






















Paris 14<sup>e</sup> - 42<sup>e</sup>me Avenue



Villejuif - Le 145



Colombes - Nouvel Horizon

- |                                                                                                                       |                                                                                                                 |                                                                                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  Bondy - Les Docks de l'Ourcq       |  Evry - Villa Pastré         |  Noisy-le-Grand - Vizion                           |
|  Champigny-sur-Marne - La Castella  |  Gentilly - Patio Nova       |  Paris 13 <sup>e</sup> - L'avant-Seine             |
|  Chaville - 1 <sup>ere</sup> Avenue |  Malakoff - Résidence Styléa |  Paris 14 <sup>e</sup> - 42 <sup>e</sup> me Avenue |
|  Chessy - Le Ravel & Le Debussy     |  Melun - L'Hermitage         |  Paris 20 <sup>e</sup> - Esprit Faubourg           |
|  Colombes - Nouvel Horizon          |  Montrouge - Villa Paloma    |  Villejuif - Le 145                                |

01 42 24 00 00

 **PICHET**  
IMMOBILIER

# immonot

## Sommaire

### L' immo mag

#### 6 3 QUESTIONS À MON NOTAIRE

Comment signer  
un acte par procuration ?

#### 8 SPÉCIAL LITTORAL

Résidence secondaire :  
quelle "cote" en 2019 ?

#### 22 VENTE INTERACTIVE

36h immo :  
la vente qui bat tous les chronos !

Sélection de biens à vendre  
avec 36h immo

#### 30 IMMOBILIER

De 25 à 65 ans... le bonheur  
est dans l'immobilier !

#### 36 SOLIDARITÉ

Dons aux associations,  
générosité et fiscalité : deux  
mots qui vont bien ensemble

#### 38 PATRIMOINE

Groupement foncier viticole :  
donnez du corps à votre patrimoine

Les résidences services :  
un investissement qui a de l'avenir

#### 44 BONS PLANS

Faire construire,  
itinéraire le plus sûr en 5 étapes

#### 48 HABITAT

Extérieurs... Faites bonne impression !

#### 53 INTERVIEW

Anny Duperey,  
une romancière formidable



#### Liste des notaires annonceurs P.54

### Les annonces immobilières

#### 56 SPÉCIAL LITTORAL

#### 62 ÎLE-DE-FRANCE

#### 64 BRETAGNE / PAYS-DE-LA-LOIRE

#### 68 BOURGOGNE - FRANCHE-COMTÉ

#### 70 CENTRE / VAL-DE-LOIRE

#### 76 HAUTS-DE-FRANCE / NORMANDIE

#### 79 NOUVELLE-AQUITAINE / OCCITANIE

#### 81 DOM-TOM / ÎLE-MAURICE



Société éditrice :  
**NOTARIAT SERVICES**  
Tél. 05 55 73 80 00  
Fax 05 55 73 30 64  
info@notariat-services.com  
Siège social : 13 rue Bois Vert  
19230 POMPADOUR  
SA au capital de 143 448 €.  
**Directeur de la publication :**  
François-Xavier Duny  
**Rédacteur en chef :**  
Christophe Raffailac  
**Rédaction :**  
Nathalie Duny  
M-O Gaujard · M-C Mémoire  
Christophe Raffailac  
Stéphanie Swiklinski  
**Graphisme :** Sylvaine Zilli  
**Infographie - PAO :**  
Angélique Bouchaud  
Carine Brauge · Cédric Duconget  
Jordan Neau · Sylvaine Zilli  
**Publicité :** Alexandra Doussaud  
Tél. 05 55 73 80 59  
**Petites annonces :**  
Christelle Duteil  
Tél. 05 55 73 80 22  
**Iconographie :**  
Adobe Stock  
(sauf mention autre)  
**Impression :** Fabrègue  
87500 St Yrieix  
**Distribution :** Notariat Services  
Cibléo · Exapaq · VIP

En aucun cas, les prix indiqués dans les annonces ne valent pollicitation. Ils ne sont donnés qu'à titre indicatif.  
**ÉcoFolio :** Notariat Services encourage le recyclage des papiers. En triant vos déchets, vous participez à la préservation de l'environnement [www.ecofolio.fr](http://www.ecofolio.fr).  
Ne pas jeter sur la voie publique.  
Ce journal et le site [immonot.com](http://immonot.com) sont certifiés qualité **ISO 9001** par l'AFAQ pour vous donner satisfaction.



# Une belle côte d'amour

À l'instar des personnalités qui peuvent se targuer de bénéficier d'un fort coefficient de sympathie auprès du public, certains marchés immobiliers surfent sur la même tendance.

À la popularité des grandes stars, nous pouvons mettre en perspective l'attractivité du littoral français. Chaque année, il attire les foules venues de tous les horizons. À tel point que certains succombent au charme de nos côtes et décident d'acheter un bien immobilier, et même de s'y installer. Les infrastructures tant aéroportuaires que ferroviaires avec le TGV autorisent de venir se ressourcer régulièrement.

Mais ce goût prononcé pour la côte Atlantique ou Méditerranée ne peut s'exercer pleinement sans compter sur la qualité du parc immobilier. Quel émerveillement face aux demeures à colombages normandes, aux longères bretonnes, aux maisons basques ou encore aux mas provençaux ! Les visiteurs n'attendent que de pousser les portes de leur pied-à-terre au bord de la mer.

Dans ce climat, il n'est pas étonnant que les biens côtiers voient leur valeur s'apprécier un peu comme les artistes à succès enchaînent les tournées à guichet fermé. Ce numéro « spécial littoral » nous permet de vérifier que la plupart des stations balnéaires affichent des prix en hausse, résultant d'une demande soutenue du côté des acquéreurs.

Le ticket d'entrée peut laisser perplexe pour s'offrir les meilleures places, en première ligne dans les villes huppées comme Arcachon, Biarritz, Nice... Il existe néanmoins de belles opportunités dans des villes telles que Granville, Soulac-sur-Mer, Valras-Palge... qui ne sont pas le théâtre de toutes les convoitises immobilières.

Dans tous les cas, quelle que soit la scène où se déroule l'investissement, les acquéreurs ressentiront de belles émotions et auront la satisfaction d'avoir réalisé une belle opération. Le marché connaît une cote qui ne risque pas de reculer !

**Christophe RAFFAILLAC**  
Rédacteur en chef



# 3 questions

## à Stéphanie Swiklinski diplômée notaire

### Comment signer un acte par procuration ?

#### 1. Comment fonctionne la procuration ?

La procuration est un document qui évite de se déplacer soi-même, en cas d'empêchement ou d'éloignement. Vous donnez ainsi un pouvoir à un tiers pour signer un acte à votre place, par exemple. Cela doit être une personne de confiance. Les éléments suivants doivent ainsi être énoncés de manière précise :

- le "mandant", c'est-à-dire vous, et le "mandataire" : la personne à qui vous donnez procuration. Il faut donc mentionner l'état civil complet des parties.

- l'engagement dont il est question. Il faut indiquer les actes pour lesquels le mandataire aura pouvoir pour agir en votre nom.
- le prix et les modalités de paiement du prix s'il s'agit d'une acquisition.

On peut établir une procuration pour les actes de la vie courante (aller chercher un recommandé à la Poste ou voter aux élections par exemple) ou pour des actes plus impliquants comme vendre un bien immobilier ou consentir une donation.

#### 2. Faut-il faire une procuration sous-seing privé ou authentique ?

La procuration doit être établie par écrit et être complète afin que le consentement à l'acte ne puisse être remis en cause. Une procuration peut généralement être faite sous-seing privé, mais la forme authentique peut parfois être obligatoire. C'est le cas quand la procuration est destinée à signer un acte solennel (donation entre vifs ou hypothèque conventionnelle, par exemple). À noter qu'une procuration notariée n'est pas nécessaire pour signer un

acte authentique de vente d'un bien immobilier. Cependant, encore faut-il qu'elle soit rédigée comme il se doit ! Le plus sûr est de la faire rédiger par son notaire. Il s'assurera que tous les éléments y figurent, vous expliquera la portée de votre engagement et certifiera votre signature. Attention ! Il existe des actes pour lesquels on ne peut se faire représenter, comme rédiger son testament, signer un contrat de mariage ou faire une donation entre époux.

#### 3. Quelle est l'étendue des pouvoirs donnés dans une procuration ?

On distingue deux sortes de procurations :

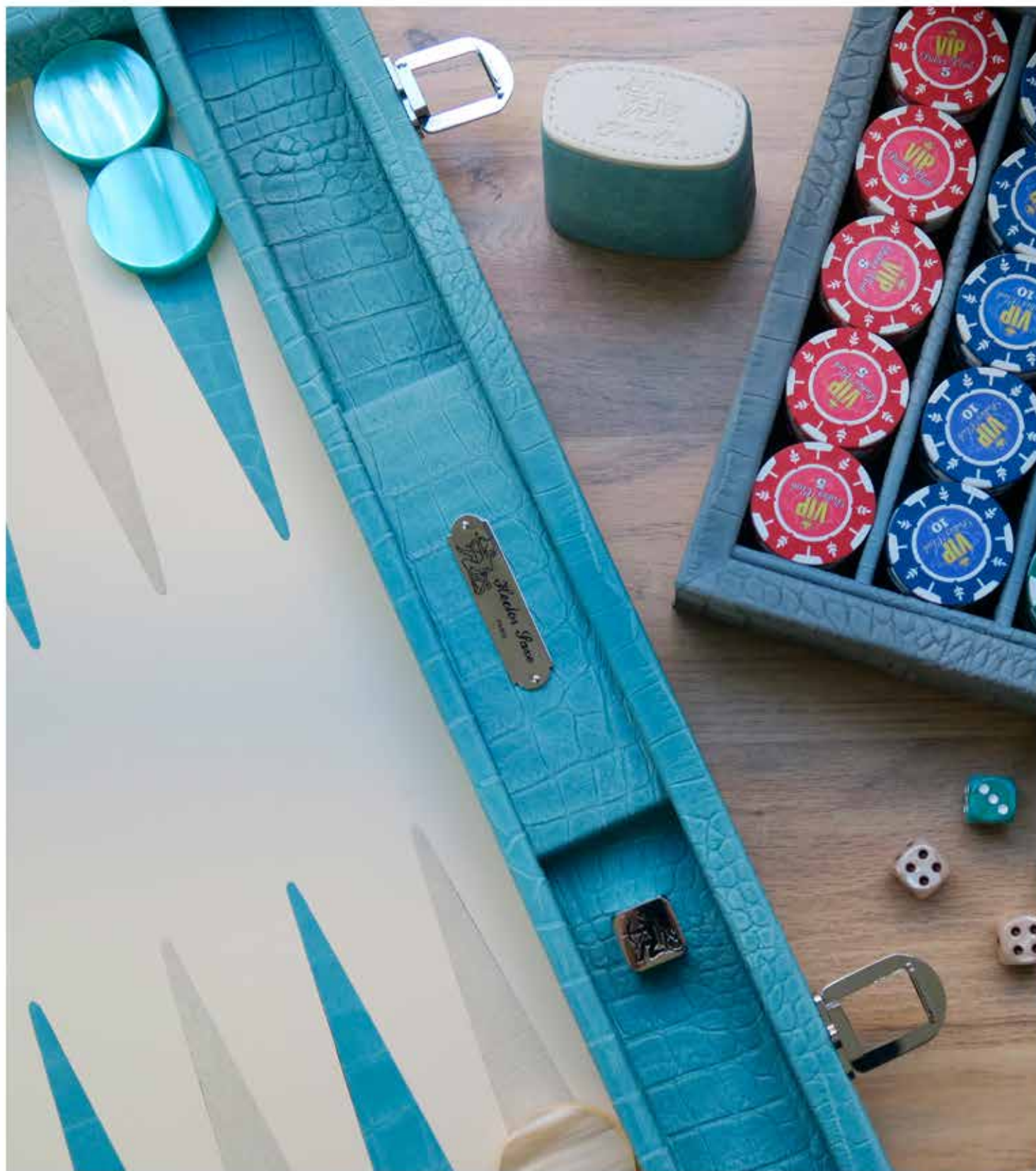
- La procuration "spéciale" qui va concerner une opération particulière (par exemple la vente d'un bien immobilier). Elle va donc prendre fin quand ledit acte aura été régularisé.
- La procuration "générale" quant à elle, englobe la gestion de l'ensemble des biens du patrimoine de la personne, dans la limite des actes de gestion courante.

Cela peut en effet être un bon outil quand une personne âgée donne une procuration générale à l'un de ses enfants pour lui alléger son quotidien. Attention, cela peut aussi se transformer en une source de tensions familiales s'il y a plusieurs enfants ! La concertation de l'ensemble des membres de la famille est plus que conseillée.



#### + D'INFOS

Les domaines de compétence du notaire sont multiples. N'hésitez pas à le consulter pour obtenir un conseil avisé qui préservera vos intérêts.



*Hector Saxe*  
PARIS

LE COUTURIER DU JEU DEPUIS 1978

36 boulevard de la Bastille, 75012 Paris

Contactez-nous au 01 42 71 61 70

[www.hectorsaxeparis.com](http://www.hectorsaxeparis.com)

# Résidence secondaire

## Quelle “cote” en 2019 ?

**Avec sa façade littorale d'environ 1 900 km, la France se montre très accueillante pour l'immobilier en bord de mer. Pas étonnant que le marché soit balloté par le flot d'acquéreurs au risque de provoquer un raz-de-marée sur la demande de biens. Découvrons comment la côte subit la montée des prix.**

**C**omme dans bien des voyages, il est des destinations qui réservent un accueil des plus chaleureux. Un constat qui se retrouve dans l'immobilier où certains territoires promettent de réaliser un bel investissement. À l'instar des secteurs côtiers qui se montrent toujours hospitaliers pour les nouveaux arrivants. S'ils exigent de consentir quelques efforts au plan financier compte tenu des prix pratiqués, ils offrent un cadre de vie des plus rassurants et promettent de réaliser un bon placement. En cas de revente par exemple, les opportunités de retrouver son capital semblent des plus évidentes compte tenu de la forte demande. Sans oublier le bon rendement que peut générer l'acquisition d'une résidence secondaire. Non seulement elle peut être louée durant la période estivale à titre de meublé saisonnier, mais elle se prête tout aussi bien à une formule de location à l'année. De multiples configurations qui prouvent que la pierre ne risque pas de couler !

### **La résidence secondaire, un investissement prioritaire**

Pas étonnant que nombre d'acquéreurs décident de mettre le cap vers la côte atlantique ou méditerranéenne si l'on en juge par le nombre de résidences secondaires. La France compte plus de 3 millions selon l'Insee, un record au niveau européen. Un marché promis à un bel avenir puisque 44 % des Français choisiraient d'investir en bord de mer selon un récent sondage réalisé par Ifop. Un investissement qui constitue également un excellent placement à en juger par l'évolution du marché immobilier. Il se caractérise par une demande soutenue qui commence à se traduire par une tension immobilière dans certaines villes. À l'instar du phénomène observé dans les grandes agglomérations où les acquéreurs doivent se décider rapidement pour signer. Le moment semble tout indiqué pour s'offrir un tour de France immobilier en suivant la façade littorale. L'occasion de vérifier que c'est le moment d'acheter sur la côte.

## HAUTS-DE-FRANCE

### EN MARCHÉ VERS LES SOMMETS IMMOBILIERS

#### CORINNE COUVELARD

Notaire à Dunkerque (59)



#### Quel marché en bord de mer ?

À Dunkerque, le marché de la résidence secondaire se concentre autour de Malo-les-Bains et ses appartements en première ligne. À cette offre dans l'ancien s'ajoutent

des programmes neufs qui voient le jour mais exigent des budgets supérieurs, compris entre 3 000 et 4 000 euros/m<sup>2</sup>.

En ce qui concerne le marché des maisons, il faut compter un budget d'au moins 200 000 euros pour être à proximité du littoral à Malo-les-Bains.

#### Votre conseil pour l'achat d'une résidence secondaire ?

Il faut vérifier la qualité de l'emplacement dans la perspective de revendre. Il ne faut pas hésiter à payer un peu plus cher pour être à côté des commerces, du bord de mer, des moyens de transport... C'est important de vérifier auprès de son notaire que le prix demandé est conforme au marché. Ne pas hésiter non plus à visiter avec un professionnel qui vérifiera l'état de la maison et chiffrera les travaux. Sous oublier de consulter les diagnostics qui donnent de précieuses informations. Enfin, compte tenu des faibles taux d'intérêt, le financement à crédit permet de réaliser un bon investissement immobilier.

#### Comment se positionner en 2019 ?

Sur le long terme, l'immobilier reste un placement sûr. Il ne faut pas hésiter à aller voir son banquier, son notaire de façon à diversifier son patrimoine. Par rapport à l'assurance vie qui peut rémunérer moins que le niveau de l'inflation, l'immobilier constitue une bonne alternative. De plus, en cas d'accident de la vie, le prêt est assuré et le patrimoine peut être transmis sans laisser de dettes à ses proches. En prenant soin de bien choisir l'emplacement, évaluer les travaux et vérifier l'état de la copropriété, c'est un placement gagnant sur le long terme !

En région Hauts-de-France, l'activité immobilière littorale se concentre autour des principales stations balnéaires telles que Berck-Plage, Le Touquet-Paris-Plage ou encore Malo-les-Bains.

Dans la « chic » ville du Touquet (62), les appartements anciens se négocient de 4 000 à 5 000 euros/m<sup>2</sup> selon les emplacements, mais la rareté fait grimper les prix jusqu'à 10 000 euros/m<sup>2</sup> pour une adresse en première ligne.

De l'autre côté du fleuve, à Étaples (62), les acquéreurs apprécient les petites maisons de pêcheur affichées aux alentours de 80 000 euros.

Berck-Plage (62) séduit les investisseurs pour son activité à l'année et ses prix assez doux. Une confortable résidence secondaire peut se négocier 180 000 euros environ. Et les amateurs de maisons avec travaux trouveront leur bonheur avec 100 000 euros en poche.

