

NOTAIRES LIMOUSIN

N° 103 - Juillet/Août 2026 Magazine offert par votre notaire



Jeux d'été

FAITES ÉQUIPE AVEC VOTRE NOTAIRE !

ANTIQUAIRE

Un regard expert sur le passé

TAUX D'USURE

N'usez pas votre capacité d'emprunt

Beaulieu sur Dordogne ©Peter Adams



Comment retrouver les siens ? *Le généalogiste renoue les liens*

Séparation, disparition, abandon... autant de situations compliquées qui mettent à mal l'unité des familles. Pourtant, il faut bien recomposer la filiation au moment de régler une succession. Cette mission réclame un véritable travail d'investigation que le généalogiste successoral s'emploie de réaliser au travers de dévolutions. Pour une collaboration qui s'effectue main dans la main avec le notaire.

Si le notaire se charge de régler les successions, le transfert du patrimoine aux héritiers peut comporter des difficultés. Lorsqu'un bénéficiaire manque à l'appel... Il faut lancer un avis de recherche pour le retrouver au risque de bloquer la succession. Le généalogiste prête main forte au notaire pour effectuer cette investigation et établir la dévolution successorale. Cette procédure définit les personnes bénéficiaires de la succession en l'absence de dispositions testamentaires. Alain de la Chaise, Directeur du bureau Coutot-Roehrig de Limoges, indique que cette mission vient s'ajouter à d'autres comme : « la vérification de dévolution, la localisation d'héritier, ou encore l'identification de bénéficiaires d'assurance vie... autant d'enquêtes que nous nous chargeons de résoudre et pour lesquelles nous mobilisons aussi des connaissances juridiques ».

PLACE AU INVESTIGATIONS

S'engage une course contre la montre que le généalogiste assume avec talent. Comme le confie Alain de la Chaise : « notre intervention permet au notaire de gagner un temps précieux et d'obtenir une vision fiable de la situation familiale. En outre, elle limite les risques de contestation ».

Le généalogiste déploie des moyens importants car une vérification peut aboutir en deux à trois mois mais une recherche complète nécessite plutôt six à dix mois, voire plus. Pour ce travail d'identification des héritiers, Alain de la Chaise déclare : « le milliard de données numérisées dont dispose Coutot Roehrig constitue une véritable force de frappe dans l'univers de la généalogie successorale. Notre société se positionne en tant que leader européen pour la richesse de ses informations. Elle peut aussi compter sur les archives publiques qui, et très longtemps ça été la base des recherches, se composent d'actes d'état civil, de recensements de population, des registres matricules pour les appelés ou encore d'archives fiscales ou électorales... ».

Très peu d'héritiers échappent au processus déployé par Coutot Roehrig qui peut amener à remonter jusqu'au 6^e degré, ce qui correspond aux cousins issus de germains. Et Alain de la Chaise d'ajouter : « avec des archives publiques bien tenues en France et l'émergence des réseaux sociaux, nous sommes en mesure de retrouver presque toutes les personnes.

Nous nous mobilisons dans l'objectif qu'un généalogiste concurrent qui interviendrait dans le prolongement de notre action ne trouve pas mieux ! Ce professionnalisme s'appuie aussi sur l'innovation puisque Coutot Roehrig numérise ses données depuis plusieurs années et la société fait désormais appel à l'IA (intelligence artificielle) pour faire évoluer ses process ».

RECHERCHE DE SENSATIONS

Autant de situations qui s'accompagnent de vives émotions lorsqu'il s'agit de remonter le temps et de retrouver des descendants. Alain de la Chaise ne peut qu'évoquer cette situation émouvante : « une jeune dame éloignée de sa maman de longue date n'a retrouvé sa trace qu'au moment où je lui ai annoncé qu'elle devenait son héritière, forcément sa réaction suscita de vifs ressentis. Je lui apprenais le décès de sa mère 35 ans après leur dernière rencontre ».

Des histoires familiales aussi touchantes, Alain de la Chaise en a vécu de nombreuses, à tel point que les réactions des personnes montrent combien le généalogiste joue le rôle d'historien : « nous sommes un peu des passeurs d'histoire qui permettent à des familles de retrouver leurs origines. Cependant, d'autres recherches suscitent une charge émotionnelle moindre lorsqu'il s'agit d'annoncer le décès d'un cousin au 6^e degré ».

UNE GRANDE COORDINATION

Notre savoir-faire d'artisans du lien familial peut d'autant mieux s'exercer que Coutot Roehrig intervient dans le monde entier avec 14 succursales en Italie, en Espagne, en Belgique, en Suisse, au Luxembourg, en Allemagne, à Monaco, aux Etats-Unis et compte près de 150 correspondants internationaux. Alain de la Chaise précise : « notre présence à l'international constitue une force à l'heure où les personnes s'expatrient et s'éloignent de leur cercle familial. Ce maillage du territoire vaut aussi pour la France où Coutot Roehrig compte des succursales et bureaux, à l'instar de celui de Limoges que je dirige. Cela nous permet d'instaurer un réel travail de proximité en lien avec les notaires de Haute-Vienne et secteur ouest de la Creuse ».

Alain de la Chaise ne peut trouver plus belle conclusion :

« le métier de généalogiste se veut un savant cocktail de trois professions, juriste, historien et détective ».

COUTOT ROEHRIG

EN CHIFFRES

1894

Année de fondation

Plus de 130 ans d'expertise

+400

Collaborateurs en France et à l'international

49

Succursales et bureaux dont 14 à l'étranger

+1 Md

Données numérisées. L'une des plus grandes bases mondiales

N°1

Société européenne de généalogie successorale

NOS MISSIONS

-  Recherche d'héritiers inconnus
-  Vérification de dévolution successorale
-  Localisation d'héritiers
-  Identification ayants droit & comptes en déshérence et bénéficiaires d'assurance vie
-  Preuve d'absence d'héritier réservataire

Alain de la CHAISE

Découvre la généalogie après ses études et se passionne d'emblée pour ce métier mêlant histoire, droit et investigation. Très vite, il rejoint le cabinet Coutot-Roehrig à Paris puis prend la direction du bureau de Limoges.



CONTACTEZ-NOUS
05 55 32 27 00



Sommaire



IMPRIMÉ
sur du papier
100 % recyclé

édito

Une valeur sûre pour les vacances !

Comment trouver la destination estivale qui offre à la fois un cadre sécurisant et dépaystant tout en limitant le coût du déplacement ? La réponse se trouve sûrement dans les magazines spécialisés, sur les sites immobiliers et dans les cabinets des professionnels. Tous assurent la promotion de solutions mettant en avant la qualité de l'hébergement.

Les offres concernent des habitations avec différents niveaux de prestations, grands ou plus petits espaces à vivre, emplacement plus ou moins proche des commodités, richesse plus ou moins grande des équipements de confort. Tout l'intérêt de la formule repose sur la qualité du conseil qui vient aider à la prise de décision. Par ailleurs, les questions liées à la mise à disposition ou les obstacles en matière de réglementation font l'objet de toutes les attentions...

Quelle satisfaction au moment de découvrir la destination puisque vous êtes en relation avec le notaire qui vous invite à choisir votre future maison ou appartement ! Son service immobilier compte en effet de nombreuses offres de biens à la vente. Tous se prêtent à un examen particulier lors de leur arrivée sur le marché. Qu'il s'agisse de la vérification du titre de propriété, de la collecte des pièces administratives, de la constitution du dossier de diagnostics techniques (DDT)... tous les paramètres qui sécurisent la transaction n'échappent pas à la vigilance du notaire. Le prix de vente du bien résulte aussi de tout un processus d'expertise, avec la méthode par comparaison à l'aide de la base Perval, que le notaire applique avec précision.

Dans ces conditions, la rédaction du compromis de vente tient compte des intérêts des deux parties, acquéreur et vendeur, pour que la transaction s'enclenche avec un maximum de sécurité juridique et réglementaire. Autant de précautions qui ouvrent la porte à une acquisition qui peut se dérouler en toute réactivité, dans un délai allant de 2 à 3 mois dans les meilleurs cas.

Tous ces critères contribuent à embarquer pour une aventure immobilière qui rassure tout futur propriétaire !

Bonnes vacances avec le notaire pour explorer les plus belles pierres.

Christophe Raffailac
craffailac@immonot.com
Rédacteur en chef

FLASH INFO	4
3 QUESTIONS À MON NOTAIRE	6
MON PROJET	7
SPECIAL JEUX	
Jeux d'été ouverts... Faites équipe avec votre notaire	10
PATRIMOINE	
Antiquaire, un regard expert sur le passé	14
IMMOBILIER	
Vente interactive ou classique : quel réseau suivre pour négocier ?	16
MON NOTAIRE M'A DIT	18
INTERVIEW RAPHAËLLE GIORDANO	21

ANNONCES IMMOBILIÈRES

Creuse	23
Haute-Vienne	27
Corrèze	28

LES ANNONCES IMMOBILIÈRES DE NOTAIRES PARTOUT À TOUT MOMENT



Le web
Toute l'offre
immobilière
des notaires



Le mobile
Applications
iPhone et Android



La tablette
Application
iPad



La vidéo



Les réseaux sociaux
Suivez-nous !

Disponible sur **magazine-des-notaires.com**
Sortie du prochain numéro le **14 septembre 2026**

Société éditrice : NOTARIAT SERVICES Tél. 05 55 73 80 00 - Siège social : 13 rue Bois Vert - 19230 POMPADOUR - SA au capital de 143 448 € - info@notariat-services.com
Directeur de la publication François-Xavier DUNY Rédaction Christophe RAFFAILLAC - N. DUNY - S. SWIKLINSKI Graphisme S. ZILLI
Maquette A. BOUCHAUD - Publicité D. POUYADOUX dpouyadoux@immonot.com Tél. 05 55 73 80 63 Petites annonces F. MARTINS - fmartins@immonot.com
Tél. 05 55 73 80 28 Diffusion M.-L. REY Tél. 05 55 73 80 58 Iconographie Adobe Stock - Freepik (sauf mention autre) Impression FABRÈGUE - 87500 ST YRIEIX Distribution
NOTARIAT SERVICES - DPD - S. DUPUY - M.-L. REY. Sauf indication contraire, les honoraires de négociation sont compris dans les prix indiqués. En aucun cas, les prix indiqués dans les annonces et les surfaces ne valent pollicitation. Ils ne sont donnés qu'à titre indicatif. Citeo : Notariat Services encourage le recyclage des papiers.
En triant vos déchets, vous participez à la préservation de l'environnement. www.citeo.com. Ne pas jeter sur la voie publique. Ce magazine et le site immonot.com sont certifiés qualité ISO 9001 par l'AFAQ pour vous donner satisfaction.





DÉPLACEMENTS

Des indemnités pour carbuier

Face à la hausse du prix des carburants, l'État met le pied au plancher pour que vous puissiez « faire le plein » au niveau des aides financières. Vous utilisez votre voiture pour aller travailler et parcourez au moins 15 km aller ? Le gouvernement a prévu de renforcer l'indemnité carburant qui vous est destinée.

Son montant mensuel passe de 16 à 25 euros pour juillet et août, pour un total cumulé pouvant atteindre 100 euros sur cinq mois. Environ 3 millions de Français sont concernés, sous conditions de ressources. Un simulateur est d'ores et déjà disponible en ligne pour vérifier votre éligibilité à l'adresse :

<https://www.impots.gouv.fr/simulateur-aide-carburant-grands-rouleurs>
Par ailleurs, votre employeur peut désormais vous verser plus facilement une aide pour faire face à la hausse des prix à la pompe. Jusqu'ici conditionnée à l'impossibilité de recourir aux transports en commun, la prime carburant perd cette restriction car toutes les entreprises peuvent désormais en faire bénéficier leurs salariés, sans justificatif particulier. Mieux encore, son plafond est doublé, passant de 300 à 600 euros.

Source : <https://www.impots.gouv.fr>



3 NOUVELLES DESTINATIONS POUR UN ÉTÉ PLACÉ SOUS LE SIGNE DE L'ÉVASION

Cet été, l'aéroport de Limoges élargit encore son horizon et invite les voyageurs à prendre le large vers de nouvelles destinations ensoleillées. Avec l'arrivée de **trois nouvelles lignes** opérées par Volotea, les possibilités d'évasion se multiplient.

Dès le 24 juin, Oran fait son entrée dans le programme estival. Desservie chaque mercredi, la deuxième ville d'Algérie devient ainsi directement accessible depuis Limoges. Une liaison particulièrement attendue, qui permettra à de nombreuses familles et à la communauté algérienne de la région de renouer plus facilement avec leurs proches durant la période estivale.

Quelques jours plus tard, **le 26 juin, cap sur les Baléares** avec l'ouverture de la ligne vers **Minorque**. Cette île méditerranéenne, réputée pour ses criques préservées et ses paysages authentiques, sera desservie deux fois par semaine, les lundis et vendredis, jusqu'au 4 septembre.

Enfin, **à partir du 2 juillet et jusqu'au 3 septembre**, Volotea proposera également **des vols vers Málaga**, joyau de la Costa del Sol. Cette destination emblématique du sud de l'Espagne bénéficiera de jusqu'à deux rotations hebdomadaires en août, les jeudis et dimanches, offrant aux voyageurs une nouvelle porte d'entrée vers les plages andalouses et son riche patrimoine culturel.

Avec ces nouvelles ouvertures, l'aéroport de Limoges confirme son dynamisme et renforce son réseau, qui compte désormais huit destinations réparties dans quatre pays : l'Algérie, l'Espagne, la France et l'Italie.

**LES RÉSERVATIONS SONT D'ORES
ET DÉJÀ OUVERTES SUR :**

www.volotea.com



LA GRANDE TRANSMISSION

Préparez-vous à donner !

