Édition 2

SALON DE L'IMMOBILIER ET DE L'INVESTISSEMENT

HILTON / 1-2 MARS 2024

REDSOYU events

SOMMAIRE

P.5 Index des intervenants et partenaires

P.7 Édito

P.10 Dans l'oeil de Keller Williams

P.14 2024 : Les tendances immobilières à suivre

P.16 Crédit immobilier

P.21 Prêt immobilier en polynésie

P.24 Mettre en valeur une propriété

P.28 Tout sur l'assurance habitation

P.32 Les tendances déco de l'année

P.37 La location touristique en Polynésie

P.42 L'indivision immobilière

P.43 Tirer le meilleur parti de votre visite

P.46 Le Quizz Immobilier

INDEX DES INTERVENANTS & PARTENAIRES

BANQUE SOCREDO

immobilier.pf

CHAMBRE DES NOTAIRES DE POLYNÉSIE FRANÇAISE

INVEST IN PACIFIC
Investissons dans notre économie

SOGECO

Patrimonia
courtage

imagine
PROMOTION

Poerava
IMMOBILIER

French Polynesia
Sotheby's
INTERNATIONAL REALTY

kw POLYNESIE
KELLERWILLIAMS
IMMOBILIER

Banque de Tahiti

BANQUE DE POLYNESIE

DEMEURES DE TAHITI

IMMO THE CLUB

Laplace

NIUHITI PROMOTION

YELLOW
L'immo en plus beau

WH
IMMOBILIER

Laplace

RÉFÉRENCE DE LA GESTION PRIVÉE

30
années de
savoir-faire

34
implantations en France
et à l'international

420
collaborateurs

Laplace, une marque du groupe Crystal
Centre Vaima - 3ème étage - N°105B - Papeete - Tahiti
polynesie@laplace-groupe.com - T (689) 40 501 200
laplace-groupe.com

ÉDITO

POURQUOI FAIRE LE SALON DE L'IMMOBILIER ET DE L'INVESTISSEMENT?

Chers professionnels de l'immobilier, futurs propriétaires et futurs vendeurs,

Manava dans le Guide officiel du Salon de l'Immobilier Tahiti 2024. Que vous soyez un expert du marché ou un aspirant propriétaire en quête de la maison parfaite, notre guide a été conçu pour répondre à toutes vos attentes et faciliter votre expérience lors de cet événement.

Aux professionnels, ce salon offre une plateforme unique pour explorer les opportunités d'investissement, établir des partenariats solides, et rester à la pointe des dernières tendances du secteur. Nous encourageons les échanges fructueux et la découverte des projets innovants qui contribuent à façonner le paysage immobilier de Tahiti.

Pour les consommateurs, découvrez une gamme diversifiée de propriétés, des appartements modernes aux maisons traditionnelles, en passant par des villas en bord de mer. Ce guide vous fournira des informations claires et détaillées pour prendre des décisions éclairées sur votre futur lieu de vie.

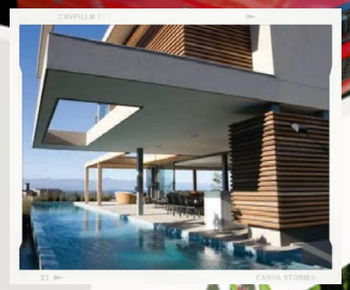
Que vous soyez ici pour investir, acheter votre première maison, ou simplement découvrir les opportunités immobilières uniques qu'offre la Polynésie Française, nous espérons que ce guide sera votre compagnon fiable tout au long de votre parcours.

Nous vous souhaitons un bel évènement.

REDSOYU events

CONSTRUCTION ET PROMOTION IMMOBILIERE

F2, F3, F4 VILLAS



DEMEURES DE TAHITI

+689 87 78 60 12
2ème étage
Immeuble Le Bihan

PLACEMENTS EN SCPI

Vous êtes convaincus que l'immobilier est une valeur sûre et rentable, alors laissez-vous séduire par les SCPI proposées par PATRIMONIA !

Une Société Civile de Placement Immobilier (SCPI), règlementée par l'AMF, vous permet d'investir dans différents secteurs immobiliers (commerces, bureaux, ehpad, etc). Les SCPI collectent des fonds auprès d'investisseurs particuliers, entreprises ou associations afin d'acquérir et de gérer un parc immobilier destiné à la location. En retour, ils se voient attribuer des parts sociales et perçoivent des revenus réguliers sous forme de dividendes.

Accessible à toutes les bourses, investir en SCPI vous offre plusieurs avantages : un produit simple et sans contrainte de gestion, une diversification de votre épargne avec un risque mesuré (plusieurs locataires, immeubles dans différents secteurs et pays) et un complément de revenus au rendement attractif et stable dans le temps.

Vous pouvez acquérir des parts de SCPI sur fonds propres, ou en ayant recours au crédit immobilier, ou à votre rythme en mettant en place un prélèvement mensuel.

Tout placement comporte des risques (revenu non garanti, risque de perte de capital et liquidité), l'immobilier aussi, malgré son statut de valeur refuge, d'où l'importance d'être bien accompagné. N'hésitez plus, contactez **PATRIMONIA** !

Des placements de qualité avec Patrimonia !

Patrimonia
courtage

Agence située au Pont de l'Est
www.patrimonia.pf
contact@patrimonia.pf - tél : +689 40 453 480

DANS L'OEIL DE KELLER WILLIAMS

Le marché immobilier polynésien

En 2023, un marché immobilier qui s'est tendu - quelle solution ?

L'année 2023 a été compliquée pour les acheteurs de biens immobiliers, car l'obtention d'un crédit bancaire a été rendue plus difficile par la hausse rapide des taux d'intérêt et par les recommandations du HCSF (Haut Conseil pour la Stabilité Financière) devenues obligatoires au 1er janvier 2022, qui ont contraint les banques à octroyer les crédits immobiliers avec plus de prudence.

Les prix de l'immobilier n'ayant pas baissé suffisamment pour s'adapter à la baisse de la capacité d'emprunt des acheteurs (de l'ordre de -25%), ces derniers ont été contraints de supporter des traites bancaires plus élevées, ou d'acheter moins cher en réduisant la surface du bien ou en s'éloignant de la ville, ou bien encore de renoncer à leur projet d'achat.
Pour leur venir en aide, les politiques ont voté en décembre 2023 de nouvelles mesures fiscales visant, notamment, à favoriser l'accès des polynésiens au logement, en jouant sur les « frais de notaire ». Est-ce que ça sera efficace ? Il est permis d'en douter, car cela ne vise aucune des causes de la cherté de l'immobilier en Polynésie. Comme dit le dicton : « Il faut un diagnostic juste si l'on veut des remèdes appropriés ».

Mais alors, pourquoi l'immobilier est-il si cher aujourd'hui ?

Est-ce, comme semble le penser le Gouvernement qui prépare une réglementation à ce sujet, la faute aux commissions des agents immobiliers qui renchérissent les prix de vente ? Prétendre qu'un ménage va payer plus cher un bien parce que le service de l'agent immobilier le justifie est ridicule. Les professionnels de l'immobilier, jusqu'à preuve du contraire, n'ont pas le pouvoir d'imposer aux acheteurs de payer un bien à un montant plus élevé que le prix du marché. Les honoraires de l'agent immobilier sont donc DANS le prix de marché, pas en plus. Le professionnel, même lorsque le marché est porteur comme ce fut le cas dernièrement, ne peut pas estimer un bien et rajouter ses honoraires en plus du prix. Ils sont nécessairement à l'intérieur, donc économiquement neutres. Et lorsqu'une négociation en baisse de prix s'engage entre l'acheteur et le vendeur, la commission de l'agence baisse aussi ; c'est bien la preuve qu'elle n'est pas en dehors de la valorisation du bien, mais bien dedans.

Les agents immobiliers, encore eux, encourageraient-ils les vendeurs à augmenter les prix au-delà du raisonnable pour gonfler leurs commissions ? Bien sûr que non ! Les agents immobiliers jouent au contraire un rôle de modérateur auprès des vendeurs ; leur mission consistant à faire en sorte que les ventes puissent se conclure, ce qui suppose de proposer des prix de commercialisation en adéquation avec ce que les acheteurs veulent et peuvent payer.

