NUMÉRO 1 – Édition de janvier

MADE

REAL ESTATE

Magazine immobilier - *Made in Biarritz*

PAGE 6
LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER VU ET ANALYSÉ PAR MADE

PAGE 18
LES 5 BONNES RAISONS D'INVESTIR DANS L'IMMOBILIER

PAGE 20
PORTRAIT : DÉCOUVREZ HUM CONCEPT

Édito.

NUMÉRO 1 – ÉDITION DE JANVIER

La pierre comme moyen *d'expression*

Nos parents et grand-parents nous le répètent depuis que nous sommes en âge de le comprendre : la pierre est une valeur sûre !

Dans ce domaine, vous n'avez plus qu'à choisir votre camp : soit vous êtes vendeur, soit vous êtes acquéreur. Et si d'habitude dans un match il est de coutume de désigner un gagnant, nous pensons qu'au moment où vous lisez ces pages, le match nul serait un résultat logique.
Sauf qu'un "match nul" ce n'est pas très flatteur. Comme pour l'école des fans, nous aurions plutôt tendance à dire que tout le monde est gagnant.
Avec un marché en pleine effervescence, notamment du à des taux de crédits exceptionnellement bas (jusqu'à 0,8%), les montants empruntables sont plus élevés et les biens se vendent plus vite.

La Côte Basque ne fait rien comme les autres me diriez-vous ? Et bien pour une fois ce n'est pas si sûr. Certes, le marché de l'immobilier y est particulier en raison de l'activité plaisancière mais nous pouvons quand même apercevoir une tendance réelle d'augmentation du nombre de résidences principales.

Les vielles demeures se rénovent avec goût et les petites surfaces s'optimisent pour offrir une qualité de vie au bord de l'océan comme rarement cela fût le cas. Des artisans se sont d'ailleurs placés sur ce créneau comme vous pourrez le voi dans l'interview d'Hugo pour Hum Concept.

Si l'investissement immobilier peut représenter une addition d'étapes administratives et chronophages pour vous, n'ayez pas peur : les choses se simplifient et vous pouvez d'ailleurs retrouver dans nos pages un guide qui vous expliquera l'ensemble des étapes.

Nous vous souhaitons une très belle année 2020 et pour ceux qui souhaitent passer nous voir au 47 rue Gambetta à Biarritz, notre porte est toujours ouverte, le café chaud et les gens accueillants.

6.

LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER

Le marché vu et analysé par
Made Real Estate

16.

VENDRE

Pourquoi vendre avec Made ?
Vendre son bien rapidement

8.

NOTRE AGENCE

La team MADE
Le focus agent
Nos pépites du mois

20.

PORTRAIT

Hum concept

24.

ACHETER

5 bonnes raisons d'investir
dans l'immobilier
L'achat de A à Z

28.

VOTRE BIEN

Combien vaut votre bien ?
La rénovation énergétique

Le marché de l'immobilier **vu et analysé par Made**

UNIVERSEL, TOUTES GÉNÉRATIONS, TOUS PROFILS :
L'IMMOBILIER TRAVERSE LE TEMPS AVEC SÉRÉNITÉ !

LA TENDANCE IMMOBILIÈRE

Dans un contexte économique de plus en plus mondialisé et tourné vers le développement digital et la technologie, l'immobilier reste une valeur sûre et un pilier inébranlable de l'économie mais également dans la vie des gens.

Que ce soit pour de la résidence principale ou pour un investissement locatif, l'Immobilier est le placement préféré des Français. Avec les taux d'intérêts au plus bas, en dessous de 1.5%, et les facilités de financement, la conjoncture encourage l'acquisition et l'investissement immobilier.

QUELLES SONT LES PRÉVISIONS POUR L'ANNÉE 2020 ?

L'année 2020 va s'inscrire dans la continuité de l'année 2019. Les transactions immobilières vont continuer sur un rythme soutenu à l'échelle nationale, toujours appuyées par des financements facilités. Aussi, l'immobilier résidentielle continuera de se professionnaliser de plus en plus. À défaut de trouver des placements mobiliers rentables, les particuliers investisseront dans la pierre, que ce soit pour y vivre ou pour louer.

DANS CE CONTEXTE, COMMENT LES PROPRIÉTAIRES PEUVENT-ILS EN TIRER PROFIT ?

Au vu de la conjoncture haussière, les propriétaires peuvent en profiter pour refinancer leur patrimoine auprès de partenaires bancaires ou pour positionner leurs biens à la vente.

Pour ce faire, il est primordial d'être au prix du marché. Bien qu'il y ait un déséquilibre entre l'offre et la demande, si le bien immobilier est au dessus du marché, il ne se vendra pas. Au contraire, dans un marché où les biens aux bons prix se vendent rapidement, les biens surévalués finissent par être malmenés et dévalorisés.

Pour tirer profit du contexte haussier, il est important de faire estimer son bien par un professionnel de l'immobilier qui, par la suite, maximisera la commercialisation avec un marketing de qualité et en partageant le bien auprès de son réseau et de ses agences partenaires.

COMMENT LES ACQUÉREURS PEUVENT S'Y RETROUVER ?

Ces derniers doivent bien se faire accompagner pour ne pas faire d'erreurs. Le processus d'acquisition est de plus en plus complexe juridiquement et la tension du marché, dûe au déséquilibre offre et demande, peut rendre les négociations difficiles, d'où l'intérêt de passer par un professionnel connaissant le marché.

L'agent immobilier est garant d'une bonne communication entre les acquéreurs, vendeurs, notaires, diagnostiqueurs immobiliers, service urbanisme, architectes etc. Il facilitera et sécurisera vos projets de vie !

QUEL EST LE RÔLE DES AGENCES DANS CE CONTEXTE ?

Les agences développent du conseil et du service et apportent de la valeur aux clients, acquéreurs comme vendeurs.

Les investisseurs doivent être guidés de la recherche à l'acquisition par un accompagnement de sourcing - *administratif* -, une négociation de qualité et éventuellement une orientation vers des prestataires de travaux et de gestion locative de confiance.

Quant aux vendeurs, au delà du réseau et de la connaissance du marché, il est grand temps de leur proposer un service marketing personnalisé et dans l'ère du temps pour mettre en valeur leurs biens face à une clientèle exigeante.