D'ici 2040, ce sont près de 9 000 milliards d'euros de patrimoine – principalement immobilier – qui vont changer de mains.

Avec le passage de relais qui va s'opérer au sein de la génération des baby-boomers, le montant annuel des suc-

cessions aujourd'hui estimé entre 300 et 400 milliards d'euros, pourrait atteindre 600 milliards.

Face à cette vague historique, les notaires attirent l'attention des familles sur la nécessité de réfléchir aux donations-partage, opérations de

démembrement de propriété, désignation de bénéficiaires d'assurance vie...

Pour réfléchir à sa transmission, le notariat vient de publier un Livre blanc « Horizon 2040 » à télécharger sur : <https://paris.notaires.fr>

Source : <https://paris.notaires.fr>

Taux de crédit

SITUATION SOUS CONTRÔLE

Le contexte géopolitique s'accompagne d'une tension sur les taux d'intérêt. Les banques modèrent les hausses malgré l'érosion de la solvabilité des emprunteurs. Cette stratégie commence à payer puisque les demandes de financement retrouvent de la vigueur depuis le début du printemps. Espérons que les organismes prêteurs ne seront pas tentés de relever leurs taux...

TAUX DES CRÉDITS IMMOBILIERS

Selon l'Observatoire Crédit Logement / CSA
au 26/06/26

Durée	Taux moyen 3,25 % en mai 2026 3,23 % en avril
15 ans	3,12 %
20 ans	3,34 %
25 ans	3,37 %

LE VIAGER,

une solution moderne
et humaine pour profiter
de la vie chez soi



VIAG2E, c'est bien
plus qu'une solution
immobilière, c'est
une porte ouverte
vers une **vie confort-**

table et sécurisée chez soi. Opter
pour le viager, c'est faire le choix d'un
complément de revenu tout en restant
entouré de ses souvenirs. Grâce à
l'accompagnement d'un Expert Via-
ger, chaque projet devient unique et
personnalisé. Cette expertise assure
une **transaction juste et équilibrée**,
évitant les écueils potentiels d'un do-
maine complexe.

Bonne nouvelle : **les études person-
nalisées avec VIAG2E sont entiè-
rement gratuites**, offrant une vision
claire des avantages du viager sans
engagement. Choisir VIAG2E, c'est
choisir une solution humaine, sécuri-
sante et experte pour une nouvelle vie
pleine de sérénité.

THIERRY DENIS Votre conseiller
Viager Secteur Périgord-Limousin

📞 06 02 41 54 83

✉ thierry.denis@viag2e.com

LOCATIONS AIRBNB EN COPROPRIÉTÉ :

Validation du Conseil Constitutionnel

Le Conseil constitutionnel a validé, le 19 mars 2026, la possibilité pour certaines copropriétés d'interdire les locations meublées de tourisme par un vote à la majorité des deux tiers. Cette mesure, issue de la loi du 19 novembre 2024 sur la régulation des meublés touristiques, permet de modifier plus facilement les règlements de copropriété sans exiger l'unanimité.

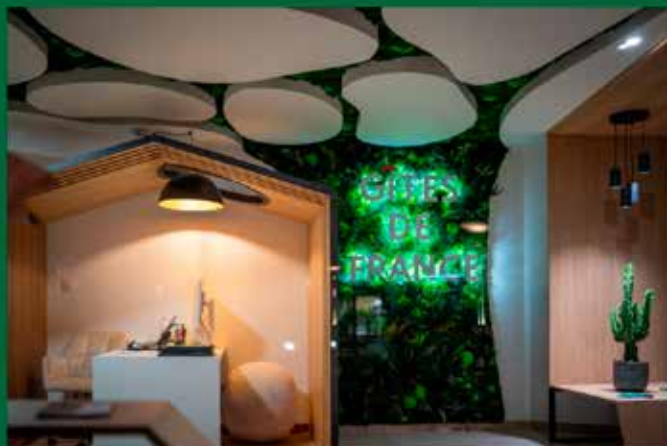
Les copropriétés concernées sont principalement celles dotées d'une clause d'habitation bourgeoise, et l'interdiction vise uniquement les résidences secondaires. Le Conseil estime que cette limitation du droit de propriété reste proportionnée à l'objectif d'intérêt général : lutter contre les nuisances liées aux locations de courte durée et préserver l'équilibre du marché du logement.



Cette décision marque une nouvelle étape dans l'encadrement des plateformes de type Airbnb et crée une incertitude supplémentaire pour les investisseurs misant sur la location saisonnière.

Elle pourrait également encourager le retour vers des stratégies patrimoniales plus stables, comme le viager ou la location longue durée.

GITES DE FRANCE CORREZE



Dites OUI à toutes vos envies

Vous avez le projet d'ouvrir un gîte, une chambre d'hôtes, un hébergement insolite et vous lancez dans la location saisonnière ?

Nos experts sont là pour vous accompagner, alors contactez les ou venez les rencontrer !

GITES DE FRANCE CORREZE

4 Place Jean Charbonnel, 19100 BRIVE LA GAILLARDE

www.gites-de-france-correze.fr / infos@gites-de-france-correze.fr / 05 55 27 38 38



70 ANS
Et toujours
un grand OUI !

Première étape concrète vers l'acquisition d'un bien, l'offre d'achat est loin d'être une simple formalité. Engagement juridique, liberté du vendeur, mentions indispensables... avant de se lancer, Stéphanie Swiklinski, diplômée notaire, vous aide à mieux comprendre toutes les implications pour sécuriser votre projet immobilier.

OFFRE D'ACHAT IMMOBILIER

Suis-je vraiment engagé ?

+ d'infos

Abonnez-vous à la newsletter immonot et recevez chaque semaine des articles sur l'immobilier, le droit de la famille, des successions et de l'entreprise.

1

UNE OFFRE D'ACHAT ENGAGE-T-ELLE VRAIMENT L'ACQUÉREUR ?

Oui, mais tout dépend de sa rédaction. Une offre d'achat écrite et signée constitue un engagement ferme d'acquiescer le bien au prix et aux conditions indiqués. Si le vendeur accepte cette offre sans modification, la vente est juridiquement formée sur le principe (accord sur la chose et sur le prix). Cependant, dans la pratique, l'offre est souvent assortie de conditions suspensives (obtention d'un prêt, absence de servitudes, etc.), qui permettent à l'acquéreur de se désengager si elles ne se réalisent pas. Par ailleurs, contrairement au compromis de vente, l'offre ne bénéficie pas du délai légal de rétractation de 10 jours. D'où l'importance d'être vigilant : une offre rédigée à la légère peut engager plus fortement qu'on ne l'imagine ! On ne peut que recommander de ne jamais faire d'offre sans avoir vérifié sa capacité de financement et les principales caractéristiques du bien.

Par exemple, si un vendeur reçoit deux offres au prix de 250 000 €. La première émane d'un acquéreur ayant besoin d'un financement avec une condition suspensive de prêt sur 60 jours. La seconde provient d'un acheteur disposant déjà des fonds (sans condition suspensive). Le vendeur pourra légitimement privilégier cette seconde offre, jugée plus sécurisée, même si les deux propositions sont au même prix. En revanche, une fois qu'il accepte une offre de manière claire et sans réserve, il est engagé. Il ne peut alors plus revenir sur sa décision sans s'exposer à un risque juridique.

3

QUELS ÉLÉMENTS DOIVENT ABSOLUMENT FIGURER DANS UNE OFFRE D'ACHAT ?

Pour être valable et sécurisée, une offre d'achat doit comporter plusieurs mentions essentielles :

- L'identification du bien (adresse, type de logement).
- Le prix proposé, clairement exprimé.
- La durée de validité de l'offre (souvent de quelques jours à une semaine).
- Les conditions suspensives, notamment l'obtention d'un prêt immobilier.
- Les modalités de réponse du vendeur.

Il est également recommandé d'y préciser le calendrier envisagé (signature du compromis, délai de réalisation), afin de rassurer le vendeur.

Une offre bien structurée permet d'éviter les malentendus et de poser les bases d'une transaction sereine. Le notaire peut accompagner l'acquéreur dès cette étape pour sécuriser juridiquement la démarche, notamment dans les marchés tendus où les décisions doivent être rapides.

2

LE VENDEUR EST-IL OBLIGÉ D'ACCEPTER LA PREMIÈRE OFFRE AU PRIX ?

Non, le vendeur reste libre d'accepter ou de refuser une offre, même si elle est au prix affiché. En théorie, une offre au prix pourrait être considérée comme conforme à la demande du vendeur. Mais en pratique, le vendeur conserve toujours la liberté de choisir son acquéreur, notamment en fonction de la solidité du financement ou des conditions proposées. Il peut également recevoir plusieurs offres simultanées et décider de retenir celle qui lui semble la plus sécurisée ou la plus rapide à concrétiser.



TAUX D'USURE

N'usez pas votre capacité d'emprunt

Votre capacité d'emprunt tend à s'effriter sous l'effet du taux d'usure. Cette valeur de référence qui ne peut être dépassée se voit rattrapée par les taux de crédit immobilier. Quels leviers faut-il actionner pour éviter un refus de prêt ?

par Christophe Raffaillac

Pour être sûr d'emprunter, il faut obtenir un taux d'intérêt qui ne dépasse pas le taux d'usure... Sauf que le contexte géopolitique conduit les banques à relever leurs barèmes compte tenu de l'augmentation des taux de marché. Cette nouvelle donne impose aux emprunteurs quelques ajustements dans leur plan de financement. Il existe des leviers comme la mensualité, la durée ou encore l'assurance de prêt pour emprunter avant d'être « usé » !

L'USURE : les seuils à respecter

Bouclier légal autant que baromètre commercial, le taux d'usure indique le plafond absolu qu'aucun établissement bancaire ne peut franchir. Pour s'en assurer, la banque prend en compte le Taux Annuel Effectif Global (TAEG). Il cumule les intérêts, l'assurance de prêt, les frais de dossier et de garantie. Fixé chaque trimestre par la Banque de France à partir des taux moyens du marché majorés

d'un tiers, le taux d'usure varie selon la durée du prêt. Au 1^{er} avril 2026, il s'élève à 4 % pour les prêts de moins de 10 ans, 4,48 % entre 10 et 20 ans, et à 5,19 % pour les emprunts de 20 ans et plus. Pour la majorité des acquéreurs, il s'agit des périodes de remboursement les plus couramment envisagées. Impossible de dépasser ce seuil car cela s'apparente à un délit. La loi punit cette infraction de deux ans d'emprisonnement et de 300 000 € d'amende.

DES OUVERTURES : les leviers pour emprunter

Trois paramètres permettent de faire redescendre un TAEG trop proche du taux d'usure. Le premier consiste à allonger la durée du prêt qui réduit la mensualité et peut inciter la banque à abaisser son taux. Le deuxième moyen revient à augmenter l'apport personnel qui diminue le capital emprunté et desserre mécaniquement la pression sur le TAEG. Enfin, la troisième option porte sur la renégociation de l'assurance emprunteur car ce poste fait le plus fréquemment franchir le seuil d'usure. Grâce à la loi Lemoine, l'emprunteur peut désormais changer d'assureur à tout moment, sans frais, ce qui lui permet de générer une économie pouvant atteindre 0,50 point de TAEG.

LA BONNE MESURE : des offres à négocier

Un dossier emprunteur solide ouvre des marges de manœuvre réelles. Face à sa banque, un emprunteur

bien préparé peut négocier les frais de dossier, les conditions de garantie, voire le taux lui-même. L'autre piste conduit directement chez le courtier. Une voie des plus sûres car elle permet de mettre en concurrence les établissements et identifie celui qui propose les conditions les plus favorables. Enfin, il faut aussi agir sur les frais annexes en optant pour une caution mutuelle plutôt qu'une hypothèque, par exemple, il en résulte un allègement du TAEG final. Chaque dixième de point compte quand le seuil d'usure se trouve en ligne de mire !

Le taux d'usure peut freiner les emprunteurs les plus fragiles. Cependant, avec une bonne anticipation et aux côtés des bons interlocuteurs, il reste tout à fait possible de concrétiser son projet, tout en le sécurisant.

TAUX PRATIQUÉS EN JUIN 2026

Types de prêts	Taux bancaires au 1 ^{er} trim. 2026	Taux d'usure au 1 ^{er} avril 2026
Durée < à 10 ans	3 %	4 %
10 < Durée < 20 ans	3,36 %	4,48 %
Durée > à 20 ans	3,89 %	5,19 %

Source : www.banque-france.fr



H&L
CRÉDITS COURTIERS
H&L - 7 Avenue Jacques et Bernadette Chirac - BP 132
19100 Brive-la-Gaillarde
05 55 87 00 00
www.hetl.fr

Le meilleur taux pour votre achat

Confiez-nous votre recherche de prêt !

Suivez le guide ... et trouvez la meilleure offre !

ÉTUDE GRATUITE ! & RÉPONSE RAPIDE !

