



IMMO TISSIMO

L'ACCÉLÉRATEUR
DE VOS PROJETS
IMMOBILIERS

27^{ÈME} ÉDITION !

DOSSIER DE PRESSE MARS 2022

LA SALON DE L'IMMOBILIER DU 18 AU 20 MARS À LILLE GRAND PALAIS

27^{ème} édition de ce rendez-vous incontournable de l'immobilier en Région Hauts-de-France

Le marché immobilier est ultra dynamique et la métropole lilloise n'a jamais été aussi attractive. Les prix de l'ancien progressent mais les taux d'emprunt restent favorables. Dans ce contexte, les acheteurs se bousculent.

Toute la filière immobilière sera représentée sur le salon pour faire gagner du temps aux porteurs de projets. Un vrai coup d'accélérateur pour faire du rêve une réalité.

Quelque soit le projet ou la phase de celui-ci, il est d'essentiel d'avoir les bons conseils, les bons outils et d'être accompagné par des professionnels de confiance.



POUR RÉUSSIR VOTRE VISITE, VOILÀ LE CIRCUIT À SUIVRE ...



7 GRANDES ÉTAPES POUR FAIRE ABOUTIR UN PROJET IMMOBILIER :

1

FINANCER UN PROJET



STAND D22

Rencontre avec la banque, une fois le dossier préparé pour connaître sa capacité d'endettement et définir un budget.

Le taux d'endettement des ménages est **limité à 35%** en comptant l'assurance, la **durée maximum d'emprunt** ne peut plus dépasser **25 ans** (27 ans sous conditions) et les banques n'ont le droit de s'écarter de ces règles qu'à hauteur de 20% de leur volume de nouveaux crédits trimestriel, avec un **ciblage particulier** pour les achats en **résidence principale** et de **primo-accédants**.

Le Crédit Mutuel sera présent sur le salon pour vous présenter des offres spéciales salon.

www.creditmutuel.fr



STAND B10

Le courtier Transparence Courtage (basé à Roubaix) se fera un plaisir de vous orienter également pour obtenir le meilleur taux.

www.transparencecourtage.com

Près de 40% des acheteurs sollicitent les courtiers pour obtenir un prêt intéressant en 2021.

(Source Opinion Way)

Ce service est très prisé notamment par les jeunes et les CSP+ Selon *Vousfinancer*, les services des courtiers sont prisés par les emprunteurs de moins de 35 ans, avec une part de ceux qui y ont recours qui grimpe à 46% dans cette catégorie d'âge. Les CSP+ font également plus souvent appel aux services des courtiers que la moyenne (44%).

Pourquoi faire appel à un courtier ?

Pour trouver le meilleur taux et gagner du temps ! Le service des courtiers, interlocuteur mandaté pour trouver le crédit le plus adapté à la situation de l'emprunteur en l'orientant vers des banques partenaires, semble se démocratiser, que ce soit pour la recherche du meilleur taux (60%), pour trouver une solution (25%) ou encore gagner du temps (24%).



**Même en temps de crise, la pierre reste un investissement sûr.
Des experts seront présents pour orienter les visiteurs vers des placements rentables.**

Implanté à Tourcoing, à proximité de Lille, Kapigo est un cabinet de conseil en gestion de patrimoine actif depuis 2015



Kapigo : une méthode de gestion de patrimoine efficace

Cabinet de conseil en gestion de patrimoine dont le siège est basé dans la métropole lilloise, Kapigo a pour vocation de vous accompagner dans la gestion et la croissance de votre capital. Acteurs de l'économie locale, nous mettons un point d'honneur à vous dénicher les meilleurs placements et investissements proches de chez vous.

Fort de l'expérience de ses collaborateurs, Kapigo réunit en son sein l'ensemble des compétences allant **de la restructuration patrimoniale à l'investissement immobilier ancien ou neuf**, en passant par le placement financier et les placements retraite afin de vous garantir une prise en charge à 360°.

www.kapigo.fr

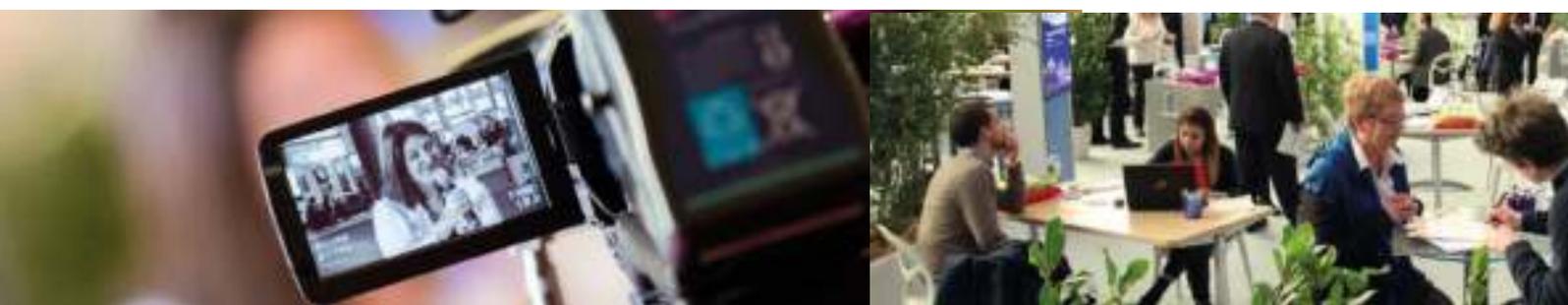
Le secteur de l'immobilier se transforme depuis quelques années et s'adapte aux exigences et évolutions du marché.



