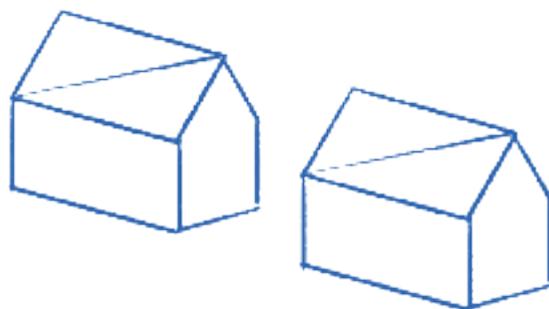
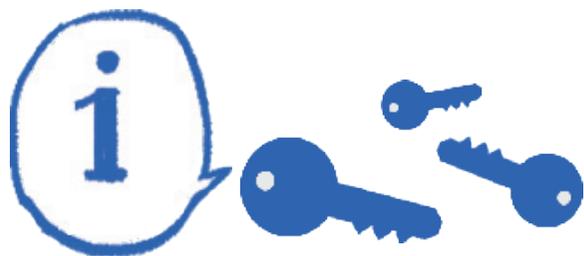


IMMO + RÉNO

... ou comment impliquer
les gestionnaires immobiliers dans la
rénovation énergétique !



EN QUELQUES MOTS

Le projet consiste à associer les gestionnaires immobiliers comme conseillers ou lanceurs d'alerte à la rénovation performante (dont énergétique) des logements privés (propriétaires occupants, locatif).

LES OBJECTIFS

- Convaincre des gestionnaires immobiliers de collaborer à l'amélioration de la performance énergétique des logements privés.
- Tester un service commun dans l'intérêt des particuliers/clients.
- Développer des outils simples et adaptés, à destination des professionnels de l'immobilier, pour qu'ils deviennent des relais des Espace-Conseil FAIRE dans le cadre de leur activité, qu'il s'agisse de transaction immobilière ou de gestion locative.

POURQUOI C'EST UN BON PROJET

En France, les passoires thermiques sont occupées par des ménages modestes dont majoritairement des locataires du privé (45%) ; et des propriétaires occupants (39%). Ce projet a vocation à permettre aux agents immobiliers, acteurs clefs en contact avec les particuliers qui achètent ou qui louent des logements, de les convaincre de rénover leur logement.

PRÉ-REQUIS



Connaissance du marché immobilier local



Liste des professionnels du territoire :

- agences immobilières faisant de la transaction de maisons individuelles
- gestionnaires de biens locatifs : identification du bon interlocuteur dans la structure

MOYENS HUMAINS



Nombre de personnes : idéalement au moins deux : plus de disponibilité / partage des points de vue / émulation

Temps passé : variable en fonction des projets, mais les démarches initiales prennent du temps (environ 1 mois de "prospection") et il faut arriver à maintenir les liens dans la durée (temps à ne pas négliger, relances tous les 2/3 mois).

Etat d'esprit : aller à la rencontre des acteurs de l'immobilier de manière ouverte, les écouter, et ne pas se fixer d'objectifs trop ambitieux dès le départ. Parler un langage commercial très orienté "vente".

Ressources internes ou externes :

- Document de Gaëtan Briseperrière : "les professionnels de l'immobilier ..."
- Experts de la communication ou du marketing
- Graphiste pour les supports de communication
- Autres conseillers FAIRE

MOYENS MATÉRIELS



Plaquettes présentant la démarche et/ou le réseau FAIRE.

MODE DE FINANCEMENT



On ne peut a priori pas compter sur les agences immobilières pour financer l'action, surtout en zone ou le marché immobilier est tendu (les agences n'ont pas besoin de nous pour faire des ventes). Besoin de temps disponible accordé au projet, donc d'un soutien du financeur du réseau FAIRE.

Remarque : pour le bilan global de la maison, pourquoi ne pas le faire payer au vendeur du bien, qui a un intérêt à ce qu'il se vende rapidement ?

PAS À PAS :

1.

Préparez vos actions, réunissez votre équipe

2.

Identifiez les outils que vous souhaitez développer et tester (voir détail des outils dans cette notice)

3.

Listez les arguments pour convaincre

4.

Identifiez les acteurs immobiliers à contacter

5.

Organisez une réunion collective avec ces acteurs

6.

Présentez les services de votre espace conseil FAIRE

7.

Identifiez 2 ou 3 partenaires motivés avec qui avancer tout de suite (les pionniers)

8.

Mettez au point une méthode de travail avec eux sur une période déterminée (2 à 6 mois)

9.

Rencontrez les équipes en agence

10.

Proposez vos outils et services : bilan global, aide à la vente, flyers, photoshop de façade...

11.

N'hésitez pas à commencer "petit" : vous pouvez commencer par tester vos services sur la maison du gérant ou d'un collaborateur, et sur quelques premières maisons en vente

12.

Lorsque de premiers tests ont été réalisés, organisez une 2e réunion collective et proposez vos services à d'autres agences.

13.

Proposer la signature d'un partenariat avec les réseaux immobiliers les plus motivés

14.

Affinez vos outils et mettez en place des outils de suivi et relance

15.

Installez la relation dans le temps

16.

Célébrez les succès !
Organisez des inaugurations, des temps festifs, etc...



LES OUTILS



Voici une liste d'outils développés et testés par plusieurs porteurs de projets ExpéRENOS, pour entrer en contact avec les agents immobiliers, développer un partenariat, et les outiller pour en faire des relais des espaces conseils FAIRE dans le cadre de leur activité professionnelle !