À Malo-les-Bains (59), les superbes villas, surtout avec vue, sont très recherchées pour investir à partir de 200 000 euros.

#### COMBIEN ÇA COÛTE ?

Les honoraires de négociation des notaires, équivalents des frais d'agence, demeurent les plus avantageux du marché.

Ils représentent, en règle générale, 3 à 6 % du prix de vente du bien. Demandez plus de précisions au notaire chargé de la transaction immobilière.

#### CHIFFRES CLÉS DANS LES HAUTS-DE-FRANCE

Prix et tendance	MAISONS	APPARTEMENTS
Dunkerque	138 900 € ↗	1 540 €/m <sup>2</sup> ↘
Étaples	140 000 € ↗	NC
Loon-Plage	156 000 € ↘	NC
Neufchâtel-Hardelot	332 500 € ↗	3 540 €/m <sup>2</sup> ↘

MAISON POUR 200 000 EUROS		APPART POUR 150 000 EUROS	
Grand-Fort-Philippe (59)	150 m <sup>2</sup>	Dunkerque (59)	98 m <sup>2</sup>
Malo-les-Bains (59)	88 m <sup>2</sup>	Boulogne/Mer (62)	130 m <sup>2</sup>
Wimereux (62)	125 m <sup>2</sup>	Calais (62)	106 m <sup>2</sup>
Le Touquet (62)	40 m <sup>2</sup>	Mers-les-Bains (80)	93 m <sup>2</sup>

Tendances	ÉVOLUTION % 1 AN		ÉVOLUTION % 5 ANS	
	Maison	Appart	Maison	Appart
Nord	+ 2,7 %	+ 0,7 %	+ 1,3 %	- 4,3 %
Pas-de-Calais	+ 0,7 %	- 10,4 %	+ 4,2 %	- 11,2 %

## NORMANDIE

## FACE AU DÉBARQUEMENT TOURISTIQUE

## CONSEILS

Dans le choix d'un bien, les diagnostics doivent être étudiés attentivement.

Les diagnostics gaz et électricité permettent de vérifier que le bien ne présente pas de défaut majeur au niveau de son utilisation, tant pour les propriétaires que les locataires.

Avec sa large façade littorale, la Normandie offre une grande diversité de paysages depuis les falaises d'Étretat en passant par la vaste plage de Deauville jusqu'aux côtes rocheuses de Granville. Pas étonnant que le littoral séduise de nombreux estivants. La Manche bordée de ses belles côtes, le Calvados et ses stations balnéaires et la Seine-Maritime avec ses falaises constituent autant de destinations pour investir.

## Une Manche aux larges côtes

Surnommée la « Monaco du nord de la France » en raison du promontoire rocheux sur lequel elle s'est installée, Granville exige un budget de 209 000 euros. De l'autre côté du territoire de la Manche, la ville de Saint-Vaast-la-Hougue offre un marché plus clément avec un prix médian de 147 500 euros.

Tandis que Cherbourg exige 1 360 euros/m<sup>2</sup> pour l'achat d'un appartement dont la cote a augmenté de 5,2 % en 12 mois. Et les maisons ont gagné 10,7 points et se négocient 155 000 euros.

## Les grands écarts du Calvados

À Deauville, les demeures atteignent les 430 000 euros. La proximité de Paris justifie de tels tarifs, tout autant que la qualité de vie ou le charme des bâtisses en front de mer.

Sur la route des plages, Honfleur attire au niveau de son centre-ville, avec des appartements à 2 560 euros/m<sup>2</sup>. Majoritairement des 2 pièces (37,5 % du marché). Côté maisons, les acquéreurs sont à la recherche de grandes surfaces (44,4 % de 6 pièces et plus). Côté prix, ils oscillent entre 165 000 euros et 335 000 euros. Le prix médian avoisinant les 220 000 euros (soit sur un an une baisse de -4,3 %).

Entre dunes, marais, port de plaisance et plage de sable fin, Cabourg est un lieu privilégié pour les investisseurs, idéalement située au cœur de la Normandie, aux portes des plages du débarquement, proche de la Côte Fleurie... C'est un lieu de prédilection pour les résidences secondaires. Les appartements, surtout les 2 pièces, sont très recherchés (58,7 % du marché contre 4,8 %). Leurs prix oscillent entre 2 510 et 3 710 euros/m<sup>2</sup>. Pour les maisons, le volume des ventes est toujours au beau fixe avec un prix de 212 500 euros.

## La Seine-Maritime pleine de potentiel

Dieppe, « la ville aux quatre ports », bénéficie d'une position géographique stratégique. Les maisons, essentiellement des résidences principales, de 4 pièces (29,5 % du marché), se négocient entre 80 000 et 165 000 euros (-7,7 % sur un an). Il est possible d'y acquérir un appartement pour un prix médian de 1 390 euros/m<sup>2</sup>. Les ventes concernent essentiellement des petites surfaces (2 et 3 pièces).

De son côté, Étretat voit son marché immobilier largement impacté par l'émergence des locations saisonnières. Au risque de rendre l'accès au logement moins aisé pour les résidents à l'année, même si le budget médian d'une maison se situe à 130 000 euros seulement.

## CHIFFRES CLÉS EN NORMANDIE

Prix et tendance	MAISONS	APPARTEMENTS
Cabourg (14)	212 500 € →	3 200 €/m <sup>2</sup> ↗
Deauville (14)	430 000 € ↘	4 580 €/m <sup>2</sup> ↗
Étretat (76)	130 000 € →	2 332 €/m <sup>2</sup> ↗
Granville (50)	209 000 € ↗	2 410 €/m <sup>2</sup> ↗

MAISON POUR 200 000 EUROS		APPART POUR 150 000 EUROS	
Honfleur (14)	122 m <sup>2</sup>	Le Havre (76)	100 m <sup>2</sup>
Houlgate (14)	103 m <sup>2</sup>	Trouville (14)	38 m <sup>2</sup>
Barneville-C. (50)	155 m <sup>2</sup>	Cherbourg (50)	110 m <sup>2</sup>
Le Tréport (76)	250 m <sup>2</sup>	Fécamp (76)	116 m <sup>2</sup>

Tendances	ÉVOLUTION 1 AN		ÉVOLUTION % 5 ANS	
	Maison	Appart	Maison	Appart
Calvados (14)	+ 5,4 %	+ 0,5 %	- 1 %	stable
Manche (50)	+ 3,2 %	+ 11,8 %	+ 6,6 %	+ 16,5 %
Seine-Marit. (76)	- 2,6 %	+ 1 %	- 5 %	- 8,4 %

## BRETAGNE

### DANS LE CŒUR DE NOMBREUX ACHETEURS

#### Premiers rôles pour les résidences secondaires

La Bretagne peut compter sur la diversité de son littoral pour séduire les acquéreurs. Ils apprécieront tout autant les côtes rocheuses que les baies protégées des vents et marées. Aux atouts naturels de la région s'ajoute un parc immobilier d'une grande qualité architecturale avec des constructions en pierre et des toits en ardoise. Enfin, n'oublions pas les liaisons TGV qui facilitent l'accès des nouveaux habitants venus de la région parisienne notamment.

Dans ce contexte, le marché immobilier breton connaît de belles évolutions aussi bien en volume de ventes qu'au niveau des prix. Pour le vérifier, il suffit de se reporter aux dernières études de conjoncture immobilière des notaires bretons. Les chiffres 2018 confirment une reprise des ventes sur le marché dit "d'exception" des résidences secondaires. Parmi les raisons expliquant ce phénomène, le choix de nombreux Bretons de rejoindre "leur littoral" pour la retraite ou encore le nombre croissant d'investisseurs destinant leurs biens à la location saisonnière.

#### Avis de coup de vent sur les prix sur toute la côte

Dans ce marché en pleine reprise, les critères de choix de la résidence secondaire évoluent : le bien doit offrir de bonnes performances énergétiques et se situer idéalement en centre-ville. Pas étonnant que certains produits s'apprécient fortement tandis que d'autres peinent à trouver leur public ! Les appartements anciens voient leurs prix s'apprécier dans tous les départements bretons (de 2 à 3 % de hausse en 2018). Aussi, Saint-Briac-sur-Mer (35) affiche des prix équivalents à ceux de Rennes avec des maisons à 347 000 euros. Arzon (56) se situe dans les mêmes eaux à 347 500 euros. Quant à l'Île-de-Bréhat (29), elle se montre encore plus élitiste avec un prix médian de 380 600 euros !

#### RÉDUCTION D'IMPÔTS

- **DANS L'ANCIEN :** un nouveau dispositif de défiscalisation immobilière vient d'être adopté, il s'agit du "Denormandie", du nom du ministre de la Ville et du Logement. Il va autoriser une réduction d'impôt sur le revenu pouvant aller jusqu'à 21 % du prix d'acquisition. En contrepartie, le propriétaire devra s'engager à louer son bien durant 12 ans à un loyer plafonné.
- **DANS LE NEUF :** avec le dispositif de défiscalisation Pinel, un appartement neuf acheté à Rennes permet de réduire ses impôts. Exemple : pour un montant de 200 000 euros, les propriétaires-bailleurs s'engageant sur une location de 9 ans vont réaliser l'économie d'impôt suivante :  
=> 200 000 euros x 18 %  
= 36 000 euros,  
soit 4 000 euros par an durant 9 ans.

#### PIERRE LOMINÉ

Notaire à Saint-Malo (35)



#### La Bretagne est-elle une valeur sûre ?

L'engouement pour les côtes bretonnes est toujours aussi fort, la douceur de vivre et le climat agréable attirent touristes et retraités. Cet afflux de population désireuse de devenir propriétaire

sur la côte rend le marché très dynamique. Le littoral a de beaux jours devant lui car beaucoup d'acquéreurs veulent y investir.

#### Le prix d'une maison à Saint-Malo ?

En pays malouin, il faut compter un prix médian de 240 000 euros pour une maison. Dès que l'on s'approche du littoral, les prix s'envolent. À Saint-Malo même, le prix se situe aux alentours de 280 000 euros pour une maison ancienne et 340 000 pour une maison neuve. Sans vue mer, bien entendu !

#### Et pour un appartement ?

Le prix médian de 200 000 euros ne peut masquer des tarifs au m<sup>2</sup> élevés dans le neuf et l'ancien, respectivement 3 970 et 3 200. Plus la surface est faible et plus le prix au m<sup>2</sup> augmente !

#### Comment bien acheter sur la côte ?

Nous constatons des prix très variables en fonction des quartiers. Il faut considérer les moyennes de prix avec un certain recul et ne pas hésiter à demander l'avis d'un spécialiste qui saura conseiller sur le prix à payer.

#### Précautions à prendre pour acheter une résidence secondaire ?

Il faut avoir identifié ses besoins au préalable et penser au coût d'entretien si vous ne venez que quelques semaines par an. Pour les appartements, je conseille de bien s'informer sur la répartition des charges de copropriété (chauffage, eau, ascenseur).

#### Votre conseil pour 2019 ?

Un bon millésime pour acheter car les taux d'intérêt sont toujours très bas, il faut en profiter !

**EMMANUEL BÉNÉAT**

Notaire à Vannes (56)



**Les atouts du Morbihan ?**

Le Morbihan et les communes proches du littoral se montrent attractives. L'agglomération du pays de VANNES connaît un fort développement économique, culturel et touristique, avec

de nouvelles infrastructures (routes, écoles, hôtels, campings) tout en préservant le site naturel. Grâce à la ligne TGV, Vannes se situe à 2h30 de Paris, ce qui permet de rejoindre sa résidence secondaire le week-end. Ajoutons un temps clément et une insécurité limitée, pas étonnant que le Golfe du Morbihan soit classé parmi les plus belles baies du monde !

**Quels prix dans le Morbihan ?**

À Vannes, une maison en centre-ville coûte en moyenne 326 900 euros, un appartement 3 150 euros /m<sup>2</sup> dans le neuf et 2 490 dans l'ancien. À l'échelle du département, le prix médian d'une maison s'élève à 175 000 euros et un appartement à 2 170 euros/m<sup>2</sup>.

**Comment agir en tant qu'acheteur ?**

Il faut privilégier l'emplacement comme pour tout achat immobilier. Sans oublier de s'informer sur le coût d'entretien, les frais annexes (taxe foncière, charges) et demander les diagnostics. Les biens deviennent rares, il faut être réactif lorsqu'ils sont mis en vente au prix du marché et s'entourer des conseils du notaire pour avoir une idée du prix à payer et prospecter. Pour les produits bordant le littoral, les notaires ont connaissance en priorité des projets de vente.

**Votre conseil pour 2019 ?**

L'immobilier demeure une valeur refuge même si les taxes et impôts s'alourdissent. Il faut que la situation du bien soit un critère prioritaire et éviter que la seule opportunité de défiscalisation guide une décision d'achat. Cela doit rester un atout, sinon le risque de surpayer le bien n'est pas à écarter. Vannes n'étant plus éligible au dispositif Pinel, il faut s'intéresser aux avantages fiscaux du Denormandie pour investir dans les biens à rénover.



**CHIFFRES CLÉS EN BRETAGNE**

Prix et tendance/1an	MAISONS	APPARTEMENTS
Saint-Brieuc (22)	131 500 € ↗	1 100 €/m <sup>2</sup> ↗
Brest (29)	153 400 € ↘	1 200 €/m <sup>2</sup> ↘
Vannes (56)	315 000 € ↗	2 470 €/m <sup>2</sup> ↗
Saint-Malo (35)	275 000 € ↘	3 220 €/m <sup>2</sup> ↗

MAISON POUR 200 000 EUROS		APPART POUR 150 000 EUROS	
Paimpol (22)	130 m <sup>2</sup>	Erquy (22)	53 m <sup>2</sup>
Douarnenez (29)	180 m <sup>2</sup>	Douarnenez (35)	111 m <sup>2</sup>
Dinard (35)	72 m <sup>2</sup>	Cancale (35)	40 m <sup>2</sup>
Trinité-sur-Mer (56)	47 m <sup>2</sup>	Lorient (56)	90 m <sup>2</sup>

Tendances	ÉVOLUTION 1 AN		ÉVOLUTION % 5 ANS	
	Maison	Appart	Maison	Appart
Côtes-d'Armor (22)	+ 0,8 %	+ 5,8 %	- 1,5 %	- 16,3 %
Finistère (29)	+ 2,1 %	+ 4,7 %	+ 5,8 %	+ 1,1 %
Ille-et-Vilaine (35)	+ 0,5 %	+ 3,9 %	+ 0,7 %	+ 9,9 %
Morbihan (56)	+ 4,3 %	+ 6,5 %	+ 3 %	+ 1,7 %

**Eprim** vous propose  
sur le Golfe du Morbihan, la Presqu'île de Quiberon  
et Saint-Malo, ses réalisations d'exception

**GOLFE DU MORBIHAN**



### Les Hauts de Moustran à Baden

FACE AU GOLFE,  
DOMAINE PRIVÉ  
DE 3 VILLAS

**QUIBERON**



### Résidence Amirauté

À 2 PAS DE  
LA GRANDE PLAGE,  
7 PLACE DU VARQUEZ

**SAINT-MALO**



### Résidence Carré Malouin

À 2 PAS DE LA PLAGE  
DU SILLON ET  
DE LA GARE TGV,  
QUARTIER ROCABEY

Créateur d'immobilier depuis plus de 30 ans

Espace de vente - 138 rue Alain Gerbault - VANNES  
02 97 68 91 60 - [www.eprimgroupe.fr](http://www.eprimgroupe.fr)



## PAYS DE LA LOIRE

## UNE CÔTE ACCUEILLANTE ET REPOSANTE

ACHETEZ  
EN 36 HEURES !

Avec la formule

« 36h immo », l'achat immobilier s'effectue sur internet en quelques clics et ne dure que 36 heures. Mais comme il ne faut pas confondre vitesse et précipitation, cette acquisition avec « 36h immo » permet, bien sûr, de visiter avant de s'engager.

Une Loire-Atlantique  
aux multiples facettes

Voilà un territoire qui sert avantageusement de trait d'union entre les côtes bretonnes et les plages de l'Atlantique. Une polyvalence qui se retrouve dans la diversité du littoral depuis la presqu'île guérandaise jusqu'aux plages du Pays de Retz. Cette variété apparaît aussi dans les prix de l'immobilier avec des tarifs répondant à tous les budgets. Bien sûr, la très chic ville de La Baule voit ses budgets largement dominer la situation puisque les maisons se négocient 391 500 euros en prix médian. C'est du côté de l'esplanade Benoît que se trouve le quartier le plus prisé avec des prix/m<sup>2</sup> oscillant entre 9 000 et 12 000 euros. Le quartier Lajarrige se montre très convoité en raison de sa proximité des commerces, il faut compter plus de 500 000 euros pour une maison de 80 m<sup>2</sup> avec jardin. Plus sage, Guérande permet d'investir dans une maison en disposant d'une enveloppe de 255 000 euros.

Plus au sud, Pornic réserve un accueil presque aussi chaleureux avec un prix médian de 273 500 euros.

## La Vendée en plein essor !

Fidèle à son dynamisme, la Vendée sort tous ses atouts pour développer son littoral. Pas étonnant que de nouvelles cités balnéaires voient le jour à l'instar de Port-Bourgenay sur la commune de Talmont-Saint-Hilaire qui fait désormais office d'agréable port de plaisance. Avec pour conséquence des prix immobiliers des plus accessibles puisque les maisons se négocient 185 000 euros et les appartements 2 050 euros/m<sup>2</sup>.

Plus au nord et encore plus abordable, Saint-Jean-de-Monts voit le prix médian de ses maisons se limiter à 151 500 euros.

Ces secteurs ne peuvent rivaliser avec Les Sables-d'Olonne en termes d'attractivité économique et touristique. Les maisons affichent donc un prix médian de 258 000 euros et les appartements de 3 610 euros/m<sup>2</sup> et augmentent de respectivement 12.2 % et 11.5 %. Les demeures du centre-ville proche de la plage séduisent fortement les familles. Tout autant que les appartements en première ligne qui peuvent atteindre les 3 610 euros/m<sup>2</sup>.

