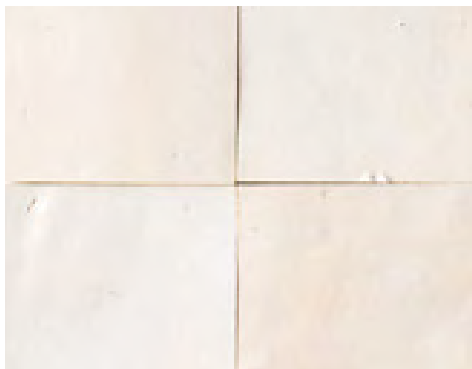
De fait, il peut être judicieux de leur proposer une **vision différente** de la leur afin de les aider à imaginer leur futur cocon sous un autre aspect.

Par ailleurs, l'état de certaines pièces comme **la salle de bain ou la cuisine** peut être décisif pour la vente immobilière.

En effet, il s'agit de deux espaces communément associés au bien-être et/ou à la convivialité qui peuvent faire pencher la balance en votre faveur - ou pas - lors des visites.

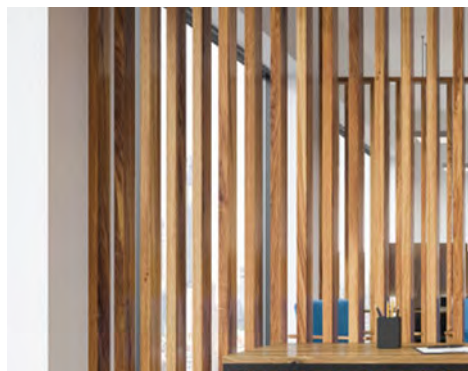


Quelques tendances de rénovation en 2023 :



1 Le carreau Zellige (« petite pierre polie » en arabe), un superbe carrelage marocain à l'aspect nacré pour une cuisine ou une salle de bain aux accents ethniques et sophistiqués.

2 Les claustras en bois, pour habiller les espaces de manière élégante et laisser passer la lumière.



3 Les peintures beige ou crème, neutres mais plus chaleureuses que le blanc chirurgical et standard employé pour la plupart des rénovations.

4 Les carreaux et dalles en Terrazzo, pour leurs couleurs mouchetées et leur aspect authentique. Leur grande résistance permet d'en poser autant dans la cuisine que la salle de bain ou le salon.



5 Les touches organiques comme le bois, la pierre ou l'ardoise pour apporter du relief à n'importe quelle pièce ou élément de la maison (sur un pan de mur, sur un îlot de cuisine ou encore dans une alcôve).

Soigner les détails et la personnalisation

Pour mettre en valeur un bien ancien et en faire une petite pépite, il s'agit d'en **relever les éléments d'origine les plus atypiques** pour ensuite les magnifier.

Un **superbe parquet** se cache sous un lino gris et morne ? On décolle ce vieux revêtement et on bichonne le bois usé par le temps.

Un cagibi secret croupit derrière une porte grinçante dans la cuisine ? On retire cette dernière pour créer un **agréable coin café ou un espace buanderie**.

La salle de bain date des années 40 ? On remplace les équipements qui doivent l'être tout en essayant de conserver le **charme désuet de l'époque**.

L'écueil à éviter est de tomber dans **la standardisation**, qui se manifeste par une tendance à vouloir aseptiser les espaces à grands renforts de carrelages et de peintures blanches.

En effet, de telles teintes rendent les biens froids et sans âme, une erreur fatale lorsque l'on sait que les futurs acquéreurs se tournent vers l'ancien pour y trouver un **bien avec du cachet**.



Pour l'achat d'un bien locatif

Dans le cas de la vente/l'achat d'un bien destiné à la location, les attentes des futurs acquéreurs ne sont pas les mêmes.

Ici, l'idée n'est pas tant de personnaliser l'espace que de **créer un intérieur robuste et à l'épreuve du temps**, puisque le logement est destiné à accueillir plusieurs occupants au fil des ans.

Enjeux

Plus la mise en location est rapide, plus les acheteurs sont satisfaits.

Aussi, il convient de **prioriser les travaux destinés à rénover ou à améliorer** la qualité des sols, des murs, mais aussi des équipements électriques et de la plomberie.

Effectivement, le turn-over des locataires peut être plus ou moins régulier selon le type de bien proposé à la location. C'est par exemple le cas pour les logements étudiants.

En outre, il s'agit avant tout de pouvoir proposer le **meilleur rapport qualité/prix** au vendeur et, en second lieu, tabler sur une esthétique plus soignée, notamment si le logement est réservé à des **locations de courte à moyenne durée**.

Dans le cas d'un Airbnb par exemple, le home-staging est indispensable, car la plupart des voyageurs et/ou locataires ont tendance à privilégier des biens de charme, à la décoration soignée.

Enfin, le gouvernement va progressivement interdire les logements considérés comme des passoires énergétiques.

Depuis le 1er janvier 2023, le seuil maximal de consommation d'énergie finale d'un logement est fixé à **450 kWh/m²** pour la France métropolitaine. Cela signifie que les logements classés G sont actuellement interdits à la location.