Enfin, les agences doivent avoir une vision au long terme avec leurs clients et développer une véritable relation humaine et de confiance pour apporter un impact positif à ce monde !

La team MADE

Passion, action *et persévérance.*

UNE FAMILLE DE **14 PASSIONNÉS**

MADE, c'est une équipe de 14 personnes toutes unies dans un seul but : réaliser vos projets de vie. Nos valeurs humaines et nos ambitions forment aujourd'hui un atout considérable dans la réalisation de vos rêves.

Notre force majeure réside dans les trois pôles qui forment notre agence, à savoir le pôle immobilier, le pôle marketing et le pôle administratif. Ensemble, nous avançons. Ensemble, nous nous complétons. Ensemble, nous réalisons.

LE PÔLE **IMMOBILIER**

Jean et Greg, fondateurs de MADE, ont mis toute leur énergie et leur détermination pour donner vie à MADE en formant une équipe soudée de 7 passionés de l'immobilier : Saïd, Naum, Philippe, Peïo, Michael, Emma et Kelly.

Nos agents immobiliers ont tous comme point commun d'être passionnés par leur métier. Chaque jour est pour eux un nouveau défi et une opportunité de réaliser de nouveaux projets de vie.

Tous les objectifs qu'ils se fixent ne sont pas simplement des objectifs mais des destinations à atteindre. Et le chemin qu'ils empruntent pour y arriver tient dans le fait qu'ils mettent de côté leurs peurs pour ne laisser place qu'à la réussite des projets de vie de leurs clients.

Tous ensemble, ils réussissent à se motiver via l'entraide afin de faire disparaître les barrières psychologiques qui pourraient les freiner. Votre réussite est la leur !

LE PÔLE **MARKETING**

Au delà de l'expertise immobilière, notre équipe marketing composée de Juliette, Fred et Alizée, travaille chaque jour avec créativité pour réaliser les rêves des clients MADE via une multitude de canaux, qu'ils soient physiques ou digitaux.

LE PÔLE **ADMINISTRATIF**

Rigueur et continuité sont les deux points clés pour des transactions réussies. Une organisation pointilleuse est indispensable à la réussite des projets immobiliers de nos clients et Mélissa met tout en oeuvre pour vous offrir un suivi de qualité, en temps et en heures.

LE DÉVELOPPEMENT **PERSONNEL**

Chaque lundi matin, la team MADE au grand complet se réunit pour une séance de développement personnel où l'un d'eux se livre autour d'une expérience personnelle ou d'un sujet qui lui tient à coeur. Le but : échanger en partageant en tissant des liens profonds et sincères basés sur la confiance et le respect entre tous les membres de l'équipe. Idéal pour commencer la semaine dans de bonnes conditions .

Le focus agent : **découvrez *Saïd !***

SAÏD, PRÉSENTE-TOI EN QUELQUES MOTS !

Je suis arrivé au Pays Basque à l'âge de 16 ans après être tombé amoureux de cette région et des vagues. Un parcours à la fois compliqué et magique car je suis parti de rien. C'est ce qui a fait de moi la personne que je suis aujourd'hui.

Je peux dire que je suis un rêveur (souvent), un bosseur et j'accorde parfois trop vite ma confiance parce que c'est dans ma nature et mon éducation. Je suis du style à ne pas lâcher quand j'ai une idée en tête et je suis capable de tout mettre en œuvre pour y arriver. Je suis également un heureux père de famille : le papa de Lise, 6 ans, et Blue, 3 mois.

Un gars du terrain, comme on dit dans le jargon : j'ai besoin d'être en contact avec les gens, d'être dehors, de bouger. Je suis un grand accro au surf et aux vagues, l'océan est mon terrain de jeu, tout comme les rues de Biarritz que j'arpente bien souvent.

DEPUIS COMBIEN DE TEMPS ES-TU CHEZ MADE ?

Cela fait deux ans aujourd'hui et j'espère que ça durera un bon moment encore.

POUR TOI, C'EST QUOI LE MÉTIER D'AGENT IMMOBILIER ?

Être agent immobilier chez MADE diffère d'un bon nombre d'agences pour plusieurs raisons mais le plus important pour moi est qu'ici nous travaillons pour aider des personnes à réaliser des projets de vie.

En mettant l'humain au premier plan, l'argent devient une récompense et non une fin en soi. Pour ceux qui ne le savaient pas encore, MADE est l'acronyme de "Make A Difference Everyday" et je pense qu'en agissant de la sorte, et c'est ce que nous faisons, cela nous démarque et fait de ce métier une philosophie de vie à part entière.

EN TANT QU'ANCIEN DE LA TEAM MADE, COMMENT VOIS-TU LES CHOSES ÉVOLUER DANS LE MONDE DE L'IMMOBILIER ?

Tout d'abord, je remarque que plus le temps passe et plus le métier d'agent immobilier souffre d'une mauvaise réputation. Je m'explique : de nos jours, on n'a pas besoin de diplôme pour devenir agent immobilier, tout le monde peut le devenir avec la seule obligation de suivre un nombre d'heures de formation chaque année. Au-delà de ça, certaines personnes le font parce qu'elles ont entendu dire que c'était de "l'argent facile" mais moi je peux vous dire que ce n'est pas du tout le cas.
☺
Avec l'essor et la constante évolution des sites comme *Leboncoin*, *Seloger* et j'en passe, beaucoup de particuliers pensent qu'ils n'ont plus besoin de nous sous prétexte qu'il ne suffit que de faire quelques photos et de publier l'annonce sur le web. Ils pensent que notre métier s'arrête à ça. Pour ces personnes, j'ai envie de dire que nous sommes là pour sécuriser toute transaction et que nous sommes l'intermédiaire entre le vendeur, l'acquéreur et les notaires, pour que chaque client puisse garder son énergie afin de concrétiser son projet de vie sereinement.

COMMENT EST TA RELATION AVEC TES CLIENTS ?

