

Agence de l'Abbaye



Edito

TRANSACTIONS – CONSEILS – AVIS DE VALEUR

Agence de l'Abbaye, une agence immobilière Traditionnelle,
Indépendante et Connectée.



J'ai découvert pour la première fois l'île de Ré en 1975. Il fallait encore à cette époque prendre le bac pour faire la traversée et rejoindre ce petit bout de terre paradisiaque appelé aussi « Ré la Blanche ». Le pont n'arrivera qu'en 1988 et en facilitera grandement son accès. Heureusement, elle a su être préservée d'un bétonnage irraisonné pour garder ce côté sauvage et naturel que nous aimons tant, tout en s'équipant d'infrastructures modernes. Chaque village a conservé son identité patrimoniale et historique (port, marché, ruelles...), où il s'est créé au fil du temps une atmosphère propre à chacun (familiale, touristique, feutrée, paisible...).

Ce territoire a été pour moi un véritable coup de cœur. Ma passion pour cette île ne me quittera plus jamais. C'est cette même passion qui continue à m'animer aujourd'hui pour vous accompagner dans tous vos projets immobiliers.

Agent Immobilier depuis 1998, j'ai eu l'opportunité d'intégrer l'un des plus grands groupes immobiliers européens et d'y être formé à la gestion technique, au syndic de copropriété, à la location, à la promotion et à la transaction immobilière.

Fort de cette expérience, j'ai choisi en 2011 de m'installer dans le village de la Flotte et de créer l'Agence de L'Abbaye, une agence traditionnelle, indépendante et connectée.

■ Pourquoi Traditionnelle ?

Car nous pouvons vous recevoir toute l'année dans nos bureaux, pour échanger sur vos projets immobiliers et vous conseiller grâce à une solide expérience et des formations continues, mais toujours avec la plus grande des discrétions.

Nous pourrons aussi afficher vos biens dans les vitrines rétroéclairées et digitalisées à forte visibilité de l'agence grâce à sa localisation sur un axe de grand passage à l'entrée du port de la Flotte.

■ Pourquoi indépendante ?

Car nous ne sommes rattachés à aucun groupe / enseigne ou politique commerciale. Nous décidons ensemble des moyens de diffusion que nous mettrons en place pour la commercialisation de votre bien (web, presse papier, vidéo, drone...). Si vous le souhaitez, nous pouvons aussi le vendre en toute confidentialité via une communication et une commercialisation discrètes grâce à notre fichier « d'acquéreurs ». De même, vous n'aurez qu'un seul et même interlocuteur tout au long de notre mandat vente.

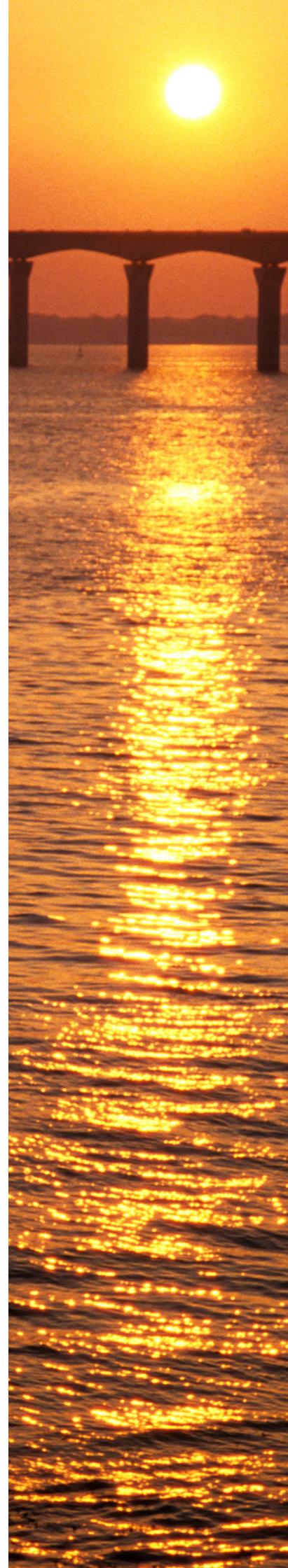
■ Pourquoi connectée ?

Car nous restons attentifs à toutes les évolutions technologiques proposées sur le marché et à la plus-value qu'elles peuvent offrir pour la mise en avant de vos biens sur le marché de la transaction (3D, 360°, Plan...).

J'espère que vous prendrez plaisir à feuilleter ce petit guide pratique autant que nous en avons eu à le concevoir. J'en profite aussi pour remercier grandement pour sa participation à son élaboration, Gwendoline Raimbaud qui a rejoint l'agence cette année.