- Vos frais de dossier négociés
- Des taux réduits
- La banque près de chez vous

- Votre étude nouveau prêt 0 %
- Votre assurance de prêt jusqu'à 40 %* moins chère



* % de l'économie moyenne réalisée par les clients nous ayant fait confiance. Ce taux peut varier à la hausse comme à la baisse en fonction des caractéristiques du dossier étudié.
 H&L COURTAGE SARL au capital de 400 000. 006. Inscrit au RCS de Brive 438122376. N° ORIAS 07024004 - catégorie COA, COB et MNE - Adresse : www.ortec.fr Cabinet Adhérent à l'APB. Toute réclamation devra être effectuée par écrit à l'adresse du siège social : service qualité H&L, courtage 7 ave. J.B Chirac 19100 BRIVE - Organisme de contrôle professionnel ACPR : 4 Place de Budapest, CS 92459, 75436 PARIS CEDEX 09. Garantie financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conforme aux articles L530-1, L530-2 du code des assurances et L341 et L519 du code monétaire et financier. L'intermédiaire a devoir de conseil et n'a pas pouvoir de décision, mandaté par MY MONEYBANK 92063 LA DEFENSE Cedex, SYGMA banque 33696 MERIGNAC Cedex, CREATIS 59650 VILLENEUVE D'ASCO, CFCAL 67033 STRASBOURG (liste non exhaustive). Aucun versement de quelque nature que ce soit ne peut être exigé d'un particulier, avant l'obtention d'un prêt - Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager - * Vous disposez d'un délai de rétractation de 14 jours suivant la signature de votre contrat pour renoncer à votre crédit - La baisse de la mensualité entraîne l'allongement de la durée de remboursement. Elle doit s'apprécier par rapport à la durée restant à courir des prêts objets du regroupement - Médiateur désigné de l'EFAM www.team.eu Organisme de contrôle professionnel ACP www.abe-infoservice.fr

ACHETER EN FAMILLE SANS SE FÂCHER

SCI ou indivision ?



Acheter un bien immobilier en famille peut être une formidable aventure patrimoniale. Mais pour que le projet reste agréable dans le temps, mieux vaut définir les règles dès le départ plutôt que d'attendre le premier conflit. La vraie question est donc : sci ou indivision ?

par Stéphanie Swiklinski

Votre notaire pour faire le bon choix

Dans tous les cas, l'accompagnement d'un notaire permet de sécuriser le projet, d'anticiper les difficultés et de choisir la solution la plus adaptée à la situation familiale de chacun.

L'INDIVISION : SIMPLE AU DÉPART MAIS PARFOIS COMPLIQUÉE À L'ARRIVÉE

Lorsque plusieurs personnes achètent ensemble un bien immobilier sans créer de société, elles se retrouvent automatiquement en indivision. Chacun devient propriétaire d'une quote-part du bien, proportionnelle à son apport financier. Concrètement, si deux frères et une sœur achètent une maison ensemble, chacun détient une partie du bien. La maison appartient à tout le monde à la fois, sans qu'une pièce ou un étage ne soit officiellement attribué à quelqu'un. Même si, dans les faits, tout le monde sait déjà que "la chambre avec vue" sera un sujet sensible. L'indivision séduit souvent parce qu'elle est très simple à mettre en place. Aucun besoin de créer une structure spécifique, les démarches sont limitées et les frais restent relativement réduits. Pour beaucoup de familles, c'est la solution la plus naturelle lorsque le projet semble évident et que tout le monde s'entend bien. Et au début, tout se passe généralement très bien. Avec le temps, les situations personnelles évoluent. L'un

veut vendre pour financer un autre projet, l'autre souhaite conserver la maison coûte que coûte, tandis qu'un troisième commence à trouver que payer la taxe foncière pour "venir deux week-ends par an" n'est finalement pas une si bonne affaire. En indivision, certaines décisions importantes nécessitent l'accord des différents propriétaires. Et surtout, chaque indivisaire peut demander à sortir de l'indivision à tout moment. C'est souvent là que les tensions apparaissent. Car lorsqu'un membre souhaite récupérer sa part, les autres doivent soit lui racheter ses droits, soit accepter de vendre le bien. Et dans certaines familles, négocier le prix d'une quote-part peut devenir plus compliqué qu'un partage de succession après le repas de Noël.

Pour éviter ce type de blocage, il est possible de signer une convention d'indivision devant notaire. Ce document permet de fixer des règles claires concernant la gestion du bien, la répartition des charges ou encore les modalités de sortie. Une précaution loin d'être inutile lorsque plusieurs personnes investissent ensemble sur le long terme.

LA SCI FAMILIALE : UN CADRE PLUS STRUCTURÉ POUR ÉVITER LES BLOCAGES

La Société Civile Immobilière repose sur une logique différente. Ici, les membres de la famille ne possèdent pas directement le bien immobilier : ils détiennent des parts dans une société qui, elle, devient propriétaire du logement. Effectivement, cela peut sembler un peu plus compliqué car la SCI demande davantage d'organisation qu'une indivision classique. Mais cette structure offre aussi une grande souplesse dans la gestion du patrimoine familial. La création d'une SCI implique notamment de rédiger des statuts qui vont définir les règles de fonctionnement : qui prend les décisions, comment sont réparties les dépenses, quels pouvoirs du gérant... Et c'est précisément ce cadre qui fait souvent la force de la SCI. Ainsi, contrairement à l'indivision, un associé qui souhaite quitter le projet ne peut pas forcément imposer la vente immédiate du bien. Il peut céder ses parts sociales, selon les règles prévues dans les statuts. Résultat : le patrimoine familial est généralement mieux protégé des changements de situation personnelle. La SCI est particulièrement adaptée aux projets destinés à durer !

HIPPODROME DE POMPADOUR

Calendrier des courses 2026

Mai

dimanche 31

Juin

dimanche 28

Août

samedi 1er

dimanche 9

Juillet

dimanche 5

samedi 15

dimanche 12

dimanche 23

samedi 25

dimanche 30

sept.

dimanche 6

**RESTAURANT
PANORAMIQUE**

Chignaguet traiteur
05.55.13.33.64



**ENTRÉE : 6€
GRATUIT -14 ANS**



@hippodromedepompadour
www.courses-pompadour.fr



Région
Nouvelle-
Aquitaine

CORREZE
LE DÉPARTEMENT



POMPADOUR
Cité du Cheval



**FRANCE
GALOP**

CH
FÉDÉRATION NATIONALE
DES COURSES HIPPIQUES

ifce

Spécial jeux

JEUX D'ÉTÉ OUVERTS... Faites équipe avec votre notaire

Les occasions de briller ne vont pas manquer cet été ! Réflexion, imagination, concentration, autant de qualités qui vont vous donner la possibilité d'effectuer un beau parcours au fil de ce spécial jeux !

Par Christophe Raffailiac

Au programme, des solutions à trouver, des expressions à deviner, des combinaisons à déjouer... pour signer un véritable coup de maître ! Enclenchez la partie à laquelle le notaire vous convie.

UN PEU D'HISTOIRE

Depuis quelle année le vendeur d'un lot de copropriété est-il obligé de mentionner sa superficie exacte dans l'acte de vente ?

☐ 1994 ☐ 1996 ☐ 1992

La loi Carrez du 18 décembre 1996 impose au vendeur d'un lot de copropriété de mentionner la superficie privative dans le compromis et l'acte de vente. Si la superficie réelle est inférieure de plus de 5 % à celle indiquée, l'acheteur peut obtenir une réduction du prix proportionnelle dans un délai d'un an. Elle fête ses 30 ans en 2026 et reste l'une des lois les plus citées dans les litiges immobiliers.

Réponse : 1996

DÉMÊLEZ LE VRAI DU FAUX...

Le DPE collectif est obligatoire dans toutes les copropriétés depuis janvier 2025.

☐ Vrai ☐ Faux

Faux : Il s'applique progressivement selon la taille de la copropriété.

Le délai de rétractation après un compromis de vente est de 14 jours depuis 2024.

☐ Vrai ☐ Faux

Faux : Il reste de 10 jours calendaires pour se prononcer (art. L271-1 CCH).

Le PTZ 2025 est étendu aux logements anciens avec travaux dans toutes les zones.

☐ Vrai ☐ Faux

Vrai : La loi de finances 2025 a élargi le PTZ à l'ensemble du territoire.

Une donation entre époux (donation au dernier vivant) est irrévocable.

☐ Vrai ☐ Faux

Faux : Librement révocable à tout moment par l'époux donateur, sans l'accord du conjoint (art. 1096 du Code civil).

SUDOKU DU NOTAIRE

	4		5		9		8	
8								3
		7		6		4		
	1	2		3		9	7	
	7			2			4	
	8	9		5		1	6	
		1		8		6		
5								7
	3		2		6		5	

Résultat du sudoku en page suivante

PORTRAIT : QUEL ACQUÉREUR ÊTES-VOUS ?

Plutôt fonceur ou rêveur ? Quel trait de caractère vous correspond le mieux lorsqu'il s'agit de mener à bien un projet immobilier ! Répondez à ces questions pour vous projeter dans la prospection de maison et lever le voile sur le déroulement de la transaction. Découvrez votre profil acquéreur...

TEST
PSYCH'IMMO

ENTOUREZ CI-DESSOUS UNE SEULE RÉPONSE

1 L'ÉTAT DU BIEN, QUELLE IMPORTANCE Y ACCORDEZ-VOUS :

- A. Un bien clé en main, habitable et sans travaux, c'est idéal.
- B. Prêt à quelques travaux de rafraîchissement si le prix est justifié.
- C. Une rénovation complète est une vraie opportunité.

2 FAÇON D'ACHETER, VOUS FONCTIONNEZ COMMENT :

- A. C'est le coup de cœur absolu qui décide, vous le sentez dès la visite.
- B. Vous avez des critères précis mais restez ouvert à la surprise.
- C. Votre achat est le fruit d'une réflexion, tout est analysé avant de signer.

3 CÔTÉ ENVIRONNEMENT, VOUS AVEZ PRIVILÉGIÉ :

- A. Une maison bioclimatique, passive ou à énergie positive, c'est votre priorité.
- B. Le DPE compte, mais au même plan que l'emplacement, le prix, l'état...
- C. L'architecture et le cachet priment sur la performance énergétique.

4 DURÉE DE DÉTENTION, VOUS ENVISAGEZ QUELLE ÉCHÉANCE :

- A. Vous achetez pour y vivre longtemps, c'est votre lieu de vie.
- B. Vous vous projetez sur 5 à 10 ans, mais la revente n'est pas exclue.
- C. La revente à court terme fait partie du projet, vous raisonnez en investisseur.

5 POUR VOTRE CANAL D'ACQUISITION, VOUS PRÉFÉREZ :

- A. Exclusivement par un professionnel (notaire, agent) pour être sécurisé.
- B. Vous consultez les annonces des particuliers et des pro avant de décider.
- C. Un achat de particulier à particulier si le bien et le prix vous conviennent.

6 POUR LE TYPE DE TRANSACTION, VOUS ENVISAGEZ :

- A. La vente classique de gré à gré vous convient parfaitement.
- B. Vous participerez à une vente interactive si le bien vous intéresse.
- C. Enchères ou vente interactive vous attirent : transparence, compétitivité.

REPORTEZ VOS RÉPONSES ET TOTALISEZ VOS POINTS...

	1	2	3	4	5	6
A	1	3	2	1	3	2
B	2	2	1	3	1	3
C	3	1	3	2	2	3
INDIQUEZ VOTRE SCORE :						

VOTRE SCORE

16 à 18 points : PROFIL « ENTREPRENEUR »

Travaux, investissement, enchères, particulier à particulier... Vous investissez en stratégie et vous savez saisir les opportunités là où d'autres hésitent.

11 à 15 points : PROFIL « GESTIONNAIRE »

Pragmatique et ouvert, vous savez ce que vous voulez sans vous fermer aux opportunités. Vous dosez risque et sécurité avec discernement pour bien négocier.

6 à 10 points : PROFIL « PRUDENT »

Vous privilégiez la tranquillité et la sécurité à chaque étape : bien habitable, achat réfléchi, professionnel de confiance et vente classique, avec le notaire comme allié.

MOTS MÊLÉS

Retrouvez les 33 mots dans le sens horizontal, vertical ou en diagonale, et le mot mystère.

