LOIRE INVESTISSEMENT

Made in Immo

Conseils & astuces pour vos projets immobiliers

ÉDITO

Immobilier : des marges de négociation qui augmentent très lentement

TAUX

Une tendance à la baisse qui se confirme

CONSEILS

L'immobilier intergénérationnel : qu'est-ce que c'est ?

#42 - AVRIL 2024

ÉDITO

Immobilier : des marges de négociation qui augmentent très lentement

Selon l'Observatoire interkab, l'écart entre prix de vente affiché et le montant final de la transaction s'élève à 5,8% au 1er trimestre de cette année. Il s'élevait à 5,3% au cours du dernier trimestre 2023. Les professionnels interrogés confirment qu'ils ne reçoivent quasiment plus d'offres "au prix" (c'est-à-dire sans négociation de l'acquéreur potentiel) !

Autre enseignement de l'Observatoire : les délais de signature de compromis sont en recul.
140 jours en moyenne en ce début d'année, contre 150 au cours du dernier trimestre 2023. Un signal positif pour le marché, même si les délais restent bien supérieurs à ceux constatés au plus fort de l'activité !

LES TAUX

Une tendance à la baisse qui se confirme

Depuis le pic atteint en fin d'année, les taux ont reculé en moyenne de 0,50% voire plus selon les établissements.

Une très bonne nouvelle qui arrive dans un contexte où l'inflation revient à des niveaux plus habituels (+2,3% sur un an en France - donnée provisoire INSEE).

La tendance observée en zone euro suit la même trajectoire, laissant espérer une prochaine baisse des taux directeurs de la Banque Centrale Européenne. Baisse que les banques anticipent déjà ?

Autre actualité du côté des prêts : la publication des décrets tant attendus fixant les nouvelles règles du prêt à taux zéro (PTZ) et de l'éco-PTZ, applicables à compter du 1er avril.

Avec des plafonds revus à la hausse, ces 2 prêts viennent utilement aider les candidats à l'accession.

Consultez votre courtier afin de calculer votre éligibilité et l'impact sur votre projet d'acquisition !

Durée du prêt	Taux premium	Taux moyen	Mensualité pour 100.000 € empruntés à taux moyen
15 ans	3,50 %	3,75%	727 euros / mois
20 ans	3,65%	3,90 %	601 euros / mois
25 ans	3,80 %	4,05 %	531 euros / mois

(*) taux hors frais et assurance, selon votre profil, donné à titre indicatif.

Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent.

DÉCRYPTAGE

L'immobilier intergénérationnel

Qu'est-ce que l'immobilier intergénérationnel ?
Le principe est simple : des personnes de différentes générations, souvent un jeune adulte et une personne âgée, partagent un même logement. Cela permet de créer des liens sociaux et un soutien mutuel entre les générations.

Par exemple, un jeune étudiant ou jeune actif peut loger chez une personne âgée en échange d'un loyer modéré et de quelques heures d'aide au quotidien, comme les courses ou le ménage. Cela bénéficie à la fois au jeune qui a un logement abordable, et à la personne âgée qui n'est plus isolée.

Il peut prendre différentes formes :

- La colocation intergénérationnelle, où des personnes de générations différentes partagent un même logement.
- Le logement partagé, avec une habitation principale et une habitation secondaire.
- L'habitat groupé, où les logements sont regroupés dans un même ensemble résidentiel.

Ces projets sont souvent initiés par des bailleurs sociaux, des associations ou des investisseurs privés, en partenariat avec les collectivités locales. L'objectif principal est de favoriser les liens sociaux et de lutter contre l'isolement, en particulier pour les personnes âgées. Cela permet aussi de faire des économies grâce à la mutualisation et à l'entraide entre générations.

L'immobilier intergénérationnel est un concept qui gagne en popularité, notamment comme moyen de lutter contre l'isolement des personnes âgées.

Au-delà de l'aspect financier, il permet de créer du lien social et de rompre l'isolement, en particulier pour les personnes âgées. Cela peut avoir des effets bénéfiques sur leur santé physique et mentale.

Pour les personnes âgées :

- Elles peuvent rester à leur domicile plus longtemps et de manière plus sûre, grâce à la présence quotidienne du jeune colocataire.
- Elles rompent leur isolement et ont quelqu'un avec qui discuter et s'intéresser. Leur quotidien est à nouveau rythmé par les allées et venues du jeune.

Pour les jeunes :

- Ils peuvent trouver un logement plus facilement et à moindre coût, voire gratuitement dans certains cas.
- Ils peuvent habiter dans des quartiers plus agréables et des logements plus spacieux que s'ils étaient seuls.
- Cela leur évite d'avoir besoin d'un travail étudiant qui pourrait nuire à leurs études.

Pour les deux :

- Ils peuvent tisser de véritables liens et s'enrichir mutuellement sur le plan humain.
- Ils peuvent partager les frais de loyer, de charges et de nourriture.

Dans l'ensemble, l'immobilier intergénérationnel offre une solution intéressante pour favoriser le lien social et lutter contre l'isolement, tout en offrant des avantages pratiques et financiers aux participants.
Cependant, ce modèle nécessite une bonne entente et une adaptation mutuelle entre les colocataires de générations différentes. Une bonne préparation et un accompagnement sont souvent nécessaires pour que l'expérience se passe bien.

made in courtage

LOIRE INVESTISSEMENT

Retrouvez chaque mois
MADE IN IMMO,
la lettre d'information proposée par
votre Courtier membre du Label
Made in Courtage

LOIRE INVESTISSEMENT
Service proposé par ACCOMPAGNEMENT-SERVICES-CONSEILS SARL au capital de 3 000 €
RCS SAINT ETIENNE n° 812 631 968
Siège social : 1 RUE DE LA MARINE 42170 SAINT-JUST-SAINT-RAMBERT
Tél. : 04 77 47 37 44
Inscrite à l'ORIAS sous le numéro 15004738 dans la catégorie courtier en opérations de banque et services de paiement (www.orias.fr)
Membre indépendant du Label Made in Courtage sous le numéro 22002
https://www.loire-investissement.com