Un petit détour par Noirmoutier permet de vérifier que le marché n'a pas trop flambé sous l'effet de son charme insulaire. Les maisons se négocient 280 000 euros, ce qui reste sage compte tenu de l'offre de biens à vendre assez restreinte. Surnommée l'île aux mimosas, Noirmoutier séduit par la douceur de son climat et attire toujours les acheteurs. Les maisons les plus cossues, proches des plages les plus prisées de l'île telles que la plage des Dames ou l'Anse Rouge, datent souvent du 19<sup>e</sup> siècle. Coûteuses à financer, compter plus de 300 000 euros, les acheteurs préfèrent se tourner vers des maisons plus petites et plus faciles d'entretien. Des résidences secondaires qu'ils utilisent tout au long de l'année et pas seulement durant la période estivale. Elles se situent dans des gammes de prix allant de 200 000 à 250 000 euros.

## CHIFFRES CLÉS DANS LES PAYS DE LA LOIRE

Prix et tendance	MAISONS	APPARTEMENTS
La Baule (44)	391 500 € ↗	4 570 €/m <sup>2</sup> ↗
Saint-Nazaire (44)	180 000 € ↘	1 970 €/m <sup>2</sup> ↗
Les Sables d'Olonnes (85)	258 000 € ↗	3 610 €/m <sup>2</sup> ↗
Saint-Gilles-Croix-de-Vie (85)	235 000 € ↗	3 340 €/m <sup>2</sup> ↗

MAISON POUR 200 000 EUROS		APPART POUR 150 000 EUROS	
Guérande (44)	250 m <sup>2</sup>	Pornichet (44)	116 m <sup>2</sup>
Jard-sur-Mer (85)	155 m <sup>2</sup>	Olonne/Mer (85)	110 m <sup>2</sup>

Tendances	ÉVOLUTION 1 AN		ÉVOLUTION % 5 ANS	
	Maison	Appart	Maison	Appart
Loire-Atlantique (44)	+ 0,5 %	+ 5,5 %	+ 9,3 %	+ 9,9 %
Vendée (85)	+ 3,7 %	+ 12,6 %	+ 11,1 %	+ 17,2 %

AVANT-PREMIÈRE

# RÉSIDENCE SO GREEN

NANTES MÉTROPOLE



À SAINT-SÉBASTIEN-SUR-LOIRE

- Appartements du 2 au 4 pièces
- Avec balcons ou terrasses
- Parking en sous-sol
- Crèche en pied d'immeuble

📍 Espace de vente  
22, rue des plantes

Illustration non contractuelle

**SAGEC** ■ nous l'imaginons,  
vous le vivez.  
CENTRE ATLANTIQUE

AGENCE DE NANTES  
2, rue Crucy  
44000 Nantes

02 404 707 00  
[www.sagec.fr](http://www.sagec.fr)

## NOUVELLE-AQUITAINE

## VICTIME DE LA MONTÉE DES PRIX ?

**Biens d'exception à Arcachon et Bordeaux Chartrons**

Comme sur des rails, le marché immobilier girondin profite de sa locomotive bordelaise et du bassin d'Arcachon qui lui emboîte le pas. Très prisé, le quartier des Chartrons à Bordeaux jouit d'un cadre idéal. Situé sur les berges de la Garonne et au bord de Bassins à Flot, le secteur séduit les acquéreurs qui profitent en plus de l'hyper centre de Bordeaux à quelques encablures. Les prix médians atteignent 4 150 euros/m<sup>2</sup> dans l'ancien et 4 950 euros/m<sup>2</sup> dans le neuf. Sur le bassin d'Arcachon, le prix des appartements reste sur le même rythme de croisière qu'il y a un an pour se maintenir à 3 980 euros/m<sup>2</sup> et les maisons affichent une hausse de 10 % avec un prix médian de 335 600 euros. Le territoire se caractérise par une grande disparité dans l'échelle des prix : tandis que Lège Cap-Ferret culmine à 697 200 euros, Biganos limite les frais à 250 500 euros. Dans la ville même d'Arcachon, le marché subit une forte accélération avec 14 % de hausse pour des maisons à 545 000 euros. Les appartements ne ménagent pas le portefeuille et se négocient 5 330 euros/m<sup>2</sup> en hausse de 7,5 %.

**Douceur appréciée dans le Médoc**

Apprécié pour sa qualité de vie, le Médoc voit aussi ses maisons largement recherchées par les acquéreurs qui délaissent le bassin d'Arcachon. Il faut dire que les prix apparaissent bien plus accessibles avec des maisons à 273 500 euros à Lacanau, par exemple, ou mieux encore à 171 000 euros à Soulac-sur-Mer.

**Côte de beauté et Île-de-Ré toujours pimpantes !**

Plus au nord des côtes girondines, le secteur royannais réserve aussi un chaleureux accueil aux estivants. À Saint-Palais-sur-Mer, les maisons se vendent au tarif de 301 000 euros dans un marché légèrement haussier (de 4,6 % sur 12 mois). En mettant le cap plus au nord, les conditions immobilières se montrent encore plus rudes avec des maisons à 550 100 euros à La Couarde-sur-Mer sur Île-de-Ré !

**RÉFLEXE !**

Toujours avec votre notaire ! Quel que soit le lieu de votre achat ou de votre investissement immobilier, pensez à consulter votre notaire qui vous donnera des conseils immobiliers, juridiques et patrimoniaux.

**À DÉCOUVRIR**

Dans le quartier des Chartrons à Bordeaux, Sagec réalise un ensemble immobilier de caractère avec façade en pierre. Construits avec soin dans un cadre arboré, les appartements T2 et T3 offrent des balcons ou terrasses, et bénéficient de prestations haut de gamme.

**JEAN-YVES DÈCHE**

Notaire à Sauveterre-de-Guyenne (33)

**Quels sont les prix médians dans le Médoc ?**

Le marché du littoral atlantique de la Gironde se porte toujours très bien. Il est très recherché. Même les maisons en mauvais état se vendent rapidement. Le manque de terrain

à bâtir pousse les investisseurs à acheter à rénover intégralement pour en optimiser le potentiel, voire à reconstruire. De nombreux acquéreurs girondins ont fait le choix de s'éloigner du Bassin en optant pour la côte landaise, la côte atlantique ou le Médoc. Les maisons ont vu leur prix augmenter mais restent accessibles. Plus on s'éloigne de Bordeaux, plus les prix diminuent. À Lacanau le budget médian est de 273 500 euros (+ 10,7 %), à Carcan 224 000 euros (+ 12 %), à Hourtin 201 500 euros (+ 11,8 %), à Soulac, 171 000 euros (+ 7,2 % sur 1 an). Le long de la côte atlantique, dans le Médoc, un appartement se vend 3 260 euros/m<sup>2</sup> à Lacanau et 2 500 euros/m<sup>2</sup> à Soulac.

**Que préconisez-vous pour réaliser une bonne acquisition sur la côte ?**

Se méfier du coup de cœur ! Dans ce marché girondin qui évolue à un rythme soutenu sous l'effet de l'essor de la métropole bordelaise, les conseils d'un notaire seront toujours très utiles. Outre l'analyse de l'opportunité économique d'un tel investissement, il attirera votre attention sur le prix du marché du secteur dans lequel vous entendez investir.

**Quelles précautions faut-il prendre pour acheter une résidence secondaire ?**

Le notaire saura vous conseiller sur l'opportunité de ce type d'acquisition. Il saura également attirer votre attention sur son impact sur votre patrimoine, sur le plan économique mais aussi sur le plan juridique et fiscal.

**Votre devise pour 2019 ?**

Après 2 années de forte hausse, le marché de la métropole bordelaise reste attractif. C'est la rançon du succès. Je souhaite une belle réussite à tous les porteurs de projet, en espérant que la dynamique immobilière profitera à l'ensemble du département.

**45**  
CHARTRONS

**La magie d'habiter aux Chartrons,  
dans un écrin végétal arboré**



Votre T3<sup>(1)</sup>  
à partir de  
**325 000 €**

- Résidence sécurisée
- Belle façade pierre
- Places de stationnement privées en sous-sol
- Prestations haut de gamme

30 appartements  
2 et 3 pièces  
Avec balcon, terrasse  
ou jardin

8 villas duplex  
esprit Loft  
3, 4 et 5 pièces  
avec terrasse et tropéziennne



Votre villa  
T3<sup>(2)</sup>  
72,73 m<sup>2</sup>  
à partir de  
**510 000 €**

**SAGEC**  
CENTRE ATLANTIQUE

ESPACE DE VENTE  
2, cours du XXX Juillet  
33000 Bordeaux

**05 56 00 95 13**  
bordeaux@sagec.fr  
**www.sagec.fr**

Illustrations : Infirme - Non contractuelles - 02/19 - Conception **VITAMINE** (1) Exemple pour le lot 5101 - appartement 3, 57,43 m<sup>2</sup> avec 1 parking en sous-sol (2) Exemple pour le lot 5007 - villa T3, 72,73 m<sup>2</sup> avec 2 parkings en sous-sol

**GUILLAUME LORIOT**

Notaire à Gujan-Mestras (33)

**Quel climat immobilier sur le bassin d'Arcachon ?**

Le bassin d'Arcachon confirme son attractivité, au point de dépasser Bordeaux quant aux prix des maisons et des appartements.

Comme la demande provient majoritairement d'acquéreurs étrangers au département, cela se traduit par un manque de biens.

Cette tension se ressent d'abord au niveau des appartements même si les prix demeurent relativement stables.

**Quel budget pour acheter un appartement sur le Bassin ?**

Sur le bassin, il faut compter 150 000 euros pour les T2 ou T3 les plus abordables, sachant que le prix atteint souvent les 250 000 euros. Si le bien se situe à Arcachon avec vue sur mer, le budget explose !

**Et pour l'acquisition d'une maison ?**

Dans ce marché tendu, tout autant difficile de comparer le prix des maisons selon qu'elles se situent à Pyja-sur-Mer ou dans la ville d'Arcachon.

Une maison aux prestations standard se négocie aux alentours de 450 000 euros dans un contexte fortement haussier de 10 % sur le bassin en 2018.

Tous les biens en dessous de 200 000 euros présentent de gros problèmes juridiques ou nécessitent de lourds travaux.

**Peut-on encore faire construire ?**

Les terrains attirent les convoitises avec des envolées de prix à la clé qui obligent les acquéreurs à s'éloigner du bassin.

**Des prix plus doux aux alentours du bassin d'Arcachon ?**

Nous constatons un effet de ruissellement vers les communes limitrophes du nord des Landes. Belin-Béliet, Mios, Salles ou Sanguinet voient, en effet, leurs prix fortement dopés par ce flux de population.

**CHIFFRES CLÉS EN NOUVELLE-AQUITAINE**

Prix et tendance	MAISONS	APPARTEMENTS
La Rochelle (17)	277 800 € ↗	3 670 €/m <sup>2</sup> ↗
Gujan-Mestras (33)	300 000 € ↗	2 940 €/m <sup>2</sup> ↗
Mimizan (40)	181 800 € ↗	2 730 €/m <sup>2</sup> ↗
Anglet (64)	430 400 € ↗	3 550 €/m <sup>2</sup> ↗

MAISON POUR 200 000 EUROS		APPART POUR 150 000 EUROS	
St-Palais/Mer (17)	73 m <sup>2</sup>	Royan (17)	51 m <sup>2</sup>
Lacanau (33)	80 m <sup>2</sup>	Arcachon (33)	30 m <sup>2</sup>
Seignosse (40)	59 m <sup>2</sup>	Capbreton (14)	32 m <sup>2</sup>
Anglet (64)	51 m <sup>2</sup>	Bayonne (64)	51 m <sup>2</sup>

Tendances	ÉVOLUTION 1 AN		ÉVOLUTION % 5 ANS	
	Maison	Appart	Maison	Appart
Charente-M. (17)	+ 2,8 %	+ 2 %	+ 4,5 %	+ 2,9 %
Gironde (33)	+ 2,1 %	+ 8,7 %	+ 16,7 %	+ 24 %
Landes (40)	- 2,7 %	+ 4 %	+ 1,3 %	- 0,2 %
Pyrénées-Atl. (64)	+ 4,3 %	+ 6 %	- 0,3 %	+ 14 %

# SEIXO

H A B I T A T

**BIEN CHEZ VOUS**  
au Pays Basque

## ANGLET

LES TERRASSES DU MAHARIN



à partir de 205 000€

## BAYONNE

RÉSIDENCE IGUZKI



à partir de 211 000€

## BIARRITZ

LE CLOS AGUILERA



à partir de 327 000€

## BAYONNE

AUX FLEURETTES



à partir de 185 000€

Prenez rendez-vous au

**05 59 55 37 79**

Prêt  
à Taux  
0%

LOI  
PINEL

[seixo-habitat.fr](http://seixo-habitat.fr)

Dans la limite des stocks disponibles. Image non contractuelle.

## OCCITANIE ET PACA

### LE SUD RICHE DE SA DIVERSITÉ

#### Des projets pour tous les budgets en Occitanie

Avec ses vastes plages et son climat avenant, l'Occitanie jouit d'une belle réputation auprès des estivants. Ils peuvent en outre investir dans l'immobilier en profitant d'une large palette de budgets. À partir de 129 500 euros à Port-la-Nouvelle dans l'Aude (11) pour une maison qui offre 3 à 4 pièces. Plus bas sur la côte, il faut prévoir 230 800 euros pour acheter à Canet-en-Roussillon dans les Pyrénées-Orientales (66). Une des villes les plus dynamiques sur le marché immobilier local où la demande dépasse l'offre. Quant à Sète (34), la « Venise du Languedoc », elle jouit d'un marché aussi singulier que pluriel entre les résidents à l'année et les amateurs de résidences secondaires. Dans ce climat, les maisons se négocient 318 500 euros. Une valeur assez proche de la périphérie montpelliéraine où Villeneuve-lès-Maguelone (34) atteint 300 000 euros.



#### Une région PACA au marché immobilier radieux !

Dans les Bouches-du-Rhône (13), la tension immobilière se ressent encore plus fortement à en juger par les prix pratiqués à La Ciotat par exemple. Il faut compter 415 900 euros pour faire l'acquisition d'une maison. En approchant les côtes varoises, Saint-Raphaël (83) à 501 300 euros nous rappelle que le climat immobilier se montre des plus pesants pour les acheteurs. S'ils se tournent vers un appartement, il leur en coûtera tout de même 3 640 euros/m<sup>2</sup>. Mais cela leur reviendra moins cher que d'investir à Antibes (06) où les maisons atteignent les 541 300 euros. Du côté de Nice (06), on peut se rassurer puisque les appartements n'ont pas encore passé la barre des 4 000 euros/m<sup>2</sup>, 3 740 euros/m<sup>2</sup> très exactement. Mais les immeubles bien placés exigent un ticket d'entrée de 5 000 euros/m<sup>2</sup>. L'arrivée du tram en 2019 devrait accélérer la hausse.

SOURCES : INDICATEUR IMMONOT

BAROMÈTRE IMMOBILIER NOTAIRES

DOSSIER RÉALISÉ PAR M.C. MÉNOIRE ET C. RAFFAILLAC

#### CHIFFRES CLÉS EN RÉGION PACA

Prix et tendance	MAISONS	APPARTEMENTS
Le Canet-en-Roussillon (66)	230 800 € ↗	2 730 €/m <sup>2</sup> ↗
Le Grau-du-Roi (30)	318 900 € ↗	3 890 €/m <sup>2</sup> ↗
Carry-le-Rouet (13)	678 600 € →	4 430 €/m <sup>2</sup> ↘
Cavalaire-sur-Mer (83)	520 000 € ↗	4 150 €/m <sup>2</sup> ↘

MAISON POUR 200 000 EUROS		APPART POUR 150 000 EUROS	
Argelès/Mer (66)	113 m <sup>2</sup>	Perpignan (66)	133 m <sup>2</sup>
Bandol (83)	40 m <sup>2</sup>	Montpellier (34)	56 m <sup>2</sup>
Port-de-Bouc (13)	92 m <sup>2</sup>	Nice (06)	40 m <sup>2</sup>
Valras-Plage (34)	152 m <sup>2</sup>	Saint-Raphaël (83)	41 m <sup>2</sup>

Tendances	ÉVOLUTION 1 AN		ÉVOLUTION % 5 ANS	
	Maison	Appart	Maison	Appart
Alpes-Martimes (06)	+ 4,4 %	- 0,3 %	+ 11,6 %	- 0,3 %
Aude (11)	- 2 %	- 8,6 %	- 6,3 %	- 10,6 %
Bouches-du-R. (13)	+ 5 %	+ 1,5 %	+ 11,7 %	+ 2,8 %
Hérault (34)	+ 1,2 %	+ 0,3 %	+ 4,1 %	- 4,6 %
Pyrénées-O. (66)	- 2,3 %	- 5,9 %	- 0,6 %	- 10 %
Var (83)	- 3,2 %	- 3,6 %	- 2,5 %	- 10,4 %

LA CIOTAT

MARINABAY



MARSATWORK

Une vie plein soleil  
Un univers de services

**APPARTEMENT D'EXCEPTION EN DUPLEX**  
**TERRASSE, VUE PANORAMIQUE**

**PERSONNALISATION ULTIME :**  
**MISE À DISPOSITION D'UN DÉCORATEUR INTÉRIEUR**

Contactez-nous

04 96 20 28 78

06 12 73 59 44

[www.marinabay-laciotat.com](http://www.marinabay-laciotat.com)





# 36h-immo

by immonot

22

## LA VENTE QUI BAT tous les chronos !

**Les vendeurs en quête de performance vont adorer faire la course en tête grâce à 36 h immo. Délais pulvérisés, négociation optimisée et signature sécurisée vont permettre de boucler la transaction en 36 heures selon un principe d'enchères en ligne.**

### **3,2,1... partez !**

Prenez le top départ de l'aventure 36h immo pour vendre votre bien immobilier en battant de nombreux records. Budget, délais, sécurité, capitalisez sur des valeurs qui vont vous

permettre de signer un beau succès pour cette épreuve de transaction immobilière. Partant du constat que la durée de détention moyenne d'un bien immobilier atteint 8 années seulement, 36h immo fait la différence



pour négocier en toute agilité et sécurité ! En effet, le processus se déroule en mode accéléré grâce aux enchères immobilières sur 36h-immo.com. Réunis au sein de la salle de vente virtuelle du site 36h-immo.com après avoir visité le bien, les acquéreurs disposent de 36 heures pour soumettre leurs offres en ligne. L'émulation permet d'obtenir le meilleur prix pour le bien.