En tenant compte de ce que j'expliquais plus haut, je pars du principe qu'un client est là pour réaliser un projet de vie. Ce n'est pas juste une transaction, c'est beaucoup plus que ça ! Lorsque l'on vend une maison dans laquelle nos enfants ont grandi ou qu'on achète un plus grand appartement parce que nous souhaitons fonder une famille, on est dans l'émotionnel. Et comme ma mère me disait toujours quand j'étais enfant : "Mets-toi à la place de l'autre". C'est ce qui me permet aujourd'hui d'agir avec empathie, de me mettre à la place du client et d'agir en fonction de sa situation et de son contexte familial.

Nos pépites du mois

Chaque jour, notre équipe d'agents immobilier traverse toute la Côte Basque à la recherche de biens d'exception, de Saint-Jean-de-Luz à Bayonne en passant par Biarritz, Bidart, Guéthary, Arbonne & Arcangues.
Nous avons décidé de vous dévoiler nos 4 coups de coeur du mois !

BEAU RIVAGE

Un véritable havre de paix

Beau Rivage, c'est un appartement en duplex d'une surface de 101m2 à la décoration épurée et à la rénovation de qualité.
Il dispose de deux chambres, une salle d'eau et une salle de bain ainsi qu'une terrasse en bois de 30m2 et une dépendance de 11m2 aménageable en studio !

Ville : Biarritz
Quartier : Bibi Beaurivage

Prix : 693 000 €

NEST

Un studio cocooning clef en main

Nest, c'est un appartement de 18m2 à la décoration tendance et à l'ambiance cosy. Situé aux portes du quartier St-Charles à Biarritz, Nest est un bien qui a été entièrement rénové et qui possède une très belle hauteur sous plafond. Le plus ? Sa mezzanine !

Ville : Biarritz
Quartier : St-Charles

Prix : 165 850 €

MAÏTENA

Un maison familiale dans un cadre paisible

Maïtena, c'est une belle maison de 125m2 située dans un environnement verdoyant et naturel. Un jardin de 1000m2 ainsi qu'une piscine chauffée et une belle terrasse s'offrent à vous. De plus, la maison dispose d'un garage fermé.
À l'intérieur, Maïtena dispose de 3 chambres et de 2 salles de bain.

Ville : Arcangues

Prix : 645 000 €

L'ATELIER

Un loft aux allures d'atelier d'artiste

L'Atelier, c'est un loft en duplex de 60m2 exposé plein sud et situé au coeur de la ville de Biarritz. Au rez-de-chaussé, un salon, une cuisine ouverte s'offrent à vous tandis que la chambre, un espace aménageable à votre gré et la salle d'eau contemporaine se trouve à l'étage. Le tout agencé sur mesure !
.

Ville : Biarritz
Quartier : Saint-Charles

Prix : 345 000 €

IDEAT

IDEAT
LA MAISON

Pourquoi vendre avec Made ?

Vendre son bien avec Made Real Estate, c'est simple et rapide.

Chez MADE, nous sommes motivés par la volonté de moderniser la vente immobilière et ses codes. C'est ainsi que nous fuyons les catalogues impersonnels et les estimations imprécises.

À l'instar des agences traditionnelles, nous avons comme 3 piliers de réflexion et d'action l'humain, l'innovation et l'honnêteté.

Notre équipe de super-héros de l'immobilier prône l'ultra-personnalisation et le suivi rigoureux de vos projets, le tout avec passion et perfectionnisme ! Nos valeurs et notre attachement à vos besoins et attentes vous permettront d'atteindre vos objectifs en un temps record.

ET COMMENT ?

En étant plus humain et avec une écoute et un investissement conséquent dans votre projet de vie. Mais aussi en étant innovant avec la maîtrise des nouvelles technologies et une stratégie digitale personnalisée dans le but d'assurer le succès de votre projet.

Nos agents immobiliers utilisent leur savoir-faire et un parcours en 4 étapes bien ficelé pour accélérer vos projets.

Ce parcours prend en compte la visite, l'estimation, la magnification et bien-sûr la vente.

VISITER > ESTIMER >> MAGNIFIER >>> VENDRE

Chez MADE, nos agents ne se contentent pas de simplement pousser la porte de votre bien pour en avoir un aperçu. Ils le visitent avec vous et s'imprégnent de l'ambiance des lieux en tenant compte de l'aspect émotionnel auquel il est lié et de son histoire.

Notre équipe markerting dispose de tous les outils nécessaires ainsi que d'un vidéaste et d'un photographe pour sublimer votre bien et donner envie aux acquéreurs potentiels de se déplacer pour voir votre maison ou appartement.

Pour nous chaque bien est unique et c'est pour cette raison-là que notre approche de vente est sur-mesure ! L'estimation de votre bien au juste prix est une prestation qui est incluse dans le cadre de nos services.

Pour la vente, MADE s'occupe de tout ! Préparation des documents, mise à jour des diagnostics, prise de rendez-vous avec l'étude notariale... Nous avons un service dédié aux ventes et à l'administratif. Un vrai gain de temps pour vous. Notre but : libérer votre esprit pour vos projets à venir !

LES **8 BONNES RAISONS** DE VENDRE AVEC MADE

1

PERFORMANCE

MADE, c'est une équipe heureuse qui sera performante pour vos projets.

2

INBOUND MARKETING

Notre équipe est spécialisée dans l'inbound marketing, stratégie de communication personnalisée et non intrusive, 3 fois plus efficace que la publicité traditionnelle.

3

SYNERGIE

Nous disposons d'un réseau d'agences partenaires locales, nationales et internationales pour la visibilité de votre bien.

4

RÉSEAUX SOCIAUX

Notre activité, nos publications et nos stories sur les réseaux sociaux sont optimisées pour une toucher une clientèle ciblée pour votre bien.

5

PHOTOS ET VIDÉOS PRO

Nous faisons appel à des professionnels pour la mise en valeur de votre bien.

6

HOME STAGING

Nos architectes, designers et artisans du bâtiment sont à votre disposition pour aider les acquéreurs à se projeter au sein de votre bien et à leur donner envie d'acheter.

7

CONFIDENTIALITÉ

Chez MADE, le respect de votre vie privée est notre priorité.

8

VENDEZ EN MOINS DE 28 JOURS

85% de nos biens exclusifs sont vendus en moins de 28 jours.

Vendre son bien **rapidement**

MADE vous guide et vous transmet les 4 commandements à suivre pour vendre votre bien le plus rapidement possible.