L'ENCART SUR L'ANNONCE IMMO

Utiliser les annonces immobilière pour afficher votre logo et décrire les services de la plateforme de rénovation (fusionner le logo avec le JPG de la maison). Possibilité de créer également un encart sur les annonces affichées en vitrine des agences.

pi.com/annonce-vente-maison-tb-mertzwiller-67580-b-e101fs/

ORPI 22 703 biens à vendre, 11 367 biens à louer et 1 200 agences immobilières

exclusif

ACHAT MAISON » PIÈCES À MERTZWILLER

A voir à Mertzwiller ! Maison 8 pièces de 180m² sur 8.23 ares de terrain. Maison composée au rez-de-chaussée, d'une entrée qui mène à la salle à manger d'une superficie de 22m² avec du parquet et un poêle à Mazout, un salon, ainsi qu'une grande chambre de 19m². Vous y trouverez également la salle de bains avec un lave-main et un W.C., mais aussi une cuisine individuelle. Le premier étage dispose d'un palier avec débarras, ainsi que 4 chambres : l'une de 18m² qui mène au balcon, une de 19m² avec un débarras, et deux autres chambres avec rangements. Un atelier, une cave ainsi qu'un garage complètent le logement. Chauffage au gaz + bois DPE Vierges. Lien de la visite virtuelle : <https://envisite.net/vtour/fr/objeto/frame/228260> euros Honoraires à la charge du vendeur.

RH, ORPI : B-E101FS

DÉTAILS	
Surface du terrain	823 m ²
Nombre de pièce(s)	8
Nombre de chambre(s)	5
Surface	180 m ²
Surface du séjour	22,3 m ²
Nombre de salle(s) de bain/d'eau	1
Cuisine équipée	oui
Année de construction	1940
Nombre d'étage(s)	2
Assainissement	Tout à l'égout
Type de construction	Briques
Nombre de stationnement(s)	2

LES RETOUCHES AVANT/APRÈS

Proposer, avec un peu de photoshop, des visuels avant/après pour rendre attractifs des bien dégradés (prestation graphique : 200 à 400€).



L'AFFICHE POUR L'AGENCE

Proposer aux agences immobilières une affiche de l'offre de service de l'espace conseil FAIRE, à mettre en vitrine.

GRENOBLE ALPES METROPOLE

VOTRE AGENCE IMMOBILIERE PARTENAIRE

mur mur 2
CAMPAGNE ISOLATION

Rénovation énergétique des maisons individuelles

Plus d'informations dans votre agence

FAIRE
ESPACE CONSEIL

Un programme animé par : ALEC
ANALYSE ÉNERGÉTIQUE
DE QUALITÉ DE LA CLIMAT
MÉTHODE PRODIGE

UNE NEWSLETTER

Créer une newsletter pour maintenir le lien avec les agences partenaires et les tenir informées de l'actualité de la plateforme.



UNE PLAQUETTE À DONNER AUX CLIENTS

Équiper les agents immobiliers de plaquettes de mise en relation de leurs clients avec l'espace conseil FAIRE : présentation de l'offre de service, formulaire de contact...



DES PETITS-DÈJ DE LA RÉNO

Organiser régulièrement des sessions d'informations adaptées aux besoins et aux attentes des agences immobilières sur le territoire (sur les aides financières ou sur le bâti), dans des formats conviviaux.



LE BILAN GLOBAL

Proposer un bilan global de rénovation pour aider l'agence à cibler les clients et sécuriser les acquéreurs : une aide à la vente !

Travaux de rénovation	90 000 €
Economie d'énergie sur 15 ans	71 000 €
Subventions et aides	10 040 €
Emprunts	80 960 €
Intérêts	5 980 €
Travaux investis dans votre Maison	25 800 €
Charges mensuelles	
Remboursement emprunts travaux	483 €
Facture de chauffage estimée après travaux	47 €
Ancienne facture de chauffage	341 €
soit une économie mensuelle de	- 294 €



- Commencer avec un petit noyau d'acteurs et mettre en avant l'approche expérimentale.
- Développer plusieurs outils concrets d'aide à la vente de maisons.
- Impliquer personnellement le gérant et/ou les agents de l'agence immobilière : faire le diag de sa maison, etc.
- Organiser des temps collectifs d'information et de co-construction : réunion de plusieurs agents, challenges entre eux, pour favoriser une émulation collective.
- Faire signer les courriers d'invitation par la collectivité (tiers de confiance).



- Phoning direct aux agences : ne fonctionne pas bien
- Client mystère, sur la base des annonces de bien en vente : utile pour connaître le niveau de compétence technique des agences, mais ça peut agacer.
- L'aide à la vente fonctionne mieux sur secteur détendu où la vente est longue et difficile.

Si vous souhaitez monter un projet similaire, n'hésitez pas à contacter le/les porteur(s) de projet de cette expérimentation, et à utiliser les outils disponibles. Vous retrouverez toutes les infos, des vidéos et d'autres notices sur la page www.ademe.fr/expertises/batiment/passer-a-l'action/experenos

Contacts

Oktave / Gabriel QUENTIN

g.quentin@oktave.fr

06 29 48 82 71

ALEC de la métropole grenobloise / Cyrielle COURTE ou Julien DESBIEF

cyrielle.courte@alec-grenoble.org

julien.desbief@alec-grenoble.org

04 76 00 19 09

Maison de l'Habitat Durable / Hervé FRYS

hfrys@mairie-lille.fr

03 59 00 03 59 ou 06 12 01 65 56

Outils disponibles

La plupart des outils décrits dans cette notice sont disponibles sur la page web du projet, n'hésitez pas à vous en inspirer !