Au terme des 36 heures, le vendeur avec l'aide de son notaire valide l'offre la plus intéressante, en tenant compte du prix atteint ou du plan de financement de l'acquéreur le plus rassurant.

Et si à la fin des 36 heures la vente n'atteint pas le prix espéré, le vendeur peut refuser de vendre. Quelles que soient les raisons qui vous amènent à bouger : mutation professionnelle, succession à régler...ne redoutez plus de renégocier votre bien immobilier. Acquéreurs et vendeurs sont satisfaits de se retrouver à l'arrivée pour fêter ce succès.

### **Record n° 1 : MISE EN VENTE FACILITÉE**

Une vente 36h immo qui démarre sur les chapeaux de roue puisque le notaire s'occupe de vendre le bien dans un délai ultra court. En effet, la plateforme 36h-immo.com facilite la mise en relation avec le notaire qui va se charger de superviser la vente jusqu'à la signature de l'acte. Un processus qui commence par l'évaluation puisque le notaire s'occupe d'expertiser la maison ou l'appartement pour le proposer à son juste prix. Ce qui conduit à fixer en accord avec le vendeur le montant de la première offre possible. Les acquéreurs devront nécessairement enchérir au-dessus de cette valeur. Pour officialiser la mise en vente, le notaire invite à signer un mandat exclusif de courte durée. Cet accord donne toute liberté au notaire pour agir et interdit au vendeur de s'adresser à un autre professionnel ou de conclure avec un particulier durant le processus 36h immo.

### **À DÉCOUVRIR**

Retrouvez les biens proposés à la vente avec 36h immo dans ce numéro en pages 26 à 29.

#### EMPLACEMENT ET QUALITÉ DU BIEN : DES CRITÈRES DÉCISIFS

L'emplacement du bien compte énormément dans la réussite de la vente 36h immo. Elle fonctionne d'autant mieux si le produit se situe dans une grande agglomération où le marché est tendu. Dans la mesure où les caractéristiques du logement sont susceptibles d'intéresser un maximum d'acquéreurs, 36h immo convient aussi bien pour négocier un terrain, une maison, un local commercial...

#### Record n° 2 :

#### NÉGOCIATION ACCÉLÉRÉE

Dès lors, la négociation est enclenchée. Et c'est bien légitime de vouloir mettre toutes les chances de son côté pour que tout se passe bien tant financièrement que moralement. 36h immo procure de nombreux avantages :

- pour vendre sans appréhender le défilé des visiteurs, 36h immo conduit à faire des visites groupées à des jours et heures fixés avec le vendeur ;
- autre atout, avec 36h immo, c'est l'assurance d'une large visibilité de l'annonce qui paraîtra sur de nombreux supports de communication (presse spécialisée et internet) ;
- le souhait de négocier vite sera exaucé, puisque le délai de vente d'un bien atteint en moyenne 120 jours dans le cadre d'une vente « classique », alors qu'il se limite à une trentaine de jours avec 36h immo. Qui dit mieux !
- l'occasion de renégocier son bien sans se poser trop de questions puisque 36h immo se charge de confier le mandat à un notaire.

#### Record n° 3 :

#### PRIX BOOSTÉ

Rien de plus difficile pour un vendeur que de savoir combien vaut vraiment sa maison et de fixer un prix de vente le plus juste possible. Avec 36h immo, le problème ne se pose pas. D'une part le notaire connaît parfaitement le marché immobilier local. Ensuite, 36h immo se base sur le principe des enchères. Comment est-ce possible ?

Au départ, le notaire fixe un « prix d'appel » pour inciter les acquéreurs à se manifester et à surenchérir. Chaque nouvelle proposition de prix déclenchera ce que l'on appelle un « pas d'offre » ou « pas d'enchères ». Cela correspond à un montant qui vient s'ajouter à l'enchère précédente chaque fois qu'un acquéreur fait une nouvelle offre. Cela entraîne une certaine émulation entre les acquéreurs et le prix de départ se voit vite dépassé. La surcote peut atteindre un niveau significatif pour les produits très convoités, jusqu'à 50 % de plus que le prix de la première offre possible.

# 36h immo

## Les principales étapes

# 1



### Signature d'un mandat avec mon notaire

- Évaluation du bien
- Détermination de la 1<sup>re</sup> offre possible
- Mandat exclusif de courte durée

# 2



### Communication sur le bien

- Mise en valeur (photos pro, 3D, home staging)
- Diffusion (internet, presse, réseaux sociaux)
- Gestion des visites groupées

# 3



### Conclusion de la vente

- Suivi des offres en ligne sur le site 36h-immobilier.com
- Choix du meilleur dossier avec le notaire
- Signature du compromis

## Record n° 4 : TRANSACTION OPTIMISÉE

36h immo présente de nombreux avantages par rapport aux méthodes de vente plus classiques. Avantages partagés par le vendeur et l'acquéreur :

- **au niveau du prix** tout d'abord. Contrairement à une transaction ordinaire où le vendeur fixe un prix avec le professionnel, 36h immo permet d'atteindre le prix de vente le plus proche de la réalité du marché et donc le plus intéressant.

Il est fixé d'un commun accord avec le notaire qui maîtrise mieux les prix pratiqués et la tendance du marché immobilier. L'acheteur est également satisfait car il décide du prix de vente.

- **c'est moins de « stress » et plus de transparence.** L'acquéreur potentiel dispose, dès le début, de toutes les informations nécessaires à sa prise de décision. Il a du temps pour mieux étudier le projet et n'a pas à prendre de décision précipitée face à d'éventuels « concurrents ».

Le vendeur n'a pour interlocuteur que des personnes vraiment intéressées et motivées pour obtenir le bien. Il peut suivre en temps réel les évolutions de la vente et les offres de prix.

À la fin des 36 heures, le vendeur avec l'aide de son notaire valide la meilleure proposition, en tenant compte du prix atteint mais aussi du plan de financement.

Et si à la fin des 36 heures la vente n'atteint pas le prix espéré, le vendeur peut refuser de vendre.

### UNE DÉMARCHÉ INTÉRESSANTE

Plutôt que de partir d'un prix élevé que l'on devra peut-être baisser par la suite pour pouvoir vendre, 36h immo repose sur la démarche inverse.

Le principe consiste à proposer un prix attractif afin de recueillir différentes offres intéressantes et concurrentielles. Au vendeur ensuite de retenir l'acquéreur de son choix et de le transmettre au notaire qui en informera ensuite les acquéreurs qui ont participé à la vente interactive.

## Record n° 5 : SIGNATURE BIEN ORCHESTRÉE

En plus du délai de vente ultra court, l'avantage de 36h immo repose sur la sécurité juridique qui encadre la transaction. Le notaire, comme dans le cadre d'une vente classique, s'assure que tous les diagnostics ont bien été réalisés, que les documents d'urbanisme sont conformes... Dans ces conditions, le notaire prépare l'avant-contrat (promesse ou compromis de vente) pour que vendeur et acheteur s'engagent à signer l'acte définitif.

### Le concept 36h immo vous tente ?

**Vous voulez commencer l'étude de votre projet ou estimer votre bien, rendez-vous sur : [www.36h-immobilier.com](http://www.36h-immobilier.com), rubrique vendeur.**

**Plus d'informations au 05 55 73 80 00.**

MARIE-CHRISTINE MÉNOIRE ■

## À VOS MARQUES...

Une fois que le début des offres a commencé sur le site 36h immo, tous les acquéreurs en lice disposent de 36 heures pour se décider, et valider le clic qui fera d'eux le meilleur acheteur.



## Sélection de biens à

MAISON  
MOUX (11)Maison 6 pièces  
173 m<sup>2</sup> Terrain 100 m<sup>2</sup>

## Centre village

A équidistance de Narbonne et Carcassonne, dans village audois au pied de la montagne d'Alaric, proche du Canal du Midi, maison de caractère en pierre de 200 m<sup>2</sup> en R+2 avec garage et patio attendant sans vis à vis.

- au rez-de-chaussée grande pièce à vivre avec chem, cuis à l'américaine équipée, salle d'eau w.c., garage attendant au patio arboré av terrasse, pergola et barbecue.

- au 1<sup>er</sup> : 3 chambres, dressing, w.c., salle d'eau av douche à l'italienne et double-vasques. En outre une pièce de 25 m<sup>2</sup> à aménager

- au 2<sup>e</sup> : chambre et possibilité d'aménager une salle d'eau contiguë. 3 pièces de rangement.

La maison se situe hors de toute zones inondables.

- 1<sup>re</sup> offre possible : 171 200 € HNI charge acquéreur

HN : honoraires de négociation

- Faites vos offres sur 36h-immo.com



ME BRICE LEMOINE DE NARBONNE (11)

Visites sur RDV par téléphone au 06 21 16 77 76

MAISON  
PÉRIGUEUX (24)Maison 12 pièces  
381 m<sup>2</sup> Terrain 70 m<sup>2</sup>

## Périgueux hyper centre

Deux possibilités d'exploitation pour ce bien: Soit en maison d'hab familiale av opportunité de louer le logement indépend au fond de la cour. Rdc : entrée, cuis aménagée, salon sàm. Au 1<sup>er</sup> : 3 ch, dressing, sdb, wc. Au 2<sup>e</sup> 3 ch, dressing, salle de bains, WC. Au 3<sup>e</sup> : 2 ch, bureau, sdb av WC.

Le logement indépend comp au rdc un parking couvert, au 1<sup>er</sup> un séjour av coin cuisine, WC. Au 2<sup>e</sup> : 2 ch, sdb, wc. Soit pour des investisseurs : chambres d'hôtes, rbnb ou bureaux professionnels av possibilité d'un logement personnel ds le bâtiment secondaire, l'emplacement étant idéal pour toutes ces activités. Le bien bénéficie d'un parking privé intérieur pour plusieurs véhicules.

- 1<sup>re</sup> offre possible : 420 000 € HNI charge vendeur

HN : honoraires de négociation

- Faites vos offres sur 36h-immo.com



MES CORINNE FAVEREAU ET GÉRALD LEYMARIE DE THIVIERS (24)

Visites sur RDV par téléphone au 06 23 02 21 10

# vendre avec 36h immo

## MAISON LE PLESSIS ROBINSON (92)

Maison 235 m<sup>2</sup> 7 pièces  
Terrain 1 836 m<sup>2</sup>

La propriété s'étend sur un terrain de 1 836 m<sup>2</sup> clos et arboré, sans vis-à-vis, et vous offre 235 m<sup>2</sup> habitables.

• **En rez-de-chaussée**, vous disposez d'une entrée avec placards, d'un vaste séjour de 80 m<sup>2</sup> avec cheminée en pierres, ouvert sur une véranda de 32 m<sup>2</sup>, d'une cuisine équipée, d'un bureau et d'une suite parentale avec salle de douche et wc.

• **À l'étage**, un palier desservant 3 chambres, une salle de bains, un wc, un dressing, une salle de jeux.

• **Le sous-sol** complet de 170 m<sup>2</sup> semi-enterré, accueille un garage en longueur (3/4 voitures), une buanderie, cave à vin, chaufferie et une chambre avec sdb aménagée pour jeune fille au pair.

Terrain constructible : zone UEb.

• 1<sup>re</sup> offre possible : 1 322 490 € HN charge acquéreur

HN : honoraires de négociation

• Faites vos offres sur [36h-immo.com](https://www.36h-immo.com)



ALLIANCE NOTAIRES DE MEUDON (92)

Visites sur RDV par téléphone  
au 05 55 73 80 37 ou 06 68 75 16 76

## MAISON HYÈRES (83)

Maison 199 m<sup>2</sup> 6 pièces  
Terrain 3 062 m<sup>2</sup>

**Secteur résidentiel très calme avec vue sur Mer. Proche de toutes commodités.**

Villa d'exception, en matériaux de qualité, d'environ 200 m<sup>2</sup>, avec piscine à débordement.

En rez-de-jardin : une suite parentale (chambre, SDB, dressing), puis à l'étage : 3 chambres (2 SDE et 1 SDB), 1 bureau, cuisine entièrement équipée, double séjour ouvrant sur une vaste terrasse orientée plein sud, vue mer et collines.

Également un grand garage avec porte motorisée, une buanderie et deux caves, ainsi qu'un jardin luxuriant doté d'un arrosage automatique.

• 1<sup>re</sup> offre possible : 750 000 € HNI charge acquéreur

HN : honoraires de négociation

• Faites vos offres sur [36h-immo.com](https://www.36h-immo.com)



MES FRANÇOIS AUBRY ET DIDIER PICARD DE MELUN (77)

Visites sur RDV par téléphone au 06 22 03 53 63

**IMMEUBLE  
DIGNE-LES-BAINS (04)**

Immeuble de rapport 1 179 m<sup>2</sup>  
Terrain 5 516 m<sup>2</sup>

**Quartier Saint-Domin**

Un ensemble immobilier se composant d'un bâtiment principal de 4 niveaux, de 2 annexes préfabriquées indépendantes en nature d'ateliers techniques, d'une annexe de 11 m<sup>2</sup> (en pierre) et terrain attenant en zone constructible.

Une cour bétonnée. Une belle vue sur les collines (à partir du second étage).

Exposition Sud/Est.

Proche des transports en commun et du centre-ville.

- 1<sup>re</sup> offre possible : 215 700 € HNI charge vendeur

HN : honoraires de négociation

- Faites vos offres sur [36h-immobilier.com](https://www.36h-immobilier.com)



ME MARILYNE DEFRAIN DE DIGNE-LES-BAINS (04)

Visites sur RDV par téléphone au 04 92 83 67 67

**MAISON  
MOËZE (17)**

Maison 86 m<sup>2</sup> 4 pièces  
Terrain 1 200 m<sup>2</sup>

**À vendre à Moëze proche de Rochefort  
et de l'océan dans le département de la  
Charente-Maritime (17).**

Maison de plain-pied rénovée comprenant une entrée dégagement, un séjour lumineux avec poêle à granulés, une cuisine aménagée et équipée, trois chambres, une salle d'eau et un wc séparé.

Un grand garage de 40 m<sup>2</sup> attenant.

Adoucisseur d'eau. Climatisation réversible.  
Terrasse patio.

Le tout sur un terrain clos de 1200 m<sup>2</sup>

- 1<sup>re</sup> offre possible : 171 200 € HNI charge vendeur

HN : honoraires de négociation

- Faites vos offres sur [36h-immobilier.com](https://www.36h-immobilier.com)



ME SOPHIE SARRAMEGNA DE LA ROCHELLE (17)

Visites sur RDV par téléphone au 06 23 02 21 10

## APPARTEMENT CANNES (06)

Appartement 125 m<sup>2</sup>

### La Croisette, en front de mer, au sein d'une résidence intime et calme

Appartement aux prestations haut de gamme, avec climatisation réversible, d'une superficie de 125 m<sup>2</sup>, offrant une belle hauteur sous plafond. Ce vaste appartement est composé d'une entrée, d'une cuisine entièrement équipée de prestigieuses marques d'électroménager. Également une salle de douche avec toilettes. Puis, la suite de maître proposant une chambre, et un salon-bureau attenant, ainsi qu'une salle de bains complète et un grand dressing. Enfin, un double séjour d'environ 50 m<sup>2</sup>, doté de larges baies vitrées coulissantes, vous invitant sur la terrasse de plus de 45 m<sup>2</sup>, chauffée dès les premiers frissons, afin de profiter en toutes saisons de la vue imprenable !

Un grand garage aménagé, une cave en sous-sol, ainsi qu'une chambre de service de plus de 15 m<sup>2</sup>, avec coin cuisine, salle d'eau et toilettes complètent ce bien d'exception.

- 1<sup>re</sup> offre possible : 3 200 000 € HNI charge vendeur

HN : honoraires de négociation

- Faites vos offres sur [36h-immo.com](https://www.36h-immo.com)



SCP L. VIALLA, E. DOSSA ET L. MARILLAT DE MONTPELLIER (34)  
Visites sur RDV par téléphone au 06 22 03 53 63

## TERRAIN À BÂTIR AURILLAC (15)

Terrain 9 ha

### Spécial CONSTRUCTEUR - LOTISSEUR

À St Simon, à 5 km d'Aurillac (CANTAL 15), parcelles de 9 ha d'un seul tenant, en bordure de la Route Départementale 17, en continuité d'un lotissement existant.

Le PLU prévoit une vocation résidentielle en zone basse et d'accueillir certains services (maison médicale, commerce de proximité...).

Possibilité de construire 25 à 30 lots sur des parcelles d'environ 1 000m<sup>2</sup>, en Zone 1AU (à urbaniser) sur 3ha.

Réserve foncière de 6ha en sus, actuellement en Zone Ap.