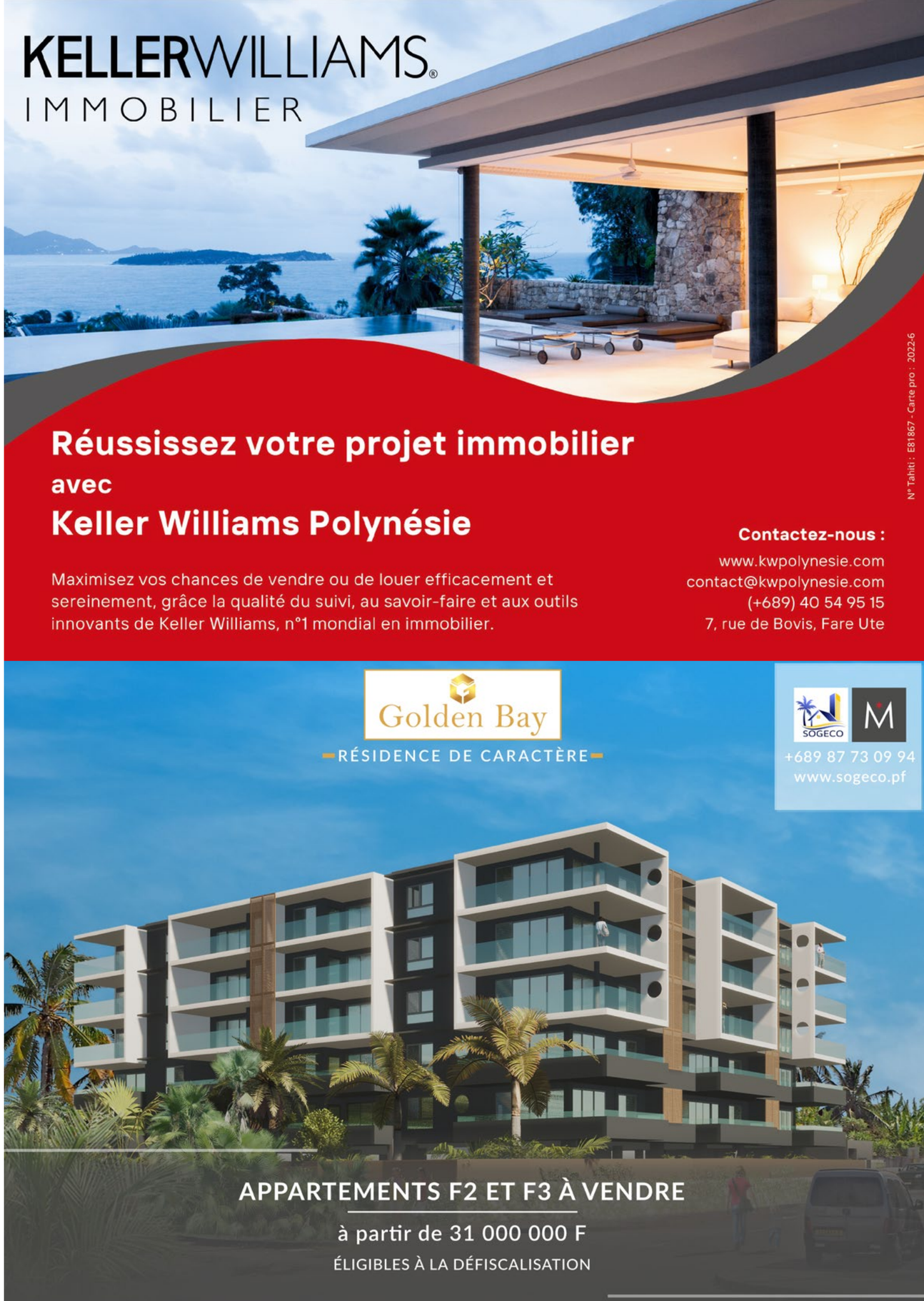
Leur intérêt, c'est la fluidité du marché, pas la hausse des prix.
Car c'est bien ça dont il s'agit en réalité, une offre et une demande de logements qui se rencontrent, pour un tas de raisons, à un niveau plus élevé que par le passé. Pourquoi ? Parce que le parc de biens immobiliers a certes progressé rapidement ces dernières années, mais pas assez pour accompagner l'évolution du besoin en résidences principales, mais surtout car les taux d'intérêt historiquement bas de 2016 à 2022 ont permis aux prix de vente des biens immobiliers de s'envoler (la capacité d'emprunt des acheteurs a augmenté de plus de 60% entre 2001 et 2020 !), en Polynésie comme presque partout ailleurs.

Pour les vendeurs, l'année 2023 n'a pas été des plus simples non plus. Ils ont subi un allongement des délais de vente et une raréfaction des acheteurs solvables qui ont fait leur possible pour négocier les prix à la baisse. Les vendeurs se sont par ailleurs souvent retrouvés soumis à une concurrence plus rude, sous l'effet d'une augmentation du nombre de biens comparables présents sur le marché.

Et enfin, 2023 n'aura pas été une bonne période pour la plupart des négociateurs immobiliers, confrontés au durcissement du marché.
Il leur a fallu faire face à une relative baisse du volume des ventes et des prix, mais surtout composer avec des vendeurs qui ont souvent eu du mal à comprendre en quoi l'augmentation des taux d'intérêt les poussait à modérer leur prix de vente.

Face à ces bouleversements et compte tenu du manque d'informations immobilières, faire appel aux services d'un professionnel compétent, régulièrement formé, bienveillant et expert de son quartier, est devenu incontournable pour réussir une transaction immobilière en toute sérénité.

Un bon négociateur a accès à des données statistiques sur les biens concurrents et les tendances du marché qui lui permettent d'estimer au plus juste le prix qui fera vendre dans un délai raisonnable, il sait négocier au mieux dans les intérêts de ses clients et sait aussi les conseiller et les accompagner efficacement pour réaliser leur projet.
Cher Keller Williams (1ère compagnie immobilière mondiale & experte du marché local), nous mettons tout en œuvre pour rendre la vente des biens de nos clients simple, claire et pleinement satisfaisante, car **nous souhaitons devenir, pour de très longues années, le partenaire immobilier de référence des polynésiens.**



2024 : LES TENDANCES IMMOBILIÈRES À SUIVRE

En perpétuelle évolution, l'industrie immobilière se fait reflet de notre société tant elle est influencée par les facteurs économiques, sociaux et technologiques qui nous entourent. Ainsi, chaque année amène son lot de nouvelles tendances, et 2024 n'y fera pas exception. Nous décryptons pour vous les tendances immobilières à suivre de près cette année :

Quand immobilier rime avec durabilité et responsabilité

La prise de conscience croissante concernant les défis environnementaux pousse l'industrie immobilière vers des pratiques plus durables. Les acheteurs et les locataires recherchent activement des propriétés dotées de caractéristiques écologiques telles que les certifications énergétiques, les matériaux de construction durables et les systèmes d'énergie renouvelable. Les promoteurs immobiliers et les gestionnaires d'actifs ajustent leurs stratégies pour répondre à cette demande croissante.

Les investisseurs institutionnels et les fonds de pension continuent de se tourner vers l'immobilier comme une classe d'actifs stable et attractive. Cependant, de plus en plus d'entre eux intègrent des considérations ESG (environnementales, sociales et de gouvernance) dans leurs décisions d'investissement, privilégiant les projets et les actifs immobiliers qui répondent à des normes élevées en matière de durabilité et de responsabilité sociale.

La technologie au service du secteur immobilier

La technologie continue de transformer l'immobilier, de la manière dont les propriétés sont commercialisées et gérées, à la façon dont elles sont construites et entretenues. Les solutions intelligentes pour les maisons et les bâtiments, telles que les systèmes domotiques, la surveillance de la santé des bâtiments et les plateformes de gestion immobilière basées sur l'IA, deviennent de plus en plus courantes. Les investissements dans les proptechs (technologies immobilières) continuent de croître, et les professionnels de l'immobilier doivent s'adapter à ces avancées technologiques pour rester compétitifs.

Urbanisation Accélérée :

L'urbanisation rapide dans de nombreuses régions du monde continue de stimuler la demande de logements dans les centres-villes. Les modes de vie urbains sont de plus en plus attractifs pour les jeunes professionnels et les familles, ce qui alimente la demande de propriétés résidentielles dans les quartiers urbains dynamiques. Cela peut également entraîner une hausse des prix de l'immobilier dans les zones métropolitaines, ce qui nécessite une gestion prudente des politiques publiques et des investissements.
Des espaces repensés pour une flexibilité décuplée

La pandémie de COVID-19 a changé la façon dont de nombreuses entreprises envisagent le travail, avec une adoption généralisée du travail à distance et des modèles de travail hybrides. Cette évolution a des implications majeures pour l'immobilier commercial, avec une demande croissante de bureaux flexibles, de centres de coworking et d'espaces de travail à la demande. Les propriétaires et les gestionnaires immobiliers doivent repenser la conception et la gestion des espaces de travail pour répondre à cette nouvelle réalité.

Des espaces repensés pour une flexibilité décuplée

La pandémie de COVID-19 a changé la façon dont de nombreuses entreprises envisagent le travail, avec une adoption généralisée du travail à distance et des modèles de travail hybrides.

Cette évolution a des implications majeures pour l'immobilier commercial, avec une demande croissante de bureaux flexibles, de centres de coworking et d'espaces de travail à la demande. Les propriétaires et les gestionnaires immobiliers doivent repenser la conception et la gestion des espaces de travail pour répondre à cette nouvelle réalité.