ÉPUREZ VOTRE BIEN !

Sachez que c'est dans les 90 premières secondes qu'un acheteur sait si il va ou non acheter votre bien. Ainsi, l'aspect visuel doit être primordial. Afin que votre potentiel acheteur vous fasse une offre, ce dernier doit avoir un coup de coeur instantané.

Votre bien doit donc correspondre au plus grand nombre. Et pour cela, il faut que vous neutralisiez tous les éléments de décoration trop personnels en réorganisant votre intérieur et en désencombrant chacune des pièces de votre habitation.

NE SURESTIMEZ PAS LE PRIX DE VENTE DE VOTRE BIEN !

Afin que la vente de votre bien soit rapide et ne s'éternise pas il faut que le prix soit juste.
En effet, ce dernier doit être en cohérence avec les prix du marché immobilier local mais aussi avec les caractéristiques de votre bien comme le nombre d'étages, l'exposition, l'existence de travaux de rénovation à prévoir etc. Il est important de fixer un prix raisonnable !

N'OUBLIEZ PAS LES DIAGNOSTICS !

Un potentiel acheteur a besoin d'être rassuré et d'avoir face à lui un dossier de vente bien ficelé et surtout à jour. Ainsi, établissez tous les diagnostics techniques immobiliers obligatoires (DPE, plomb, termites, électricité, ERNMT etc).

Ces derniers sont compilés dans un seul et même dossier qui est le DDT (Dossier de Diagnostic Technique). En faisant cela, vous serez prêt à vendre votre bien rapidement.

CONFIEZ VOTRE VENTE À UN AGENT IMMOBILIER !

Un bon moyen, si ce n'est le meilleur, pour booster vos chances de vendre rapidement et "au prix" votre bien est de faire appel aux services d'une agence immobilière. Un agent immobilier connait parfaitement le marché local, ce qui lui permet de pouvoir facilement évaluer un bien. De plus, grâce aux contacts dont ils disposent, les agents immobilier seront capables de mettre rapidement en relation vendeurs et acheteurs potentiels.

Hum Concept

Pour cette première édition, nous avons souhaité vous faire découvrir Hum Concept, une équipe de passionnés dirigée par Hugo Mandine.

HUGO, PEUX-TU NOUS PRÉSENTER TON ACTIVITÉ EN QUELQUES MOTS ?

HUM, c'est une agence spécialisée dans la conceptualisation d'intérieur, le marketing et la décoration. Elle a pour but d'accompagner des projets immobiliers en conceptualisant les intérieurs et en les rendant plus uniques. Elle aide également les particuliers et investisseurs à améliorer leurs chances de rendement locatif mais aussi à augmenter la valeur de leur bien immobilier dans un objectif de revente.

HUM c'est aussi une équipe spécialisée dans la direction artistique, l'architecture d'intérieur, le design, le graphisme et le marketing, dans le but de répondre à toutes les problématiques d'un projet immobilier. Chez HUM on aime raconter de belles histoires, s'inspirer des plus beaux lieux et hôtels des capitales et grandes villes afin de réaliser des projets à caractère unique !

MADE ET HUM CONCEPT TRAVAILLENT ENSEMBLE DEPUIS PLUSIEURS MOIS. COMMENT EST NÉE CETTE HISTOIRE HUGO ?

MADE et HUM, c'est avant tout une belle amitié et une relation de confiance. Avant de créer HUM, je travaillais dans une agence de location saisonnière qui évoluait main dans la main avec MADE. Intéressé par le marché de l'immobilier mais également l'architecture d'intérieur, le design et la décoration, j'ai fait confiance à MADE dans ses recherches d'appartements.
MADE a tout de suite entendu mes besoins et m'a aidé à démarrer mes premiers projets immobilier. J'ai conceptualisé mes premiers appartements achetés avec MADE et j'ai compris l'enjeu de la personnalisation des lieux, ce qui a permit de maximiser les investissements locatifs et les prix de revente.

Naturellement, j'ai ensuite décidé de créer en 2019 HUM Concept afin d'aider les investisseurs dans leurs investissements immobiliers.

MADE et HUM travaillent maintenant main dans la main afin de concrétiser les projets de vie de leurs clients, que ce soit pour des rénovations complètes, des missions de home staging ou de conseil en marketing. Lorsque l'appartement ou la maison est destinée à la location saisonnière, HUM et MADE mettent en place toutes leurs compétences pour mener à bien le projet.

HUGO, QU'EST-CE QU'IL TE PLAÎT DANS LE FAIT DE TRAVAILLER AVEC MADE ?

MADE, c'est avant tout une aventure humaine. Une agence accessible, innovante, vraie, proche de ses clients et partenaires. Ce sont des valeurs fondamentales que nous partageons intégralement chez HUM.
Il est impensable de nos jours d'imaginer qu'on puisse réussir seul, sans penser aux autres, sans faire preuve d'humilité et sans notion de partage.

C'est exactement ce que nous retrouvons chez MADE : une équipe soudée, ouverte sur le monde et son environnement avec le désir d'avancer en équipe et d'en faire profiter les autres.
C'est cette philosophie que nous apprécions particulièrement chez HUM puisqu'à chaque projet nous essayons de nous entourer des personnes les plus compétentes et plus adaptées.

Nous valorisons également le travail des artisans, des entrepreneurs et des petites mains. C'est toujours un plaisir de réfléchir à plusieurs sur un projet, d'avoir la place d'exprimer ses opinions et personnalités. C'est ce qui fait la réussite de nos intérieurs et la satisfaction de ceux qui nous ont fait confiance.

HUGO, QUELLE EST TA VISION CONCERNANT L'IMMOBILIER SUR LA CÔTE BASQUE ?

L'immobilier a beaucoup évolué sur la Côte Basque depuis les dernières années et l'engouement que génèrent certaines villes comme Biarritz est une véritable opportunité.

Premièrement c'est excellent pour la région car il y a une véritable mise en lumière du patrimoine local, de la scène artiste et de la culture en général.

C'est aussi un espoir que le BAB se dynamise d'avantage avec de nouvelles infrastructures ainsi que des nouvelles opportunités sociales et économiques.