ACQUISITION
AGENCE
AIRBNB
AMIANTE
ANNONCES
APPARTEMENT
BATIMENT
BOISERIE
CADASTRE
CARRELAGE
CHARPENTE

CLOISONS
CREDIT
DEPENDANCE
DRESSING
DROIT
ETAGE
FONCIER
ISOLATION
LOCATION
MAISON
NOTAIRE

PARCELLE
PATRIMOINE
PLANCHER
PLOMB
POUTRE
PROPRIETE
SQUAT
SURFACE
USUFRUIT
VENTE
VIAGER

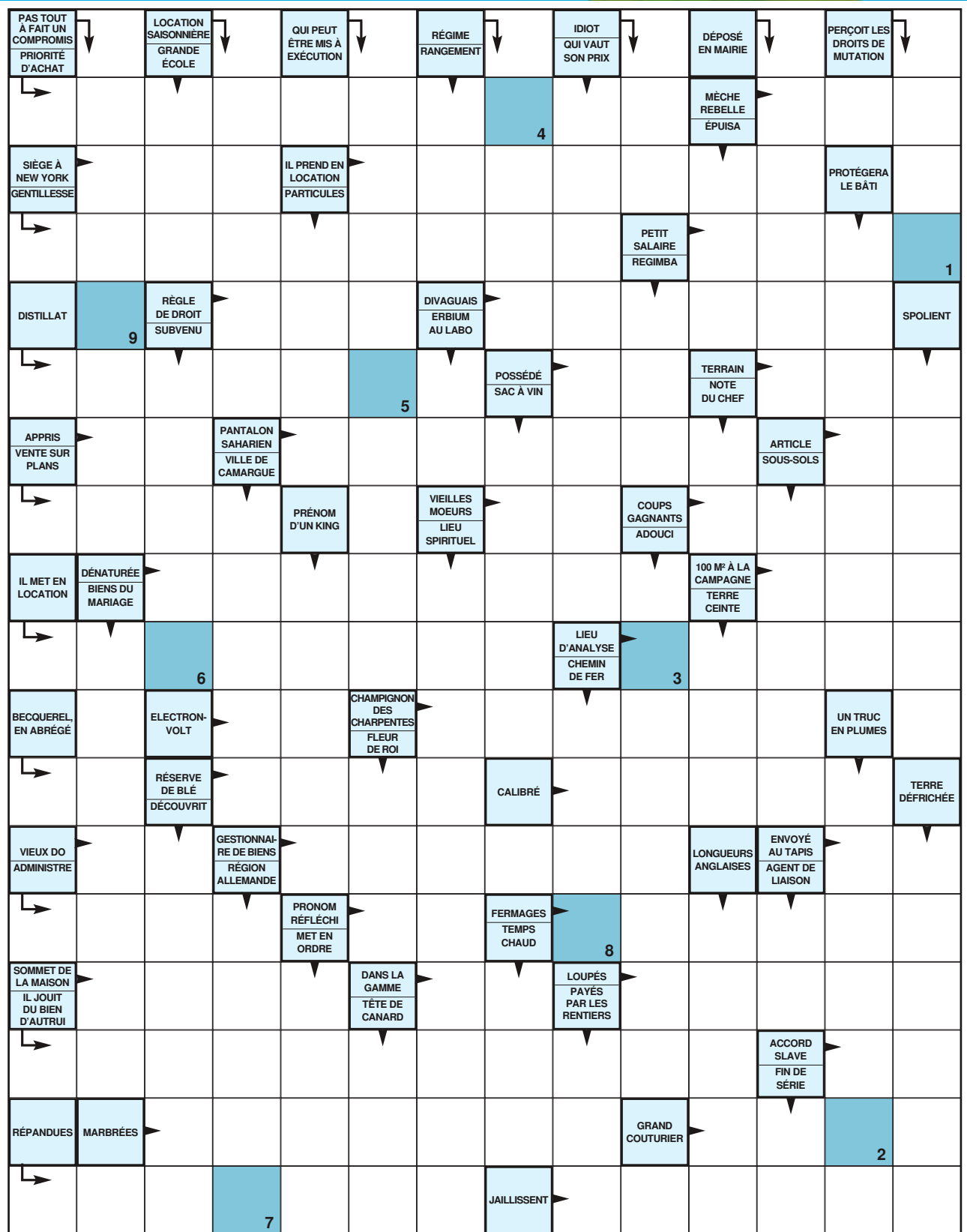
© FORTISSIMOTS 2026

Le mot mystère est : RÉSIDENCE

E T A G E E T N E P R A H C T
 A M I A N T E N R G D F E R I
 N O T A I R E O N E R O L E D
 S A C Q U I S I T I O N L H E
 T A U Q S U S T R I I C E C R
 P D P E N S P A P P T I C N C
 A E C P E U V L N O O E R A L
 T I A R A F E O O N U R A L O
 R R D R A R N S S M O T P P I
 I E A E I U T I I C B N R E S
 M S S G R I E E A G E N C E O
 O I T A B T N E M I T A B E N
 I O R I N C A R R E L A G E S
 N B E V B E C N A D N E P E D
 E C A F R U S L O C A T I O N

www.fortissimots.com

MOTS FLÉCHÉS



1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

DEVINETTE

En quelle année la donation-partage a-t-elle été introduite dans le droit français comme outil de transmission anticipée du patrimoine ?

1965 1976 1985 31 865 € 50 000 € 21 865 €

Réponse : 1976

Quelle somme d'argent un parent, un grand-parent, un oncle ou une tante peuvent donner en franchise totale de droits de donation ?

Réponse : 31 865€ avant 80 ans

MOTS CROISÉS

HORIZONTALEMENT

I. Haut bâtiment. II. Arboricole. Voute. III. Garde-corps. IV. Gadolinium. Aventure à deux. V. Morceau de squelette. Rivière des Alpes autrichiennes. Norme thermique. VI. Pronom personnel. Il ressemble bien à quelqu'un. VII. Affluent du Rhône. Trou de boulin. VIII. Abrite le palais du Potala. Sorti des urnes. IX. Sodomite malgré lui. Met en ordre. X. Forment les architectes. L'artère principale de la cité romaine.

VERTICALEMENT

1. Figure au bestiaire architectural des églises. 2. Villas au Maroc. Mètres carrés habitables. 3. Orifices naturels. 4. D'une rive à l'autre, on leur roule dessus. 5. Moyen de transport. Vers le soleil couchant. 6. Supports de diffusion. Passage triomphal. 7. Juge musulman. Lac dans les Pyrénées. Un monde de robots. 8. Celles de mars furent fatales à César. Une famille d'architectes allemands. 9. Double blanc chez Rimbaud. Bow-window. 10. Pilastre antique. Célèbre jeu de cartes.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I										
II										
III										
IV										
V										
VI										
VII										
VIII										
IX										
X										

© FORTISSIMOTIS 2012

QUIZ

De quel délai dispose-t-on pour déclarer une succession et payer les droits éventuels ?

- A. 6 mois à compter du décès.
- B. 12 mois dans tous les cas.
- C. 9 mois pour les successions directes.

Réponse : A

Quel est le taux d'imposition pour une succession entre un oncle et sa nièce ?

- A. 50 %, sans aucun abattement.
- B. 51 %, après abattement de 15 932 €.
- C. 55 %, après abattement de 7 967 €.

Réponse : C

SOLUTIONS DES JEUX EN GRILLE...

RÉSULTAT DES MOTS FLÉCHÉS

P	M	A	D	A	P	F
P	R	E	E	M	P	T
O	N	U	P	R	E	N
A	M	A	B	I	L	I
E	L	O	I	E	R	R
E	S	S	E	N	C	E
S	U	S	A	R	O	U
V	E	F	A	B	U	S
F	R	E	L	A	T	E
B	A	I	L	L	E	U
C	E	V	M	E	R	U
B	Q	S	I	L	O	A
U	T	S	Y	N	D	I
G	E	R	E	S	E	L
T	O	I	T	R	E	R
U	S	U	F	R	U	I
V	E	I	N	E	S	D
E	T	A	L	E	S	F

Le mot à trouver est : CODICILLE

RÉSULTAT DU SUDOKU

2	4	3	5	1	9	7	8	6
8	9	6	7	4	2	5	1	3
1	5	7	8	6	3	4	2	9
4	1	2	6	3	8	9	7	5
6	7	5	9	2	1	3	4	8
3	8	9	4	5	7	1	6	2
7	2	1	3	8	5	6	9	4
5	6	8	1	9	4	2	3	7
9	3	4	2	7	6	8	5	1

RÉSULTAT DES MOTS CROISÉS

I	G	R	A	T	T	E	C	I	E	L
II	A	I	A	R	C	A	D	E		
III	R	A	M	B	A	R	D	E	A	
IV	G	D	L	I	A	I	S	O	N	
V	O	S	I	N	N			R	T	
VI	U	M	E	S	O	S	I	E		
VII	I	S	E	R	E	O	P	E		
VIII	L	H	A	S	S	A	E	L	U	
IX	L	O	T	T	R	I	E	N		
X	E	N	S	A	C	A	R	D	O	

ANTIQUAIRE

Un regard expert sur le passé



À mi-chemin entre historien, professionnel du marché de l'art et fin connaisseur des objets anciens, l'antiquaire exerce un métier passion, où chaque pièce raconte une histoire. Dans un marché en constante évolution, son savoir-faire repose autant sur l'œil que sur l'expertise, mêlant culture, intuition et rigueur. Zoom sur une profession exigeante, qui valorise le patrimoine et lui offre une seconde vie.

par Stéphanie Swiklinski

Le + de l'antiquaire

ANTIQUAIRE

Un expert des objets anciens et de leur histoire

L'antiquaire ne se contente pas de vendre des objets anciens : il les comprend, les analyse et les replace dans leur contexte historique. Mobilier, tableaux, sculptures, bijoux ou objets du quotidien... chaque pièce nécessite une connaissance approfondie des styles, des époques et des techniques de fabrication. Par exemple, un antiquaire peut reconnaître

une commode Louis XV à ses lignes galbées et à la finesse de sa marqueterie, là où un œil non averti verrait simplement un meuble ancien. De la même manière, il saura distinguer une lithographie d'une gravure originale, ou identifier une signature discrète sur un tableau du XIX^e siècle.

Ce professionnel développe au fil des années un véritable « œil », capable de distinguer une copie d'une pièce authentique. Son expertise s'appuie sur des recherches constantes, des lectures spécialisées et une veille active du marché de l'art.

UN VÉRITABLE SAVOIR-FAIRE

Entre expertise et activité de marché

Le métier d'antiquaire repose sur un subtil équilibre entre passion et activité liée au marché de l'art. Il acquiert, restaure parfois, puis propose à la vente des objets en tenant compte de leur valeur réelle et de la demande. Concrètement, lors d'un achat en brocante ou dans le cadre d'une succession, l'antiquaire

- Pour préparer une vente au juste prix.
- Pour connaître la valeur d'un bien dans le cadre d'une succession ou d'une assurance.
- Ou tout simplement pour mieux apprécier le patrimoine mobilier que l'on possède.

doit rapidement évaluer le potentiel d'un objet. L'évaluation prend en compte plusieurs critères : l'état de conservation, la rareté, l'origine et l'authenticité.

Par exemple, deux fauteuils similaires peuvent avoir des valeurs très différentes selon qu'ils sont d'époque ou simplement de style. Cette capacité à estimer au juste prix est essentielle pour instaurer une relation de confiance avec les clients.

UN RÔLE D'ACCOMPAGNEMENT

Une relation privilégiée avec les clients

Au-delà de la transaction, l'antiquaire joue un rôle de conseil. Il accompagne ses clients dans leurs choix, les informe sur l'histoire des objets et les aide à constituer ou enrichir une collection. Un amateur souhaitant aménager un intérieur de caractère pourra ainsi être guidé vers des pièces cohérentes entre elles, comme une table de ferme du XVIII^e siècle associée à des chaises régionales.

De même, un collectionneur débutant pourra bénéficier de recommandations pour éviter les erreurs, comme l'achat de fausses signatures ou d'objets surévalués.

Son expertise est également précieuse lors de successions : une famille peut découvrir, par exemple, qu'un tableau accroché depuis des années dans un salon possède une valeur insoupçonnée. L'antiquaire apporte alors un éclairage objectif et professionnel.

UN RÔLE ACTIF

La préservation du patrimoine

En redonnant vie à des objets anciens, l'antiquaire participe activement à la conservation du patrimoine. Chaque meuble restauré, chaque œuvre remise en circulation contribue à préserver une part d'histoire.

Par exemple, une armoire régionale abîmée peut être confiée à un artisan spécialisé pour retrouver son éclat d'origine, tout en respectant les techniques anciennes. De même, un objet du quotidien, comme une balance d'épicerie ou une lampe industrielle, peut être réhabilité et intégré dans un intérieur contemporain.

Son travail s'inscrit dans une logique durable : plutôt que de produire du neuf, il valorise l'existant.

Cette approche séduit de plus en plus, notamment auprès d'une clientèle sensible à l'authenticité et à la seconde main.

L'ANTIQUAIRE POUR SÉCURISER VOS TRANSACTIONS

Si vous envisagez de céder des meubles anciens, l'antiquaire peut soit les acquérir directement, soit les exposer dans sa galerie en vue de leur vente, moyennant une commission. Une solution qui permet d'éviter les contraintes et incertitudes d'une transaction entre particuliers.

ANTIQUAIRE

Un métier en mutation

Si le métier d'antiquaire reste ancré dans la tradition, il évolue avec son époque. La digitalisation du marché, notamment via les plateformes en ligne, ouvre de nouvelles opportunités mais impose aussi une adaptation constante.

Aujourd'hui, un antiquaire peut vendre une enfilade des années 1950 à un acheteur situé à l'autre bout du pays, voire à l'international. Il doit donc maîtriser la photographie, la mise en valeur des objets et la description précise des pièces pour rassurer à distance.

Parallèlement, la concurrence s'intensifie avec les marketplaces et les ventes entre particuliers. Mais l'expertise reste un atout majeur : face à une offre abondante, les acheteurs recherchent de plus en plus des professionnels capables de garantir l'authenticité et la qualité.

Derrière chaque objet ancien se cache une histoire, et derrière chaque antiquaire, un regard capable de la faire revivre.

ANTIQUAIRE
À LIMOGES

Le Grenier d'Augustine

ACHAT MAISON COMPLÈTE - SUCCESSIONS - DÉBARRAS

VOUS POSSEDEZ DES OBJETS ANCIENS ?
JE ME DÉPLACE POUR ESTIMATION ET ACHAT
AU MEILLEUR PRIX

J'ACHÈTE NOTAMMENT :

MEUBLES ANCIENS	TABLEAUX
BRONZES	MIROIRS
ARGENTERIE	LUSTRES
PORCELAINES	OBJETS D'ART ET DE DÉCORATION

ESTIMATION GRATUITE PAIEMENT IMMÉDIAT DÉPLACEMENT À DOMICILE

Le Grenier d'Augustine
M. BOULESTEIX • 2 rue Fourie, 87000 LIMOGES
☎ 0676959210
✉ contact@legrenierdaugustine.com
🌐 www.legrenierdaugustine.com

VENTE INTERACTIVE OU CLASSIQUE

Quel réseau suivre pour négocier ?



L'immobilier nous donne la possibilité d'acheter au prix que l'on s'est fixé ou bien à celui qui nous est imposé. En effet, à la différence de la vente classique, découvrons comment la méthode interactive permet de piloter une transaction. Meilleurs délais et rigueur dans le budget, elle offre de réelles opportunités pour négocier.

par Christophe Raffailac

Avec l'essor de la plateforme de ventes interactives www.36heures.immo, l'immobilier s'offre un réseau promis à une large fréquentation...

Cette nouvelle communauté réunit des personnes intéressées pour mener une transaction avec un maximum d'interactivité. Tant la fixation du prix que le recours à la technologie autorisent la négociation dans une nouvelle dimension. Pour cette vente qui se déroule en ligne, les acheteurs peuvent se déterminer en quelques clics. Ils disposent en effet d'une période de 36 heures pour confronter leurs propositions. En résulte une parfaite transparence sur le prix du bien à acheter. En comparaison, la vente classique obéit à des procédés, certes plus éprouvés, mais qui nécessitent plus de délai et exigent de bien connaître le marché.

