

# LOI CLIMAT ET RÉSILIENCE



Un livre blanc proposé par



immo<sup>2</sup>

Meridien



Un des rares sujets à effleurer le logement dans le débat présidentiel, la loi Climat, ou la nécessité de rénover le parc immobilier et notamment les passoires thermiques, a des impacts énormes sur le marché actuel et sur le futur. **Le calendrier est serré, et cela représente plus de 7 millions de biens. Il est sûr que ça va grandement faire bouger les choses !**

À l'heure où certains se posent la question si cette loi et ces impacts sont raisonnables, les autres agissent. La deadline est tellement proche qu'il n'est certainement pas plus opportun d'attendre. En effet, dès 2023, **tous les biens ayant un DPE en F ou en G ne pourront plus être vendus, sans un audit énergétique.** Les propriétaires voient donc l'entrée du tunnel se rapprocher.

Parlons de chiffres. Les biens F ou G ont déjà perdu entre **7 et 20 % de leur valeur** selon leur performance énergétique et le secteur sur lequel ils se situent.

L'impact est direct. Plus de 8 % de biens dit « passoires thermiques » ne sont mis en vente qu'à l'accoutumée, selon SeLoger. Sachant que la tendance est plutôt à la baisse en ce moment, on compte 10 % de moins pour les autres lettres du DPE... **Bref, les propriétaires commencent à s'affoler, et ça risque de ne pas s'arranger.**

Voilà pour le verre à moitié vide. On s'est donc posé la question chez Immo2 : « **Mais n'est-ce pas dans ces moments-là que le rôle de l'agent immobilier est encore plus indispensable ?** » À chaque contrainte son opportunité. Et dans cette optique, voici un début de procédure pour optimiser son entrée de mandats, au regard de cette loi terrifiante pour les particuliers.

**La première étape est d'être sachant.**

## **PARTIE 1 - Se former**

- Comprendre la loi Climat
- Connaître le calendrier
- Savoir lire un DPE
- Connaître les aides de l'État

## **PARTIE 2 - Identifier les sources de mandats**

- Votre base de données
- Les diagnostiqueurs
- La gestion locative
- Le syndic
- La pige classique

## **PARTIE 3 - Les arguments pour entrer des mandats**

- Si vous gardez ce bien après la 1er Septembre, vous ne pourrez plus le vendre sans faire un audit énergétique et des travaux obligatoires
- En 2025 / 2028, vous ne pourrez plus mettre votre bien en location
- Vendre vite pour éviter une plus grosse décote
- Si vous essayez tout seul, vous risquez de ne pas vendre assez vite
- Vous voyez comme je maîtrise le sujet, je saurai accompagner les acheteurs
- On peut vous conseiller sur les travaux pour changer de lettre

## **PARTIE 4 - Des mandats de transaction, mais aussi de gestion et de syndic**

# PARTIE 1 - Se former

La loi Climat et le DPE sont tous les deux des sujets complexes, que peu de personnes maîtrisent et qui vont susciter de très nombreuses questions de la part de partenaires et de prospects. **Une occasion parfaite pour asseoir votre rôle d'expert.**



## Comprendre la loi Climat

La 1<sup>re</sup> étape est de connaître la loi Climat et son impact sur le secteur immobilier. Vous ne pouvez pas arriver à vide là-dessus. Car, **même si le sujet est complexe, un propriétaire qui voit son bien dévaluer de 20 % va forcément chercher de l'information.** Vous vous devez de bien maîtriser le sujet : pourquoi cette loi a-t-elle été faite ? Quels sont les impacts au niveau national ? Au niveau local ? Quel est le combat réel de l'État ?

En maîtrisant ces sujets, vous pourrez répondre aux questions des clients, éviter les débats et passer directement à l'étape suivante avec eux : l'étape du « qu'est-ce qu'on fait maintenant qu'on sait tout ça ? »

**Pour vous former, le plus simple est de lire un maximum sur le sujet. Ou de vous inscrire sur la [liste d'attente pour visionner en 1er notre formation sur la loi Climat](#) !**

## Connaître le calendrier

À l'intérieur de notre formation, on insiste grandement sur le calendrier. C'est cela qui va rythmer les décisions prises par les propriétaires et par les professionnels de l'immobilier.