CRÉDIT IMMOBILIER

LA BANQUE DE TAHITI VOUS ACCOMPAGNE

Contrairement à la France Hexagonale, en Polynésie française, le marché des prêts immobiliers note une progression sur 2023 avec un montant moyen de crédit de 25,9 millions de Fcfp et cela bien que les taux aient augmenté de 40%.

Comment obtenir un crédit immobilier ? Les comptes d'épargne sont-ils une bonne solution ? Comment accompagner les primo-accédants ?
Jamila Drakni, Directrice du Développement Commercial à la Banque de Tahiti, vous répond.

QU'EST-CE QU'UN CRÉDIT IMMOBILIER ?

- Un crédit pour l'achat d'un bien déjà bâti
- Un crédit pour l'acquisition d'un bien en état futur d'achèvement (VEFA – achat sur plans)
- Un crédit destiné à la construction de la résidence principale ou locative
- Un crédit pour des travaux sur les résidences

Le crédit immobilier peut être monté par une personne physique ou une société civile immobilière (SCI).

La durée moyenne des crédits immobiliers est de 265 mois soit entre 20 et 25 ans.
Souvent les banques vont demander un apport personnel aux emprunteurs équivalent à minima aux frais de notaires et aux frais de garanties.
Les garanties demandées pour les crédits immobiliers sont soit l'hypothèque du bien soit la présentation du dossier à un organisme de caution (personne morale qui se porte caution ex : CEGC ou CREDITLOG).
En complément des garanties supra, les banques demandent également une assurance des emprunteurs (ADE). Cette assurance a pour but de protéger les clients et leurs ayant-droits en cas de décès, perte totale irréversible d'autonomie ou interruption temporaire de travail, sur toute la durée du prêt.

À QUOI RESSEMBLE LE MARCHÉ DE L'IMMOBILIER EN POLYNÉSIE FRANÇAISE ?

Après 11 augmentations consécutives des taux de l'IEOM sur le marché depuis Septembre 2022, on enregistre depuis octobre 2023 une nouvelle stabilité des taux nous permettant d'être optimistes sur l'évolution de la production de crédits pour 2024. Malgré cette forte augmentation des taux sur le marché, la Banque de Tahiti travaille sur l'accompagnement des demandeurs dans le respect des normes du Haut Conseil de sécurité financière (HCSF) qui oblige au respect du taux maximal d'endettement (charge sur revenus) de 35%.

LES COMPTES ÉPARGNES LOGEMENTS (CEL) ET LES PLANS D'ÉPARGNES LOGEMENT (PEL) SONT-ILS TOUJOURS INTÉRESSANTS ?

À ce jour, ces deux produits sont considérés comme une bonne solution d'épargne puisque les taux d'épargne réglementée qu'ils proposent sont bien supérieurs aux taux d'épargne classique du marché. En janvier 2024, le taux du PEL passe à 2,25 % contre des taux inférieurs à 1 % en épargne classique.

COMMENT LA BANQUE ACCOMPAGNE LES CLIENTS PRIMO-ACCÉDANTS ?

Un client primo-accédant est un emprunteur qui n'a jamais été propriétaire d'un bien ou d'un terrain, et pour le vérifier les banques comme les notaires peuvent réclamer les états « I et T » (Inscription et transcription hypothécaire) auprès de la Direction des Affaires Foncières.
La Banque de Tahiti a la volonté, comme toute banque, de participer au développement économique du pays, et cela passe par une étude bienveillante de chaque demande des primo-accédants afin de les accompagner dans l'accession à la propriété. Dans cette dynamique, le HCSF privilégie les primo-accédants et permet aux banques de dépasser le taux maximal d'endettement (35 %) dans la limite de 20 % de leur production trimestrielle débloquée.

QUAND FAUT-IL COMMENCER LA RECHERCHE DE FINANCEMENT SI ON SOUHAITE FAIRE L'ACQUISITION D'UN BIEN IMMOBILIER OU D'UN TERRAIN ?

Quand faut-il commencer la recherche de financement si on souhaite faire l'acquisition d'un bien immobilier ou d'un terrain ?
Afin de connaître sa capacité d'endettement, il faut dans un premier temps prendre contact avec son chargé de compte qui réalise une première simulation de la capacité d'emprunt. Ensuite, à la signature d'un compromis de vente (terrain ou bien bâti) ou d'un contrat de réservation (achat en Vefa), il faut à nouveau prendre rendez-vous avec son chargé pour le montage de la demande avec un plan de financement qui prendra en compte toutes les données (frais de notaire, frais d'agence immobilière, frais de garantie et parfois même les frais annexes : viabilisation du terrain, ameublement, etc...).

LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER SONT-ILS AUSSI ACCOMPAGNÉS ?

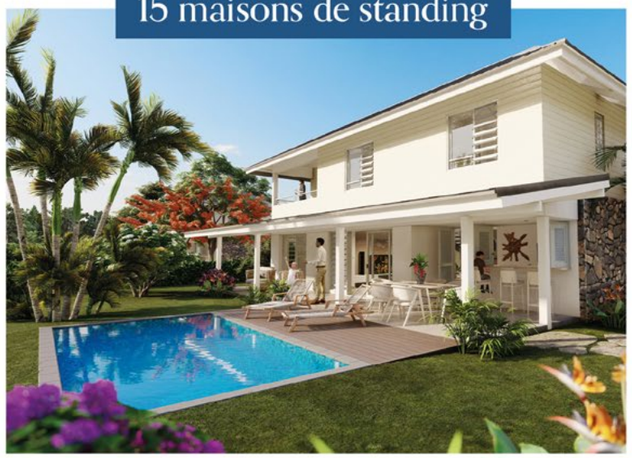
À la Banque de Tahiti, nous avons un service dédié aux promotions immobilières (Vefa). Pour les professionnels de l'immobilier, les banques accompagnent des promoteurs en délivrant après analyse une GFA (Garantie financière d'achèvement). Cette garantie permet, en cas de difficultés du promoteur, de garantir la bonne finalisation des travaux, par la banque.

OFFRE LIMITÉE

Le Village des Pêcheurs

à Punaauia,
Pointe des pêcheurs

15 maisons de standing



ALOMA
RÉSIDENCE - PAPEETE

Sur les hauteur de la Mission - Papeete
Résidence de standing

Eden Hills
PAPEARI - TAHITI

Entre mer et montagne - Papeari
Lotissement d'exception

Tél. : (+689) 40 42 92 92
www.imaginepromotion.com

imagine
PROMOTION

Imagine Promotion
1er étage immeuble PK ONE CENTER
Rond-point Jacques Chirac - Papeete

La résidence John et Ida Teariki, un projet d'accession à la propriété pour les foyers intermédiaires.

NIUHITI PROMOTION

Vue sur les bâtiments de logement collectif

Groupement de maîtrise d'œuvre - Mandataire du groupement ISLAND STUDIO ARCHITECTURE

Construction de la Résidence John & Ida TEARIKI à AFAAHITI

RÉSIDENCE JOHN & IDA TEARIKI

Maître d'Ouvrage
EURL NIUHITI NUI

PRÊT IMMOBILIER EN POLYNÉSIE

Conseils pour obtenir un prêt immobilier en Polynésie

Lorsqu'on se lance dans un projet immobilier, la constitution d'un dossier de prêt peut parfois devenir un véritable casse-tête. Quels documents fournir ? Quels délais respecter ? Comment mettre toutes les chances de son côté ? Autant de questions qui peuvent sembler sans réponse. Pourtant, il est essentiel de comprendre que c'est sur la qualité du dossier que les banques évaluent le profil de l'emprunteur et décident d'octroyer ou non le financement demandé. Ne négligez donc pas cette phase cruciale de votre projet immobilier. Voici tous nos conseils pour maximiser vos chances et obtenir le prêt parfait !

Se constituer un bon apport personnel

La constitution d'un apport personnel est un indicateur clé de la capacité d'épargne d'un emprunteur et revêt une importance capitale dans l'évaluation de son profil par les établissements de prêt. Généralement, les banques accordent une attention particulière aux dossiers des emprunteurs dotés d'un apport personnel conséquent. En effet, plus cette somme est substantielle, plus les banques sont enclines à proposer des conditions de prêt immobilier avantageuses. Bien qu'aucune limite minimale ne soit imposée par la loi en ce qui concerne l'apport personnel dans le cadre d'un prêt immobilier, la plupart des organismes de crédit exigent un montant équivalant à au moins 10 % du financement demandé. Cette somme permet de couvrir les divers frais annexes associés à l'acquisition immobilière, tels que les frais de dossier, les frais de notaire et les frais de garantie.