+50 %

Prix final pouvant dépasser l'estimation initiale du notaire avec la vente interactive.

Contact

Pour négocier votre bien avec la plateforme d'enchères interactives sur www.36heures.immo.com, consultez votre notaire ou un conseiller 36 heures immo au 05 55 73 80 02.

À quel réseau faut-il désormais se fier pour acheter en toute sécurité et disposer d'un maximum de visibilité ? Réponse à l'occasion de cette confrontation qui réunit vente interactive et classique.

VIRALITÉ

Une transaction médiatisée

Un des principaux facteurs de réussite dans une vente immobilière repose sur la capacité à communiquer. Plus les acheteurs potentiels peuvent être ciblés et plus les opportunités de trouver un accord sont élevées. La vente classique s'appuie largement sur les sites spécialisés comme immonot, Seloger, Leboncoin... qui profitent d'une forte visibilité. Les réseaux sociaux associés participent à cette médiatisation qui contribue à faire toute la différence.

Sur ce plan, la vente interactive profite en plus de sa plateforme dédiée : 36heures.immo.com. Avec ses milliers d'offres en ligne, elle constitue une base qui fait désormais référence pour repérer les biens proposés à la vente sur l'ensemble du territoire français.

Des plus détaillées, les informations sur le produit invitent à venir le découvrir à l'occasion d'une « porte ouverte ». Voilà une différence de taille avec les commercialisations plus traditionnelles qui réclament de prendre un rendez-vous pour faire visiter le bien.

Ne reste plus qu'aux candidats acquéreurs à présenter une simulation bancaire prouvant leurs capacités financières. Ils peuvent ainsi disposer d'un agrément du notaire pour s'inscrire et participer à la vente en ligne le jour J.

COMPÉTITIVITÉ

Un prix de vente optimisé

Programmée pour durer 36 heures, cette vente interactive s'inspire du mécanisme des enchères en ligne. En effet, elle invite chaque participant à formuler un prix d'achat qui s'incrémente à chaque fois du montant du pas d'offre. Toute cette dynamique se voit largement encouragée par un prix de départ attractif. Il intègre une décote d'environ 15 % par rapport à l'estimation réalisée par le notaire.

Au démarrage du chrono des 36 heures, les positions de chacun ne manquent pas de s'afficher au fur et à mesure que les offres progressent à un rythme effréné !

Le vendeur ne peut que se satisfaire de constater cet engouement pour son bien et savourer le prix atteint. Il peut dépasser de 50 % l'estimation du notaire !

En comparaison, la vente classique impose généralement une logique inverse avec des offres d'achat à la baisse par rapport au prix de mise en vente. Certes, le notaire s'emploie à faire signer au vendeur un mandat où le prix reflète les qualités intrinsèques du bien, évitant ainsi les fortes dépréciations.

Autre avantage, la transaction peut s'opérer dans un délai de 4 semaines. À l'inverse, il faut plutôt compter environ 90 jours pour signer un compromis de vente dans le cadre d'une vente traditionnelle. Voilà un argument de poids à l'heure où les conditions de financement se compliquent sensiblement et les acheteurs se décident rapidement...

SÉCURITÉ

Une vente négociée

À l'instar des biens vendus par les notaires, les offres issues de la nouvelle plateforme

ATOUTS VENTE EN 36 HEURES IMMO

- **Délai raccourci :** en moyenne vente bouclée en 4 semaines, contre environ 90 jours pour un compromis classique.
- **Transparence :** chaque offre est visible en temps réel par tous les participants inscrits.
- **Portes ouvertes :** les visites se font lors d'une journée dédiée, avant le lancement de la vente.

www.36heures.immo.com profitent des mêmes garanties. En effet, le notaire pilote les opérations une fois l'acquéreur désigné.

En effet, de la même manière que le vendeur choisit l'acquéreur dans le circuit de vente conventionnel, il dispose de cette latitude avec la méthode interactive. Selon le plan de financement du client le mieux disant, il peut préférer un autre acheteur moins généreux mais plus sérieux dans sa capacité à réunir les fonds pour acheter le bien !

Ensuite, le notaire peut organiser le rendez-vous de signature de l'acte authentique une fois la purge des différents droits de préemption opérée. Il s'appuie aussi sur le compromis qui prévoit des conditions suspensives liées notamment à l'octroi du crédit. Il s'assure aussi de l'exhaustivité du dossier de diagnostics techniques (DDT), élément important dans la sécurisation de la transaction.

À l'issue de cette comparaison, il semble que la vente interactive présente bien des atouts en direction des vendeurs comme des acquéreurs. Elle constitue une réelle alternative pour fluidifier le marché parfois encombré par des biens mal évalués... Le nouveau réseau à fréquenter pour être connecté à l'immobilier.



LOCATION IMMOBILIÈRE

La hauteur sous plafond en question



On a tous en tête ces chambres de bonne parisiennes où il vaut mieux éviter de lever les bras trop vite. Mais au-delà de l'anecdote, une question se pose : peut-on vraiment louer n'importe quel logement, même minuscule ou sous les toits ? La réponse est non... Et heureusement !

par Stéphanie Swiklinski

La mauvaise idée : louer un logement non décent

En cas de non-conformité, le locataire peut s'appuyer sur l'article 20-1 de la loi du 6 juillet 1989 pour :

- demander des travaux,
- obtenir une réduction de loyer,
- voire suspendre son paiement.

LA HAUTEUR : 2,20 MÈTRES SOUS PLAFOND... OU L'ART DE NE PAS VIVRE COURBÉ

Commençons par une évidence : vivre dans un logement où l'on ne peut pas se tenir debout n'est pas franchement confortable. C'est pourquoi la réglementation impose une hauteur sous plafond minimale. En effet, selon l'article 4 du décret du 30 janvier 2002, un logement décent doit disposer :

- soit d'une pièce principale d'au moins 9 m² avec 2,20 m de hauteur sous plafond ;
- soit d'un volume habitable d'au moins 20 m³.

Autrement dit, si votre futur locataire doit apprendre le yoga pour pouvoir se déplacer dans l'appartement, c'est qu'il y a un problème. Bonne nouvelle toutefois : les logements sous les combles peuvent passer entre les mailles du filet, à condition que le volume global soit suffisant. On doit respirer... même sous les toits.

La surface : 9 m² minimum

Non, vous n'allez pas transformer un placard en studio ! Autre règle incontournable : la surface. Il

est impossible de louer un logement en dessous de 9 m². Ce seuil est fixé par le même décret de 2002, en lien avec la définition de la surface habitable donnée par le Code de la construction et de l'habitation.

Concrètement, cela signifie qu'une pièce doit permettre de vivre, dormir et se déplacer. Cela va de soi me direz-vous ?

Par ailleurs, seuls les mètres carrés « utiles » comptent... pas ceux sous les escaliers par exemple. Vous l'aurez compris : tout n'est pas louable !

UN LOGEMENT DÉCENT : CE N'EST PAS QU'UNE QUESTION DE TAILLE

Un logement décent ne se résume pas à ses dimensions. La loi du 6 juillet 1989 et le décret de 2002 imposent qu'il réponde à trois grandes exigences : être sûr, sain et correctement équipé. Concrètement, le logement ne doit présenter aucun risque pour la sécurité (structure solide, installations conformes), ni pour la santé (absence d'humidité excessive, bonne ventilation). Il doit également disposer des équipements indispensables à la vie quotidienne : chauffage, eau potable, sanitaires, coin cuisine et réseau électrique. Bref, un logement réellement habitable, où l'on peut vivre normalement sans contrainte majeure.

Par exemple, un studio de 12 m² avec une belle hauteur sous plafond peut sembler conforme sur le papier. Mais s'il présente des moisissures, une installation électrique vétuste et ne dispose pas de véritable chauffage, il ne sera pas considéré comme décent... et ne pourra pas être loué en l'état.

Les passoires thermiques dans le viseur

Depuis la loi Climat et Résilience du 22 août 2021, la performance énergétique s'invite dans les critères de décence.

Certains logements très énergivores (classés G+) ne peuvent plus être proposés à la location.

Un logement difficile à chauffer n'est plus seulement inconfortable... il devient tout simplement non conforme à la location.

Tentez de gagner un de nos lots !

EN RÉPONDANT À NOTRE ENQUÊTE

Du 1^{er} avril au 31 août 2026



Participez en ligne
en scannant
ce QRCode

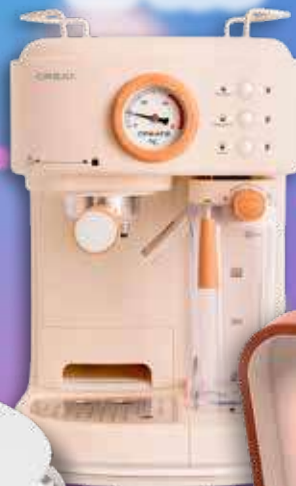
1^{er} lot

Robot Aspirateur
Valeur 299 €



2^e lot

Machine à espresso
Valeur 145 €



Platine Vinyle
Valeur 79,90 €

3^e lot



1- Dans quelle situation vous trouvez-vous actuellement ?

- ☐ J'ai un projet d'achat ou de vente immobilière
☐ Je souhaite mieux gérer mon patrimoine ou ma succession
☐ Je réalise des travaux ou de la décoration dans mon logement ☐ Je m'informe sur l'actualité juridique et immobilière

2- Depuis combien de temps lisez-vous le magazine ?

- ☐ C'est mon premier numéro ☐ Je le connais depuis moins d'un an ☐ Je suis un lecteur fidèle (+1 an)

3- Où avez-vous trouvé le magazine ?

- ☐ En étude notariale ☐ Dans un commerce de proximité ☐ Sur internet en version numérique
☐ Un proche me l'a donné

4- À quelle fréquence parcourez-vous nos pages ?

- ☐ À chaque parution ☐ Régulièrement ☐ De temps en temps ☐ C'est très occasionnel

5- Est-il facile de trouver un exemplaire papier du magazine près de chez vous ?

- ☐ Très facile ☐ C'est parfois difficile ☐ Je préfère le lire sur internet

6- Sur une échelle de 1 à 5, comment évalueriez-vous la qualité globale du magazine ?



7- Qu'est-ce qui capte votre attention en premier sur une couverture ?

- ☐ Une belle demeure ou une architecture unique ☐ Un titre fort sur un sujet de droit ou de patrimoine
☐ Un portrait de famille ou d'un couple ☐ Une image liée à la nature ou au cadre de vie

8- Comment jugez-vous le ton de nos contenus ?

- ☐ Très accessible et pédagogique ☐ Plutôt clair, mais parfois technique ☐ Trop complexe

9- Parmi ces thématiques, quelles sont vos priorités ? (3 réponses maximum)

- ☐ Les annonces immobilières ☐ Droit de la famille et transmission ☐ Patrimoine, placements et fiscalité
☐ Maison et travaux ☐ Environnement ☐ Culture et portraits ☐ Des informations sur l'immobilier

10- Consultez-vous les services complémentaires disponibles sur le site immonot.com ? (estimation en ligne, guide des prix, alertes immobilières, simulation de prêt)

- ☐ Oui ☐ Non ☐ Pas encore, mais j'y pense

Jeu concours gratuit sans obligation d'achat. Tirage au sort pour désigner le gagnant de chaque lot. Le règlement complet est disponible sur simple demande à l'adresse mail suivante lfrizac@immonot.com ou par courrier à Notariat Services 13 Rue du Bois Vert - 19230 Pompadour. 1^{er} lot - 1 Robot Aspirateur D20 pro Plus d'une valeur de 299€ / 2^e lot - 1 machine à espresso d'une valeur de 145 € / 3^e lot - 1 platine vinyle d'une valeur de 79,90 €. Photos non contractuelles. Les données communiquées via ce formulaire sont collectées avec votre consentement et sont destinées à Notariat Services en sa qualité de responsable du traitement. Les informations nominatives recueillies dans le cadre du présent jeu sont collectées pour vous contacter et vous envoyer votre lot par la suite. Elles sont conservées pour une durée de 6 mois. Conformément à la loi « informatique et libertés » et au RGPD, vous pouvez exercer vos droits d'opposition, d'accès, de rectification, d'effacement, de limitation et de portabilité en effectuant une demande à l'adresse suivante : <https://gdpr.notariat-services.com>. Vous pouvez également adresser une réclamation auprès de la CNIL directement via son site internet www.cnil.fr.

11- Avez-vous déjà consulté une annonce immobilière sur immonot.com suite à la lecture du magazine ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Je ne connaissais pas immonot.com

12- Le magazine vous a-t-il déjà incité à contacter une étude notariale pour un conseil ou un projet ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Pas encore, mais j'y pense

13- Avez-vous contacté un annonceur publicitaire suite à la lecture du magazine ?

☐ Oui ☐ Non ☐ Pas encore, mais j'y pense

14- Comment trouvez-vous l'équilibre entre le contenu éditorial, les annonces et les publicités ?

☐ Parfait tel qu'il est ☐ Trop d'articles et pas assez d'annonces ☐ Trop d'annonces et pas assez d'articles
☐ Trop de publicité ☐ Je souhaiterais un magazine plus dense

15- Quel sujet aimeriez-vous voir décrypté prochainement ?

.....
.....

16- Si vous aviez une baguette magique, que changeriez-vous en priorité pour améliorer votre expérience de lecture ?

.....
.....