- En 2023, audit énergétique obligatoire pour vendre un bien en E et F.
- En 2025, interdiction de mise en location des biens en G, etc. Ça vous donnera le tempo. Avez-vous le temps de mettre en vente ? De vendre ? Avez-vous le temps de faire les travaux ? Quand faudra-t-il les commencer si vous voulez pouvoir relouer ? Revendre ?

**Et pour répondre à ces questions, il va falloir savoir lire un DPE !**





## Savoir lire un DPE

Le DPE est la pierre angulaire de l'ensemble des décisions qui seront prises pour la mise en location, mise en vente, rénovation, aides à la rénovation, etc. C'est grâce à ce document que vous allez pouvoir proposer des plans d'attaque sérieux à vos clients.

En effet, si vous savez interpréter un Diagnostic de performance énergétique, vous pourrez comparer les différentes solutions : vendre vite, faire des travaux avant de vendre, etc. Attention toutefois, s'il s'agit des anciens DPE, c'est-à-dire réalisés avant le 1er juillet 2021, il faudra commencer par faire passer un expert pour refaire un DPE selon les nouvelles normes.

**C'est celui-ci qui sera pris en compte à partir de 2023.**

Et ne vous inquiétez pas, vous pouvez aussi vous inscrire sur la [liste d'attente pour visualiser notre formation sur la lecture de DPE](#). 🙌



## Connaître les aides de l'État

Petit détail qui n'en est pas un. L'État a mis en place de nombreuses aides pour faciliter la vie des propriétaires qui souhaitent faire les travaux de rénovation énergétique.

Les connaître sur le bout des doigts et savoir accompagner les propriétaires et les acheteurs fera de vous la source de référence sur le secteur. Tout le monde renverra vers vous. Vous deviendrez un vrai aimant à propriétaires de passoires thermiques.

En attendant d'être cet être attirant, voici quelques sources pour aller chercher des mandats !

# PARTIE 2 - Identifier les sources de mandats

Et si, plutôt que de faire de la pige ce matin, vous en profitez pour **mettre en place un système qui vous génère du mandat entrant en automatique** ?

*N. B. : Ça marche aussi si c'est l'après-midi.*



## Votre base de données

Commençons par le plus simple. Logiquement, vous avez de nombreux anciens acheteurs dans votre base de données. **Avec un peu de chance, vous avez même les DPE d'époque de leur achat.** Potentiellement, vous avez aussi des propriétaires qui ont voulu vendre, fait un DPE, puis qui n'ont finalement pas vendu.

Quoi qu'il en soit, si vous savez identifier finement qui a potentiellement un bien en F ou en G, voire en E, vous avez une liste téléphonique de prospection hyper qualifiée pour dérouler votre discours d'informations sur le risque à attendre avant de vendre.

**Et pour le reste de votre base, vous pouvez préparer 2 ou 3 mails d'éducation :**

*« Avez-vous mis à jour votre DPE ? D'ici 6 mois, vous ne pourrez peut-être plus vendre votre bien. »*

*« Les biens avec des DPE E ou F ont perdu 11 % de leur valeur sur le secteur. Attention, on parle du nouveau DPE. »*

**Et si vous le sentez, vous pouvez même organiser des réunions d'information à l'agence ou chez votre ami diagnostiqueur préféré.**

## Les diagnostiqueurs

Évidemment, il va falloir vous rapprocher de ces experts, qui prennent de plus en plus de valeur. Pour commencer, nouez des relations fortes avec vos diagnostiqueurs attitrés et choisissez des experts qui maîtrisent bien leur sujet.  
**C'est comme ça que vous monterez en compétence.**