La stabilité professionnelle, un élément à ne pas négliger

Les banques privilégient les situations professionnelles stables lorsqu'elles évaluent les demandes de prêt immobilier en raison de la sécurité financière qu'elles offrent. En effet, les emprunteurs bénéficiant d'un emploi stable sont plus susceptibles de maintenir un revenu régulier, ce qui réduit le risque de défaut de paiement sur le prêt immobilier. De plus, la stabilité professionnelle est souvent perçue comme un indicateur de fiabilité et de capacité à gérer efficacement les obligations financières à long terme. Mais pas de panique, les salariés en CDD ou en intérim peuvent également obtenir un crédit immobilier, sous certaines conditions.

Un projet d'achat immobilier réaliste

La cohérence de votre projet immobilier est également un critère important pour votre banque. Cela peut vous sembler étonnant, la banque n'étant pas votre conseiller patrimonial ni même un ami ou membre de la famille. Pourtant, la banque va s'assurer que le type de bien, son prix et son emplacement sont pertinents pour vous et votre foyer. Sachez également qu'un bien jugé facile à revendre sera un atout supplémentaire, qui va rassurer les banques.

Une bonne capacité de gestion financière

Afin d'évaluer la solvabilité de l'emprunteur, les banques analysent généralement ces trois derniers relevés de compte bancaire. Un dossier dans lequel aucun incident de paiement n'est à relever sera logiquement plus attrayant pour la banque. Pas de découvert bancaire, pas d'incidents de paiement, pas de recours excessif au crédit. En montrant votre « responsabilité » financière, vous séduirez plus facilement les banques.

Le taux d'endettement, la règle des 33%

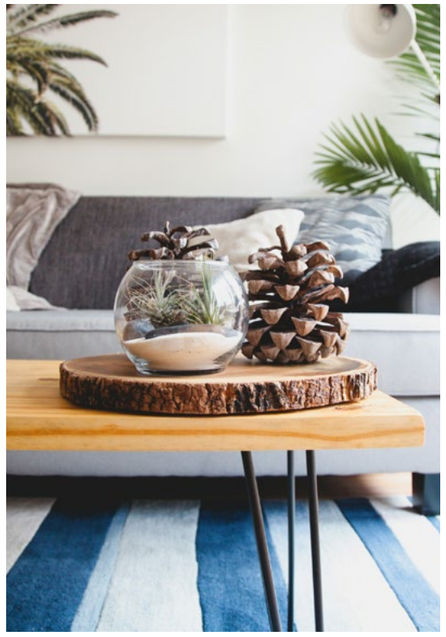
Concrètement, toutes les mensualités de crédits dont celle du futur crédit immobilier ne doivent pas dépasser 33% du montant total des revenus disponibles. Ceci permet de dégager un reste à vivre important, c'est-à-dire le montant restant après paiement des mensualités de crédit et des charges du ménage. Si vous disposez de revenus élevés, votre taux d'endettement pourra dépasser ce plafond symbolique des 33%, le reste à vivre étant plus important.

Se tourner vers un professionnel

Et si vous optimisiez vos chances d'obtenir un crédit immobilier en passant pas un professionnel ? Faites appel à un courtier, le spécialiste en la matière. Grâce à son expertise et à son réseau étendu de partenaires bancaires, le courtier peut vous guider tout au long du processus, vous aidant à trouver les meilleures offres de prêt sur le marché. De plus, le courtier saura comment présenter votre dossier de manière optimale pour attirer l'attention des banques et obtenir des conditions de prêt avantageuses.

LES CONSEILS POUR METTRE EN VALEUR UNE PROPRIÉTÉ À VENDRE

La mise en valeur d'un bien immobilier est une étape cruciale pour attirer des acheteurs potentiels et maximiser ses chances de vente. Alors, que vous soyez un vendeur aggueri ou que ce soit votre première expérience, nous vous avons concocté un petit guide de conseils pratique pour faire briller votre bien sur le marché de l'immobilier.



UN NETTOYAGE EN PROFONDEUR, POUR UNE PREMIÈRE IMPRESSION RÉUSSIE

« C'est dans les **90 premières secondes de la visite** qu'un acheteur se décide ». C'est dire à quel point la première impression compte, et rien ne laissera une impression plus durable que la propreté. Avant toute visite, assurez-vous que le bien est impeccable. Un nettoyage en profondeur donnera à votre propriété un aspect accueillant et bien entretenu, gage de sécurité pour votre futur acheteur.

DÉPERSONNALISER L'ESPACE

On ne le répétera jamais assez, mais un acheteur doit pouvoir se projeter dans leur futur chez soi. Et difficile de le faire dans une maison à la décoration trop chargée. Alors, on retire les posters de son groupe de rock préféré, on remplace ses draps multicolores par une couleur neutre. En bref, dépersonnalisez l'espace un maximum ! Le résultat ? Un environnement neutre qui permet aux visiteurs de mieux visualiser leur vie quotidienne dans la propriété.

MISE EN LUMIÈRE STRATÉGIQUE

Une bonne luminosité peut transformer radicalement l'atmosphère d'une propriété. Ouvrez les rideaux, nettoyez les fenêtres et remplacez les ampoules défectueuses. Un intérieur lumineux et accueillant attirera naturellement l'attention.

VALORISEZ LES ESPACES DE VIE

Mettez en avant les atouts de votre bien en organisant les espaces de vie de manière fonctionnelle et esthétique. Rangez les pièces de manière à montrer leur potentiel, et dégagez les zones de passage pour créer une sensation d'espace.

PETITS TRAVAUX DE RÉNOVATION

Si votre budget le permet, envisagez quelques petits travaux de rénovation pour moderniser l'apparence de la propriété. Des retouches de peinture, la réparation de petits défauts ou le remplacement de poignées peuvent avoir un impact significatif.

DES PHOTOS DE QUALITÉ

Dans le monde numérique d'aujourd'hui, les premières impressions se font souvent à travers des photos en ligne. Engagez un photographe professionnel pour capturer votre bien sous son meilleur jour. Des images de qualité susciteront l'intérêt des acheteurs potentiels.

MISEZ SUR LES POINTS FORTS DU BIEN

Préparez une liste des avantages et des caractéristiques uniques de votre propriété. Que ce soit des équipements modernes, une localisation stratégique ou des caractéristiques architecturales,... Bref, tout ce qui pourrait constituer une « valeur ajoutée » et permettre à votre habitation de **se démarquer des autres** biens immobiliers proposés sur le marché ne doit en aucun cas être caché mais au contraire fièrement exhibé !

METTEZ EN AVANT LES ESPACES EXTÉRIEURS

Le parc immobilier proposé en Polynésie est toujours très limité. La population augmente toujours mais les constructions ne suivent pas le rythme, notamment à cause des raisons évoquées précédemment (coût de la construction, freins aux gros projets immobilier, etc.)

UNE ESTIMATION AU PLUS PRÈS DE LA RÉALITÉ

Une estimation qui ne correspond pas au prix du **marché immobilier local** risque de retarder le délai de vente de la maison. Dans le cas d'une transaction immobilière, ce n'est pas tant le prix auquel vous avez acheté votre maison ou votre appartement qui importe (même si une «plus value» est toujours la bienvenue !) mais combien il vaut aujourd'hui. Dans la majorité des cas, les biens immobiliers dont la vente s'éternise (et accessoirement mettent les nerfs des futurs vendeurs à rude épreuve) ont été surévalués et ne correspondent pas à la demande locale.

VOUS AVEZ TROUVÉ VOTRE BONHEUR ? NOUS L'ASSURONS POUR VOUS !

groupama-gam.pf

PROPRIÉTAIRE OU LOCATAIRE, VIVANT EN MAISON OU EN APPARTEMENT, POUR VOTRE RÉSIDENCE PRINCIPALE OU SECONDAIRE, NOS 3 FORMULES D'ASSURANCE HABITATION APPORTERONT UNE SOLUTION ADAPTÉE À VOTRE SITUATION

POUR LES CONDITIONS ET LIMITES DES GARANTIES, SE REPORTER AU CONTRAT. VOIR CONDITIONS EN AGENCE.
CAISSE LOCALE D'ASSURANCE MUTUELLE AGRICOLE DU PACIFIQUE, CAISSE RÉASSURÉE PAR GAN-OUTRE-MER IARD-SA AU CAPITAL DE 7 807 392 EUROS. 344 877 881 RCS PARIS. 8-10 RUE D'ASTORG 75008 PARIS. ETABLISSEMENT DE POLYNÉSIE FRANÇAISE : PONT DE L'EST RUE DES REMPARTS – BP 339 – 98713 PAPEETE TAHITI. DOCUMENT ET VISUELS NON CONTRACTUELS. EDITÉ PAR GAN OUTRE-MER.

ASSURANCE HABITATION
CE DONT JE DOIS PARLER AVEC MON ASSUREUR

Au moment d'assurer votre villa ou votre appartement, vous vous posez un certain nombre de questions. Groupama-Gan Pacifique vous apporte des éléments de réponse aux questions les plus courantes que se posent les futurs assurés.