VOTRE PROFIL NOUS INTÉRESSE

Vous êtes* : ☐ Une femme ☐ Un homme

Vous êtes* : ☐ Locataire ☐ Propriétaire

Votre âge* :

☐ Moins de 24 ans ☐ 45 - 54 ans
☐ 24 - 34 ans ☐ 55 - 64 ans
☐ 35 - 44 ans ☐ 65 et plus

Votre profession* :

☐ Agriculteur exploitant ☐ Artisan commerçant et chef d'entreprise
☐ Cadre et profession intellectuelle supérieure ☐ Employé
☐ Profession intermédiaire ☐ Ouvrier
☐ Sans activité ☐ Retraité

Notaires Limousin

Vos coordonnées en majuscules* :

Nom : _____ Prénom : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

email : _____

*Ces informations sont obligatoires pour valider votre participation au jeu concours, et nécessaires en cas de gain. Elles ne seront pas utilisées dans un cadre commercial.

Merci de nous retourner ce bulletin à :

Notariat Services - Jeu Concours - BP 21 - 19231 Pompadour Cedex | E-mail : lfrizac@immonot.com



Raphaëlle GIORDANO ©Matzas

À l'occasion du salon Lire à Limoges, nous avons rencontré Raphaëlle Giordano, romancière au succès phénoménal. Avec son nouveau roman, **« Les miroirs sourient à ceux qui s'aiment »**, elle nous invite à un voyage intime au cœur de l'estime de soi, de l'acceptation et de la quête du bonheur. Entre émotion, développement personnel et regard bienveillant sur nos fragilités, l'autrice nous livre les clés de cette nouvelle histoire inspirante qui résonne avec les questionnements de notre époque.

Dans votre dernier roman, comment un photographe révèle la beauté là où les autres ne voient que des défauts ?

Raphaëlle Giordano : À travers le personnage du photographe Gaspard Palomino, j'avais envie de célébrer la beauté de l'imperfection et des singularités. Aujourd'hui, on est entourés de modèles ultra calibrés, retouchés, filtrés... et beaucoup de gens finissent par ne voir chez eux que ce qui ne va pas, ce qui n'est « pas parfait ». Gaspard, lui, pose un autre regard. Il montre qu'il est possible de sortir des jugements intempestifs et d'apprendre à se réconcilier avec son reflet. S'aimer mieux, enfin !

Au-delà de votre passion pour l'art, comment vous ressourcez-vous pour trouver le bon équilibre ?

Raphaëlle Giordano : J'ai besoin de choses simples : marcher, observer la nature, ralentir un peu le rythme. Je crois beaucoup à l'importance du silence et de la respiration intérieure dans un monde qui nous sollicite en permanence. Et puis la créativité se nourrit aussi de la vraie vie : les rencontres, les émotions, les petits instants suspendus du quotidien.

Raphaëlle GIORDANO...

Pour se regarder avec le cœur



MIROIR, MON BEAU MIROIR...

Et si le regard que nous portons sur nous-mêmes pouvait tout changer ?

Dans « *Les miroirs sourient à ceux qui s'aiment* », Raphaëlle Giordano explore avec sensibilité les mécanismes de l'estime de soi et la difficulté, parfois, de s'accepter tel que l'on est. À travers une héroïne attachante confrontée à ses doutes et à ses blessures, l'autrice nous entraîne dans une aventure humaine pleine d'émotions, de rencontres et de prises de conscience. Une lecture réconfortante qui fait du bien.

Pourquoi les questions d'image, d'apparence et de réseaux sociaux vous semblent-elles si actuelles aujourd'hui ?

Raphaëlle Giordano : Parce qu'on vit dans une époque où l'on se compare énormément. On subit en permanence la pression de l'image à travers les écrans, les filtres, les publications retouchées. Cela peut créer une vraie fragilité dans le rapport à soi. J'avais envie d'écrire un roman qui invite à desserrer un peu ce corset des standards et à retrouver un regard plus doux sur soi-même.

Vous êtes vous-même artiste peintre, comment ce talent nourrit-il votre écriture ?

Raphaëlle Giordano : La peinture nourrit énormément mon imaginaire. Quand j'écris, je vois les scènes presque comme des tableaux. Je suis très sensible aux couleurs, aux matières, aux lumières, aux contrastes. Cela apporte sans doute à mes romans un côté très visuel et émotionnel. J'aime raconter autant avec les atmosphères qu'avec les mots.

En quoi la rencontre avec vos lecteurs lors de salons comme « Lire à Limoges » vous apporte-t-elle ce que l'écriture seule ne donne pas ?

Raphaëlle Giordano : L'écriture est un acte très solitaire. Les salons permettent tout à coup de voir les livres vivre dans le cœur des lecteurs. Certains me racontent qu'un roman les a aidés à traverser une période difficile ou à oser un changement dans leur vie. Ce sont des échanges extrêmement touchants et humains. Cela donne du sens à mon travail.

Quel nouvel ouvrage préparez-vous actuellement ?

Raphaëlle Giordano : Je ne peux pas encore en parler précisément... mais tout ce que je peux vous dire, c'est que je travaille énormément ! Deux romans sont déjà en préparation. Et je peux vous promettre une chose : il va y avoir du lourd... avec, comme toujours, de l'émotion, de l'humain et cette envie de faire du bien tout en faisant réfléchir, l'air de rien !

Propos recueillis en juin 2026 par C. Raffailiac

OÙ TROUVER VOTRE NOTAIRE EN LIMOUSIN

Notaires Limousin est à votre disposition chez vos commerçants, chez votre notaire et à la Chambre Interdépartementale des Notaires,
Maison du Notariat - 3 place Winston Churchill - 87000 Limoges - Tél. 05 55 77 15 91
Fax 05 55 79 28 33 - chambre.limousin@notaires.fr

CORRÈZE

ALLASSAC (19240)

Me Valérie DUBEAU

Rue du 11 Novembre
Tél. 05 55 84 90 28 - Fax 05 55 84 77 03
valerie.dubeau@notaires.fr
dubeau-allassac.notaires.fr

ARGENTAT SUR DORDOGNE (19400)

Me Émilie LAURENT-SCHREINER

04 avenue Foch - BP 13
Tél. 05 55 28 00 47 - Fax 05 55 28 07 24
emilie.laurent.019005@notaires.fr
laurent-argentat.notaires.fr

Me Sandra PERVEAUX

31 avenue Henri IV
Tél. 05 55 28 80 24 - Fax 05 55 28 02 74
perveaux.sandra@notaires.fr
www.perveaux-argentat.notaires.fr/

ARNAC POMPADOUR (19230)

SELARL TLT 19

9 rue des Ecoles
Tél. 05 55 73 35 44 - Fax 05 55 98 53 93
etude.letranouez@notaires.fr
letranouez-pompadour.notaires.fr

BEAULIEU SUR DORDOGNE (19120)

SAS JULIEN PRADAYROL

NOTAIRE
18 avenue Lobbé
Tél. 05 55 91 14 23 - Fax 05 55 91 10 94
julien.pradayrol@notaires.fr
www.pradayrol.notaires.fr

BRIVE LA GAILLARDE (19100)

Me Béatrice FABRE

56 boulevard Général Koenig
Tél. 05 55 24 85 18
beatrice.fabre@19074.notaires.fr

SELARL Stevan HARSÇOËT

et Julien KERVEN-ROQUE
30 Boulevard Général Koenig - BP 50527
Tél. 05 55 74 08 32 - Fax 05 55 24 17 90
hkr@19028.notaires.fr

SELARL Laure MASMONTAIL-

RODARO et Benoît JALADI,

notaires associés

28 boulevard Jules Ferry - BP 70092

Tél. 05 55 18 96 10 - Fax 05 55 18 96 19

accueil@19030.notaires.fr

www.masmontail-rodaro-jaladi-brive.notaires.fr/

SELURL MILHAC Notaire

8 Avenue Pasteur - Tél. 05 44 31 63 82

aurelie.milhac@notaires.fr

www.milhac-brive-la-gaillarde.notaires.fr/

SCP Arnaud, Nicolas

et Jean-Baptiste PEYRONNIE

Place de la République

Tél. 05 55 74 02 41 - Fax 05 55 23 73 15

scp.peyronnie@19029.notaires.fr

peyronnie.notaires.fr

Me Maria RAMPON-RIBEIRO

5 Boulevard Du Général Koenig

Tél. 05 44 31 50 00

accueil.rampon-ribeiro@19078.notaires.fr

rampon-ribeiro.notaires.fr

DONZENAC (19270)

Me Jean-Thierry GANE

99 rue du Tour de ville

Tél. 05 55 85 67 51 - Fax 05 55 85 60 49

etude.gane.19039@notaires.fr

www.gane.notaires.fr/

EGLETONS (19300)

SELARL Pierre JOYEUX

72 Avenue Charles de Gaulle

Tél. 05 55 93 10 06 - Fax 05 55 93 33 70

pierre.joyeux@notaires.fr

www.pierre-joyeux.notaires.fr/

JUILLAC (19350)

SAS JOUVE & Associés, Notaires

6 rue de la République - Tél. 05 87 09 06 53

sandrine.jouve@notaires.fr

LAPLEAU (19550)

Me Vincent SAGEAUD

2 bis Avenue des Pradelles

Tél. 05 55 27 52 07 - Fax 05 55 27 59 50

vincent.sageaud@notaires.fr

www.sageaud-lapleau.notaires.fr/

LARCHE (19600)

SCP Edouard MONTAGUT

et Xavier DEBRACH

Place du 8 Mai 1945 - BP 4

Tél. 05 55 85 30 13 - Fax 05 55 85 45 14

etude19044.larche@notaires.fr

montagut-moles-larche.notaires.fr/

LUBERSAC (19210)

SCP Antoine LOUSTAUD

et Virginie MONTMAUR

4 rue de l'Hôpital

Tél. 05 55 73 50 17 - Fax 05 55 73 39 48

virginie.montmaur@19046.notaires.fr

loustaud-montmaur-taurisson.notaires.fr/

MALEMORT (19360)

SCP Marie-Pierre MANIERES-

MEZON et Olivier GAZEAU

21 avenue Jean Jaurès - BP 41

Tél. 05 55 92 13 00 - Fax 05 55 92 14 00

office.19037.malemort@19037.notaires.fr

www.manieresmezon-gazeau.notaires.fr/

MEYSSAC (19500)

Me Aurélie MORICHON-VERGNE

12 impasse du cirque - La Foucherie

Tél. 05 55 25 31 67 - Fax 05 55 25 38 74

office.meyssac@19050.notaires.fr

www.office-morichon-vergne-meyssac.notaires.fr/

NOAILLES (19600)

SELARL Paul-Henri BLAVIGNAC

Le Bourg

Tél. 05 55 85 81 00 - Fax 05 55 85 87 72

paul-henri.blavignac@notaires.fr

blavignac-noailles.notaires.fr/

OBJAT (19130)

SELARL MLPP

37 Route de Bridelache - Tél. 05 55 25 91 71

Fax 05 55 25 09 25 - mlpp.19034@notaires.fr

ST PRIVAT (19220)

Me Pierre RIVIERE

6 rue des Ecoles - BP 3

Tél. 05 55 28 41 05 - Fax 05 55 28 49 06

priviere@notaires.fr

TREIGNAC (19260)

Me Pascale CESSAC-MEYRIGNAC

9 Avenue du Général de Gaulle

Tél. 05 55 98 01 22 - Fax 05 55 98 13 60

pascale.cessac-meyrignac@notaires.fr

TULLE (19000)

SELARL Priscille CAIGNAULT,

Pierre PATIER et Matthieu

BROUSSELLE

4 Passage Pierre Borely

Tél. 05 55 20 59 59 - Fax 05 55 20 59 50

office.tulle@19004.notaires.fr

SELARL Emmanuelle MARIAC,

Laurent CARRETO et Elodie

DURAND-RAYNAUD

5 et 7 place Carnot

Tél. 05 55 20 77 10 - Fax 05 55 20 77 19

office.mcd@19003.notaires.fr

dubois-sallon-mariac.notaires.fr/

USSEL (19200)

SAS OFFICE NOTARIAL V.A.L 19-63

8 boulevard Clémenceau - BP 52

Tél. 05 55 46 03 55 - Fax 05 55 72 88 06

leroux-chniol@notaires.fr

leroux-chniol@notaires.fr

SAS OFFICE NOTARIAL V.A.L 19-63

10 bd de la Prade - BP 33

Tél. 05 55 72 10 06 - Fax 05 55 72 32 96

scp.vignal-associés@notaires.fr

www.vignal-associés.notaires.fr

CREUSE

AUBUSSON (23200)

GROUPE CPN

2 rue Saint Jean

Tél. 05 55 66 10 43 - Fax 05 55 66 11 81

scp23040.aubusson@notaires.fr

SCP Nathalie DROJAT

et Christophe CAQUINEAU

30 rue Pierre d'Aubusson

Tél. 05 55 66 31 11 - Fax 05 55 67 51 30

drojat.caquineau@notaires.fr

drojat-caquineau.notaires.fr/

AUZANCES (23700)

SELARL OFFICE NOTARIAL

D'AUZANCES

18 route de Montluçon - BP 10

Tél. 05 55 67 12 11 - Fax 05 55 83 90 83

etude.auzances@23035.notaires.fr

BOURGANEUF (23400)

SCP Charles FRANCOIS

2 avenue du Petit Bois

Tél. 05 55 64 11 60 - Fax 05 55 64 08 04

marie-laure.duphot.23055@notaires.fr

BOUSSAC (23600)

Me Nicolas-Brice MICOLIER

42 place de l'Hôtel de Ville - BP 16

Tél. 05 55 65 01 02 - Fax 05 55 65 17 23

nicolas-brice.micolier@23010.notaires.fr

office-nicolasbricemicolier.notaires.fr

CROCQ (23260)

Me Sidonie BAGILET-LATAPIE

39 grande rue

Tél. 05 55 67 45 55 - Fax 05 55 67 40 95

sidonie.bagilet@notaires.fr

DUN LE PALESTEL (23800)