- 1<sup>re</sup> offre possible : 285 750 € HNI charge acquéreur

HN : honoraires de négociation

- Faites vos offres sur [36h-immo.com](https://www.36h-immo.com)



ALLIANCE NOTAIRES DE MEUDON (92)  
Visites sur RDV par téléphone au 05 55 73 80 37



# DE 25 À 65 ANS... le bonheur est dans l'immobilier !

**Certes, le bonheur ne peut se décréter, mais un achat immobilier peut y contribuer. De 25 à 65 ans, il permet de se fixer de beaux défis et de s'offrir une belle assurance pour la vie. Découvrons trois formules pour vivre heureux à tout âge !**

Il est où le bonheur, il est où ? Pas forcément dans les endroits les plus paradisiaques si l'on en croit le dernier sondage immonot concernant les résolutions des Français en ce début d'année. Eh oui, deux tiers des répondants pensent l'approcher de près une fois qu'ils auront réalisé leur projet immobilier. Voilà un rêve bien concret que les notaires peuvent aider à exaucer, car ils proposent de nombreux

biens immobiliers à acheter. En plus d'accompagner les acquéreurs dans la négociation de leur maison ou de leur appartement, ils sauront aussi les conseiller au plan patrimonial. Pour protéger leur conjoint, préserver les intérêts de leurs enfants, transmettre leurs biens... les notaires préconiseront les solutions juridiques les mieux appropriées. À tout âge, de 25 à plus de 60 ans, vous



allez apprécier tout le bonheur que procure l'accession à la propriété, la construction d'un patrimoine immobilier ou l'acquisition d'un pied-à-terre à la mer, à la montagne ou à la campagne. Tout au long de la vie, l'immobilier se veut un fidèle compagnon de route pour aider à se réaliser !

## de 25 à 40 ans

### Bâissez un nid douillet

25 à 40 ans, c'est le moment où le ménage cherche un toit pour se loger. Pour avoir plus de confort et aussi plus d'espace pour les enfants, l'achat de la résidence principale demeure une étape clé dans la vie patrimoniale des Français.

Que ce soit dans l'immobilier neuf ou ancien, cette acquisition constitue aussi un engagement financier important compte tenu des

prix qui se pratiquent sur le marché. D'où l'intérêt de bien s'informer et d'être accompagné par les bonnes personnes pour trouver le bien idéal. Le notaire fait partie des interlocuteurs clés pour aider à repérer les meilleures opportunités immobilières. Non seulement il compte de nombreux biens en exclusivité dans son fichier, qui proviennent entre autres des successions réglées dans son étude. En plus, il pratique une forme de transaction très innovante, dite vente interactive « 36h immo ». Il s'agit d'enchères immobilières en ligne où les acquéreurs font des offres de prix et peuvent avoir accès à des biens mis à prix moins cher que leur valeur sur le marché. De belles affaires auxquelles s'ajoutent des aides pour accéder à la propriété comme le prêt à taux zéro ou encore le prêt action logement (taux d'intérêt de 1 % pour les salariés des entreprises de plus de 10 personnes).

À ces dispositifs, il faut noter le contexte bancaire des plus favorables. La baisse des taux d'intérêt permet de réduire le coût du crédit et les ménages peuvent s'endetter sur de longues durées. Selon Crédit Logement, la durée atteint 18 ans et 10 mois à la fin du 4<sup>e</sup> trimestre 2018 et a augmenté de 6 mois en un an. Si l'immobilier s'apparente à une forme d'épargne contrainte, compte tenu des mensualités à rembourser, il permet de constituer un patrimoine offrant une belle capitalisation. L'indice Notaires-Insee (indicateur rapporté au revenu disponible par ménage) passe de 1 en 2000 à 1,78 au 3<sup>e</sup> trimestre 2017, ce qui prouve une forte valorisation de la pierre au cours de cette période. Dans ce contexte, un bien pourra être aisément renégocié pour disposer d'un capital ou pour réinvestir. Tous ces paramètres doivent inciter les ménages à acheter car les prix et les taux de crédits pourraient sensiblement augmenter d'ici à la fin de l'année.

#### CONSEILS POUR BIEN ACHETER

- Sélectionnez votre bien pour la qualité de son emplacement de façon à le renégocier aisément.
- Achetez au juste prix grâce à l'expertise immobilière réalisée par le notaire.
- Pensez à profiter des enchères immobilières en ligne « 36h immo » pour saisir de belles opportunités !

#### SOIGNEZ VOTRE PROFIL EMPRUNTEUR

- Faites vos comptes et préparez votre plan de financement.
- Calculez votre capacité d'endettement.
- Ayez un bon apport personnel.

## de 40 à 55 ans

### Prévoyez des jours heureux !

Aucune raison de se laisser impressionner par les menaces qui pèsent sur nos retraites. L'immobilier permet de créer son propre régime avec bien des avantages à la clé. L'investissement locatif donne la possibilité de capitaliser dans l'immobilier et de compléter ses revenus. En effet, les besoins en logement importants dans les grandes agglomérations confirment l'attractivité du marché immobilier. La formule consiste donc à acheter un bien neuf ou ancien afin de le louer. Les recettes des loyers permettent de couvrir une bonne part de la mensualité à rembourser. Autre avantage, les investisseurs se voient largement épaulés grâce aux dispositifs de défiscalisation qui leur permettent de réduire leurs impôts. Dans des proportions importantes puisque cela peut représenter jusqu'à 21 % du prix d'acquisition du bien mis en location et à condition de respecter des plafonds de ressources du locataire et de loyers du côté du propriétaire. Bonne nouvelle pour 2019 puisque ces avantages, qui profitaient uniquement au neuf avec le Pinel, se voient désormais étendus à l'ancien dans le cadre du nouveau dispositif Denormandie. Voilà une bonne formule pour constituer un patrimoine tout en sécurisant l'opération immobilière. En effet, le risque est partagé avec la banque qui exige de souscrire une assurance décès-invalidité. L'effet de levier du crédit peut fonctionner à plein régime puisque cet investissement immobilier se voit financé grâce à l'emprunt. Aucun autre placement n'autorise cette possibilité d'endettement.

#### ASTUCES POUR BIEN INVESTIR

- Sélectionnez votre bien immobilier en fonction du potentiel locatif de la zone où il se situe.
- Mesurez la rentabilité de votre investissement en calculant le ratio suivant :  $(\text{loyers annuels perçus} - \text{charges de copropriété et impôts locaux}) / \text{prix d'acquisition}$ .
- Étudiez votre plan de financement pour limiter votre effort d'épargne mensuel lié au remboursement des mensualités.

## de 55 à 65 ans

### Pensez à profiter !

Sans doute la situation personnelle et professionnelle permet de s'accorder un peu plus de temps pour faire de belles escapades. Peut-être, le moment de la retraite approchant, faut-il songer à un nouveau lieu de vie. Voilà des situations qui conduisent à envisager l'acquisition d'une résidence secondaire.

Globalement, le marché reste sain et les notaires s'accordent à dire que l'immobilier ne fait pas l'objet de spéculations, même si les grandes villes connaissent une certaine tension sur les prix.

L'achat d'une maison de vacances constitue une bonne décision. Le financement peut être réalisé en procédant à la revente d'un appartement acquis dans le cadre d'un dispositif de défiscalisation de type Pinel.

Une fois les avantages fiscaux consommés, peut-être que ce bien locatif n'offre plus la rentabilité attendue compte tenu des charges et travaux de copropriété qu'il engendre.

Dans une optique de transmission, la SCI (société civile immobilière) constitue une bonne solution. Elle offre la possibilité de se regrouper pour limiter le prix d'acquisition d'un bien car les parts sont réparties en fonction des apports de chacun.

De plus, elle permet de réduire le montant des droits de donation puisqu'ils tiennent compte du passif.

À l'inverse, une donation classique n'autorise pas cette déduction. En cas de décès d'un des copropriétaires, les héritiers reçoivent leurs parts comme le prévoient les statuts.

#### ASTUCES

##### POUR BIEN PRÉVOIR

- Pensez à la transmission de votre patrimoine immobilier assez tôt pour profiter des avantages au niveau des droits de succession avec les abattements de 100 000 euros par enfant et par parent tous les 15 ans.
- Demandez à votre notaire des conseils en matière de gestion patrimoniale.

### JAMAIS SANS VOTRE NOTAIRE

Quels que soient votre âge et votre projet, prenez contact avec votre notaire qui fera un "audit" de votre situation familiale et patrimoniale et vous conseillera sur les choix à faire.



une belle vie immobilière

# Vente confidentielle

## ROYAN / Les Villas Sereines



Seulement  
10 maisons  
« PRÊTES À VIVRE »  
4 chambres

Jardin engazonné  
et « piscinable »\*

### ESPACE DE VENTE

48 bd Franck Lamy à Royan  
(près du Carel)

Du mardi au vendredi :  
De 10h à 12h et de 14h à 19h  
Le samedi :  
De 10h à 13h et de 14h à 18h

[nexity.fr](http://nexity.fr)

SUIVEZ-NOUS SUR FACEBOOK :  
[nexityimmobilierlarochelle](https://www.facebook.com/nexityimmobilierlarochelle)



0 800 718 711

Service & appel  
gratuits

# AMIANTE

## Attention danger !

**Sujet de santé publique, l'amiante, matériau réfractaire isolant et résistant à haute température, a été très utilisé jusqu'en 1997, date de son interdiction en France, du fait de ses effets néfastes pour la santé. Diagamter nous en dit plus sur le sujet.**

Le danger pour la santé est potentiellement présent mais non détectable, hormis par des techniques d'analyses spécifiques dûment réglementées.

Mais au fil du temps, le sentiment de dangerosité de l'amiante s'atténue. Il est donc indispensable d'attirer l'attention sur ce sujet qui nous concerne tous. Il en va de notre santé et de notre environnement.

### Les actions de la Direction Générale du Travail (DGT)

Des situations d'infractions sont constatées par les services d'inspection du travail, notamment lors d'opérations de désamiantage dont le maître d'ouvrage est un particulier. Outre le fait que certains maîtres d'ouvrage engagent leurs opérations sur la base de constats vente ou de dossiers techniques amiante non exhaustifs dans la perspective de travaux, on constate le recours à des professionnels non certifiés, recrutés sur Internet et qui ne disposent ni des compétences ni du matériel requis.

Ces dérives se soldent, de surcroît, fréquemment par l'abandon des déchets amiantés en dehors des sites de stockages dédiés.

### 11 550 interventions de l'inspection du travail

Les services de l'inspection du travail ont procédé en 2018 à plus de 11 550 interventions afin de vérifier le respect de la réglementation amiante, dont plus de 71,5 % dans le cadre de la réglementation concernant les chantiers de désamiantage, mais aussi près de 29 % portant sur la réglementation relative aux interventions autres que le retrait d'amiante, mais susceptibles d'exposer aussi les travailleurs à de l'amiante (plom-

biers, couvreurs...). Plus de 80 % de ces interventions ont porté sur des chantiers du BTP.

### Diagamter acteur de la protection

En matière de diagnostic immobilier, l'éthique et la déontologie sont les premières vertus nécessaires à l'exercice de notre métier afin d'assumer les missions qui nous incombent au quotidien.

La probabilité de découvrir de l'amiante lors de travaux de rénovation, de maintenance, d'entretien ou de démolition est élevée. Il est donc de notre devoir de vous informer sur vos obligations liées à la réglementation des diagnostics amiante en vigueur. Il s'agira du :

- **diagnostic amiante vente** (qui ne peut être utilisé en cas de travaux), obligatoire en cas de vente pour tout immeuble bâti avant le 1<sup>er</sup> juillet 1997 ;
- **DTA**, le Dossier Technique Amiante, constitué pour les immeubles dont le permis de construire a été délivré avant le 1<sup>er</sup> juillet 1997. Il concerne les biens à usage d'habitation, hors maison individuelle, ou les bâtiments publics, les bâtiments industriels, les établissements recevant du public, les entreprises... ainsi que les parties communes des immeubles collectifs d'habitation ;
- **DAPP**, le Dossier Amiante Parties Privatives, obligatoire pour toute partie privative d'un bâtiment lui aussi construit avant le 01/07/1997.

Diagamter vous rend compte et vous explique le résultat de ses travaux. Nous vous conseillons aussi sur les mesures à prendre le cas échéant. Ces démarches font partie intégrante de notre métier de diagnostiqueur immobilier certifié.

PROPOS RECUEILLIS LE 18/03/2019 ■

### À SAVOIR

L'amiante est une fibre imperceptible dont la taille est 2 000 à 3 000 fois plus fine qu'un cheveu. L'amiante est classée comme substance cancérigène avérée par le Centre International de Recherche sur le Cancer (CIRC). Selon des spécialistes, l'usage de l'amiante en construction a été tellement massif qu'il pourrait bien falloir plus d'un siècle pour procéder au désamiantage complet du pays.

# Diagnostiques immobiliers Vente & Location

À vous de choisir l'heure  
et la date de notre  
intervention !



Réservez dès maintenant  
[www.diagamter.com](http://www.diagamter.com)



**DIAGAMTER**  
Irréprochable pour votre bien  
[www.diagamter.com](http://www.diagamter.com)

# DONS AUX ASSOCIATIONS

## Générosité et fiscalité : deux mots qui vont bien ensemble

**Si faire un don à une association est, avant tout, un geste généreux témoignant de votre solidarité à de grandes causes, ce geste peut également se révéler fort intéressant fiscalement.**

### Savoir à qui donner

Si toutes les associations peuvent recevoir des dons, toutes ne vous feront pas bénéficier de réductions fiscales. Pour bénéficier de cet avantage, l'organisme doit remplir plusieurs critères : être à but non lucratif, avoir un objet social et une gestion désintéressée, ne pas fonctionner au profit d'un cercle restreint de personnes (comme c'est le cas, par exemple, pour les associations de parents d'élèves, les associations d'anciens combattants...). L'association doit présenter un caractère philanthropique, éducatif, scientifique, social, humanitaire, sportif, familial, culturel ou concourir à la valorisation du patrimoine ou à la défense de l'environnement.

### Comment procéder ?

Le don peut s'effectuer de différentes façons. En 2018, les dons ont été faits :

- par chèque : 40 %
- en liquide : 34 %
- par prélèvement automatique : 18 %
- par carte bancaire en ligne : 15 %

### Quelques chiffres clés

92 % des dons sont effectués par des donateurs fidèles, majoritairement des femmes (53 %), de 50 ans et plus. Les plus jeunes semblent moins sensibilisés aux dons aux associations : 24 % des donateurs ont moins de 30 ans et 16 % ont entre 25 et 34 ans. Ces jeunes donateurs sont plus sensibilisés aux causes liées à l'actualité. La protection de l'environnement et la cause animale sont dans le top 3 des causes soutenues. Alors que pour les donateurs plus âgés, il s'agit principalement de l'aide et de la protection de l'enfance (33 %), de la lutte contre l'exclusion et la pauvreté (29 %), de l'aide aux personnes âgées (29 %) et enfin de la recherche médicale (27 %). La motivation des donateurs repose sur l'efficacité des actions entreprises par l'association (47 %), par la nature de la cause (46 %) et la transparence financière (41 %).

### Dons et réduction d'impôt

En vertu de la "loi Coluche", le donateur peut déduire de ses impôts une partie des sommes versées aux associations répondant aux critères énoncés plus haut. Lorsque le montant des dons dépasse la limite de 20 % du revenu imposable, l'excédent est reporté sur les 5 années suivantes et ouvre droit à la réduction d'impôt dans les mêmes conditions. Pour bénéficier de la réduction, le contribuable doit remplir le champ "réductions et crédits d'impôts" sur sa déclaration de revenus et joindre avec celle-ci le reçu, délivré par l'organisme, prouvant la valeur de son don annuel.

MARIE-CHRISTINE MÉNOIRE ■

### MONTANT MOYEN DES DONS

Selon les derniers chiffres transmis par francegenerosites.org, 42 % des Français donnent 50 euros et plus.

### MONTANT DE LA RÉDUCTION D'IMPÔT

Type d'organisme bénéficiaire	Montant ouvrant droit à la réduction d'impôt	Réduction maximale
Organismes d'intérêt général ou reconnu d'utilité publique	66 % des sommes versées	20 % du revenu imposable
Organismes d'aide gratuite aux personnes en difficulté	75 % des sommes versées jusqu'à 537 €	403 €
	66 % de la partie des dons supérieure à 537 €	20 % du revenu imposable



## AGIR POUR LES MALADES D'ALZHEIMER ET LEURS PROCHES



Rencontre avec Richard Hutin, directeur général de la Fondation. Celle-ci est engagée depuis 1970 dans l'accompagnement des personnes fragilisées par le handicap, la maladie ou le grand âge.

Il nous parle des actions de la Fondation et de l'importance des gestes solidaires comme le legs dans l'histoire de la Fondation.

### De quels moyens la Fondation dispose-t-elle pour accomplir ses missions ?

Depuis 1970, des personnes de tout âges et de profils diversifiés ont été séduits par le bénévolat organisé, structuré avec formation et suivi, initié par Madame Pompidou. Elles s'engagent auprès des personnes handicapées ou effectuent des missions de bénévolat dans les établissements médico-sociaux et hospitaliers. D'autres soutiennent la Fondation en effectuant un don, une donation ou en la faisant bénéficier d'une assurance-vie. Enfin, il y a celles et ceux qui lèguent tout ou une partie de leurs biens à la Fondation dans le cadre de leurs dispositions testamentaires.

### Pouvez-vous nous donner des exemples de vos engagements ?

Dans le Morbihan l'établissement Barr Héol a été construit en 2000 **grâce à un legs affecté à la lutte contre la maladie d'Alzheimer**, puis agrandi pour la création d'un accueil de jour.

En partenariat avec le CHU, **l'Institut Claude Pompidou** a été créé à Nice en 2004. Il propose des accueils de jour ainsi qu'un accueil permanent et dispose également d'un Centre Mémoire de Ressources et de Recherche.

Grâce à une participation financière, le **Centre Gérontologique Claude Pompidou** ouvrira ses portes à Belfort en juin 2019.

### Quels moyens mettez-vous en place pour combattre la maladie d'Alzheimer ?

Pour compléter notre action, le **Prix Claude Pompidou, doté de 100 000 €**, est destiné à aider la recherche fondamentale sur la maladie d'Alzheimer en finançant des équipements technologiques de pointe à des chercheurs.