A quel moment dois-je contacter mon conseiller pour l'assurance de ma maison ou mon appartement ?

Juste avant l'entrée dans le logement, l'acquéreur ou le locataire doit prendre contact avec son conseiller en assurances pour souscrire l'assurance habitation. C'est la date effective d'entrée dans le logement qui doit apparaître dans le contrat.

Quels sont les documents et les informations que j'aurai à fournir pour un devis ?

Pour une maison, tout se fait sur du déclaratif, pas besoin de justificatif. Il suffit de se présenter chez son assureur avec une pièce d'identité. Ensuite, en fonction du logement et de sa typologie, votre assureur pourra être amené à demander d'autres documents, comme le bail de location.

Quels conseils donneriez-vous à nos lecteurs sur les informations à ne surtout pas oublier lors de la déclaration ?

Nous leur conseillons de nous donner le plus d'informations possible sur leur habitation. Trois formules sont proposées à l'assuré chez Groupama-Gan Pacifique : éco, sécurité et confort. Plusieurs options peuvent ensuite être ajoutées par le client, comme l'extension côté jardin, pour protéger des biens extérieurs comme les abris de jardin, farés, clôture, la terrasse (y compris le mobilier de jardin) avec plusieurs plafonds. Cette option protège l'assuré en cas de sinistre, comme un événement climatique. Il est aussi conseillé de souscrire à la protection juridique, très utile en cas de litiges rencontrés dans la vie quotidienne, pour couvrir les frais d'avocat, d'expert ou d'huissier. Pensez également à conserver un double de vos factures (meubles et objets de valeur) en lieu sûr pour vos déclarations de sinistres.

Une fois que ma maison est assurée, je n'ai plus à prendre contact avec mon conseiller ?

Groupama-Gan Pacifique conseille ses assurés tout au long de la durée de leurs contrats d'assurance. On s'intéresse au futur du client pour prévoir d'éventuelles modifications. S'il ferme une terrasse, celle-ci se transforme en véranda et le contrat doit être modifié. Même chose pour l'ajout de panneaux photovoltaïques, d'une piscine ou d'une pièce supplémentaire. Le contrat sera adapté à la situation réelle du bien. Plus généralement, nous conseillons à nos assurés de faire un bilan assurantiel assez régulièrement. Cela nous permettra d'identifier leurs besoins pour leur habitation mais aussi pour leur quotidien en général comme assurer leur famille et leurs activités.

N'hésitez pas à prendre rendez-vous avec nos conseillers, ils vous offriront un bilan assurantiel.

TOUT SUR L'ASSURANCE HABITATION

L'ASSURANCE HABITATION, KEZAKO ?

L'assurance habitation est capitale pour les locataires ou propriétaires. En effet, les sinistres liés au logement entraînent un coût généralement très important.Comme toute assurance, l'assurance habitation vise à l'indemnisation en cas de sinistre des victimes ayant lieu dans un logement. Les compagnies d'assurance indemnisent à hauteur du préjudice subi par les dégâts selon les garanties choisies à la signature du contrat.

QUI DOIT SOUSCRIRE À L'ASSURANCE ?

C'est le locataire qui a la charge de l'assurance. Si l'habitant est propriétaire du bien, il n'est pas obligatoire en Polynésie de souscrire une assurance. Néanmoins, il est vivement conseillé de se protéger face aux risques.

L'ASSURANCE HABITATION, OBLIGATOIRE ?

Il est obligatoire de souscrire une assurance habitation au minimum au niveau de la garantie responsabilité civile. L'assurance couvre une faute personnelle, une négligence, une imprudence ainsi que des incidents du type incendie, explosion ou dégâts des eaux.
Cette assurance indemnise les tiers victimes d'un sinistre causé par l'assuré, son conjoint, ses ascendants vivant sous le même temps, ses enfants, ses employés de maison, ses animaux ou ses objets. Et ce, que la raison soit liée à une **faute personnelle, une négligence ou une imprudence.**

QUE COMPREND L'ASSURANCE HABITATION ?

Généralement, un contrat d'assurance habitation multirisque comprend la prise en charge de ces garanties :

- L'assurance responsabilité civile,
- Cas de vol , vandalisme (dommages matériel liés à des actes de vandalisme)
- Les bris de glace (dommages matériels subis par les vitres, les fenêtres, baies vitrées, etc.) ;
- Catastrophes naturelles : tempête et autres événements climatiques
- Catastrophes technologiques

En plus de ces garanties, les compagnies d'assurances proposent d'ajouter des options et ainsi d'étendre vos garanties, moyennant un supplément financier. Cela peut être utile selon votre mode de vie et vos habitudes quotidiennes. Vous pourrez par exemple vous voir proposer des garanties pour une cave à vin, du matériel informatique spécifique, un jardin, une piscine, etc.

COMMENT CHOISIR LA MEILLEURE OPTION D'ASSURANCE HABITATION ?

Les offres d'assurances sont variées, tant par le prestataire que par leur contenu. Il existe de nombreux paramètres qui vont guider notre choix comme le prix, le niveau de garantie, le mode de remboursement...

S'il existe autant de modalités différentes c'est que tous les logements sont différents. Il est donc important d'analyser votre habitation avant :

- Piscine
- Exposition aux risques naturels
- Objets de valeur
- Risque de vol

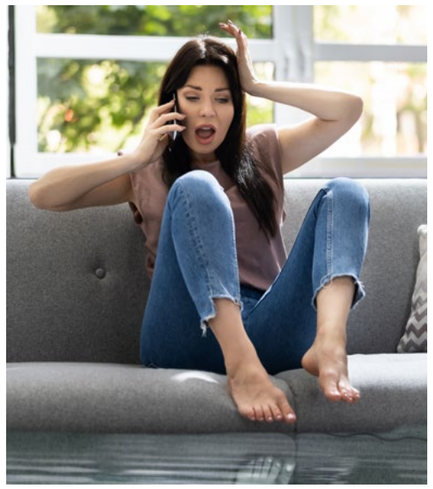
Vous pourrez ainsi déterminer quels seront vos besoins avant d'aller voir votre assureur

Attention au critère dégât des eaux. Par exemple une inondation, dûe à une montée des eaux n'est pas couverte par l'assurance civile de base car considéré comme un sinistre lié aux intempéries/catastrophes naturelles. Obligatoire en métropole, elle ne fait pas partie des options de bases des assurances civiles en Polynésie.

LA meilleure offre n'existe pas dans l'absolu. Celle que vous devez chercher est celle qui est la meilleure pour vous. C'est en fonction du type de logement et de vos besoins que vous pouvez mesurer la qualité d'une offre. Elle doit correspondre à vos attentes à la fois en termes de garanties - ce qui vous assure une tranquillité quotidienne face aux risques -, mais aussi de budget.

L'ASSURANCE HABITATION, QUEL BUDGET?

Les tarifs de l'assurance habitation varient en fonction de plusieurs éléments : la taille du logement, sa localisation, la valeur du bien, la situation de l'assuré (locataire ou propriétaire)... Selon votre situation et vos besoins , le coût peut varier considérablement . Les tarifs des compagnies d'assurances sont libres, d'où l'intérêt de comparer plusieurs offres avant de faire son choix, car il peut y avoir des écarts de prix importants à garanties égales.



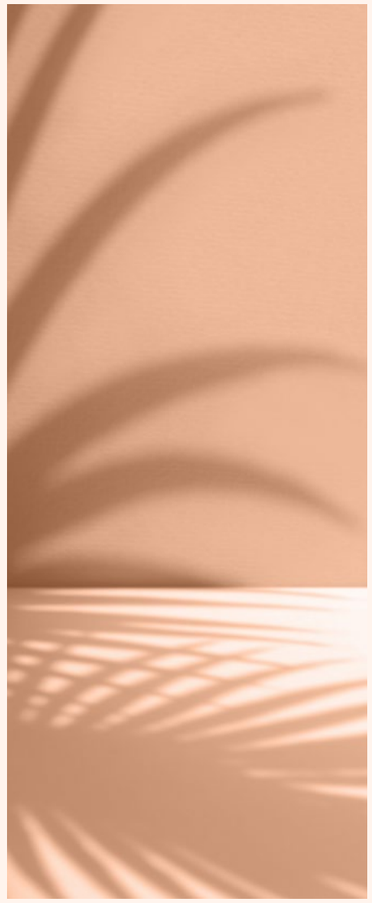
ARTICLE

La couleur PANTONE 2024, on voit la vie en Peach Fuzz

Comme chaque année, Pantone dévoile sa couleur incontournable. La grande gagnante de 2024? Peach Fuzz.

Un nom qui évoque la douceur de la pêche et qui promet d'illuminer nos espaces de vie. Tous les experts s'y accordent, cette nuance s'apparente à une véritable expérience sensorielle de par son énergie puissante, invitant à la détente et à la connexion avec soi-même.