Me Laurent LOYTIER

23 rue des Sabots - Tél. 05 55 89 01 50

etude.23015@23015.notaires.fr

www.loytier.notaires.fr/

EVAUX LES BAINS (23110)

Me Alain BOURVELLEC

7 Vieux Logis - Tél. 05 55 65 54 25

Fax 05 55 65 69 95 - alain.bourvellec@notaires.fr

FURSAC (23290)

Me Alexis VINCENT

10 Sainte Catherine

Tél. 05 55 63 60 52 - Fax 05 55 63 67 36

alexis.vincent@23021.notaires.fr

www.vincent.notaires.fr/

GOUZON (23230)

SCP Office Notarial de GOUZON

3 zone d'activité de Bellevue

Tél. 05 55 62 20 15 - Fax 05 55 62 22 06

etude.sallet-roudier@notaires.fr

www.sallet-roudier.notaires.fr/

GUERET (23000)

SELARL BODEAU GUETRE

Notaires associés

16 avenue Gambetta

Tél. 05 55 51 10 50 - Fax 05 55 51 10 69

office.bodeau-guetre@notaires.fr

office-bodeau-guetre.notaires.fr/

CHAIX et Associés

6 rue de Verdun - BP 222

Tél. 05 55 52 46 05 - Fax 05 55 52 45 88

scp.chaix@notaires.fr - www.chaix.notaires.fr

Me Carole VACHON

41 avenue Léon Blum - Tél. 05 55 62 00 02

carole.vachon@notaires.fr

LA SOUTERRAINE (23300)

Me Luc BONNET-BEAUFRANC

1 avenue Charles de Gaulle - BP 55

Tél. 05 55 63 68 11 - Fax 05 55 63 27 19

office.bonnet-beaufranc@notaires.fr

HAUTE-VIENNE

AIXE SUR VIENNE (87700)

SCP Valérie MARCHADIER

et Thibault GOURBAT

Place du Champ de Foire - BP 12

Tél. 05 55 70 27 97 - Fax 05 55 70 15 69

marchadier@87010.notaires.fr

AMBAZAC (87240)

SCP Géraldine PEUCHAUD,

Christophe BEX et Sandrine

BERGER

5 route de la Mazaure



Me L. LOYTIER
23 rue des Sabots - 23800 DUN LE PALESTEL
Tél. 05 55 89 99 93 - office.23015@23015.notaires.fr
www.loytier.notaires.fr/

055 89 99 93 - 055 89 99 93 - 055 89 99 93 - 055 89 99 93



BONNAT 60 990 €

57 000 € + honoraires : 3 990 € soit 7 % charge acquéreur

Maisons • 4 pièces • 117 m² • Terrain 450 m²

Maison de bourg sur terrain de 450 m² compr : entrée avec chaufferie, cuisine, SDB/WC sanibroyeur - RDC surélevé sur cave avec couloir desservant salon, salle à manger, WC - Au 1^{er} étage : 2 chambres - Garage et atelier - Indépendamment parcelle à usage de jardin de 918 m² Coût annuel d'énergie de 4550 à 6200€.* Réf 1247

486 81 **G**



LA SOUTERRAINE 148 400 €

140 000 € + honoraires : 8 400 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 4 pièces • 86 m² • Terrain 877 m²

Maison élevée sur sous-sol complet sur terrain de 877 m² avec locataires en place, proche des commerces, comprenant : Pièce, dégagement, garage, atelier, cave - RDC : entrée/couloir, cuisine aménagée, séjour, 3 chambres, SE, WC Abri de jardin Coût annuel d'énergie de 1080 à 1520€.* Réf 1357

224 7 **D**



DUN LE PALESTEL 43 200 €

40 000 € + honoraires : 3 200 € soit 8 % charge acquéreur

Divers • 5 pièces • 180 m² • Terrain 129 m²

Immeuble à usage commercial et habitation à rénover comprenant au RDC : grande pièce à usage de garage (ancien garage) - Au 1^{er} étage : appartement non occupé de 73 m² avec terrasse - Au 2^e étage : studio non occupé de 30 m² et grenier Coût annuel d'énergie de 2930 à 4010€.* Réf 1362

320 87 **F**



LA SOUTERRAINE 111 300 €

105 000 € + honoraires : 6 300 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 4 pièces • 86 m² • Terrain 592 m²

Maison élevée sur sous-sol sur terrain clos de 592 m² avec locataires en place comprenant : Entrée, garage, pièce à usage de débarras, cuisine d'été/buanderie/chaufferie avec accès au jardin - RDC surélevé : cuisines, séjour, 3 chambres, SE, WC - abri de jardin métallique Coût annuel d'énergie de 1800 à 2490€.* Réf 1361

230 48 **D**



VILLARD 132 500 €

125 000 € + honoraires : 7 500 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 8 pièces • 211 m² • Terrain 1056 m²

Maison mitoyenne des deux côtés, élevée pour partie sur cave, composée de 2 appartements T4, avec locataires en place sur terrain total de 1056 m², chacun avec son jardin attenant et ses 2 places de parking sur l'avant Coût annuel d'énergie de 920 à 1300€.* Réf 1360

89 3 **B**



LA SOUTERRAINE 101 650 €

95 000 € + honoraires : 6 650 € soit 7 % charge acquéreur

Divers • 124 m²

Immeuble de rapport comprenant : Appartement avec séjour, chambre, cuisine, SE, WC - 1^{er} étage : Appartement composé d'un couloir desservant cuisine, SB/WC, salon et chambre - Au 2^e étage : 2 studios Coût annuel d'énergie de 3760 à 5130€.* Réf 1363

475 15 **G**





SCP Office Notarial de GOUZON
3 zone d'activité de Bellevue - 23230 GOUZON
Tél. 05 55 62 20 15 - etude.sallet-roudier@notaires.fr
www.sallet-roudier.notaires.fr/

SIRET: 590 046 520 0008 - TVA: FR23 590 046 520



GOUZON 58 300 €

55 000 € + honoraires : 3 300 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 5 pièces • 104 m² • Terrain 1196 m²

Maison rurale à vendre Gouzon en Creuse (23), comprenant au RDC : cuisine, séjour, salle d'eau avec wc. Au 1^{er} étage : 3 chambres en enfilade et wc. Grenier au-dessus. Petites dépendances, cour, jardin. Réf 2500

375 kWh/m² an 11 kgCO₂/m² an **F**



LA CELLE SOUS GOUZON 153 700 €

145 000 € + honoraires : 8 700 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 128 m² • Terrain 1040 m²

Maison individuelle à vendre La Celle-sous-Gouzon en Creuse (23), rénovée, comprenant : RDC: cuisine, arrière-cuisine-buanderie, salon, wc. 1^{er} étage : bureau, 3 chambres, salle d'eau avec wc. Grenier. Cour avec puits. Garage et verger. Réf 2505

163 kWh/m² an 5 kgCO₂/m² an **C**



PARSAC RIMONDEIX 43 990 €

41 500 € + honoraires : 2 490 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 3 pièces • 85 m² • Terrain 2440 m²

Maison à vendre Parsac-Rimondeix en Creuse (23), composée d'une cuisine, séjour, deux chambres. Un garage attenant avec jardin, et une parcelle de terrain non-attendant. Coût annuel d'énergie de 2830 à 3880€ - année réf. 2022.* Réf 2600

840 kWh/m² an 25 kgCO₂/m² an **G**



PARSAC RIMONDEIX 58 300 €

55 000 € + honoraires : 3 300 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 7 pièces • 140 m² • Terrain 40297 m²

Fermette à vendre Parsac en Creuse (23) comprenant : Une maison entièrement à rénover. Deux granges attenantes avec écuries. Jardin et terrains agricoles. Réf 2510

DPE
exempté



ST JULIEN LE CHATEL 58 300 €

55 000 € + honoraires : 3 300 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 4 pièces • 90 m²

Maison à vendre Saint-Julien-le-Châtel en Creuse (23), comprenant : - RDC : cuisine, salon-salle à manger, wc. 1^{er} étage : 2 chambres et salle de bains. 2^e étage : une chambre à usage de dortoir avec salle d'eau. Jardin non-attendant. Réf 2503

414 kWh/m² an 93 kgCO₂/m² an **F**



PIONNAT 11 200 €

10 000 € + honoraires : 1 200 € soit 12 % charge acquéreur

Terrains à bâtir 2243 m²

Terrain à bâtir à vendre Pionnat en Creuse (23), Réf 2402



PIONNAT 11 200 €

10 000 € + honoraires : 1 200 €
soit 12 % charge acquéreur

Terrains à bâtir 2243 m²

Terrain à bâtir à vendre Pionnat en Creuse (23), Réf 2402



SELARL BODEAU GUETRE Notaires associés

16 avenue Gambetta - 23000 GUERET

Tél. 05 55 51 10 51 - negociation.23002@notaires.fr

office-bodeau-guetre.notaires.fr/

09 00 00 00 00 - 00 00 00 00 00



CHENIERS

92 220 €

87 000 € + honoraires : 5 220 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 5 pièces • 104 m² • Terrain 1953 m²

Maison à vendre à Cheniers (23220) : 104 m² habitables, 5 pièces, 3 chambres, terrain de 1 953 m². Prix : 92 220 EUR. Coût annuel d'énergie de 1970 à 2720€ - année réf. 2023.* Réf 10986/750

232 8 D



GLENIC

205 750 €

195 000 € + honoraires : 10 750 € soit 5,51 % charge acquéreur

Maisons • 5 pièces • 152 m² • Terrain 1601 m²

À Glenic (23380), maison à vendre de 151,8 m² sur terrain de 1 601 m². 5 pièces, 5 chambres, sous-sol, bus à proximité. Construction 1985. Prix : 205 750 €. Coût annuel d'énergie de 2840 à 3900€ - année réf. 2023.* Réf 10986/751

249 8 D



MOURILOUX VIEILLEVILLE

68 900 €

65 000 € + honoraires : 3 900 € soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 4 pièces • 107 m² • Terrain 1419 m²

À vendre, maison de 106,9 m² avec 4 pièces dont 3 chambres, située à Mourieux-Vieilleville (23210). Terrain de 1419 m². Vue valorisante et calme assuré. Coût annuel d'énergie de 3510 à 4800€ - année réf. 2021.* Réf 10986/745

551 18 G



PEYRABOUT

84 800 €

(honoraires charge vendeur)

Maisons • 8 pièces • 170 m² • Terrain 14236 m²

Maison à vendre à Peyrabout (23000), 170 m² habitables sur 14 236 m² de terrain. 8 pièces, 6 chambres. Gros oeuvre en état correct (travaux à envisager - intérieur). Coût annuel d'énergie de 10160 à 13770€ - année réf. 2023.* Réf 10986/746

440 140 G



ST VAURY

136 000 €

130 000 € + honoraires : 6 000 € soit 4,62 % charge acquéreur

Maisons • 4 pièces • 100 m² • Terrain 1729 m²

Ensemble de 2 maisons à vendre à Saint-Vaury (23320). Maison en pierres en bon état général. assainissement conforme. Idéal pour de la location saisonnière. Coût annuel d'énergie de 4060 à 5530€ - année réf. 2022.* Réf 10986/752

529 20 G



LIMOGES (87) 155 000 €

(honoraires charge vendeur)

Appartements • 4 pièces • 82 m²

À Limoges, appartement de 82,43 m², 4 pièces dont 2 chambres, situé dans une résidence avec ascenseur. Proche bus, écoles, commerces, centre-ville. Copropriété de 27 lots, 3540€ de charges annuelles. Coût annuel d'énergie de 1050 à 1470€ - année réf. 2023.* Réf 10986/747

140 22 C



SELAS CHAPUS et MERCUROL

2 rue des Genévriers - BP 1 - 23220 BONNAT

Tél. 06 67 83 64 10 ou 05 55 62 87 61

valerie.delannoy.36053@notaires.fr

www.jacquet-chapus.notaires.fr

SIRET 353131411 - TVA INTR - 0000 68 353131

**BETETE 199 000 €**191 000 € + honoraires : 8 000 €
soit 4,19 % charge acquéreur**Maisons • 2 pièces****110 m² • Terrain 11495 m²**

Dans un bel environnement sur un terrain de 11.495 m² avec 2 belles granges indépendantes en pierre, toiture en bac acier et ardoise. Maison de 110 m² de plain pied rénovée avec goût, belles prestations avec la possibilité de doubler la surface à l'étage. Magnifique cave voûtée Coût annuel d'énergie de 1380 à 1920€ - année réf. 2023.* Réf VD/388

131	21
kWh/m ² .an	kgCO ₂ /m ² .an

**CHENIERS 98 000 €**93 000 € + honoraires : 5 000 €
soit 5,38 % charge acquéreur**Maisons • 5 pièces****103 m² • Terrain 1026 m²**

Dans bourg site des 3 lacs avec commerces, maison de ville sur 3 niveaux d'une surface d'environ 103 m², habitable de suite, garage, 2 terrasses, une de plan-pied et l'autre en hauteur, magnifique jardin d'agrément de 719 m² + jardin potager indépendant de 267 m² avec pt chalet Coût annuel d'énergie de 1070 à 1470€ - année réf. 2021.* Réf VD/302

301	8
kWh/m ² .an	kgCO ₂ /m ² .an

**Me N-B. MICOLIER**

42 place de l'Hôtel de Ville - BP 16 - 23600 BOUSSAC

Tél. 05 55 65 87 67 - service.negotiation@23010.notaires.fr

office-nicolasbricemicolier.notaires.fr

Service NÉGOCIATION : Mme Delphine RACAUD 05 55 65 87 67

SIRET 353131411 - TVA INTR - 0000 68 353131

**BETETE****127 920 €**

120 000 € + honoraires : 7 920 € soit 6,60 % charge acquéreur

Propriétés • 152 m²

Propriété s/ terrain de 6925 m² : longère de 152 m² hab. av 4 chambres... Cave + dépendances (four à pain, garage ds grange et atelier, gd hangar/carport et abris). Cour et jardin arboré clos. Assainissement aux normes ! Au calme. Non concerné par ERP. Coût annuel d'énergie de 5390 à 7360€ - année réf. 2022.* Réf 23010-113692

288	83
kWh/m ² .an	kgCO ₂ /m ² .an


**bons de réduction
& codes promo**

**Électricité
Générale**
égélia
électricité innovante

 Depuis 15 ans
à votre service

 Nous assurons une mise
en sécurité électrique
et aux normes
de votre logement

- ✓ Un accompagnement sur mesure
- ✓ Un devis personnalisé
- ✓ Un interlocuteur unique

Habitat neuf**Rénovation****Dépannage**
**Borne de recharge
pour voiture électrique**

 Et si on travaillait
ENSEMBLE sur
VOTRE PROJET ?