**Vous aussi, donnez du sens à votre patrimoine,  
faites un legs à la Fondation Claude Pompidou.**

## VOTRE CONTACT LEGS ET DONATIONS

Richard HUTIN, directeur général  
Tél. : 01 40 13 75 14

Email : [r.hutin@fondationclaudepompidou.fr](mailto:r.hutin@fondationclaudepompidou.fr)  
Adresse : 42 rue du Louvre 75001 Paris



# GROUPEMENT FONCIER VITICOLE

## Donnez du corps à votre patrimoine

**Vous voulez sortir des sentiers battus et donner une note originale à vos placements ? Investir dans un vignoble est une façon de diversifier votre patrimoine en alliant rentabilité, fiscalité allégée et épicurisme. Un vrai placement plaisir.**

### Plantez les bases de votre investissement

Pour acheter des parts de vignoble, le plus simple est de se tourner vers un groupe-ment foncier viticole (GFV). Il s'agit d'une société civile ayant pour objet d'acquérir puis de louer des vignobles à des viticul-teurs professionnels via un bail rural à long terme. Les vignobles d'un GFV sont souvent de haute qualité et sont sélectionnés selon plusieurs critères : situation, notoriété de l'appellation, classement de la propriété... Porter votre choix vers des vignobles de renommée, certes, peut être plus cher à l'entrée mais, au final, ils vous assureront un minimum de rentabilité. De plus, si un jour vous envisagez la revente de vos parts, plus l'appellation ou le vignoble bénéficie d'une image prestigieuse, plus le délai sera court pour trouver preneur (d'autant plus si le GFV en question a déjà organisé la revente des parts).

### Récoltez les fruits de votre placement

Vous avez la certitude que votre place-ment se bonifie avec le temps (comme le bon vin). En contrepartie de votre achat de parts, vous percevez un dividende annuel en proportion du nombre de parts détenues (le rendement moyen est généralement de 2 % du capital souscrit, voire plus mais c'est rare). Mais ce n'est pas tout. Pour les amateurs de vin, un des petits « plus » du GFV est de pouvoir percevoir également des dividendes « en nature ». En fonction des résultats de l'année, vous pouvez espérer percevoir également des bouteilles de vin du domaine ou en acheter à un « tarif préférentiel ». Mais attention, il faut savoir que

le capital investi en parts de GFV n'est pas garanti.

Fiscalement, ce type de placement peut également être très intéressant. Les reven-us issus du GFV sont imposés en tant que revenus fonciers et, à ce titre, sont soumis au régime de droit commun. Cependant, si le total des revenus fonciers bruts du contri-buable ne dépasse pas 15 000 euros par an, l'investisseur peut profiter du régime micro-foncier. Vous obtenez notamment l'application d'un abattement forfaitaire de 30 % sur vos loyers perçus.

### Transmettez avec une fiscalité généreuse

Les détenteurs de parts de GFV bénéfi-cient d'un régime favorable notamment en cas de transmission. Toute mutation à titre gratuit (succession ou donation) est exonérée de droits à hauteur de 75 % du montant transmis dans la limite de 101 897 euros par bénéficiaire, et de la moitié au-delà de ce seuil. Les parts doivent avoir été détenues depuis plus de 2 ans et le bien doit rester la propriété du bénéficiaire de la transmission à titre gratuit pendant 5 ans à compter de cette transmission.

En cas de vente, les plus-values éventuel-lement réalisées seront taxées au titre des plus-values immobilières. La plus-va-lue de cession fiscalement imposable est réduite d'un abattement sur la base de 2 % par an de la 6<sup>e</sup> à la 17<sup>e</sup> année de détention, 4 % par an de la 18<sup>e</sup> à la 24<sup>e</sup> année de déten-tion et 8 % par an à partir de la 25<sup>e</sup> année de détention.

### LE PLAISIR DE DÉGUSTER VOTRE VIN

Petite «satisfaction personnelle» : en investissant en GFV, c'est vous qui choisissez le terroir, le cépage et le cru. Les bouteilles (parfois aux appella-tions prestigieuses) que vous percevrez viendront avantageu-sément compléter votre cave.



*1<sup>res</sup> vendanges septembre 2019. C'est demain !*

*Château de Belmar vous offre la possibilité d'acquérir des parts de son domaine*

*Investir dans un Groupement  
Foncier Viticole c'est :*

*Un investissement plaisant et judicieux !*

*Une transmission du patrimoine !*

*Une recherche de la qualité ultime !*

*Un placement pour des amoureux de la terre,  
des arts et de la pierre...*

*Les chais gravitaires au bord d'une rivière*



*Conduite au percheron et en biodynamie*



*Ca rapporte ?*

*Rentabilité assurée de près de 5% - Rémunération sous forme de bouteilles...*

*Château de Belmar*

**07 77 08 94 51 - 02 43 33 23 46**

Brochure envoyée sur simple demande par voie postale

# LES RÉSIDENCES SERVICES

## Un investissement qui a de l'avenir

40

**Qu'elles soient destinées aux étudiants ou aux seniors, les résidences services sont un secteur en constante progression. Elles présentent un fort potentiel pour les investisseurs qui bénéficient d'une rentabilité assurée et d'une fiscalité attractive. Et cela sans les soucis de gestion rencontrés dans une location "classique".**

### PENSEZ-Y !

Lors de la prise de connaissance du bail commercial, votre attention devra être retenue notamment par les clauses sur la prise en charge de certaines dépenses (frais d'entretien, assurances...), les conditions d'indexation du loyer, la durée du bail...

### Résidences services mode d'emploi

Quelles que soient les personnes qui vont y vivre, les résidences services sont toutes basées sur le même principe de fonctionnement. Elles se composent en général d'appartements de petite taille, du studio au 2 pièces, loués meublés et équipés. Elles se différencient de l'hôtellerie classique par le fait qu'elles sont dotées d'une cuisine

ou d'une kitchenette et offrent des services complémentaires à la carte et adaptés au type de résidence : accueil, laverie, restauration, fourniture de linge de maison, ménage dans les logements et parfois même piscine, sauna, salle de réunion, salle multimédia... Ce type d'investissement est idéal si vous voulez vous décharger de tous les soucis de gestion inhérents à une location. En effet, tout est pris en charge par l'exploitant de la résidence avec lequel vous allez signer un bail commercial de 9 ans minimum. C'est lui qui s'occupera de la location (choix du locataire, encaissement des loyers qu'il vous reversera ensuite...), prendra en charge les travaux d'entretien... En investissant dans une résidence services, vous êtes certain de choisir un placement sécurisé. Vous êtes, en effet, assuré d'avoir un rendement entre 4 et 6 %, que le logement soit occupé ou non. Le loyer perçu est net de toute charge de gestion et d'entretien. Ce loyer, dont le montant est inscrit dans le bail, est indexé chaque année, en fonction de l'évolution de l'indice de référence des loyers.



### Un investissement qui se réfléchit

Même si la formule est attrayante, il ne faut pas oublier qu'il s'agit là d'un investissement à long terme.

Pour mettre tous les atouts de votre côté et vous assurer une bonne rentabilité, posez-vous les bonnes questions et attachez-vous à plusieurs critères lors de votre sélection :

- inspectez **la qualité du bâtiment et de l'appartement**. Une résidence neuve, ou plus ancienne mais construite avec des matériaux de qualité, vieillira moins vite, nécessitera moins de gros travaux et séduira plus de locataires potentiels ;
- établissez le budget dont vous disposez. Investir ne doit pas être synonyme de sacrifice ;
- selon le type de résidence dans lequel vous souhaitez investir, renseignez-vous sur sa localisation, ses caractéristiques et les prestations offertes ;
- comparez par rapport aux résidences du même type existant dans le même secteur ;
- privilégiez une résidence située dans un endroit en adéquation avec les personnes qui vivront dans la résidence (proximité des universités ou du centre-ville ...) ;
- il convient également de bien choisir le gestionnaire ! C'est l'un des points les plus importants si vous envisagez ce type d'investissement.

Le gestionnaire à qui vous allez faire confiance doit avoir la capacité de promouvoir la résidence sur laquelle s'est porté votre choix pour assurer un bon taux de remplissage.

Ce qui suppose, obligatoirement, un certain savoir-faire, une gestion optimale et des garanties financières ;

- prenez le temps de lire attentivement le contrat de vente et le contrat de bail, afin de vérifier la répartition des charges entre investisseur et exploitant.

Dans la plupart des contrats, le gestionnaire financera les travaux courants et les réparations entre deux locataires, tandis que les travaux de réfection de toiture ou

de chaudière seront à la charge du bailleur.

- projetez-vous dans l'avenir et pensez à la revente. Une fois la période de défiscalisation terminée (au bout des 9 ans), la revente peut s'envisager. Celle-ci sera d'autant plus aisée que l'établissement offrira des prestations de qualité et que le logement sera bien placé ! Bref, c'est une question de situation et de réputation qui générera une possible plus-value à la revente du bien.

### Une fiscalité attractive

Côté budget, le futur propriétaire devra bien choisir la fiscalité liée à l'investissement réalisé :

- **le dispositif fiscal CENSI-BOUVARD**. Vous bénéficiez d'une réduction d'impôts de 11 % du prix de revient hors taxe du logement (prix d'acquisition et frais d'acte afférents) retenu dans la limite de 300 000 euros par investissement (sous conditions). Vous pouvez également prétendre à une récupération de la TVA.
- **le statut LMNP** offre une optimisation fiscale importante pour les investisseurs en biens meublés. La location en meublé non professionnel (LMNP) vous permet de percevoir des revenus locatifs non imposés tout en récupérant la TVA (uniquement si vous achetez un bien neuf). Ce statut concerne la location de logements meublés dont les revenus générés par la location n'excèdent pas la somme de 23 000 euros par an pour le propriétaire ou 50 % de ses revenus globaux par an. La LMNP est avant tout un statut ouvert à tous les contribuables souhaitant préparer leur retraite. Car il faut bien garder en tête que l'investissement en tant que loueur meublé non professionnel est un investissement sur le long terme qui est fait pour être conservé et non revendu. La valorisation de votre bien se fera au fil des années.

### QUELLE RENTABILITÉ ?

La rentabilité nette se calcule de la façon suivante : loyers annuels - (charges + impôts) / prix d'acquisition.

Pour un logement loué 500 euros/mois, avec 80 euros de charges, 600 euros d'impôts fonciers et acheté 90 000 euros, le résultat donne :  $500 \times 12 - (80 \times 12 + 600) / 90\,000 = 4,9\%$

# Les résidences services répondent aux besoins de la société



Crédit photo : Fotofix

**D'**un côté, des jeunes de plus en plus nombreux à poursuivre leurs études après le bac. Aujourd'hui, la proportion d'élèves diplômés ne cesse d'augmenter, et 20%\* parviennent au niveau master ou doctorat.

De l'autre, le processus de vieillissement de la population va croissant en raison de l'entrée des baby-boomers dans un âge avancé. Les 65 ans et plus représentent aujourd'hui près de 20%\* de la population française. Ce basculement s'explique par l'allongement de l'espérance de vie, mais aussi par la baisse de la natalité.

La société doit donc évoluer dans ce sens. Étudiants comme seniors nécessitent des logements adaptés, pourtant l'offre est loin d'être suffisante. Notre pays manque aujourd'hui d'appartements pensés pour les nouveaux seniors autonomes, mais aussi pour les étudiants, vivant souvent loin de leur ville d'origine.

Pour offrir une réponse à cette attente, certains acteurs de l'immobilier ont su anticiper le phénomène en concevant des résidences avec services pour étudiants et pour seniors. Ces résidences sont devenues des solutions idéales pour habiter, mais aussi des produits de placement

profitables aux investisseurs, du fait du contexte très porteur. L'investissement locatif en meublé non professionnel réunit de très nombreux critères qui en font un produit plébiscité par ceux qui veulent sécuriser leur avenir.

## Un placement sans risque et un rendement important

L'immobilier locatif en résidences avec services est une excellente piste pour préparer sa retraite et s'adapter à toutes les situations car les loyers, s'ils sont garantis, suivent la croissance des prix. C'est un « investissement pierre » dans un secteur immobilier à fort potentiel locatif : celui des résidences pour étudiants, pour seniors, ou dédiées au tourisme d'affaires. Il génère un revenu régulier garanti net de charges pouvant aller jusqu'à 4,25% <sup>H/TAT (1)</sup>. À cela s'ajoute un statut fiscal très avantageux, dans le cadre de la Location Meublée Non Professionnelle. Ce statut vous offre la possibilité de choisir entre une réduction d'impôt sur le revenu <sup>(2)</sup> ou l'amortissement dans le temps <sup>(3)</sup>. Afin d'éviter toute surprise et optimiser votre investissement, vous pouvez faire le choix d'être accompagné par le Groupe Réside Études, leader de l'immobilier locatif meublé.

De plus, pour celles et ceux qui veulent être affranchis des contraintes de gestion, le Groupe Réside Études marque un point crucial en assurant la totale gestion du bien (sélection des locataires, gestion des quittances, paiement des charges, entretien, etc.). Un réel atout pour les investisseurs !

**Pour suivre toute l'actualité des placements, rendez-vous sur :**

[www.investissement-et-strategie.com](http://www.investissement-et-strategie.com)

**LE GROUPE  
RÉSIDE ÉTUDES,  
LEADER DES  
RÉSIDENCES  
URBAINES AVEC  
SERVICES EN  
CHIFFRES :**

**30** ans d'expertise.

Plus de **31 000**  
logements gérés et en  
construction.

Plus de **22 000**  
investisseurs privés.

Plus de **220**  
résidences dans  
toute la France.

Présent sur tous  
les marchés locatifs :  
résidences services  
pour étudiants et pour  
seniors, résidences  
Apparthotels.

### RETROUVEZ-NOUS LORS DE CES ÉVÉNEMENTS :

- **LES SALONS IMMOBILIERS :**  
Paris, Grenoble, Rouen, Saint-Denis (Réunion), Metz
- **NOS JOURNÉES PORTES OUVERTES :**  
Hem, Bailly-Romainvilliers, Reims
- **NOS AUTRES RENDEZ-VOUS :**  
Centre commercial Annecy

LA RÉSIDENCE OCÉANE À CHERBOURG



**Renseignements immédiats : 01 53 23 26 07**

— GROUPE —  
**RÉSIDE ÉTUDES**  
— 30 ANS D'IDÉES NEUVES —

42, avenue George V - 75008 Paris  
[www.reside-etudes-invest.com](http://www.reside-etudes-invest.com)

\* Source : INSEE - (1) Taux proposé selon les stocks disponibles. Revenus nets de charges d'entretien, selon les conditions du bail commercial proposé par le Groupe Réside Études et ses filiales, hors impôts fonciers et taxe d'ordures ménagères, et dans le cadre de la Location Meublée Non Professionnelle (LMNP). (2) Dans le cadre des dispositions de la loi de finances en vigueur. Cette économie d'impôt est applicable pour toute acquisition d'un logement neuf dans une résidence avec services, gérée par le Groupe Réside Études et ses filiales, éligible à ce statut. (3) Dans le cadre de la Location Meublée Non Professionnelle (LMNP). Revenus nets d'impôt à due proportion du montant des amortissements. - Société par actions simplifiée au capital de 20 000 000 € - RCS PARIS B 350 902 102 - FR 44 350 902 102 - APE 6831Z. Titulaire cartes professionnelles G 3246 et T 6338 délivrées par la préfecture de Paris. Garantie financière : Compagnie européenne de garanties et cautions.

VOTRE  
INVESTISSEMENT  
IMMOBILIER  
À PARTIR DE  
**60 000€**

**1** Pierre  
**2** Coups

Le marché secondaire du Groupe Réside Études

GRUPE RÉSIDE ÉTUDES  
**30**  
ANS  
1989-2019

UN INVESTISSEMENT  
**SÛR ET RENTABLE**

UNE FISCALITÉ  
AVANTAGEUSE <sup>[1]</sup>

RENTABILITÉ  
GARANTIE  
JUSQU'À 5% <sup>[2]</sup>

DES REVENUS  
IMMÉDIATS  
ET GARANTIS <sup>[3]</sup>

GESTION  
ASSURÉE  
PAR NOS  
SOINS <sup>[3]</sup>



[1] Dans le cadre du statut du Loueur en Meublé Non Professionnel. [2] Rentabilité moyenne proposée. [3] Selon les conditions du bail commercial proposé par le Groupe Réside Études et ses filiales, dans le cadre du statut de loueur en meublé. Les revenus prennent effet le jour de la signature notaire.



**CONTACTEZ-NOUS AU 01 53 23 38 83  
POUR OBTENIR PLUS D'INFORMATIONS**

**ET RECEVEZ GRATUITEMENT NOTRE GUIDE CONSEIL**

[www.1pierre2coups.com](http://www.1pierre2coups.com)

1Pierre2Coups - Groupe Réside Études  
42 avenue George V - 75008 Paris

## FAIRE CONSTRUIRE

# Itinéraire le plus sûr en 5 étapes

44

**Pour emprunter le meilleur chemin jusqu'à sa future habitation, il suffit de suivre l'itinéraire immonot neuf. Depuis la recherche du terrain jusqu'à la livraison de la maison, découvrons les 5 étapes clés qui permettent de réaliser son projet immobilier en toute sérénité.**

### CONSTRUCTION NEUVE ET ENVIRONNEMENT

En répondant aux exigences de la RT 2012 (réglementation thermique), une maison neuve se montre très économique, tant au niveau de son coût de construction que de son fonctionnement. Elle prend donc l'avantage sur l'immobilier ancien en matière de performances énergétiques.

#### Étape 1

##### DIRECTION LA BANQUE

Point de passage obligé, le rendez-vous chez le banquier gagne à être programmé en priorité. Il permet de tracer la voie au niveau du plan de financement. Ainsi, vous allez savoir combien vous pouvez emprunter et vous allez rembourser chaque mois. Rappelons que le contexte offre de belles opportunités et permet d'obtenir un taux de 1,50 % pour un emprunt sur 20 ans. C'est également à ce stade qu'il faut s'intéresser au prêt à taux zéro accordé en fonction de la localisation du projet de construction. Sachez qu'il peut représenter de 20 à 40 % du coût total de l'acquisition. Il faut aussi faire le point sur l'épargne et définir la part qui peut être consacrée à l'acquisition. Pas de panique si vous ne disposez pas de liquidités, le banquier accepte de prêter sur de longues durées pour alléger les mensualités.