Alors, que vous soyez audacieux dans votre style ou que vous préfériez la sobriété, le «Peach Fuzz» offre une polyvalence remarquable dans la décoration intérieure polynésienne. Des touches subtiles de cette teinte peuvent transformer instantanément un espace, ajoutant un zeste de modernité tout en préservant une élégance intemporelle.



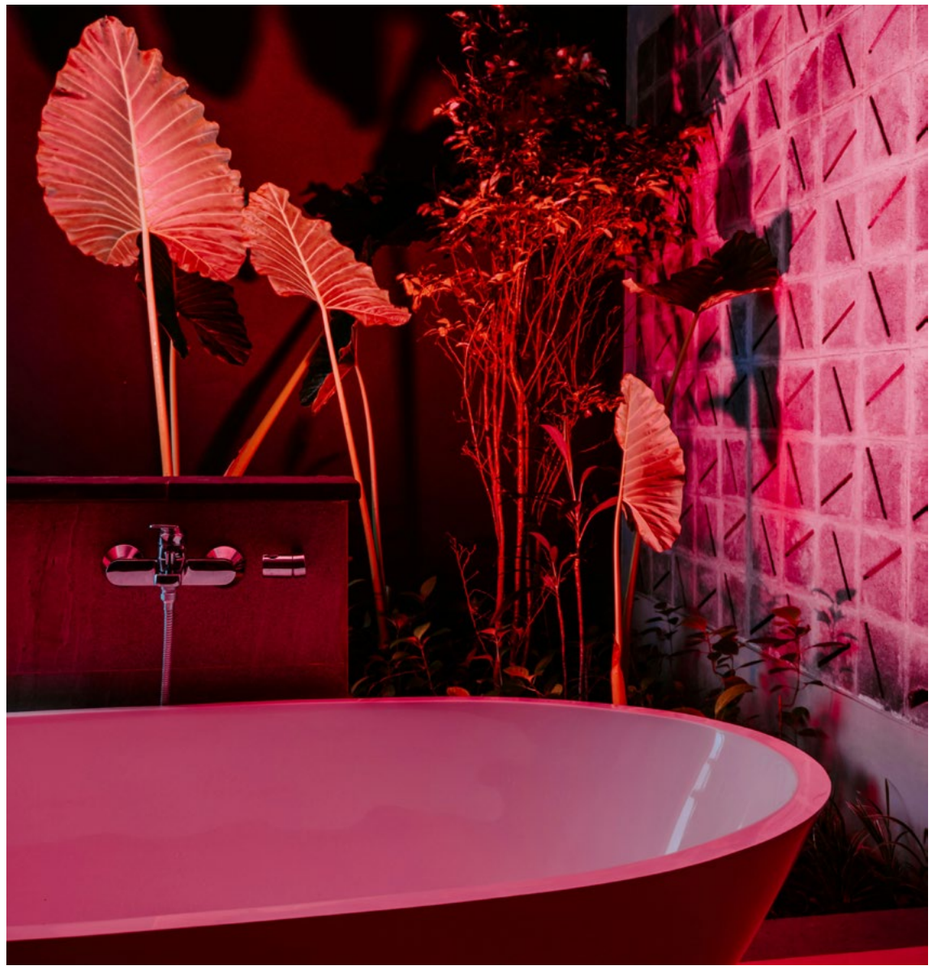
Subtile mais lumineuse, Peach Fuzz s'harmonise parfaitement avec l'environnement polynésien. Elle évoque les teintes douces des sunsets, la délicatesse des hibiscus et du tiare. En l'intégrant dans votre intérieur, vous créez un lien harmonieux avec le paysage luxuriant qui vous entoure, pour faire de votre intérieur un véritable havre de paix.

Alors prêt à céder à la couleur de l'année ?

ZOOM SUR LES TENDANCES DÉCO DE L'ANNÉE

DES COULEURS QUI INSPIRENT LA BONNE HUMEUR

Si les teintes naturelles et terreuses sont toujours présentes dans nos intérieurs, on ose voir la vie en couleur en 2024 ! On retrouve les tons intenses et vifs sous forme d'aplat, en dégradé, par petites notes ou en color bloc. Elles diffusent alors leur bonne humeur et des ondes positives dans votre quotidien.Laissez-vous surprendre par l'influence de ces coloris sur votre état d'esprit. Rose vif, rouge, orange, bleu majorelle, jaune soleil… Autant de nuances fortement inspirées des années 70, 80 et 90 où la couleur explosait dans les intérieurs, correspondant à un besoin farouche d'énergie et de joie.



LE RETOUR FLAMBOYANT DU CHROME

Depuis quelques saisons déjà le chrome fait une apparition timide dans les luminaires et certains accessoires. Mais 2024 sera vraiment son année, celle où il s'imposera partout dans nos maisons, en distillant son aura aux accents futuristes. Il s'affiche sur des rangements, une chaise, une table à manger, les lampes, les objets déco… Le plus souvent, il prend la forme d'un design très atypique et il s'accompagne de matériaux bruts tels que le cuir, le bois ou la pierre. Vous l'avez compris : les nuances argentées et brillantes sont des incontournables de l'année qui arrive.

LA TRANSPARENCE, TENDANCE PHARE

Si la transparence avait peu à peu disparu de nos intérieurs au profit de matières plus présentes, elle revient avec force. Toujours dans cette inspiration tirée des années 70, les matériaux tels que le plexiglas, le verre ou le polycarbonate refont une apparition très remarquée.

LE STYLE 70S ET 80S, PICK YOUR TEAM

Comme on l'a déjà évoqué avec le chrome et les teintes punchy et funky, l'inspiration des seventies s'installe avec aplomb dans nos intérieurs en 2024.

Cette tendance avait émergé en 2023, mais là elle s'impose dans toute sa splendeur. Et comme il ne vous a pas échappé que 2024 est sous le signe de la créativité, on mêle l'abstrait, le psychédélique ou les couleurs puissantes avec un esprit mid-century,pour une version plus sophistiquée et fantaisiste.

Les années 70 ne sont pas les seules à s'immiscer chez vous, les eighties ne sont pas en reste et figurent en bonne place dans le top des tendances 2024. L'essence de cette dernière provient des designs asymétriques, des matières nobles comme le cuir, le marbre ou le bronze, des teintes primaires... Extravagante et kitsch, cette explosion de formes originales et de couleurs s'inscrit directement dans cette tendance.

LA RONDEUR S'EMPARE DE NOTRE MOBILIER

L'année 2024 continue à s'approprier les formes rondes et organiques qui signent le besoin de confort avant tout. On retrouve d'ailleurs cette tendance dans les objets sculptés qui s'imposent au salon. Fauteuils, canapés, tables basses adoptent un design fluide, enveloppant et réconfortant, de belles courbes qui répondent très bien au désir de douceur dans un monde qui en manque terriblement.

TOUT SAVOIR SUR LA LOCATION TOURISTIQUE EN POLYNÉSIE

Vous êtes l'heureux propriétaire d'une résidence secondaire à Moorea ? Vous avez déjà songé à transformer votre maison de vacances en **meublé de tourisme ?** Comme son nom l'indique, les meublés de tourisme, **connus aussi sous le terme locations saisonnières,** sont des appartements, maisons ou villas meublés, mis en location pour une durée déterminée à une clientèle de passage. Ils ne sont pas équipés de locaux affectés à la réception et à la gestion des services communs, ni d'espaces ou d'équipements communs.

Si la pension de famille ainsi que l'hôtellerie attirent toujours autant les voyageurs en Polynésie française, la demande face à cette alternative touristique ne cesse de croître.

Côté propriétaires, le bénéfice est palpable : vous profitez de votre logement aux périodes de votre choix et ne laissez jamais votre logement à l'abandon.
Alors, prêt à passer à l'action ? on vous délivre tous les secrets pour une mise en location réussie.

1- Quel meublé de tourisme idéal en Polynésie française ?

Louer une villa est de plus en plus plébiscité par les touristes en Polynésie française. Situées en bord de mer, avec piscine ou vue mer : succès garanti ! En effet, la location touristique est en pleine croissance à Tahiti et à Moorea, et la demande en villas disposant d'au moins 4 chambres grandit chaque année. Dans une moindre mesure, les locations saisonnières d'appartements attirent également les couples ou les voyageurs d'affaires de passage à Tahiti.

2- Mettre sa maison en location touristique : les étapes indispensables

A) SOIGNEZ L'INTÉRIEUR ET L'EXTÉRIEUR DE VOTRE MAISON

La location touristique **en Polynésie française** est de plus en plus concurrentielle. C'est pourquoi, soigner son intérieur s'avère indispensable. Nos conseils pour mettre toutes les chances de votre côté ?