 M. Jérôme LAVERGNE - Tél. 06 19 66 26 18
82-84 av de Lattre de Tassigny - LIMOGES

 contact@egelia.fr
www.egelia.fr



Me J. DUCHASTEAU

5 Place St Léger - BP 73 - 87250 BESSINES SUR GARTEMPE

Tél. 05 55 76 66 27

sibylle.delanghe.87030@notaires.fr

02 55 58 81 14 - 01 00 02 55 58 81 - 06 88 54 55 00 00



ARNAC LA POSTE

126 300 €

120 000 € + honoraires : 6 300 € soit 5,25 % charge acquéreur

Maisons • 4 pièces

80 m² • Terrain 1590 m²

Maison comprenant : - Au RDC : entrée, pièce de vie / cuisine ouverte, salle d'eau, w.c., cave, - A l'étage : 3 chambres, Grenier. Une ancienne stabulation. A l'avant du bien, 1 cour avec anciens toits à cochons, attenants au bien : 4 granges en enfilade. Coût annuel d'énergie de 1500 à 2090€ - année réf. 2023.* Réf 14761/336

234 kWh/m².an 7 kgCO₂/m².an **D**



BESSINES SUR GARTEMPE

26 500 €

25 000 € + honoraires : 1 500 €
soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 6 pièces

53 m² • Terrain 88 m²

Maison à vendre à Bessines-sur-Gartempe en Haute-Vienne (87) : Maison à rénover, située en plein bourg, comprenant : - Au RDC : 2 pièces, w.c. - Au 1^{er} étage : 2 chambres, - Au 2nd étage : 1 chambre et 1 pièce. Réf 14761/323

DPE
exempté



LAURIERE

51 368 €

48 500 € + honoraires : 2 868 €
soit 5,91 % charge acquéreur

Maisons • 3 pièces

96 m² • Terrain 133 m²

Maison à vendre à Laurière en Haute-Vienne (87) comprenant : - Au RDC : cuisine, 1 pièce où se trouve la douche et les w.c. séparés, - A l'étage : 2 chambres, Grenier au-dessus. Cour pavée à l'arrière. Grange non attenante. Coût annuel d'énergie de 2210 à 3030€ - année réf. 2021.* Réf 14761/326

383 kWh/m².an 12 kgCO₂/m².an **F**



LE DORAT

37 100 €

35 000 € + honoraires : 2 100 €
soit 6 % charge acquéreur

Maisons • 6 pièces

2 maisons mitoyennes élevées sur cave, comprenant : - La première : - En RDC : cuisine, couloir, 1 pièce, - A l'étage : 2 chambres, Grenier au-dessus, Cour à l'arrière. - La seconde : - En RDC : 2 pièces, à l'étage : 2 pièces, Grenier au-dessus. Le tout entièrement à rénover. Réf 14761/333

DPE
exempté



BESSINES SUR GARTEMPE

87 200 €

82 691 € + honoraires : 4 509 € soit 5,45 % charge acquéreur

Divers

Une grange Limousine avec hangar non attenant. Le tout sur terrain clos situé en zone Ua et une partie en zone A du PLU de la Commune. Réf 14761/338

DPE
exempté



Pour en profiter pleinement **VENDEZ EN VIAGER !**



Haute-Vienne,
Creuse et Corrèze

06 16 73 19 71

www.viagerlimousin.fr



VIAGER Limousin



empruntis
crédits et assurances

**Empruntez la route
de vos projets.**

Crédit immobilier | Regroupement de crédits | Crédit consommation
Prêt professionnel | Assurances

Un accompagnement pas à pas,
adapté à votre profil et à chaque étape de votre vie.

Empruntis Limoges

Laurence DUROUX
06 49 48 44 16

Le notaire est un **professionnel**
du **droit immobilier**

Il est, à ce titre,
**un intermédiaire
de choix**
entre les vendeurs
et les acquéreurs



Plus d'informations
sur www.immonot.com



SCP MANIERES-MEZON et GAZEAU

21 avenue Jean Jaurès - BP 41 - 19360 MALEMORT

Tél. 05 55 92 13 00 - anne-sophie.vergnaud@19037.notaires.fr

www.manieresmezon-gazeau.notaires.fr/



BRIVE LA GAILLARDE 168 000 €

160 000 € + honoraires : 8 000 € soit 5 % charge acquéreur

**Maisons • 3 pièces
95 m² • Terrain 311 m²**
Maison à Vendre à Brive-la-Gaillarde (19100) en Corrèze (19) une maison de 4 pièces avec grande terrasse sur séjour, possibilité d'aménager les combles, sous-sol intégral, quartier résidentiel, chauffage central, conduit cheminée en cours d'installation. Taxe foncière : 1674EUR Coût annuel d'énergie de 3035 à 4107€ - année réf. 2021.* Réf 19037-294

365 80 kWh/m² an kgCO₂/m² an **F**



MALEMORT 298 900 €

285 000 € + honoraires : 13 900 € soit 4,88 % charge acquéreur

**Maisons • 7 pièces
151 m² • Terrain 1069 m²**
CENTRE - Maison en pierre à vendre à Malemort (19360) en Corrèze (19) de 7 pièces dont 4 chambres et un studio indépendant, un jardin aménagé, un garage et emplacement de stationnement. Position dominante, centre de MALEMORT. Taxe foncière : 1651 EUR/an. Coût annuel d'énergie de 2679 à 3625€ - année réf. 2022.* Réf 19037-302

188 22 kWh/m² an kgCO₂/m² an **D**



BRIVE LA GAILLARDE

179 300 €

170 000 € + honoraires : 9 300 € soit 5,47 % charge acquéreur

Maisons • 120 m² • Terrain 297 m²
Maison à vendre à Brive-la-Gaillarde (19100) en Corrèze (19) de 120 m² habitables, se compose de 5 pièces principales, un accès sur terrasse et jardin, accès de plain pied et niveau de vie à l'étage. Chauffage central gaz et climatisation réversible. Coût annuel d'énergie de 2961 à 4005€ - année réf. 2023.* Réf 19037-295

267 36 kWh/m² an kgCO₂/m² an **E**

ACHAT - VENTE

MONNAIES OR ET ARGENT

COLLECTION • LINGOT

BIJOUX OR • BILLETS

POSSIBILITÉ
DE RENDEZ-VOUS

BRIVE NUMISMATIQUE

6 avenue Jean Jaurès 19100 BRIVE

Tél. 06 82 23 93 54

www.brivenumismatique.fr

Ouvert les jeudis/vendredis/samedis
de 10 h à 12 h et de 14 h à 18 h

MICRO-STATION FILTRE COMPACT



Partenaire exclusif



Notre équipe est à votre service pour
**VOUS AIDER DANS LE CHOIX DE VOTRE ASSAINISSEMENT
INDIVIDUEL OU SEMI-COLLECTIF**

en Corrèze (19) et en Haute-Vienne (87)

LIMECO
Environnement

215 rue Léonard Royères - La Gane Lachaud

19140 UZERCHE

contact@limeco.fr

☎ 09 82 26 33 01

OU 06 18 18 73 44

Le
viager,
une
vente
moderne



Transformez votre bien immobilier
en sources de revenus pérennes
et sécurisés...

Étude
personnalisée
GRATUITE

THIERRY DENIS

Votre conseiller Viager
Secteur Périgord-Limousin

06 02 41 54 83

thierry.denis@viag2e.com



Votre réseau d'experts présent sur toute la France

www.viag2e.fr

SAS OFFICE NOTARIAL V.A.L 19-63

10 bd de la Prade - BP 33 - 19201 USSEL CEDEX

Tél. 06 30 96 92 16

sebastien.ranvier19069@notaires.fr

www.vignal-associés.notaires.fr

06 30 96 92 16 - 19201 USSEL CEDEX



ST EXUPERY LES ROCHES

322 400 €

310 000 € + honoraires : 12 400 € soit 4 % charge acquéreur

Propriétés • 6 pièces • 148 m² • Terrain 6298 m²

Belle propriété à Vendre à Saint-Exupéry-les-Roches (19), située au bout d'une impasse et comprenant une charmante maison d'habitation avec piscine, une grange-étable, un bâtiment de stockage avec verger, un fournil avec carport. Coût annuel d'énergie de 4070 à 5570€ - année réf. 2023.* Ref: UM 1290

305 kWh/m² an 11 E

**BIENTÔT
CHEZ VOUS**



Des annonces immobilières
de notaires dans toute la France

immo not

BIENTÔT CHEZ VOUS !



Un interlocuteur
unique



Des devis
négociés



Des acomptes
sécurisés



Des artisans
sélectionnés



Un accompagnement
& suivi de chantier

Réussissez vos projets avec l'Assistance Maître d'Ouvrage

Vous envisagez des travaux de rénovation, d'extension, de décoration, d'agencement ou d'aménagement. Avec l'assistance maître d'ouvrage (AMO) proposée par illiCO travaux, bénéficiez d'un accompagnement sur mesure à chaque étape de votre projet. Nos experts veillent à la bonne coordination des intervenants, au respect des délais et à la maîtrise des coûts pour vous garantir une réalisation en toute sérénité.

UNE INTERVENTION NÉCESSAIRE

Accompagnement, conseil, assistant en démarches administratives, aide à l'obtention d'un permis de construire, aide au dépôt d'une déclaration de travaux, aide à la recherche de subventions, planification des travaux du bâtiment et de la construction, formation et organisation des différentes missions des différents intervenants... L'assistant maître d'ouvrage (AMO) illiCO travaux est à vos côtés et travaille main dans la main entre vous et les différents intervenants et professionnels sur votre chantier.

LES TYPOLOGIES DE TRAVAUX

Que ce soit pour votre résidence principale, votre résidence secondaire, un appartement, une maison, un local commercial, de l'investissement locatif, de la rénovation énergétique, de l'aménagement extérieur, illiCO travaux a les solutions adaptées.

LES AVANTAGES DE L'AMO

Opter pour l'AMO d'illiCO travaux, c'est choisir une solution clés en main pour la réalisation de vos travaux. Ce service vous permet :

- **de gagner du temps.** Nous prenons en charge la planification et la coordination des différents intervenants, vous libérant ainsi des contraintes liées à l'organisation du chantier ;
- **de faire des économies.** Grâce à notre réseau de partenaires locaux, nous vous proposons des devis négociés au meilleur prix ;
- **Une sérénité assurée.** Avec illiCO travaux, vous avez la garantie de collaborer avec des artisans fiables et qualifiés. De plus, notre service d'acomptes sécurisés vous protège tout au long de votre projet.

UNE OFFRE COMPLÈTE

En choisissant l'assistance à la maîtrise d'ouvrage d'illiCO travaux, vous bénéficiez d'un suivi professionnel et personnalisé pour un chantier sans souci. Nous vous accompagnons du début du chantier jusqu'à sa réception finale, avec un suivi rigoureux. illiCO travaux assure :

- **l'identification de vos besoins.** Nous analysons votre projet pour répondre parfaitement à vos attentes ;
- **l'aide à la rédaction des formalités d'avant travaux.** Un expert vous guide en fonction de votre projet sur les démarches à réaliser, en tenant compte des spécificités techniques du chantier et des règles d'urbanisme locales ;
- **la sélection des entreprises locales.** Grâce à notre réseau de professionnels de confiance, nous choisissons des entreprises qui ont fait leurs preuves, garantissant ainsi des travaux de qualité ;
- **la négociation des devis.** Nous analysons les propositions et négocions des tarifs avantageux. Ce processus garantit un rapport qualité-prix optimal, tout en respectant votre budget ;
- **la recherche de financements.** Nous vous aidons à trouver des subventions et des solutions de financement adaptées ;
- **l'assistance à la réception des travaux.** Nous vous accompagnons pour vérifier minutieusement la conformité des travaux (matériaux, finitions, respect des plans...). En cas de défauts, un procès-verbal de réception est établi avec des réserves, garantissant que les corrections nécessaires seront apportées.



Pour tous types de projets de rénovation et d'extension, faites appel à nos 3 agences locales



illiCO travaux Brive
3 av. du Président Roosevelt
19100 BRIVE-LA-GAILLARDE
06 48 02 91 44

illiCO travaux Tulle
31 bis av Victor Hugo
19000 TULLE
06 48 02 91 44

illiCO travaux Terrasson
5 rue Aristide Briand
24120 TERRASSON
06 48 02 91 44

LEEDS BRADFORD

MANCHESTER

EAST MIDLANDS

LONDRES

BRISTOL

Envolez-vous vers l'Europe depuis **LIMOGES**

PARIS

LIMOGES

LYON

ROME

MARSEILLE

AJACCIO

MALAGA

MINORQUE

ORAN

MAJORQUE

MARRAKECH

Réservez votre
billet



LA LIMOGES
aéroport

CHALAIR
AVIATION

VOLOTEA

RYANAIR