#### TEMPS ESTIMÉ

3 mois environ. Prêt accordé sous 1 mois et fonds débloqués sous 2 mois.

#### Étape 2

##### PASSAGE OBLIGÉ PAR LE TERRAIN

Aussi belle soit elle, la maison ne peut voir le jour tant que le terrain n'a pas été déniché. Un parcours qui peut parfois être semé d'embûches compte tenu de la rareté du foncier dans certains secteurs. La principale question à se poser consiste à choisir entre le lotissement et la parcelle en secteur diffus. La principale différence repose sur la superficie et la viabilisation.

En effet, le terrain déjà loti s'avère plus petit mais il offre généralement les raccordements aux réseaux d'eau, d'électricité, de gaz et même la fibre.

Sachez que le notaire peut vous accompagner dans la recherche de cette belle parcelle.

De leur côté, les constructeurs disposent aussi de terrains prêts à construire.

#### UNE ÉPREUVE D'ENDURANCE

3 à 6 mois. Assez longue, cette étape repose sur le temps de recherche et les formalités d'enregistrement chez le notaire.



## ATOUTS DU CONTRAT DE CONSTRUCTION

La réalisation d'une maison neuve se voit largement encadrée par le contrat de construction (CCMI). Il s'applique à tout constructeur qui se charge des travaux de mise hors d'eau (couverture et étanchéité) et hors d'air (baies extérieures pleines ou vitrées). Il peut être conclu avec ou sans fourniture de plan. Il décrit la prestation délivrée par le professionnel et notamment :

- les informations relatives à la construction ;
- le prix et le financement ;
- les conditions suspensives ;
- les garanties associées.

### Étape 3

#### HALTE CHEZ LE CONSTRUCTEUR

En route vers une étape des plus passionnantes puisqu'elle va vous conduire chez le constructeur de votre maison. Après lui avoir exposé votre projet, il s'agira de choisir le modèle de maison le plus approprié tout en tenant compte de votre budget. Des échanges avec les professionnels sortiront plusieurs documents à bien étudier :

- le plan de la maison qui donne la superficie détaillée de chaque pièce ;
- la notice descriptive qui détaille tous les travaux prévus et ceux à réaliser par vos propres moyens, ainsi que le coût total du projet ;
- le contrat de construction qui détaille la prestation et atteste des garanties associées (garantie décennale, dommages-ouvrage, garantie biennale, garantie de parfait achèvement).

#### UN CAP IMPORTANT

*2 à 5 mois. C'est le temps nécessaire pour définir le plan de la maison et choisir le constructeur.*

### Étape 4

#### VALIDATION DU PLAN DE ROUTE

Le moment est venu de faire un arrêt pour prendre les bonnes décisions. À commencer par la validation du plan de la maison. Une fois la demande de permis déposée, il ne sera plus possible de modifier l'apparence extérieure. C'est l'occasion de vérifier la notice descriptive avant signature. En découle bien sûr, en fonction des travaux attendus, le coût total du projet. Sans oublier de demander l'étude financière de la banque qui permet de boucler le dossier pour que le constructeur puisse avancer. Une fois ces éléments validés, le top départ de la construction pourra être donné.

#### PETIT SPRINT AVANT DE SIGNER

*1 mois environ. Tous les documents comportent des informations importantes à bien vérifier car une fois le permis de construire accordé et le chantier lancé, il sera trop tard !*

### Étape 5

#### MAISON À DESTINATION

À partir de ce moment, le cap peut être mis sur la livraison de la maison. Il suffit d'attendre le délai d'instruction du permis de construire d'une durée maximale de 2 mois. S'ensuit la période de droit de recours des tiers sous un délai de 2 mois à partir de l'affichage sur le terrain de l'autorisation de construire. En effet, la loi autorise un voisin à contester la validité d'une autorisation d'urbanisme, il convient donc de respecter ce délai avant de lancer le chantier.

Ensuite, le constructeur peut commencer les travaux et vous tient régulièrement informé de l'avancée. Il pourra même vous remettre un pass pour accéder au chantier avant la remise des clés. Parallèlement, des rendez-vous avec le constructeur permettent de choisir les matériaux et la déco. Ce qui permet d'arriver dans de bonnes conditions jusqu'à la livraison de la maison. Une préreception consiste à vérifier que les engagements du constructeur ont bien été respectés.

À défaut, si l'inspection ne permet pas de vérifier que les enduits ou les finitions donnent entière satisfaction, le constructeur dispose d'un mois pour effectuer les réparations. Lors de la livraison, le conducteur de travaux et son client passeront de nouveau au crible l'extérieur et l'intérieur de la maison. Dans tous les cas, la loi autorise en effet l'acquéreur à conserver jusqu'à 5 % du prix tant que les réserves sur les bonnes finitions n'ont pas été levées. C'est à partir de la date de signature du procès-verbal de réception que les différentes garanties - définies par la loi Spinetta du 4 janvier 1978 - seront effectives.

#### DERNIÈRE LIGNE DROITE

*16 mois. C'est le délai moyen nécessaire pour la construction de la maison dans de bonnes conditions ainsi que l'obtention du permis et la purge du droit de recours des tiers.*

# CONSTRUISONS VOS RÊVES



## Chaque maison TRABECO est unique

Chaque maison TRABECO est unique par son architecture, par sa décoration, unique parce qu'elle est le reflet de votre personnalité et de vos goûts. Maison Patrimoine dans le style de votre région, ou « très contemporaine ». Nos 35 spécialistes régionaux TRABECO se tiennent à votre disposition pour vous rencontrer.

 **N° Vert 0 800 36 28 34**

## VOUS RÊVEZ D'UN HABITAT UNIQUE QUI VOUS RESSEMBLE ?

Contactez votre concessionnaire TRABECO le plus proche.

02-51 WITRY-LES-REIMS  
06 NICE  
11-66 PERPIGNAN  
14 CAEN  
18 ST-DOULCHARD  
22-35-56 CESSON-SEVIGNE  
29 BREST  
33 BORDEAUX  
37 TOURS

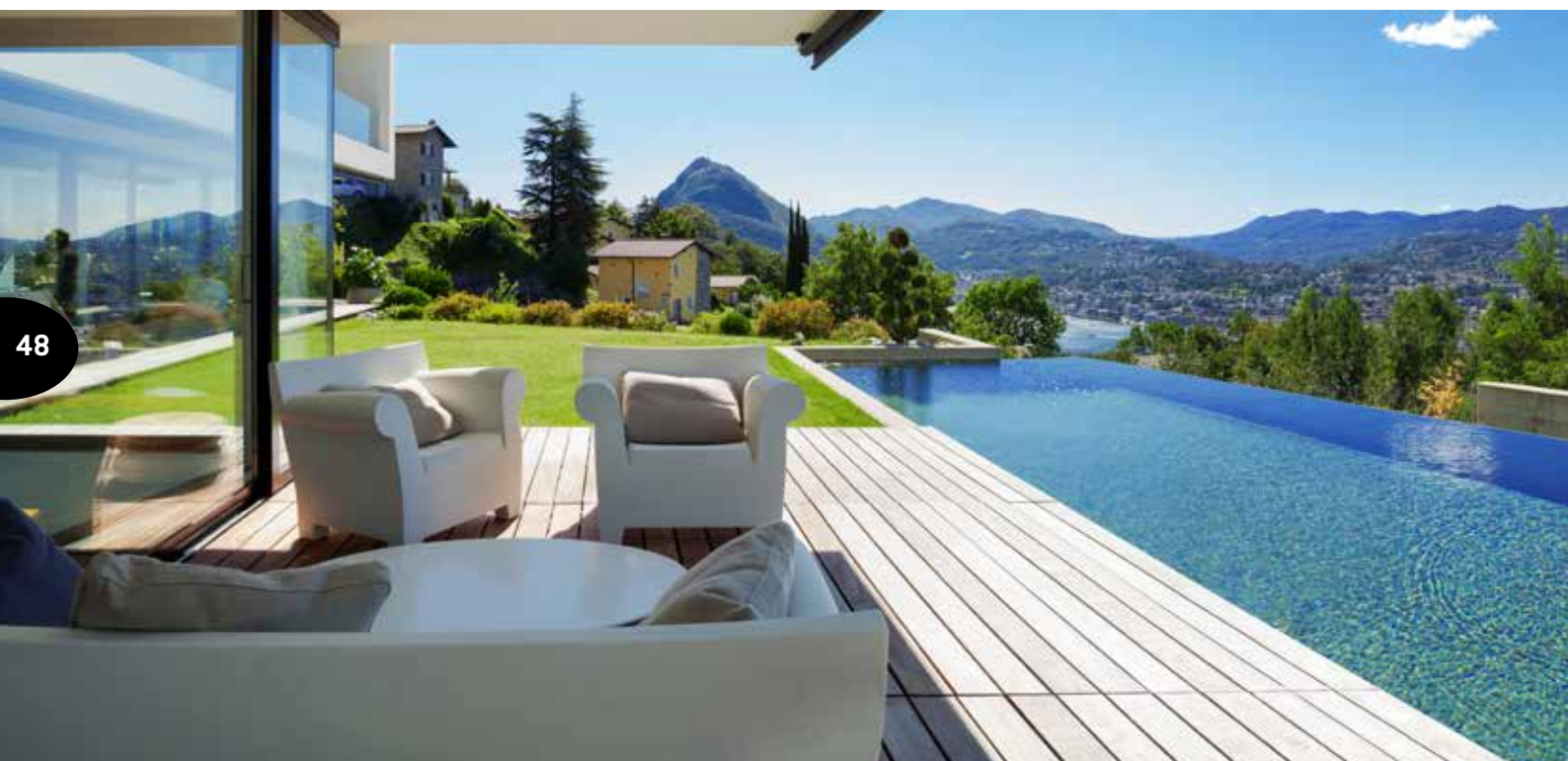
44 VERTOU - PORNIC  
45 ORLÉANS  
50 NORD TOLLEVAST  
50 SUD AVRANCHES  
54-55-57-70-68 LUXEMBOURG  
ESSEY-LES-NANCY  
60-95 PRECY-SUR-OISE  
75 PARIS (SIEGE)  
77 NORD EST : SERVON

77 NORD : MAREUIL-LES-MEAUX /  
CLAYE-SOUILLY  
77 SUD LINAS  
78 ECQUEVILLY  
91 SAINTE-GENEVIEVE DES BOIS  
92 ANTONY  
93-94 BRY-SUR-MARNE

[www.trabeco.fr](http://www.trabeco.fr)

# EXTÉRIEURS...

## Faites bonne impression !



48

**C'est bien connu, c'est la première impression qui compte ! Pour votre maison, c'est pareil. Portail, terrasse... devront être choisis avec le plus grand soin.**

### CLÔTURE ET RÉGLEMENTATION

Une clôture doit respecter une certaine distance vis-à-vis des propriétés voisines. Cette distance peut être fixée par le plan local d'urbanisme, la carte communale ou les usages locaux applicables à la commune. Renseignez-vous auprès de la mairie.

### Portail et portillons bien choisis pour une entrée réussie

Traditionnel ou contemporain, sobre ou jouant sur la couleur, le choix du portail dépend essentiellement du style de votre maison. Il doit s'intégrer harmonieusement avec la clôture et l'architecture générale afin de préserver l'esthétisme de votre demeure. Votre choix sera aussi guidé par l'usage que vous souhaitez en faire (pure-ment esthétique pour protéger votre intimité du regard des curieux ou carrément éviter toute intrusion et être dissuasif). Selon le matériau choisi, le mode d'ouverture (battante, coulissante, automatisée ou pas...),

le style de portail (ajouré, occultant, droit, à chapeau de gendarme, concave...) et sa dimension, le budget ne sera bien évidemment pas le même.

### Une clôture adaptée pour fermer sans s'enfermer

Clôturer n'est pas une obligation, mais plutôt un besoin : celui de se sentir chez soi, de se protéger des regards indiscrets ou offrir aux enfants un espace sans danger. En règle générale, le choix des matériaux est libre (bois, alu, grillages, végétaux...). Cependant, si vous habitez dans un lotissement, tout n'est pas permis. Consultez le cahier des

charges et le règlement. Ils préciseront vos droits et obligations en la matière (hauteur, couleur...). Par ailleurs, certaines communes définissent leurs propres règles "architecturales" et "esthétiques". Il n'est pas inutile de vous rendre à la mairie pour savoir s'il existe des règles particulières en la matière. Au-delà des autorisations officielles, ne perdez pas de vue que votre clôture ne doit pas nuire à votre voisinage ni lui compliquer la vie (par exemple si le terrain de vos voisins est enclavé et que la clôture les empêche d'accéder chez eux).

### **Un petit coin de paradis avec une terrasse bien pensée**

Avant de donner les premiers coups de pelle, réfléchissez bien à :

- **l'implantation.** L'idéal reste un emplacement à proximité de la cuisine (pour éviter les trajets avec les bras chargés de plats...), au même niveau que le reste de la maison et dans le prolongement d'une baie vitrée ou une porte fenêtre ;
- **la superficie.** Elle est déterminée par la place disponible dans votre jardin et l'usage que vous souhaitez faire de votre terrasse. Pensez aussi à un emplacement pour le barbecue et le salon de jardin. Vous devez circuler sans encombre et sans être obligé de déplacer les meubles de jardin pour passer.

### **Un abri de jardin pour y ranger tout votre petit bazar**

Quoi de plus courant et pratique qu'un abri ou une petite cabane au fond de son jardin pour y ranger le matériel de jardinage, les meubles de jardin... Mais savez-vous que cette construction, apparemment anodine, est soumise à réglementation et peut être imposée ? Comme pour toute construction, l'édification d'un abri de jardin doit respecter certaines obligations. Celles-ci sont essentiellement liées à ses dimensions qui entraînent ou non la demande d'un permis de construire ou une simple déclaration préalable de travaux. On ne le sait pas toujours, mais les constructions du style abris de jardin ou cabanons sont parfois passibles d'une taxe d'aménagement. Pour ce type de bâtiment, chaque collectivité locale est libre de l'appliquer ou pas. Cette taxe concerne en fait toutes les installations de plus de 5 m<sup>2</sup>.

Peuvent donc également être concernés les vérandas, garages... Elle s'applique aussi lors du dépôt d'un permis de construire ou d'une déclaration préalable de travaux. Pour 2019, la valeur de référence est fixée à 753 euros hors Île-de-France (726 euros en 2018) et à 854 euros en Île-de-France (823 euros en 2018).

### **Un carport pour protéger votre voiture**

C'est la solution idéale si vous n'avez pas de garage. Avant de vous lancer dans les travaux :

- définissez la taille nécessaire en fonction du (ou des) véhicule(s) que vous envisagez d'y stationner ;
- en fonction de la superficie, renseignez-vous sur les démarches administratives nécessaires (déclaration préalable de travaux ou une demande de permis de construire). Sachez qu'aux yeux de la loi, un carport est considéré comme une place de stationnement couverte non close, contrairement au garage, et vous risquez de devoir vous acquitter d'une taxe d'aménagement
- choisissez le bon emplacement. Le terrain doit être plat, de préférence bétonné, assez éloigné des arbres et arbustes. Il doit rester à bonne distance de votre habitation pour le côté pratique ;
- ne négligez pas les fondations et les fixations afin d'assurer la stabilité de l'édifice.

### **Des allées soignées pour cheminer en beauté**

Rien ne sert d'avoir un portail dernier cri ou une terrasse sublime s'il faut emprunter un semblant d'allées pour accéder à votre maison. Celles-ci doivent être praticables et accessibles pour permettre à vos visiteurs d'arriver jusqu'à votre entrée sans se salir les pieds. Qu'elles soient en gravier, béton, bois, pavés, goudron... les allées doivent être pratiques et décoratives. Par contre :

- évitez les zigzags et privilégiez un accès direct, sinon vos invités auront tendance à couper et piétiner votre pelouse ;
- privilégiez les revêtements qui ne glissent pas. Un accident est si vite arrivé en cas de pluie ou de verglas !

### **ASTUCES**

Pour votre terrasse, n'oubliez pas l'orientation. Une terrasse ensoleillée est plus agréable. Mais trop de soleil peut aussi être gênant. Dans ce cas, prévoyez un store ou une pergola pour vous protéger des rayons du soleil au zénith. Si votre région est particulièrement ventée, une haie judicieusement plantée ou des claustras feront très bien l'affaire pour vous protéger.



*Ensemble*  
DONNONS VIE  
À VOS RÊVES



# EXTENSION ET AGRANDISSEMENT DE MAISON

## Spécialiste pour la construction clés en main d'extensions et de vérandas sur mesure

VÉRANDALINE est à la fois Bureau d'études pour concevoir les plans, fabricant pour les réaliser et poseur pour les installer.

### 40 ans de savoir-faire

Fondée en 1979, VÉRANDALINE a plus de 12 000 réalisations à son actif. La philosophie maison est de pouvoir répondre à toute demande, de s'adapter à toute situation. Le leitmotiv VÉRANDALINE : des projets uniques, originaux, sur-mesure et de qualité.

## VÉRANDALINE s'occupe de tout de A à Z

De la conception sur plans à la livraison clés en main :

1. L'avant-projet 3D, les études et le devis
2. Le permis de construire et toutes les formalités administratives
3. Le métrage
4. L'élaboration du plan de fabrication
5. La fabrication dans les ateliers en Bretagne
6. L'installation réalisée par nos menuisiers poseurs
7. La réception du chantier



### Le goût de l'innovation

OPEN AIR est une innovation technique remarquable et un concept unique : l'ouverture des baies vitrées en angle sans poteau avec l'intégration des volets roulants. L'ouverture peut mesurer jusqu'à 3,50m. Le concept d'OPEN AIR peut être envisagé pour n'importe quel projet d'extension.