L'application **NO CONTEST** permet de stocker et certifier les preuves d'un état des lieux rapidement et à moindre coût.

C'est la seule application mobile qui préserve vos droits par la prise de photos ou vidéos sécurisées dans un rapport infalsifiable, transformable immédiatement en procès verbal d'officier ministériel dématérialisé. **NO CONTEST est un tiers de confiance à titre préventif en cas de litiges.**

www.nocontest.com/fr



4 RÊVER AVEC LES CONSTRUCTEURS DE MAISONS INDIVIDUELLES

Des constructeurs de maisons individuelles sont également présents pour décrypter les grandes étapes d'un projet et faire rêver les visiteurs à leur prochain habitat.

Telles que :



STAND A6

Piraino, expert dans le Nord depuis plus de 30 ans accompagne les porteurs de projets pour des solutions sur-mesure.

www.piraino.fr



STAND A16

Constructeur de maisons d'architecte sur-mesure et haut - de - gamme dans le Nord-Pas-de-Calais : Saint-Omer, Lens, Béthune, Lille, Calais, Hazebrouck, Boulogne-sur-Mer... Depuis 1985, ils ont acquis une solide expérience de la construction de maison individuelle.

www.logis-style.fr

5 FAIRE UN ARRÊT AU « VILLAGE DES AGENCES »

VILLAGE AGENCES

ALLÉE «VA»

RENCONTREZ LES AGENTS IMMOBILIERS & DÉCOUVREZ LES NOMBREUSES OFFRES EN COURS POUR Y TROUVER VOTRE PÉPITE !



**GROUPE SIA****LILLE MÉTROPOLE
HABITAT**

**Quels sont les programmes à venir en Région Hauts de France ?
Les promoteurs présentent des programmes**

**STAND C29**

Pronobis est une jeune entreprise qui intervient en tant que Promoteur Immobilier dans les Hauts de France. Nous souhaitons rétablir le lien de confiance entre les clients et le promoteur en proposant un service de qualité clés en mains. Nous sélectionnons avec attention chaque projet pour avoir le meilleur cadre de vie possible et choisissons chaque matériaux afin d'avoir des charges toujours plus basses !

6 L'ESPACE CONSEIL, POUR TOUT SAVOIR AVANT DE SA LANCER !

Un pôle d'experts qui regroupe des avocats, notaires (stand A20), architectes, garden stager, home stager...

Tous les professionnels pour vous répondre rapidement et faire avancer votre projet en toute confiance.

www.immotissimo.com/lille/le-programme/

Prise de rendez-vous possible en ligne.



LE MATCH : NEUF OU ANCIEN

Le choix d'un logement neuf ou ancien est une affaire de goût mais aussi de projet personnel. L'un et l'autre répondent à des attentes spécifiques, et comportent leur lot d'avantages et d'inconvénients. Prix, fiscalité, garanties et charges diffèrent. Avant de se lancer dans un projet immobilier, mieux vaut évaluer objectivement tous ces paramètres. Les prix dans l'ancien augmentent ces dernières années, surtout pour les maisons et dans la métropole lilloise.

ACHETER UN LOGEMENT NEUF

La situation la plus courante est la **vente en l'état de futur achèvement (Véfa) d'un bien à construire**. Il vous faudra au préalable trouver et acheter un terrain, ce qui peut s'avérer difficile et coûteux dans certaines zones géographiques. Vous devrez patienter jusqu'à la fin des travaux, qui peuvent durer un an voire plus en fonction des aléas.

Les délais de livraison d'un bien immobilier neuf sont parfois difficiles à gérer.

Les +

▪ FONCTIONNALITÉ DU LOGEMENT

Dans le cadre de la vente en l'état de futur achèvement (Véfa), votre maison ou votre appartement sera aménagé et équipé à votre goût. Il répondra aux normes modernes, sera fonctionnel et confortable.

▪ ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

En accord avec la réglementation, les logements neufs affichent une très bonne performance énergétique. Vous réaliserez de belles économies sur vos factures !