A priori, si vous décidez d'appuyer sur la deuxième pour aller chercher du mandat sur des passoires thermiques, vous devriez lui générer pas mal de business sur les prochains mois.  
**Il y a certainement un renvoi d'ascenseur à mettre en place.**

On serait vous, on lui apprendrait la petite phrase suivante à répéter à tous les propriétaires dont les diagnostics pourraient inquiéter les propriétaires : *« si vous voulez, je connais un agent immobilier hyperspécialisé sur ce sujet de la loi Climat. Vous voulez que je vous mette en relation ? »*



## La gestion locative

**Le parc de gestion locative va être l'un des plus impactés.** En effet, on pense que 30 % du parc est en passoire thermique. Ce ne serait pas illogique. C'est le parc sur lequel on fait le moins de travaux... Dans notre formation, on conseille à tous les gestionnaires de faire un audit complet de son parc dans les plus brefs délais. Ils vont donc avoir des kilomètres carrés de biens sur les bras, avec des propriétaires qui voudront vendre. Vous pouvez peut-être leur filer un coup de main ?

**Pour les gestionnaires, ne vous inquiétez pas, on donne quelques astuces dans notre formation pour contrer cette potentielle érosion du parc.** On n'en dit pas plus, mais vous devriez en ressortir gagnant.



## Le syndic

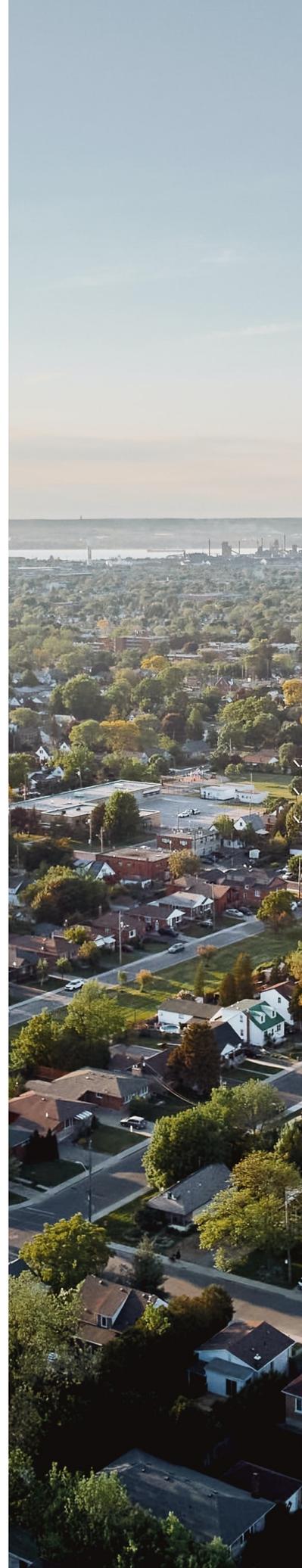
**Au même titre que les gestionnaires, les syndics vont avoir un rôle énorme à jouer sur ce sujet de la rénovation énergétique du parc immobilier.** La problématique étant encore plus importante sur les copropriétés ! En effet, quand, dans les logements individuels, un propriétaire peut plus facilement inverser la tendance et transformer un F en D, c'est plus compliqué dans les copros. Car c'est au niveau de la copropriété qu'il va falloir faire les travaux. Avec le temps plus long des décisions de copro. Mais, de fait, les syndics sauront identifier les immeubles dont beaucoup de biens risquent de ne plus être louables d'ici 3 à 6 ans.

**Petite astuce : si vous voyez 2, 3 biens en F ou G mis en vente dans un immeuble, il y a de fortes chances qu'une bonne partie des propriétaires de l'immeuble aient la même problématique.**



## La pige classique

Bon, on vous avait dit de remplacer la pige classique au début du paragraphe. Mais on ne va pas se mentir. Avec les arguments liés à la loi Climat, **ça devrait être plus facile de convaincre les propriétaires qui veulent vendre tout seuls leur bien qui n'a pas la bonne note...**



# PARTIE 3 - Les arguments pour entrer des mandats

Passons aux sujets sérieux ! Quels sont les arguments pour entrer des mandats ? On a commencé une liste non exhaustive. Vous trouverez les autres en discutant avec vos futurs clients.