PRÉSENT À LA FOIRE DE PARIS DU 27 AVRIL AU 8 MAI 2019, PAV. 1



Plus de réalisations sur  
[WWW.VERANDALINE.COM](http://WWW.VERANDALINE.COM)



Conception d'extensions de maison, de vérandas et de couvertures de piscine  
Etudes personnalisées & devis gratuits  
[www.verandaline.com](http://www.verandaline.com)  
02 96 57 80 20

# Avant d'ACHETER BESOIN DE VENDRE VITE ?

**Vendez en  
36 heures**



**Avec votre  
notaire**



“Si vous êtes dans une situation de succession, de divorce, de mutation..., nous vous proposons de **VENDRE VITE** et au **MEILLEUR PRIX** en toute sécurité grâce aux ventes immobilières en ligne 36h-immo d'immonot !”

## Dites-nous en plus sur votre projet !

# ANNY DUPEREY

## Une romancière formidable

On connaît Anny Duperey pour ses nombreux rôles au cinéma et au théâtre. Elle occupe aussi le devant de la scène en tant qu'auteur. Avec son dernier livre « Les photos d'Anny », elle nous dévoile une autre facette de sa personnalité et de son talent : la photographie. Interview exclusive.



53

### Pourquoi avoir choisi le thème de la photographie pour votre dernier roman ?

**Anny DUPEREY :** J'ai eu une réelle passion pour la photo durant une vingtaine d'années. J'ai fait des photos en noir et blanc - on parle de photos argentiques - que je développais moi-même, et je n'avais jamais eu l'occasion d'évoquer cela. C'était resté tout à fait inédit pour moi. J'ai un ami corrézien qui m'a proposé de faire une exposition à partir de ces photos. Et puis mon éditeur a également été séduit par ces photos et m'a dit « faisons un livre sur la passion de la photo noir et blanc » avec une centaine de photos et une centaine de pages de texte. Et voilà, j'ai sorti ce livre qui s'intitule « Les photos d'Anny ».

### Que nous avez-vous sélectionné comme photos ?

**Anny DUPEREY :** C'est très émouvant pour moi de voir ces photos que j'aimais dans le regard des autres et de s'apercevoir qu'elles sont appréciées. C'est un partage tout à fait étonnant car je n'y pensais pas il y a quelques mois. Comme quoi la vie est surprenante !

### Après ce livre sur la photo, quels sont vos projets télé et cinéma ?

**Anny DUPEREY :** Je viens de terminer un film avec Kad Merad qui va s'appeler « Just a gigolo ». Et du 22 novembre

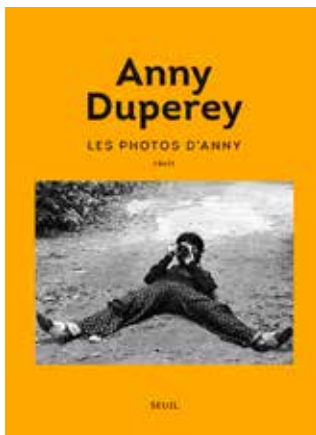
au 31 décembre, je vais faire une lecture au théâtre Édouard VII de mon livre « Les chats de hasard ». Je serai sur scène pendant une heure et quart mais pas seule. Un musicien sera à mes côtés durant ce moment privilégié où je parle d'une autre de mes passions : les chats.

### Quelle suite pour la série culte ?

**Anny DUPEREY :** La dernière saison d'une famille formidable va être diffusée prochainement. Ce fut une aventure magnifique ! Nous avons décidé d'arrêter parce que notre créateur est décédé au mois de mai dernier. TF1 aurait bien voulu continuer les tournages et que l'on produise une nouvelle saison tous les ans. Mais nous avons eu peur de ne pas être à la hauteur par rapport à ce que nous avons tourné jusqu'à présent, et par conséquent de décevoir le public. Donc par respect pour notre public, et par respect pour celui qui a initié cette belle série, nous avons préféré nous arrêter là.

### Trouvez-vous toujours autant de plaisir à venir en Corrèze qu'en Creuse ?

**Anny DUPEREY :** Oh oui ! Toujours... J'adore la Corrèze et Brive. D'ailleurs je viens ici tous les ans.



# immonot

## LES NOTAIRES ANNONCEURS

### dans cette revue

Immonot l'immobilier des notaires est à votre disposition chez votre notaire.

#### (02370) VAILLY SUR AISNE

##### Me Edith LEMOINE-BRUYERRE

41 rue du Bac

Tél. 03 23 54 70 13

www.bruyerre-notaire.fr

bruyerre@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

Mme Alexia LEMOINE - Tél. 03 23 54 54 74

#### (06130) GRASSE

##### Mes Georges FABRE, Christelle DAPRELA et Aurélien FABRE

4 rue Jean Ossola - BP 4

Tél. 04 93 36 47 70

daprela-fabre-grasse.notaires.fr

office.fabre-daprela@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

Heloïse BERTIN - Tél. 04 93 36 47 70

heloise.bertin.06026@notaires.fr

#### (14110) CONDE EN NORMANDIE

##### Mes Jean-Philippe DUGUEY, Philippe FIEVET et Sandrine MARIE

3 rue Saint Martin - CONDÉ SUR NOIREAU

Tél. 02 31 59 22 00

www.dossin.calvados.notaires.fr

officeconde.ddfm@notaires.fr

M. Patrick LÉBOUCHER (SERVICE VENTE)

Tél. 02 31 59 22 07

Mme Corinne DAUMARD (SERVICE LOCATIONS)

Tél. 02 31 59 22 06

#### (17200) ROYAN

##### SELARL NOTATLANTIQUE

1 boulevard de Cordouan - CS 40038

Tél. 05 46 39 06 66

office-cordouan-royan.notaires.fr

immobilier.17106@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

Ingrid CRABOUILLER - Tél. 05 46 39 73 23

immobilier.17106@notaires.fr

Valérie DE ROO - Tél. 05 46 39 73 23

immobilier.17106@notaires.fr

#### (17410) ST MARTIN DE RE

##### Mes Anne COSTENOBLE, Fabrice PERREAU-BILLARD et Xavier GUIBÉ

1 place de la République - BP 55

Tél. 05 46 09 20 36

www.notarea.com

notarea.17410@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

M. Didier GOUBERT - Tél. 05 46 09 20 36

#### (24600) RIBERAC

##### Me Rodolphe MORLION

37-39 rue du 26 Mars 1944

Tél. 05 53 90 80 10

morlion@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

Muriel MORLION - Tél. 05 53 90 90 11

muriel.morlion.24077@notaires.fr

#### (25440) QUINGEY

##### Me Henri OECHSLIN

32 rue des Salines

Tél. 03 81 63 63 38

oechslin.henri@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

Mme Myriam SAVATIER - Tél. 06 87 12 09 09

#### (29160) CROZON

##### Mes Pierre FRESNAIS, Mylène GARO-PATTELARD, Arnaud HEBERT et Céline FUSEAU

Place de l'Hôtel de Ville - BP 14

Tél. 02 98 27 11 55

fresnais-hebert-fuseau-crozon.notaires.fr/

office29128.crozon@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

M. Olivier JAOUEN - Tél. 02 98 27 11 55

Mme Sophie FRANÇOIS - Tél. 02 98 27 11 55

#### (29870) LANNILIS

##### Me Madeleine LE GUEDES

6 place Général Leclerc - BP 4

Tél. 02 98 04 00 34

www.leguedes.notaires.fr

leguedes@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

M. Alain LE GUEDES - Tél. 02 98 04 04 05

M. Jean-Christophe DAOUBEN - Tél. 02 98 04 00 34

#### (33160) ST MEDARD EN JALLES

##### SELARL Henri MELLAC, Didier DELAFRAYE, Bertrand PULON, Marie AVINEN-BABIN, Bertrand NAUTIAQ et Anne SCOTTI DI CARLO

5 place de l'Hôtel de Ville - BP 9

Tél. 05 57 93 16 16

scp-mellac-delafraye-pulon-avinen-babin-nautiacq.notaires.fr/

##### SERVICE NÉGOCIATION :

Véronique MAY - Tél. 05 56 05 92 89

veroniquemay@notaires.fr

#### (35000) RENNES

##### Me Franck GUILLOTTE

29 rue Xavier Grall

Tél. 02 99 87 00 10

guillotte.franck@notaires.fr

SERVICE NÉGOCIATION : Tél. 02 99 87 00 10

##### SAS OFFICE NOTARIAL DU GUESCLIN

4 rue Du Guesclin

Tél. 02 99 79 40 77

www.lamotte-laisne-gueguen-notaires.fr

rennes.duguesclin@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

Vincent RODRIGUEZ (Ventes Neuf)

Tél. 02 99 79 11 27

vincent.rodriguez.35001@notaires.fr

##### Mes Antoine MORIN, Guillaume PAINSAR, Laurence SOURDAINE et Jean-Baptiste HIGNARD

11 rue Rallier du Baty - CS 65038

Tél. 02 99 78 57 57

lmpmp.notaires.fr/

scp-mallevre@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

M. Eric LUCAS - Tél. 02 99 78 57 77

#### (35136) ST JACQUES DE LA LANDE

##### Me Antoine TRIAU

276 rue de Nantes

Tél. 02 99 65 81 31

triau-saint-jacques-de-la-lande.notaires.fr/

negociation.35149@notaires.fr

##### SERVICE NÉGOCIATION :

M. Johann TOUBON - Tél. 02 99 65 81 31

(36000) **CHATEAUXROUX**

**Mes Gilles HOUELLEU  
et Anne HOUELLEU-DELAVEAU**

43 rue Victor Hugo - BP 231

Tél. 02 54 08 78 78

houelleu.notaires.fr/  
office.houelleu@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Martine DÉsirÉ - Tél. 02 54 08 78 78  
immobilier.houelleu@notaires.fr

(36800) **ST GAULTIER**

**S.E.L.A.R.L. GUILLAUME CAUËT**

La Gare - 3 avenue de Verdun - BP 27

Tél. 02 54 47 00 01

www.notaires-cauet.fr  
guillaume.cauet@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Isaurinda LOPES - Tél. 02 54 47 00 01  
nego.cauet@notaires.fr

(41000) **BLOIS**

**Mes Emmanuelle BRUNEL,  
David HALLIER et Cédric ASSELIN**

1 rue de la Creusille

Tél. 02 54 55 37 70

brunel.hallier.asselin@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

M. Fabien DELNEVO - Tél. 02 54 55 37 74

(41700) **CONTRES**

**Me Alexis NORGUET**

5 avenue des Platanes

Tél. 02 54 79 53 08

alexis.norguet@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

M. Philippe MARTEAU - Tél. 02 54 79 00 88

(41400) **MONTRICHARD VAL DE CHER**

**Maîtres Nicolas TIERCELIN  
et Philippe BRUNET**

9 rue du Pont - BP 30085

Tél. 02 54 75 75 00

www.notairesdemontrichard.fr  
tiercelin.brunet@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Blandine MAUPU - Tél. 02 54 75 75 08  
tiercelin.brunet@notaires.fr

(41100) **VENDOME**

**SELARL Valérie FORTIN-JOLY  
et Carole ROBERT**

2 Mail Leclerc - BP 70071

Tél. 02 54 77 19 53

etude.fortin-robert-vendome@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

M. Jean-Michel MAUCLAIR - Tél. 02 54 77 40 40

(45200) **MONTARGIS**

**Me Emmanuel COLLET**

47 rue Gambetta - BP 117

Tél. 02 38 85 01 23

emmanuel.collet@notaires.fr

(45000) **ORLEANS**

**Mes Antoine BOITELLE  
et Stéphanie BRILL**

54 rue Alsace Lorraine - BP 1102

Tél. 02 38 53 30 29

boitelle-sevestre-brill.notaires.fr/  
boitelle.brill@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Mme Elisabeth MAILLET - Tél. 02 38 53 30 29

M. Fabrice VILLIERS - Tél. 02 38 53 30 90

(47170) **MEZIN**

**Mes François BERNARD  
et Séverine DELAGE-RECONDO**

8 bd Armand Fallières

Tél. 05 53 65 73 08

francois.bernard@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Mme Julie RICAUD - Tél. 05 53 65 73 08

(53340) **BALLEE**

**SELARL Alain GUEDON**

17 rue Maréchal Leclerc - BP 20 - BALLEE

Tél. 02 43 98 42 22 - alain.guedon@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Mme GUEDON - Tél. 02 43 98 42 22

(56410) **ERDEVEN**

**Mes Anne Sophie JEGOUREL  
et Yann BLANCHARD**

Rue Nationale - Tél. 02 97 55 64 04

jegourel-blanchard-erdeven.notaires.fr

scp.jegourel-blanchard@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

M. SERVICE IMMOBILIER - Tél. 02 97 55 64 04

(59144) **JENLAIN**

**SCP Philippe FAUVARQUE  
et Benoît GAUSSIN**

37 bis route Nationale

Tél. 03 27 49 73 94

gaussin-fauvarque.notaires.fr/  
immobilier.59073@notaires.fr

Mme Audrey RIZZO - Tél. 03 27 49 72 33

M. SERVICE NEGOCIATION - Tél. 07 88 98 37 86

(62450) **BAPAUME**

**Me Jean-Marc BLONDEL**

2 place Sadi Carnot

Tél. 03 21 07 10 61

blondel-bapaume.notaires.fr/  
blondel.jm@notaires.fr

Service immobilier - Tél. 06 72 89 01 52

M. Bernard VAILLANT - Tél. 03 21 07 26 25

(66190) **COLLIOURE**

**Mes Annie LAMARQUE  
et Jean-Jacques MORA**

21 av. Pla de Las Fourques - BP 103

Tél. 04 68 82 04 90

lamarque-mora@notaires.fr

M. SERVICE IMMOBILIER - Tél. 06 76 56 89 27

M. Christophe LAMARQUE - Tél. 04 68 82 59 58

(71120) **CHAROLLES**

**Me Thibaut COSTET**

6 rue de la Planche - BP 51

Tél. 03 85 24 15 51

thibaut.costet@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Anne COSTET - Tél. 03 85 24 15 51

negociation.71078@notaires.fr

(71260) **LUGNY**

**Me Stéphanie CHÂTELOT**

Rue de l'Abreuvoir - BP 8

Tél. 03 85 33 22 55

www.chatelot-stephanie-notaire.fr/  
stephanie.chatelot@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Mme Laurence BONIN - Tél. 03 85 33 05 85

(75005) **PARIS 5<sup>e</sup>**

**SCP Christine GREMONT-LARDIERE,  
Ludovic MESUREUR  
et Aymeric LEIMACHER**

9 boulevard Saint-Michel

Tél. 01 43 29 21 09

gremont-associes-paris.notaires.fr  
gpuissantnego75077@paris.notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Gilles PUISSANT - Tél. 01 43 29 21 09

gpuissantnego75077@paris.notaires.fr

(76270) **NEUFCHATEL EN BRAY**

**Me Emmanuel LESSARD**

10 rue du Maréchal Foch - BP 30

Tél. 02 35 93 00 04

lessard.notaires.fr/

scp76069.neufchatel@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Mme Wendy HUE - Tél. 02 35 93 21 95

(97400) **ST DENIS**

**Mes Jean-Marc MAREL,  
Christophe POPINEAU,  
Valérie ROCCA, Marie-Josée AH-FENNE,  
Nathalie CHAN KHU HINE  
et Sylvie PONS-SERVEL**

23 rue de Paris - BP 126

Tél. 02 62 94 89 29

www.marel-popineau-rocca-ahfenne.notaires.fr/  
notaires-popineau-marel@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

M. Daniel GLASSER - Tél. 02 62 94 89 29

**SCP Pascal MICHEL, Bertrand MACE,  
Stéphane RAMBAUD et Haroun PATEL**

13 rue de Paris

Tél. 02 62 20 09 46

13ruedeparis.re/

gilles.grimaud.97405@notaires.fr

**SERVICE NÉGOCIATION :**

Gilles GRIMAUD - Tél. 02 62 20 95 08

gilles.grimaud.97405@notaires.fr

# ROYAN

Quartier Pontaillac

Votre appartement à  
**100 mètres de la plage**

**LIVRAISON ETE 2019**



## RESIDENCE LE 61

APPARTEMENT NEUF DU T2 AU T4

**EMPLACEMENT  
EXCEPTIONNEL**



**HABITATION PRINCIPALE  
OU INVESTISSEUR**

- ◆ Terrasses vue mer
- ◆ Prestations haut de gamme
- ◆ Batiment basse consommation



**INFORMATIONS ET RESERVATIONS :**

ROYAN GIRONDIN SQUARE HABITAT  
**05 46 22 39 22**

AGENCE DE LA POSTE ROYAN  
**05 46 05 05 68**



PTZ\* sous réserve d'éligibilité et d'acceptation du crédit.  
Images et document non contractuel. Perspective 3d 3dathome, image : r-royan.com



# LE PRIVILÈGE DE VIVRE EN BORD DE MER...



NEWQUAY - DINARD (35)

## VOTRE APPARTEMENT DU T1 AU T5

- Au cœur de la station balnéaire dinardaise
- Terrasses, balcons ou loggias
- Prestations de premier choix
- Résidence sécurisée
- Stationnement en sous-sol

**UNE ARCHITECTURE  
SIGNÉE  
RICARDO BOFILL...**

AMIRAL - PLÉNEUF-VAL-ANDRÉ (22)

## 49 APPARTEMENTS DE STANDING DU T2 AU T4

- Vue mer pour la plupart des appartements
- La plage et la Promenade de la Digue à quelques mètres...
- Des volumes généreux
- Balcons ou terrasses
- Parking ou garage en sous-sol

**VIVRE FACE À LA MER  
DANS UN ENVIRONNEMENT  
EXCEPTIONNEL...**



eiffage-immobilier.fr

0 800 734 734\*

Service & appel  
gratuits

**EIFFAGE**  
IMMOBILIER