- **Proposez une location meublée**
  Nombreux équipements électroménager, épicerie élaborée, lave-linge, lave-vaisselle, linges de maison, connexion wifi haut débit, etc. Encore mieux ? Les maisons bord de mer laissant paddle boards, barbecue et kayaks à disposition ont tout à y gagner.
- **Pas d'impasse sur le confort**
  Se sentir bien dans sa maison de vacances est indispensable. La literie comme le mobilier doivent être pratiques et confortables pour vos locataires.
- **Dépersonnalisez votre intérieur**
  Au coffre-fort les photos des progénitures et les dessins aimantés sur le frigo ! Les touristes préfèrent un intérieur neutre.
- **Soyez moderne !**
  Tout en vous adaptant à la vie polynésienne, il est fortement conseillé de décorer votre maison de façon contemporaine et épurée. Les environnements sobres avec des touches de couleurs sont généralement très appréciés.

B) RESPECTEZ CERTAINES FORMALITÉS

Certaines règles n'échappent pas à la **location touristique en Polynésie française.**

- **Toute location touristique doit faire l'objet d'un contrat**
  Cette contractualisation contient d'une part un détail complet du lieu, son état précis, le montant du loyer, le montant de la caution, la période de location, l'identité du bailleur et du preneur, ainsi que les dates de départ et d'arrivée. Le règlement intérieur et de la copropriété doivent aussi figurer dans le contrat de location.

- **Être détenteur d'une patente**
  C'est une démarche indispensable pour faire de la location touristique en Polynésie française. En effet, tout propriétaire est considéré comme une petite entreprise dès lors qu'il perçoit un revenu. Vous projetez de mettre en location courte durée votre bien immobilier ?

- **Un conseil :**
  réalisez les démarches auprès de la CCISM au plus tôt et demandez votre patente de « location saisonnière de meublé de tourisme (L23) «. Votre droit de patente sera calculé en fonction des loyers perçus. Au-delà de 5 millions XPF, une TVA s'applique aux propriétaires.

- **Déclarer son activité auprès du Service du tourisme et de sa mairie**
  Dans le cadre de l'exploitation d'un meublé de tourisme vous êtes soumis à des déclaratives à des fins statistiques et à des obligations fiscales comme le prélèvement de la taxe de séjour à reverser à la commune du meublé de tourisme.

C) FAITES APPEL À UNE AGENCE IMMOBILIÈRE

Le recours à un professionnel de la location saisonnière promet de réussir ses démarches avec succès. La gestion locative de courte durée demande beaucoup de temps et de connaissances

D) COMMUNIQUEZ : LE B.A.-BA. POUR SE LANCER DANS LA LOCATION TOURISTIQUE

À l'aide d'une agence immobilière, ou via vos propres canaux, il est primordial de valoriser son bien, et de faire rêver vos futurs vacanciers

- **Faites de belles photos !** C'est la première chose que les visiteurs regardent sur une annonce. Mettre en avant ses atouts comme la piscine, la vue, ou encore les pièces à vivre est indispensable.
- **Réalisez une annonce de location**
  Maintenant que le shooting est finalisé, réalisez une annonce pour votre location de vacances. Un descriptif complet et attractif fait rêver à coup sûr. Il est de bon augure de préciser les attractions, les alentours, et la situation exacte du bien.

- **Pour apporter le maximum de visibilité à votre logement saisonnier, i**l est conseillé de publier votre annonce sur les sites des agences immobilières dédiées, ainsi que sur les plateformes de type Immobilier.pf. Enfin, partager son annonce sur les réseaux sociaux comme Facebook accroît vos chances d'être complet.
- **Soyez disponibles !** Répondre aux offres et échanger avec les clients demande de la réactivité et de la disponibilité.

COMPRENDRE L'INDIVISION IMMOBILIÈRE

L'INDIVISION, KEZAKO ?

L'indivision immobilière est un concept juridique qui se réfère à la propriété partagée d'un bien immobilier entre plusieurs personnes, appelées indivisaires. Cette forme de copropriété peut survenir dans divers contextes, tels que l'héritage, l'investissement en commun ou même l'acquisition d'un bien entre partenaires. Comprendre les bases de l'indivision immobilière est essentiel pour éviter les malentendus et assurer une gestion harmonieuse du bien partagé.

L'INDIVISION, DANS QUEL CAS ?

L'indivision immobilière peut se former de différentes manières. Héritage, achat en commun, donation, ou même à la suite d'une séparation ou d'un divorce, les circonstances varient. Dans le cas de l'héritage, par exemple, plusieurs héritiers peuvent se retrouver propriétaires d'un bien en indivision. Lorsqu'un bien est acquis par plusieurs personnes sans qu'une convention particulière ne soit établie, une indivision légale se forme automatiquement.

JE SUIS INDIVISAIRE, QUELS SONT MES DROITS ?

Chaque copropriétaire, appelé indivisaire, détient une quote-part du bien en fonction de sa contribution ou de son droit d'héritage. Ces droits incluent l'usage du bien, le droit aux bénéfices (comme la location du bien) et le droit de participer aux décisions relatives à la gestion du bien. Cependant, chaque indivisaire doit également contribuer aux charges liées à la propriété, telles que les frais d'entretien et les taxes foncières.

LA GESTION DE L'INDIVISION, ÇA SE PASSE COMMENT ?

La gestion d'une indivision peut parfois poser des défis, surtout en l'absence d'une convention claire. Les décisions importantes liées au bien doivent être prises conjointement, et il est crucial d'instaurer un dialogue ouvert entre les indivisaires. Cependant, si un désaccord persiste, il est possible de recourir à la justice pour régler le litige.

EST-CE QU'ON PEUT SORTIR DE L'INDIVISION ?

Il est fréquent que les indivisaires souhaitent mettre fin à l'indivision, que ce soit pour vendre le bien et partager les gains, ou pour que l'un des copropriétaires rachète les parts des autres. La sortie de l'indivision nécessite généralement l'accord unanime des indivisaires ou, à défaut, une décision judiciaire.

COMMENT TIRER LE MEILLEUR PARTI DE VOTRE VISITE

Que vous soyez un futur acheteur, un investisseur potentiel ou simplement curieux des dernières tendances immobilières, le Salon de l'Immobilier est une opportunité inestimable pour explorer le marché, obtenir des informations précieuses et établir des contacts avec des professionnels du secteur. Voici quelques conseils pour tirer le meilleur parti de votre visite à cet événement.

Préparez-vous à l'avance

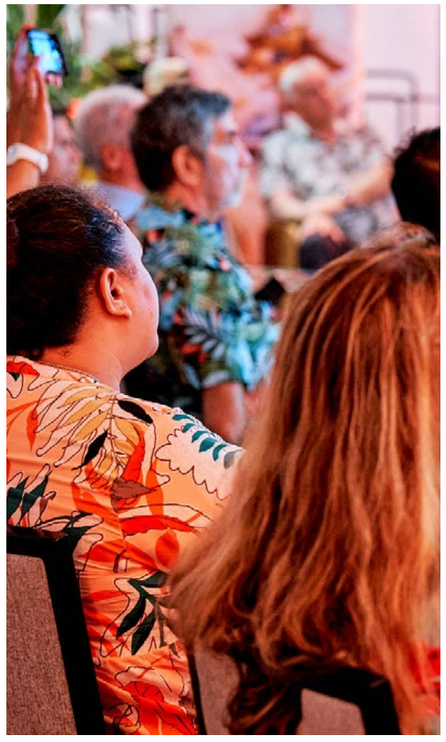
Avant de vous rendre au salon, établissez un plan. Identifiez les exposants qui vous intéressent le plus, consultez leur site web et prenez note des questions que vous souhaitez poser. Assurez-vous également d'avoir tous les documents nécessaires, tels que vos informations financières pour discuter de prêts hypothécaires.

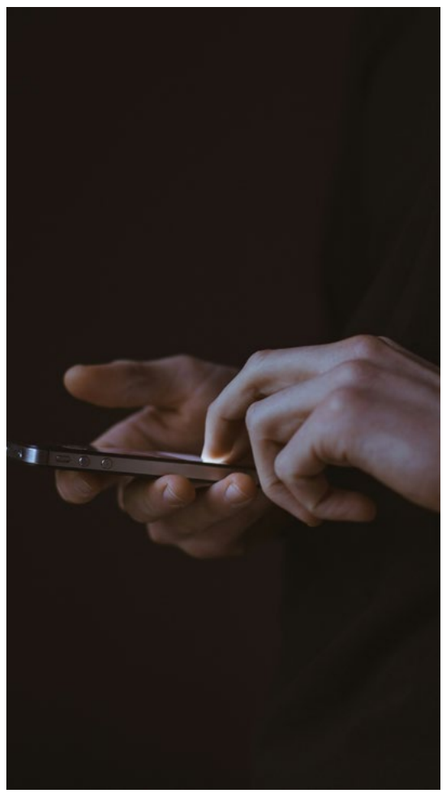
Participez aux Conférences et Ateliers

Le Salon de l'Immobilier propose des conférences et des ateliers animés par des experts de l'industrie. Ces sessions peuvent fournir des informations cruciales sur les tendances du marché, les conseils d'achat, et les astuces pour investir dans l'immobilier. Planifiez votre journée pour inclure certaines de ces sessions afin de maximiser votre compréhension du secteur.