▪ FISCALITÉ AVANTAGEUSE

Le prix moyen du mètre carré est plus élevé dans le logement neuf que dans l'ancien (de 15 à 20 %), mais les frais de notaire sont réduits (2 à 3 % du montant du bien), et vous êtes **exonéré de taxe foncière (hors taxe sur les ordures ménagères) pendant deux ans**.

▪ DES GARANTIES IMPORTANTES

Le futur propriétaire bénéficie de plusieurs **garanties légales**. En cas de problème sur le bâti ou sur les équipements, l'assurance dommages ouvrages du constructeur peut être activée pendant deux ans. La garantie décennale intervient pour sa part en cas de malfaçon affectant la pérennité de la construction du logement neuf.



Un logement dit ancien a déjà changé de propriétaire. Pour autant, il peut être récent. Le marché de l'ancien n'est pas que celui des vieilles pierres. Il est extrêmement diversifié en termes de biens et de budgets. L'offre est pléthorique et le choix peut être difficile quand on veut investir dans l'ancien.

Les +

▪ UNE DISPONIBILITÉ IMMÉDIATE

Vous n'avez pas à vous projeter dans des plans et un futur environnement. Le bien est existant et vous pouvez juger sur pièce. Vous maîtriserez également mieux les délais pour organiser votre futur emménagement. Après avoir signé le compromis de vente, vous aurez les clés sous trois mois, à la signature de l'acte de vente chez le notaire.

Les -

▪ DES TRAVAUX À PRÉVOIR

Il est très rare qu'un logement ancien ne nécessite pas de travaux de rénovation, de mise aux normes ou d'aménagement. Vous devrez évaluer et chiffrer les travaux à réaliser, de préférence avec l'aide de professionnels, et les intégrer au coût global de votre projet immobilier. Renseignez-vous également sur **les aides à la rénovation**.

▪ DES CHARGES SUR LA DURÉE

Plus votre logement est ancien plus des coûts d'entretien et de rénovation s'ajouteront à moyen et long terme (toiture, remplacement des équipements...).

▪ UNE FISCALITÉ MOINS FAVORABLE

Les frais de notaire représentent environ 8 % du prix de vente d'un logement ancien. Vous ne bénéficiez pas d'exonération de la taxe foncière.

VILLE OU CAMPAGNE ?

La tendance est à l'exode rural. Le télétravail et la crise du Covid ont changé la donne. Le rêve maison-jardin est plus que jamais d'actualité.

L'envie de campagne est la tendance et la région propose une multitude d'offres. Aujourd'hui, les acquéreurs ont besoin d'espace et de nature.

Depuis l'an dernier, les zones rurales ont ainsi connu la plus forte progression au niveau national (+6,6%). Soit plus du double des chiffres enregistrés par les dix plus grandes métropoles de l'Hexagone au cours de la même période (+3% depuis janvier). C'est aussi le cas pour les 50 plus grandes villes de France (+2,9%).

CHIFFRES CLÉS DU MARCHÉ

1%

Taux moyen actuel 1% sur 20 ans

CHIFFRES DE LA CONJONCTURE DÉPARTEMENTALE DES NOTAIRES DE FRANCE

Département du NORD pour l'année 2021 / Département du PAS-DE-CALAIS pour l'année 2021

NEUF OU ANCIEN

MAISON dans le Nord

-7,4%

Surface habitable
moyenne 95m² / terrain 310 m²
Prix médian 249 500 €

+6,3%

Surface habitable
moyenne 100 m² / terrain 300 m²
Prix médian 170 000 €

APPARTEMENT dans le Nord

+4,2%

LILLE prix / m² médian 4 020 €

+9,7%

Surface habitable moyenne 60 m²
Prix / m² médian 2 670 €
Prix médian 145 000 €

MAISON dans le Pas-de-Calais

-9,4%

Surface habitable
moyenne 100m² / terrain 460 m²
Prix médian 223 400 €

+5,6%

Surface habitable
moyenne 100m² / terrain 480 m²
Prix médian 147 800 €

LILLE

+8,9%

prix / m² médian 3 730 €
Soit une augmentation de 8,9 %
surface habitable moyenne : 50 m²

+8,9%

prix / m² médian 2 390 €
Soit une augmentation de 11 %
La surface habitable moyenne : 65 m²

MÉTROPOLE DE LILLE HORS LILLE

INFORMATIONS PRATIQUES

www.immotissimo.com/lille

OUVERTURE DU SALON
LE VENDREDI 18 MARS À 12H

 **LILLE** GRAND
PALAIS



18 > 20 MARS
2022

VENDREDI 12H > 20H
SAMEDI & DIMANCHE 10H > 19H

ENTRÉE GRATUITE

Badge à télécharger sur
www.immotissimo.com/lille/billetterie/

Accueil et visite presse le vendredi 18 mars dès 12h