Les logements concernés (90 000 au total, dont 70 000 privés) ne pourront bientôt plus être proposés à la location, sauf réalisation de travaux pour **améliorer l'isolation et les performances énergétiques**.

Respecter le **critère de performance énergétique (DPE)** est désormais une obligation pour pouvoir proposer un bien à la location.

Choisir des matériaux avec un bon rapport qualité/prix

Afin de proposer un bien de qualité sans investir autant que pour une résidence principale, il convient de choisir des **matériaux robustes et nécessitant peu d'entretien**.

On privilégiera donc :

- ▣ **Des carrelages neutres et de grand format** pour leur risque de fuites réduits (moins de joints) et leurs nombreuses finitions, formes et couleurs ;
- ▣ **Des parquets stratifiés**, pour leur adaptabilité dans toutes les pièces de la maison, leur grande diversité de finitions et leur résistance.

Pour les **budgets serrés**, sachez qu'il est possible d'appliquer une résine et un vernis sur les carrelages afin de créer un effet béton ciré très tendance et moderne.

Bien entendu, il conviendra d'optimiser l'isolation du logement en optant pour du **double, voire du triple-vitrage, des plaques de plâtre accompagnées d'isolant en intérieur** et d'améliorer le rendement énergétique en choisissant un **mode de chauffage économique et écologique**.



Quelques suggestions de rénovation

- Transformer une cuisine en chambre pour avoir une cuisine ouverte sur salon (et potentiellement gagner une chambre)
- Créer une 2e ou 3e chambre en cloisonnant un espace
- Aménager un cagibi en buanderie
- Optimiser une entrée pour créer des placard ou zone de rangement complémentaire
- Créer un bureau dans un hall d'entrée ou dans une chambre



Comment aider les futurs propriétaires à se projeter ?

Rappelons que votre mission est de provoquer **l'achat coup de cœur** chez les potentiels acquéreurs. Or, réaliser tous les travaux avant la vente du bien n'est pas toujours possible ni souhaitable, selon les situations.

Toutefois, il est toujours possible de mettre toutes les chances de votre côté en montrant tout le potentiel de l'appartement ou de la maison aux futurs acquéreurs.

À ce titre, nous recommandons vivement d'avoir recours à des **outils de modélisation 3D** pour accélérer votre cycle de vente.

Grâce à ces logiciels, il vous est possible de proposer plusieurs concepts d'aménagement (possibilité d'agrandir certaines pièces, d'en créer de nouvelles, de repenser tel ou tel espace) afin de **stimuler l'imagination de vos clients**.

Voici quelques suggestions :



Kozikaza : ce logiciel online vous offre la possibilité de dessiner des plans de A à Z ainsi que les cloisons, les portes, les fenêtres, les revêtements et même les meubles.

Bien entendu, la vue 3D facilite la visualisation de vos plans en détail.



HomeByMe : dans le même style que Kozikaza, cette application est idéale pour dessiner, meubler et décorer un logement vierge ou construire les plans d'un appartement ou d'une maison. Nous apprécions tout particulièrement la diversité de références proposées dans le catalogue d'aménagement.



SketchUp : cet outil est accessible en version online ou téléchargeable sur ordinateur. Tout comme les applis susmentionnées, SketchUp permet de réaliser soi-même les plans d'un bien mais aussi d'en modéliser l'aménagement intérieur et extérieur. Son petit plus ? Le rendu photoréaliste de vos projets en haute définition.

Il va de soi que l'utilisation de ces outils requiert du temps et une certaine maîtrise, d'autant plus qu'il vous faut garder un œil sur le **chiffrage du projet**.

Pour cela, il vous incombe d'établir **plusieurs devis auprès d'artisans** et de négocier une potentielle baisse de prix pour convaincre vos clients.

Autrement, il est tout à fait possible de **faire appel à une équipe d'experts qualifiés et passionnés par leur métier** : c'est ici qu'Atelier Sésame entre en scène !



Être accompagné par des partenaires sérieux

Atelier Sésame vous accompagne dans tous vos projets de rénovation afin **d'accélérer et garantir vos transactions.**

Notre équipe se met au défi de **sublimer tous types de biens anciens** (Studio, T1, T2, T3, maison de ville, etc) même les plus atypiques.

Atelier Sésame s'occupe de tous vos projets dans le **département des Hauts-de-Seine et à Paris.**

Quels que soient vos besoins et votre budget, nous vous garantissons :

- Un diagnostic complet et des conseils d'expert ;
- Une étude approfondie de vos projets, des propositions de plans, vues 3D et de devis ;
- Une planification et une coordination des artisans sans accroc ;
- Un suivi de vos travaux via un interlocuteur unique.

Nous conviendrons d'un rendez-vous afin de voir sur place l'état du logement à rénover afin de produire le devis le plus juste possible.

[Demander un devis](#)



Adresse

66 bis rue Gallieni
92100 Boulogne-Billancourt

Contact

hello@atelier-sesame.fr
09.81.81.15.70

En ligne

<https://atelier-sesame.fr/>