Cyrille Drouin





Nos services



L'avis de valeur d'un bien est important dans le processus de vente. Il l'est tout autant pour les propriétaires lors d'une donation, d'une succession, d'une séparation, d'une imposition ou d'une rénovation.

C'est en cela qu'il se doit d'être établi avec méthodologie, transparence et impartialité...



La visite virtuelle de contenu à 360° est l'un des supports offrant le plus de possibilités à l'heure actuelle. En totale liberté, l'utilisateur peut naviguer à son rythme et choisir les informations mises à sa disposition selon ses besoins.



Compact et intelligent, l'Osmo Pocket, offre une découverte de vos biens avec précision et prises de vues stables, pour un confort visuel optimum.



Manque de temps ? Problème de distance ? Ou tout simplement pas l'envie, nous nous chargeons de faire évacuer vos encombrants*.



La réalisation de prises de vue aérienne par un pilote de drone professionnel permet de mettre en valeur tout type de biens immobiliers en les présentant sous des angles inédits dans leur environnement.





Manque de temps ? Problème de distance ? Ou tout simplement pas l'envie, nous mandatons une entreprise pour un ménage, une tonte... avant la signature de l'acte authentique*.



Même si les visites virtuelles en 3D sont impressionnantes, avoir un plan 2D entre les mains est toujours appréciable.



Toutes nos photos sont HD pour une meilleure qualité d'image.



Nous assurons pour vous tous les rendez-vous (diagnostics techniques, diagnostics assainissement, ramonage de conduits de cheminées...)



Signature électronique, documents digitalisés...

*Après établissement d'un devis et dans la limite de la somme convenue au mandat.



Notre communication



Les moyens de communication et de diffusion sont importants pour la commercialisation et la mise en valeur de vos biens sur le marché de la transaction immobilière. Ils peuvent être via le web pour une visibilité nationale et internationale mais aussi dans la presse locale. Ils doivent atteindre l'ensemble des acquéreurs potentiels de toutes tranches d'âge (réseaux sociaux...).

De plus notre vitrine agence avec affichage rétroéclairé et écran dynamique contribuera aussi à diffuser vos biens sur un axe à forte densité visuelle piétonne et routière.

Nous passons également par des sites réservés aux professionnels de l'immobilier tels que, seloger, logicimmo, bienici, bellesdemeures, lux-residence, ou pour la presse papier, Île de Ré Prestige, le Figaro... Cette liste est bien sûr non exhaustive.



Agent immobilier : notre mission

- Avis de valeur détaillé
- Analyse du marché local
- Pathologie du bâtiment
- Analyse des cartes (PPRN, PLUI, SPR)



ANALYSER

- Mise en valeur du bien
- Reportage photos et vidéos
- Choix des portails d'annonces
- Réseaux sociaux
- Presse locale
- Fichier clients
- Vitrine agence



DIFFUSER

- Relation avec syndic de copropriété
- Service de l'urbanisme
- Mairie, CAUE
- Géomètres
- Notaires
- Etablissement devis (travaux)
- Visites (physiques, virtuelles)



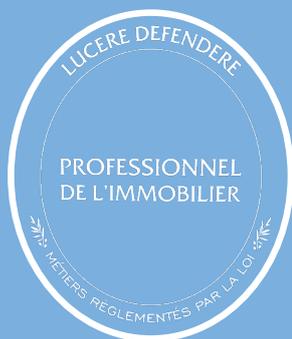
ACCOMPAGNER

- Acte authentique
- Dévolution successorale
- Donation
- Diagnostics (ERP, CREP, termites...)
- Diagnostics assainissement, ramonages...
- Contrôle des servitudes



CONTROLLER





VENDRE ET NEGOCIER

- Rédaction des compromis
- Rédaction des offres
- Rapport de visite
- Équité dans la négociation
- Signature acte authentique (Notaire)



SECURISER

- Contrôle des identités
- Solvabilité
- Contrôle des fonds (TRACFIN)
- Formalités légales



Estimés et vendus par l'agence



Agence de l'Abbaye

L'Immobilier de l'Île de Ré



Nos dernières ventes

CONTEMPORAINE



Entre 100 000 € et 500 000 €

VUE MER



Entre 1 000 000 € et 1 500 000 €

COEUR DE VILLAGE



Entre 500 000 € et 1 000 000 €

VUE MER



1 500 000 € et plus

Infos immo



Comme vous le savez sans doute, la réglementation du DPE évolue à compter du 1^{er} juillet 2021 pour la vente et la location.

LA DUREE DE VALIDITE

Celle-ci restera inchangée, c'est-à-dire 10 ans, pour tous les DPE réalisés à compter du 1^{er} juillet 2021.