D'un point de vue business c'est bien entendu très positif puisque cela représente plus de projets à réaliser pour des agences comme HUM.
L'immobilier représente pour notre équipe une chance d'exprimer notre créativité et de réaliser de nouveaux projets de vies !

HUGO, COMMENT CONÇOIS-TU L'AVENIR DE L'IMMOBILIER DANS LES ANNÉES À VENIR ?

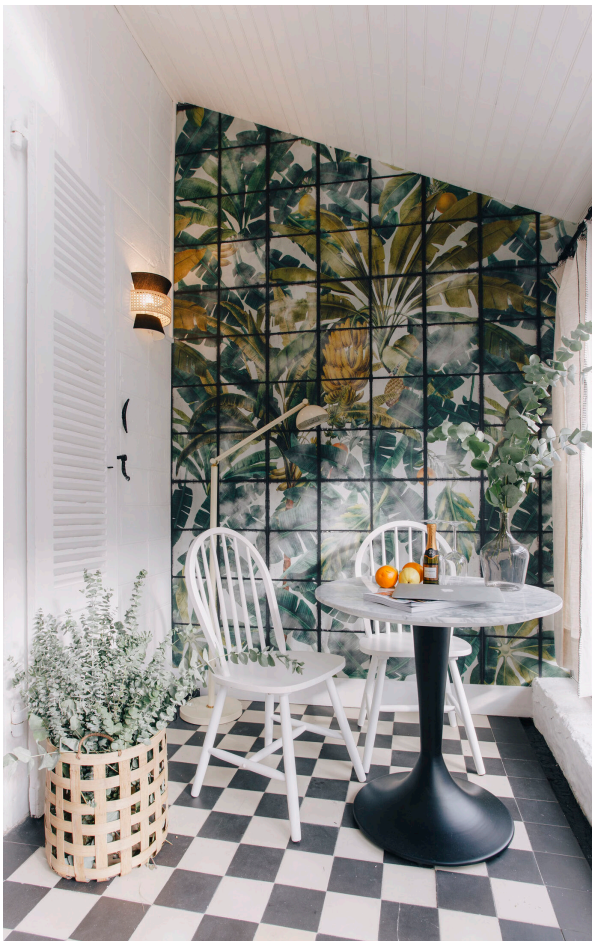
C'est une question intéressante mais difficile à répondre car tout évolue si rapidement.
On s'est aperçu que les gens sont de plus en plus mobiles, qu'ils peuvent travailler avec un ordinateur ou un téléphone portable depuis le monde entier.
Les gens veulent voyager, découvrir de nouvelles cultures et avoir des expériences de vie à l'étrangers.
Les nouvelles générations se voient de moins en moins vivre à un seul endroit toute leur vie.

L'immobilier a été bousculé avec le marché Airbnb ces dernières années puisque ces générations peuvent désormais acquérir un bien, le mettre en location et partir quelques semaines en "home office" dans une autre ville. L'immobilier est un des leviers les plus rémunérateur pour réaliser ce type de projet de vie.

Ces nouvelles générations qui voyagent veulent vivre des expériences uniques, dans des lieux uniques !

De ce fait, nous pensons que la conceptualisation d'intérieur à beaucoup d'avenir puisque les gens vont être de plus en plus mobiles et exigeants.
Du moins, nous espérons que ces changement donneront naissance à des projets toujours plus créatifs et poussés !

“Les deux projets



COMPTOIR DE ROLAND

Nous avons eu la chance de réaliser dernièrement un projet juste en face des Halles de Biarritz : un appartement dans un bâtiment des années 1930 en rénovation complète.
L’idée était de travailler cet appartement comme un ancien comptoir à épices des Halles.

Nous avons imaginé tout une histoire autour d’un personnage : “Roland”, un ancien marchand du milieu du siècle ayant voyagé de la Méditerranée jusqu’à Biarritz.
Tout l’intérieur a été travaillé de façon à ressentir cette ambiance de comptoir : cuisine sur-mesure en noyer avec le “Menu de Roland” et ses produits ramenés du Maroc ou de Grèce, illustrations aux murs représentant le personnage, verrière atelier avec vitrage armé, décoration chinée, photos anciennes, instruments de marchands, tapis anciens etc.
L’idée de ce projet était de faire vivre une expérience inoubliable juste en face du marché emblématique de Biarritz dans un lieu qui s’y prête.

Pour ce projet, les propriétaires voulaient un concept unique qui se prêtait au quartier mais voulaient également faire vivre une expérience inoubliable à leurs invités lorsque l’appartement serait loué.

coup de coeur de Hugo.”

CARLTON BEACH

En début d’année 2019, nous avons conceptualisé un appartement déjà rénové dans la célèbre résidence “Le Carlton” à Biarritz.
Il s’agissait d’un tout petit appartement de seulement 16m2.
Les lieux sont totalement atypiques puisqu’il s’agit d’un appartement en rotonde.
L’architecte avait déjà bien aménagé l’espace mais le propriétaire n’avait pas mis en valeur tout le potentiel des lieux. Il s’agissait d’un appartement fonctionnel mais sans trop d’histoire.

Nous avons re-défini le concept en le nommant “Carlton Beach” et en réalisant une illustration aux murs : un lion cyclope avec un pin-up allongé, le lion étant l’emblême du Carlton. Nous avons créé ce logo qui est imprimable sur des mugs et tee-shirts, idéal quand on reçoit des invités.

Nous avons également refait les peintures et aménagé le sas d’entrée en coin salle à manger / bureau.

Enfin nous avons organisé un partenariat avec un traiteur local, “BABA Lunch Box”, qui peut désormais livrer les formules petits déjeuner au lit.

Bien plus qu’un appartement, le Carlton Beach est devenu une véritable suite d’hôtel. Nous avons même trouvé des masques de lion en guise de cadeau de bienvenue lorsque l’appartement est loué.

Ce projet était vraiment intéressant puisqu’il fallait se projeter dans une toute petite surface.
Cela nous a donné envie de passer a la vitesse supérieure et de réaliser pour la prochaine fois un hôtel entier.

5 bonnes raisons d'investir dans l'immobilier

1

FINANCEMENT : L'EFFET DE LEVIER

Pour investir dans l'Immobilier, le particulier a recours à un financement bancaire. C'est donc le seul investissement réservé aux particuliers qui leur permet d'utiliser l'effet de levier, à savoir emprunter de l'argent auprès d'un établissement bancaire pour pouvoir investir.