1

**Si vous gardez ce bien après la 1er Septembre, vous ne pourrez plus le vendre sans faire un audit énergétique et des travaux obligatoires**

Cela ne concerne que les monopropriétés pour le moment, mais ça reste un argument de poids. Un audit énergétique pour une passoire thermique, ça donne rarement des résultats incroyables qui donnent aux acheteurs l'envie d'acheter. Autant tout faire pour s'éviter ces désagréments et la décote qui va avec...

**Vous serez sûrement en mesure de trouver un acheteur pour son bien, qui sera prêt à faire les travaux, tant que le timing est encore correct.**

Pour les copropriétés, le timing est différent, mais arrive à grands pas. Le législateur doit nous donner la date.

2

**En 2025 / 2028, vous ne pourrez plus mettre votre bien en location**

Concrètement, la cible investisseur « à la papa » ne sera plus intéressé par votre bien. Il ne restera plus que des investisseurs chevronnés, qui savent très bien négocier les prix des biens à la baisse... **Plus le temps passe, plus vous êtes à risque de voir se rapprocher la deadline ou vous ne pourrez plus agir.**

3

**Vendre vite pour éviter une plus grosse décote**

Vous l'aurez compris, ces deux arguments vous montrent que le timing est serré et que la décote va aller en s'accroissant avec le temps. **Bref, le temps ne joue pas en la faveur des propriétaires.** Heureusement que vous êtes là.

## Si vous essayez tout seul, vous risquez de ne pas vendre assez vite

4

Le délai de vente moyen d'un propriétaire seul est souvent plus long que celui d'un professionnel de l'immobilier, il n'a pas les mêmes cartes en main. Se tromper sur l'estimation ou sur la mise en valeur de votre bien à ce stade peut être très pénalisant. Il vaut mieux passer par un professionnel !

**D'autant que si vous vendez seuls, vous risquez de vous retrouver face à des acheteurs qui joueront la montre.** Et ce ne sera pas non plus à votre avantage.

5

## Vous voyez comme je maîtrise le sujet, je saurai accompagner les acheteurs

Si vous êtes bon sur l'éducation, votre discours parlera de lui-même. Et au final, la tension et le stress sont côté vendeur, mais la prise de décision côté acheteur est aussi compliquée. Le propriétaire comprendra bien que vous serez plus à même de convaincre un acheteur. **Là, c'est votre maîtrise du sujet qui fera la différence.**

## On peut vous conseiller sur les travaux pour changer de lettre

6

Bon, et si, après tout ça, vous n'avez pas réussi à convaincre les propriétaires, vous pouvez au moins organiser un rendez-vous pour discuter des différentes possibilités et lui faire un état des lieux réel et concret basé sur le DPE et l'existence de ses solutions. **À ce rendez-vous, vous aurez une chance de plus de rentrer le mandat.**

Ou a minima, de prouver votre expertise et de travailler votre réseau !

# PARTIE 4 - Des mandats de transaction, mais aussi de gestion et de syndic

Sur ce document, nous souhaitons parler d'entrées de mandats de transaction, car les chiffres s'affolent sur les mises en vente. **Mais concrètement, cette expertise et cette approche sont déclinables pour la gestion locative et pour le syndic.**

Par exemple, en gestion locative, il y a 50 % des propriétaires qui se débrouillent sans le professionnel. **Voilà une opportunité claire d'aller chercher du mandat chez votre vrai concurrent : le particulier.**

Je vous remets le lien de la [liste d'attente pour les formations Loi Climat et Lecture du DPE ici](#).

N'hésitez pas à nous envoyer un mail sur [support@moobz.fr](mailto:support@moobz.fr) avec l'objet « Livre blanc loi Climat ».