En revanche ceux établis avant cette date verront leur durée fortement réduite :

- les DPE réalisés **avant le 1^{er} janvier 2013** seront **caduques à compter du 1^{er} juillet 2021**.

- les DPE réalisés **entre le 1^{er} janvier 2013 et le 31 décembre 2017** seront **valides jusqu'au 31 décembre 2022**.

- les DPE réalisés **entre le 1^{er} janvier 2018 et le 30 juin 2021** seront **valides jusqu'au 31 décembre 2024**.

L'AFFICHAGE

L'affichage des classements énergétiques (GES et Consommation énergétique) sur les annonces reste obligatoire **mais il devra également préciser le montant des dépenses théoriques annuelles de l'ensemble des usages énergétiques, c'est-à-dire chauffage, refroidissement, eau chaude sanitaire, éclairage... L'annonce devra également préciser l'année de référence des prix de l'énergie utilisés pour établir cette estimation.**

Ces informations devront aussi être renseignées sur un bail de location.

L'ÉVOLUTION DE LA MÉTHODE DE CALCUL

A compter du 1^{er} juillet 2021, tous les biens auront une étiquette de classe énergétique y compris les biens d'avant 1949 et inoccupés. La méthode des factures est abandonnée, seule restera la méthode dite «3CL».

LES CLASSES ÉNERGÉTIQUES

Le but de la nouvelle réglementation est de ne plus avoir de biens énergivores dans le parc immobilier.

Ainsi tous les biens classés en F ou G se verront contraints à des obligations et des restrictions.

● POUR LA LOCATION

(à l'exception des locations saisonnières qui ne sont pas concernées par la réglementation du DPE) :

1. À compter de cette année, impossibilité d'augmenter librement les loyers pour les biens classés en F ou G.

2. À compter du 1^{er} janvier 2023, un logement ne pourra être mis en location uniquement si la consommation énergétique ne dépasse pas le seuil de 449 kilowattheures d'énergie finale par m² de surface habitable et par an (classe G actuelle).

3. À compter du 1^{er} janvier 2028, un logement ne pourra être mis en location que si la consommation énergétique ne dépasse pas le seuil de 330 kilowattheures d'énergie finale par m² de surface habitable et par an (classe E actuelle).

Les propriétaires auront donc l'obligation de réaliser des travaux de rénovation pour atteindre, à minima, la classe E du DPE, sans quoi ils s'exposeront à des sanctions (celles-ci seront définies à partir de 2023).

En attendant la réalisation des travaux par les propriétaires, l'annonce et le contrat de location devront mentionner que ce seuil sera à respecter à compter du 1^{er} janvier 2028 et devra porter la mention «logement à consommation énergétique excessive».

● POUR LA VENTE

1. À compter du 1^{er} janvier 2022, il sera obligatoire de fournir en plus du DPE, un audit énergétique complet du bien pour les classes F ou G. Cet audit énergétique devra comporter un programme complet de travaux, une estimation du coût des travaux ainsi que les aides financières permettant de financer ces travaux. Celui-ci sera à la charge du vendeur.

2. À compter du 1^{er} janvier 2022, un logement dont la consommation énergétique excède le seuil de 330 kilowattheures par m² / an, l'annonce de vente et l'acte de vente devront mentionner que ce seuil sera à respecter à compter du 1^{er} janvier 2028. La mention «logement à consommation énergétique excessive» devra être stipulée.

3. À compter du 1^{er} janvier 2028, la consommation énergétique des logements ne devra plus dépasser le seuil maximal fixé à 330 kWh par m² et par an. Ainsi les propriétaires auront pour obligation de réaliser des travaux de rénovation pour atteindre, à minima, la classe E du DPE, sans quoi ils s'exposeront à des sanctions.

4. En cas de mise en vente d'un logement dont la consommation excède ce seuil, l'annonce et les actes de ventes devront mentionner le non-respect de ce seuil alors devenu obligatoire.

INFORMATION ET DOCUMENT OBLIGATOIRE

A compter du 1^{er} juillet 2021, pour la réalisation du DPE, un ensemble de documents et d'informations devront obligatoirement être transmis en plus des informations de civilité des propriétaires.

Sans ces éléments, il ne sera pas possible de constituer le dossier et valider le DPE auprès de l'ADEME.

Pour obtenir plus de précision, veuillez contacter l'agence au **05 46 69 27 55**.

OPPOSABLE

Au 1^{er} juillet 2021, le DPE ne sera plus seulement indicatif mais opposable. Cela signifie que l'acheteur et le locataire pourront se prévaloir du contenu du diagnostic.