Personne n'emprunte pour placer dans une assurance vie. Cependant, tout particulier emprunte pour investir en immobilier. Ainsi, le particulier n'a pas besoin d'utiliser son capital et sa trésorerie.
C'est un très bon levier d'enrichissement pour le particulier, à côté de son travail et de son activité professionnelle principale. De plus, sur la Côte Basque, le particulier peut profiter de son investissement plaisir pour ses vacances.

2

TAUX D'EMPRUNT ET FLEXIBILITÉ D'EMPRUNT

Les taux des crédits immobiliers sont historiquement bas et les banques proposent plus de flexibilité pour les emprunts. Conjoncturellement, c'est donc le bon moment pour investir. Les banques proposent des différés de crédits, des emprunts sur 25 voire 30 ans, ce qui rend les investissements, d'un point de vue financier, beaucoup plus intéressants en terme d'autofinancement.

3

GESTION LOCATIVE DE PLUS EN PLUS FACILE

Durant ces dernières années, avec la réelle professionnalisation de l'investissement immobilier résidentiel, les agences immobilières et conciergeries se sont développées pour proposer un service de gestion locative très professionnel et clefs en main. Il n'a jamais été aussi simple et intéressant pour mettre son bien en location en courte durée par exemple. Les prestataires peuvent gérer les réservations, la conciergerie, les entrées et sorties, le ménage, la blanchisserie... service à la carte !

4

ÉCONOMIES D'IMPÔTS

Investir en Immobilier permet d'économiser des impôts sur le revenu lorsque l'investissement est bien encadré. En faisant des travaux, en louant en meublé et en ayant recours à un prêt immobilier, l'investisseur peut créer du "déficit foncier" et ainsi faire des économies d'impôts, tout en se constituant un capital.

5

SÉCURITÉ ET CROISSANCE DE LA VALEUR DE "LA PIERRE"

Enfin, l'Immobilier demeure une valeur sûre en terme d'investissement. On note principalement une croissance des prix sur la Côte Basque allant de 5% jusqu'à 20% sur 2-3 ans en fonction des quartiers et des biens. L'immobilier s'apprécie avec le temps et constitue bien plus qu'une alternative de placement pour le particulier débutant comme pour l'investisseur confirmé.

L'achat immobilier de A à Z

Après de nombreuses recherches et visites, vous avez enfin trouvé le bien de vos rêves ! Vous ne souhaitez plus qu'une chose désormais : poser vos valises et commencer votre nouvelle vie !

Or avant d'en arriver là, il se passe environ 3 mois. Durant cette période, plusieurs étapes cruciales et indispensables jalonneront votre acquisition immobilière. Mais pas de panique, nous les avons toutes identifiées pour vous afin que vous puissiez préparer au mieux votre projet de vie !

ÉTAPE 1 - L'OFFRE D'ACHAT

Vous en êtes désormais sûr, vous avez déniché la perle rare ! Cet appartement ou cette maison réunit touT ou une grande partie de vos critères de recherche et ce bien possède un bon rapport qualité / prix correspondant à votre budget.

QUE FAIRE DÉSORMAIS ?

La première étape est l'offre d'achat. Cette offre d'achat destinée au propriétaire du bien peut se faire par vous-même ou alors par l'intermédiaire d'un agent immobilier si vous souhaitez passer par une agence pour vos recherches.

Mais pourquoi ? L'offre d'achat engage le vendeur et permet au futur acquéreur de bloquer le bien.

Attention, l'offre d'achat n'est pas à durée indeterminée. Elle doit être limitée dans le temps. En général, il est courant d'indiquer 8 à 10 jours entre l'offre d'achat et le compromis ou la promesse de vente. Mais libre au vendeur d'accepter ou de faire une contre-proposition.

ÉTAPE 2 - LE CHOIX DU NOTAIRE

Une fois l'offre d'achat acceptée par le vendeur, celle-ci devra être confirmée par la signature d'une promesse de vente ou d'un compromis de vente, le tout chez le notaire. Les deux parties pourront ou non avoir le même notaire.

ÉTAPE 3 - L'AVANT-CONTRAT

L'avant-contrat est un acte d'engagement qui permet de sceller la vente d'un bien. Il existe deux types d'avant-contrats : la promesse de vente et le compromis de vente.

LE COMPROMIS DE VENTE

C'est un engagement bilatéral. Le vendeur s'engage à vendre son bien à l'acheteur qui lui, en retour, s'engage à l'acquérir. Lors de la signature, l'acheteur payera en moyenne entre 5 et 10 % du prix. Cette somme sera bloquée par le notaire sur un compte séquestre puis débloquée le jour de la signature de l'acte définitif de vente.

L'acheteur dispose d'un délai de rétractation de 10 jours pour changer d'avis ou bien décider de ne plus acheter. De plus, des conditions suspensives existent et, si elles ne se réalisent pas, vous avez le droit de ne pas acheter.

LA PROMESSE DE VENTE

C'est un engagement unilatéral. Le vendeur s'engage à vendre son bien à l'acheteur. Contrairement au compromis, ici l'acheteur n'a pas d'engagement. Il dispose juste de deux options : acheter ou ne pas acheter. Un délai lui sera conféré pour se décider. Si l'acheteur décide de ne pas acheter, il n'aura aucun motif particulier à donner au vendeur.

Généralement, l'acheteur verse une somme représentant un pourcentage de 5 à 10% du prix du bien. Si l'acquéreur décide d'acheter le bien alors l'indemnité d'immobilisation sera déduite du prix de vente au moment de l'acte de vente. Si l'acheteur décide de ne pas lever l'option, en dehors de toute condition suspensive non réalisée, le vendeur pourra conserver la somme versée à titre d'indemnisation.

ÉTAPE 4 - APRÈS L'AVANT-CONTRAT

Trois notions sont à prendre en compte.

LE DÉLAI DE RÉTRACTATION

Comme expliqué précédemment, dans le cadre d'un avant-contrat de type compromis de vente, l'acquéreur dispose de 10 jours à compter du lendemain de la signature de l'avant-contrat pour se rétracter. Si l'acheteur décide finalement de ne pas acheter le bien, il doit le faire par écrit sous forme de lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte d'huissier.