Allez à la rencontre des Professionnels de l'Immobilier

L'événement rassemble un large éventail de professionnels, y compris des agents immobiliers, des courtiers, des experts en financement et des constructeurs. Profitez de cette occasion pour établir des contacts et poser des questions spécifiques à votre situation. Recueillez des cartes de visite et prenez des notes pour vous rappeler des conversations importantes.





Explorez les Opportunités d'Investissement

Si vous êtes intéressé par l'investissement immobilier, cherchez des opportunités au salon. Discutez avec des promoteurs immobiliers, explorez les projets en cours et à venir, et informez-vous sur les rendements potentiels. Les salons de l'immobilier sont souvent le lieu idéal pour découvrir des investissements prometteurs.

Restez à la pointe des Nouvelles Technologies Immobilières

L'industrie immobilière évolue rapidement grâce aux progrès technologiques. Profitez de votre visite pour découvrir les dernières technologies utilisées dans l'achat, la vente et la gestion de biens immobiliers. Des applications de réalité virtuelle aux plateformes en ligne, restez informé des outils qui peuvent faciliter votre expérience immobilière.

Partagez Vos Impressions sur les Réseaux Sociaux

Utilisez les réseaux sociaux pour partager vos expériences au salon. Utilisez des hashtags pertinents pour vous connecter avec d'autres visiteurs, exposants et experts. Cela peut être une excellente façon de rester informé des événements en direct, de partager des informations utiles et de créer des liens avec des acteurs clés de l'industrie.

REDSOYU events

FOR A TASTY MOMENT

@redsoyuevents - (+689) 40 85 60 72 - info@redsoyu.com

QUIZZ IMMO

QUELLE EST LA PREMIÈRE ÉTAPE À CONSIDÉRER AVANT D'ACHETER UNE MAISON ?

A. Trouver un agent immobilier
B. Obtenir une pré-approbation hypothécaire
C. Visiter des maisons

Réponse correcte : B. Obtenir une pré-approbation hypothécaire

QU'EST-CE QUE LE TERME «PLUS-VALUE» SIGNIFIE DANS LE CONTEXTE IMMOBILIER ?

A. La valeur d'une propriété au moment de l'achat
B. L'augmentation de la valeur d'une propriété au fil du temps
C. Le coût des rénovations effectuées

Réponse correcte : B. L'augmentation de la valeur d'une propriété au fil du temps

QUELLE EST LA DURÉE TYPIQUE D'UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE STANDARD ?

A. 10 ans
B. 20 ans
C. 30 ans

Réponse correcte : C. 30 ans

QUE SIGNIFIE L'ABRÉVIATION «TMI» DANS LE DOMAINE IMMOBILIER ?

A. Taux de Mise en Service
B. Taxe sur le Mouvement Immobilier
C. Taux Marginal d'Imposition

Réponse correcte : B. Taxe sur le Mouvement Immobilier

QUELLE EST LA DIFFÉRENCE ENTRE UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE FIXE ET UN PRÊT HYPOTHÉCAIRE VARIABLE ?

A. Le taux d'intérêt reste constant dans un prêt fixe, tandis qu'il peut fluctuer dans un prêt variable.
B. Un prêt fixe a une durée fixe, tandis qu'un prêt variable n'a pas de durée fixe.
C. Un prêt fixe est pour l'achat de biens résidentiels, tandis qu'un prêt variable est pour des biens commerciaux.

Réponse correcte : A. Le taux d'intérêt reste constant dans un prêt fixe, tandis qu'il peut fluctuer dans un prêt variable

QU'EST-CE QUE L'INDIVISION DANS LE CONTEXTE IMMOBILIER ?

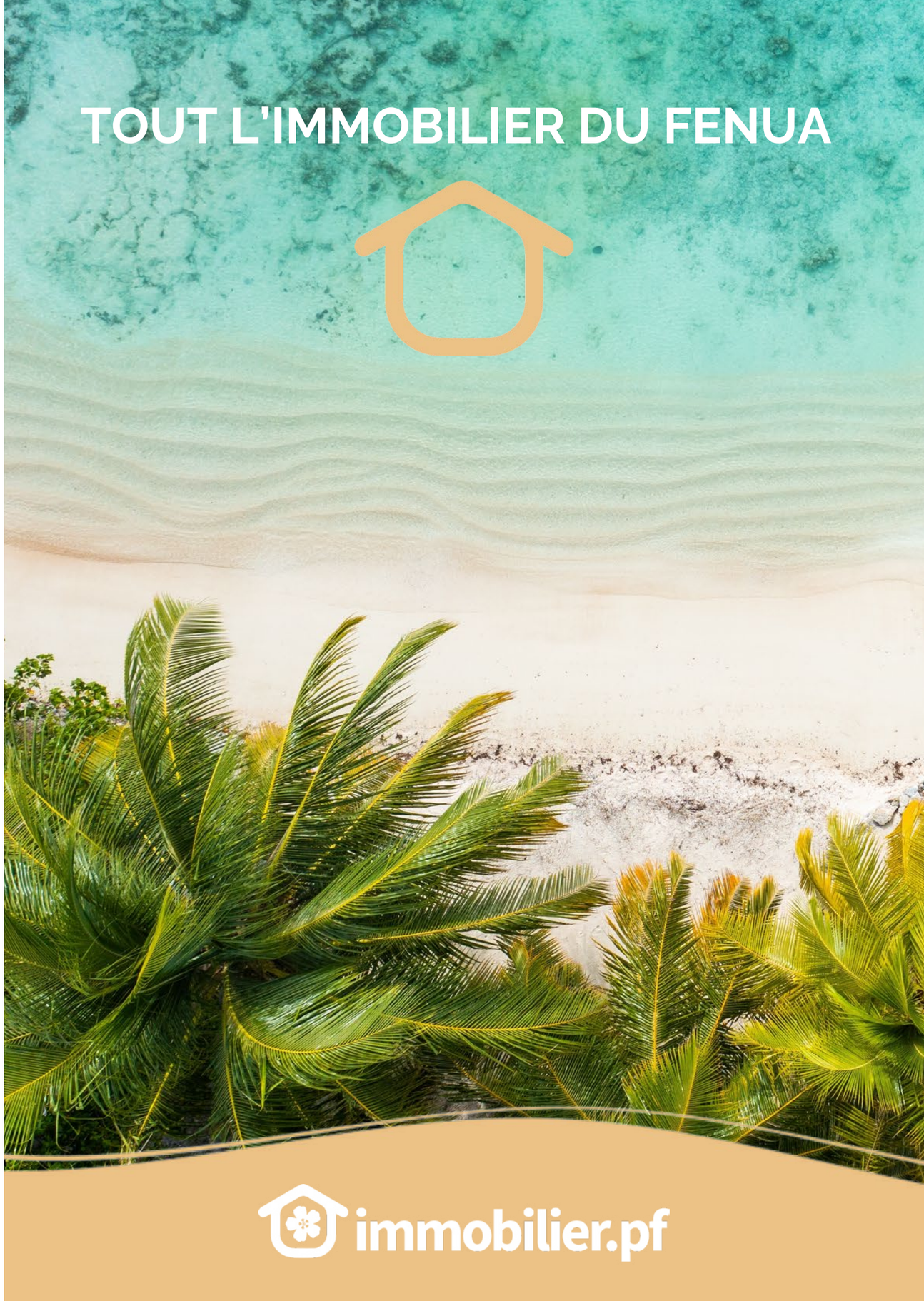
A. Une forme d'association immobilière où plusieurs personnes détiennent une propriété ensemble.
B. Une évaluation de la valeur d'une propriété par un expert.
C. Une assurance couvrant les dommages structurels d'une maison.

Réponse correcte : A. Une forme d'association immobilière où plusieurs personnes détiennent une propriété ensemble

QUELLE TENDANCE DÉCO EST PRÉVUE POUR L'ANNÉE 2024 ?

A. Minimalisme industriel
B. Style Boho-Chic
C. Utilisation de couleurs vives et audacieuses

Réponse correcte : C. Utilisation de couleurs vives et audacieuses



WELCOME HOME

Une équipe à votre écoute et des propositions sur-mesure.

ACHETEZ, LOUEZ
GESTION & ESTIMATION DE VOTRE BIEN

WH
IMMOBILIER

Welcome Home immobilier
Punaauia, pk 14,1 c/ Sage 1

(+689) 40 85 14 48 -(+689) 87 713 513
https://www.welcomehome.immo/
contact@welcomehome.immo