Vos avis comptent



Notre entreprise a fait appel à un organisme indépendant « Opinion System » pour évaluer le niveau de satisfaction de ses clients ce, dans une totale transparence et impartialité. Après chaque prestation aboutie, les clients sont sollicités via un questionnaire simple et rapide. Les résultats de ces enquêtes nous permettent de mieux cerner les attentes et les besoins de notre clientèle et d'identifier les évolutions à mettre en œuvre. Au travers de cette démarche, nous avons mis la satisfaction de nos clients au centre de nos préoccupations. Espérant que vous en serez le prochain témoin.



Hervé L. « Discret, courtois et efficace »

Virginie T. « Personne sérieuse »

Emmanuelle T. « Un vrai professionnel de l'immobilier »

Nathalie L. « Bravo ! »

Lison B. « Excellente agence »

Jérôme D. « Très bon accueil »

Christophe P. « Une performance à laquelle nous avons encore du mal à croire »

Chantal R. « ...de bons conseils, je recommande... »

Audrey B. « Je recommande à 300% »



Didier P. « ...Un sans-faute »

Francis P. « ... a su évaluer à sa juste valeur notre bien »

Julien M. « De belles qualités humaines »

Frédéric D. « Remplit parfaitement son rôle d'intermédiaire entre les acheteurs et les vendeurs »

Leslie C. « Très bon relationnel et communication, en confiance »

Alain R. « Agence... sérieuse et ... compétente »

Maryse V. « Disponible et à l'écoute »



Les numéros utiles

NUMÉROS D'URGENCE



SAMU 15



CENTRE ANTI-POISON BORDEAUX 05 56 96 40 80

HÔPITAL ST MARTIN DE RÉ 05 46 09 20 01

HÔPITAL DE LA ROCHELLE 05 46 45 50 50



GENDARMERIE 17

GENDARMERIE ST MARTIN DE RÉ 05 46 09 21 17



POMPIER 18

DÉPANNAGE ERDF 09 72 67 50 17



DÉPANNAGE GRDF 08 00 47 33 33

SAUR (URGENCE 24H/24) 05 81 91 35 03



CENTRE NATIONAL DES CHÈQUES PERDUS OU VOLÉS 08 92 68 32 08

GROUPEMENT CARTES BANCAIRE PERDUES OU VOLÉES 08 92 705 705

RESE 05 46 35 68 24



L'AGUR 09 69 39 40 00

SAUR 05 81 31 85 02



SOCIÉTÉ NATIONALE DE SAUVETAGE EN MER 196





NUMÉROS PRATIQUES

AEROPORT DE LA ROCHELLE/IDR **08 92 23 01 03**

COMMUNAUTÉ DE COMMUNES **05 46 09 00 97**

REFUGE ANIMAUX - LA MOULINATTE **05 46 09 07 00**

COMITÉ DÉPARTEMENTAL DU TOURISME **05 46 31 71 71**

MÉDIATHÈQUE (STE MARIE DE RÉ) **05 46 43 91 80**

MÉTÉO FRANCE **08 90 71 14 15**

MÉTÉO MARINE **08 99 71 08 08**

PÉAGE DU PONT DE RÉ **05 46 00 51 10**

SNCF (VOYAGEURS) **36 35**

AQUARE **05 46 66 10 95**

CAUE 17 **05 46 31 71 90**

NUMÉRO PHARMACIE DE GARDE **32 37**

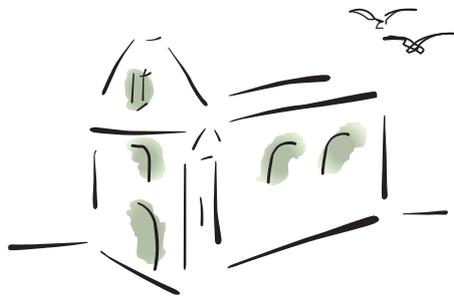
DON DU SANG **05 46 28 92 92**

OFFICE DE TOURISME **05 46 09 00 55**

KEOLIS LITTORAL **05 46 09 20 15**

AGENCE DE L'ABBAYE **05 46 69 27 55**





Agence de l'Abbaye
L'Immobilier de l'Ile de Ré



TRANSACTIONS - CONSEILS - AVIS DE VALEUR

CYRILLE DROUIN, AGENT IMMOBILIER DEPUIS 1998

AGENCE DE L'ABBAYE
9 BIS RUE JEAN-HENRY LAINÉ - LA FLOTTE
05 46 69 27 55 - agencedelabbaye@orange.fr
www.agencedelabbaye.com