LE DÉLAI D'OBTENTION D'UN PRÊT

En principe, il est accordé à l'acheteur un délai d'un mois et demi pour faire une demande de prêt auprès d'un établissement bancaire et l'obtenir. Le fait que l'acquéreur recourt à un prêt devra être mentionné dans l'acte de vente. Cet acte devra contenir une condition suspensive de l'obtention du ou des prêts. C'est une disposition légale.

Dans le cas où l'acquéreur aurait fait une demande de prêt qui finalement n'est pas acceptée, ce dernier a le choix de poursuivre la vente ou d'y renoncer. Si il y renonce, il récupère son dépôt de garantie.

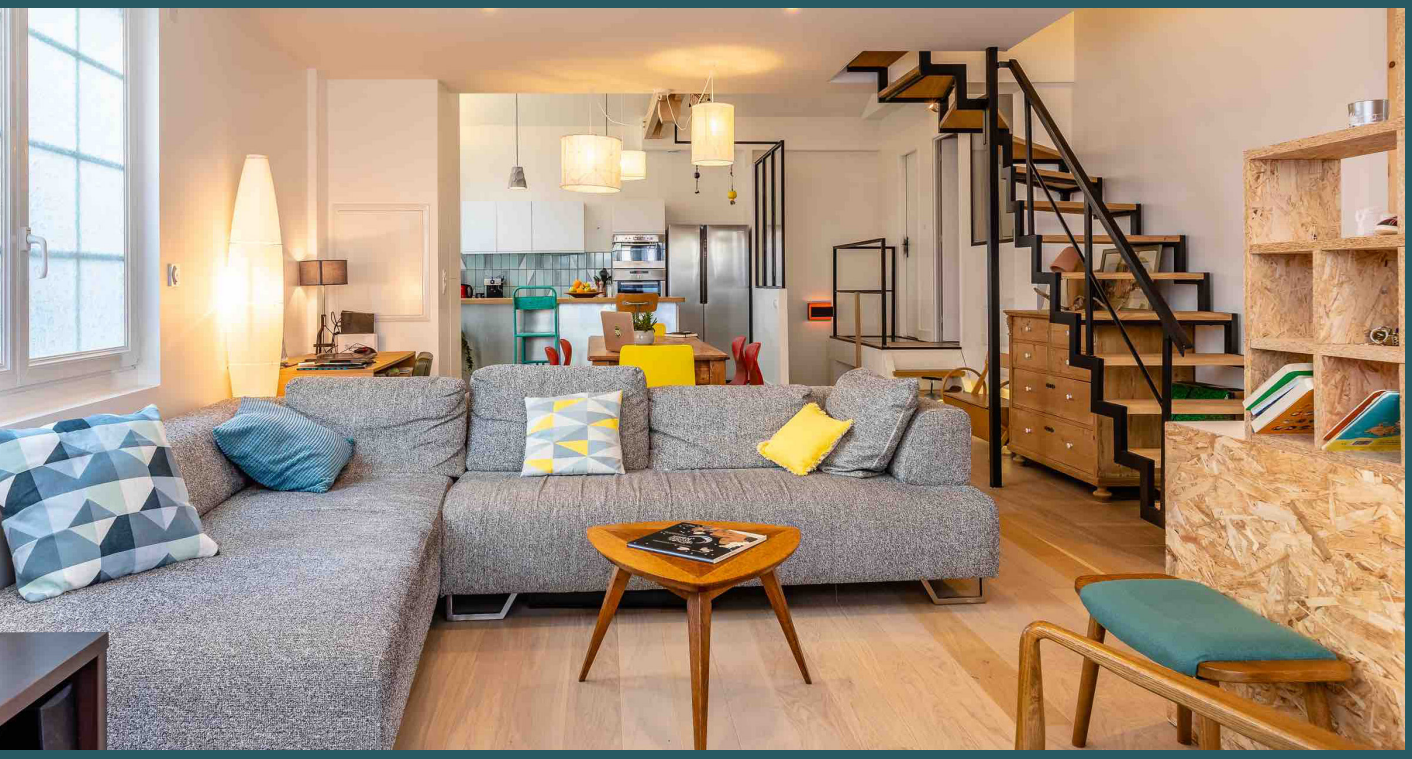
L'ACCEPTATION DE L'OFFRE DE PRÊT

L'acheteur possède un délai minimum de 30 jours pour obtenir un prêt. Une fois que la banque a émis l'offre de prêt, l'acheteur devra attendre 11 jours avant de pouvoir l'accepter et donc avant que l'acte de vente ne soit signé. De son côté, le notaire vérifiera un certain nombre d'informations concernant les titres de propriété, la situation du bien etc.

ÉTAPE 5 - L'ACTE DE VENTE

Le jour prévu de la signature, les deux parties se rendent à l'étude. Le notaire leur transmet l'acte et leur fait lire avant de leur faire signer. Ensuite, le vendeur remet les clefs du bien au nouvel acquéreur en contrepartie du paiement du prix de vente du notaire.

Combien vaut votre **bien immobilier ?**



Que vous ayez l'intention de le vendre ou non, il est toujours intéressant de connaître la valeur de votre bien immobilier.

POURQUOI ?

Non seulement parce qu'il représente une grande partie de votre capital et de votre patrimoine mais également car il ne faut jamais balayer de la main l'opportunité d'un coup immobilier qui pourrait vous rapporter gros. Alors évidemment la solution la plus simple est de vous adresser à plusieurs agences immobilières.

Cependant, en fonction de l'intérêt de ces dernières pour votre bien, l'estimation peut varier de 10 à 15%. Lorsque ces quelques pourcentages s'appliquent à des sommes qui se valorisent en centaines de milliers d'euros, nous comprenons que la marge ne servira pas à vous acheter seulement une chocolatine.

1% de différence, ça en fait des chocolatines !

L'erreur la plus commune est de faire entrer dans votre calcul la valeur émotionnelle. Ce n'est pas parce que vous considérez que votre appartement est magnifique que cette émotion est valable pour tous. Il est nécessaire de considérer le lien entre la valeur perçue de votre bien, son prix réel et ses chances de vente.

En réalité, il existe plusieurs indicateurs pour connaitre la valeur de votre bien immobilier.
Tout bon agent immobilier qui va estimer votre bien ne devra pas vous les donner directement lors de la première visite. En effet, il existe une base de données qui permet de connaitre la valeur à laquelle se sont vendus les biens de même type et dans le même quartier. Cette base est publique et vous pouvez la consulter. De ce fait, vous pourrez alors facilement obtenir une moyenne du prix au m2 auquel viendront s'ajouter diverses prestations (étages élevés, parking, cave, garage, terrasse, vue etc).

Tout ça, c'est très bien mais le marché immobilier est basé comme tout commerce sur un principe vieux comme le monde : celui de l'offre et de la demande.
Il importe peu que 10 maisons de votre quartier se soient vendues il y a deux ans pour 4000 euros du m2. Si la demande n'existe plus sur ce quartier aujourd'hui, la valeur baisse inévitablement.

A contrario, la valeur peut être bien supérieure dans le cas où la demande est devenue tellement forte que l'offre ne suffit plus.
Du même constat, s'il est devenu intéressant de vendre sa maison dans ce quartier et que tout le monde pense la même chose que vous alors le nombre d'offres pour le même quartier fera également baisser le prix de ces dernières dans la mesure où le nombre d'acheteurs reste, lui, le même.

DÉMARQUEZ-VOUS !

Un coup de peinture, des équipements essentiels remis à neuf ou encore une distribution des pièces légèrement revue sont autant de chances pour réussir votre vente. L'immobilier est un investissement patrimonial, chaque euro investi dans votre vente est récupéré et, bien entendu, multiplié.

"1€ investi dans la vente de votre bien peut vous en rapporter 3 !"

Lorsque nous allons réaliser l'estimation de votre bien chez Made Real Estate, nous investirons également de l'argent dans la vente de votre bien. Avec le mandat exclusif nous apporterons un package de prestations qu'aucune autre agence ne pourra vous apporter. Nous vous conseillerons sur le home stagging possible et nous vous mettrons en relation avec les différents corps de métier. De plus, nous réaliserons des photos et vidéos professionnelles. Votre bien sera diffusé dans des médias qui toucheront des catégories d'acheteurs que vous n'auriez même pas envisagé.

Chez MADE, nous revendiquons grâce à nos méthodes une moyenne de moins de 28 jours pour la vente des biens qui nous sont confiés en mandat exclusif.

La rénovation énergétique

La rénovation énergétique est un sujet central dans l'immobilier contemporain. Quels sont les enjeux de travaux de rénovation énergétique ? Que devez-vous envisager en priorité ? Enfin, quels impacts auront-ils sur la valeur de votre bien ?

Voici autant de question auxquelles nous vous proposons de répondre en fil rouge dans notre magazine.

Nous sommes en pleine période de chauffe, l'hiver est là et votre facture de chauffage vous rappelle chaque jour que certains travaux pourraient être effectués pour la faire baisser.

La première chose que nous pourrions vous conseiller serait de vous adresser à un spécialiste du diagnostic immobilier qui vous réalisera un DPE (Diagnostic de Performance Energétique).

Habituellement réalisé dans le cadre du dossier de diagnostics techniques en vue de la vente ou de la location d'un bien, le DPE peut être réalisé de façon totalement volontaire dans l'optique de comprendre la consommation énergétique de votre bien en vue de réaliser des travaux.
Sachez d'ailleurs que dans ce cas vous bénéficierez d'un crédit d'impôt de 30% sur votre facture.

Nous pouvons vous recommander les cabinets de diagnostics suivants sur Biarritz et ses alentours pour cette prestation :
- Active Expertise
- Adiome
- Atlantic Contrôle

Commençons cette saga par la question la plus commune :

"Et sinon les fenêtres, c'est du double vitrage ?" »

Il existe une idée reçue comme quoi faire poser des fenêtres en double vitrage serait essentiel pour une bonne isolation de votre habitat et que le gain se verrait automatiquement sur votre facture. Vrai ? Faux ? : on vous dit tout !

FAUX

Cela n'est vrai que dans certains cas. En effet, si vos fenêtres actuelles sont en simple vitrage mais que celui-ci est de qualité et si elles ne présentent pas d'infiltrations d'air, c'est une bonne chose mais le gain sera surtout acoustique.

Sachez également que de très bonnes fenêtres modernes en double vitrage n'auront une efficacité que toute relative si elles sont couplées à des volets non occultants ni isolants.

VRAI

Le double, voir le triple vitrage, aura un vrai impact positif sur le confort de votre bien. Les couches multiples de verre viendront atténuer les bruits extérieurs et permettront une ambiance bien plus cocooning. Se protéger des nuisances sonores est également un enjeu majeur de la vie moderne.

Plus l'épaisseur du verre et de la lame d'air sera élevée, plus l'efficacité sera grande.

Le double vitrage vous apportera du confort acoustique.

VRAI ET FAUX

En fait, il s'agit d'un bon compromis : les épaisseurs de verres sont en général de 4mm. Cependant, il faut savoir qu'au-delà de 16mm d'espace entre les deux verres, cela n'a pas grand intérêt. Par contre, entre ces deux couches, un élément est important. Il n'y a pas que du vide. L'espace entre les couches de verre est aujourd'hui fait de gaz rare qui aura un effet isolant, aussi bien sur le froid que sur le chaud.

Vous l'aurez compris, dans le cas d'une rénovation en vue d'une vente, si le double vitrage peut sembler être essentiel pour les acheteurs, il ne l'est pas forcément en termes de performance énergétique.

Nos agents sont formés à ces informations et savent argumenter auprès des acheteurs. En effet, pourquoi investir plus de 10 000 euros dans de nouvelles fenêtres si vous ne souffrez pas de nuisances sonores et que celles si sont parfaitement étanches.

MADE

REAL ESTATE

DES AGENTS PROCHES DE VOUS ET
PROCHES DE VOTRE QUARTIER

47 RUE GAMBETTA - 64200 BIARRITZ
+33 7 76 70 20 44
HELLO@MADEREALESTATE.COM
WWW.MADEREALESTATE.COM