



Novembre 2016 n° 65

Immonot 59

Magazine immobilier et juridique offert par votre notaire

**6 RECETTES MINCEUR
POUR VOS IMPÔTS**

**3 QUESTIONS
À MON NOTAIRE
SUR LE TESTAMENT**

* ÉDITION LILLE MÉTROPOLE *



**VENDRE
VITE ET BIEN**
3 formules chocs !

SÉLECTION D'ANNONCES IMMOBILIÈRES DE NOTAIRES



p. 30



p. 30

Retrouvez l'intégralité
des annonces immobilières sur

immonot.com

80 000 biens à vendre

Nouvelle recette pour votre magazine



www.magazine-des-notaires.com

Régalez-vous !

Magazine des Notaires
by immonot.com 

P.15



● **Sommaire** ●



P.8

ÉDITO P.4

VOS DROITS EN PRATIQUE P.5

FLASH INFO P.6

PAROLE DE NOTAIRE

Anticiper :
le secret d'une transmission réussie P.7

DOSSIER

Vendre vite et bien, 3 formules chocs ! P.8

TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER P.11

QUIZZ

Le notaire en 10 questions P.12

PATRIMOINE

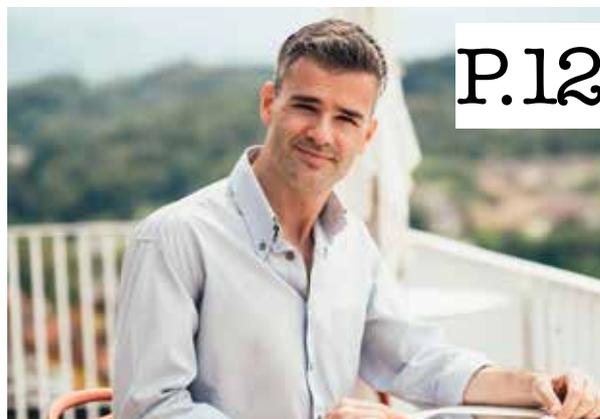
6 recettes minceur pour vos impôts P.15

BON PLAN P.16

MON NOTAIRE M'A DIT P.17

HABITAT P.20

3 QUESTIONS À MON NOTAIRE P.24



P.12

● **Annonces immobilières** ●

Lille P. 26

Douai P. 30

Cambrai P. 30

Flandres P. 30

**LES ANNONCES IMMOBILIÈRES DE NOTAIRES
PARTOUT À TOUT MOMENT**

notariat services
groupe



Le web
Toute l'offre
immobilière
des notaires



Le mobile
Applications
iPhone et Android



La tablette
Application
iPad



Les réseaux sociaux
Suivez-nous !



La vidéo
immonot.tv



Toutes
les annonces
sur votre
smartphone

Sortie du prochain numéro le **14 novembre 2016**



● Édito ●

Bien « taux » chez vous !

notariat services
groupe

Société éditrice : NOTARIAT SERVICES

Tél. 05 55 73 80 00 - Fax 05 55 73 30 64

Siège social : 13 rue Bois Vert - 19230 POMPADOUR
SA au capital de 143 448 €

Directeur de la publication

François-Xavier DUNY

Rédacteur en chef

Christophe RAFFAILLAC

Rédaction

V. AYALA - N. DUNY - M-C MÉNOIRE - S. SWIKLINSKI

Graphisme

S. ADENIS - C. DUCONGET - S. ZILLI

Maquette

A. BOUCHAUD - C. BRAUGE

Publicité

François ANSEL - fansel@immonot.com

Tél. 05 55 73 80 34

Petites annonces

François ANSEL - fansel@immonot.com

Tél. 05 55 73 80 34

Diffusion

Chaban HAMMA - Tél. 06 79 11 78 21

Iconographie

Fotolia (sauf mention autre)

Impression

IPS PACY - 27120 PACY

Distribution

NOTARIAT SERVICES - DPD

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.

ÉcoFolio : Notariat Services encourage le recyclage des papiers. En triant vos déchets, vous participez à la préservation de l'environnement. www.ecofolio.fr
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.



La crise du logement serait-elle en passe de se résorber pour les futurs propriétaires? Difficile d'être affirmatif, mais c'est en bonne voie, et ce n'est pas trop « taux », grâce à la baisse du coût des emprunts immobiliers.

En effet, le recul des taux atteint désormais des niveaux qui redonnent du pouvoir d'achat immobilier. Selon les derniers chiffres publiés par Crédit Logement/CSA, les taux d'emprunt (hors coût des assurances et des garanties) se sont ainsi établis à 1,48% en moyenne au mois d'août, toutes durées confondues (contre 1,55% en juillet). Un gain qui s'est déjà traduit par une dizaine de mètres carrés supplémentaires pour le même prix depuis le début de l'année.

À ce contexte propice, s'ajoutent des prêts à taux zéro ou presque, qui enfoncent le clou pour inciter à acheter sans tarder :

- **Le prêt à taux zéro**, qui profite à tous les primo-accédants, représente jusqu'à 40% du coût de l'opération...
- **Le prêt action logement**, qui se destine aux salariés du privé (pour les entreprises de plus de 10 salariés), permet d'obtenir jusqu'à 25 000 € ;
- **L'éco-PTZ**, qui s'adresse aux personnes qui souhaitent rénover un logement ancien, autorise une enveloppe de 30 000 €.

Dans ces conditions, il faut se dire que les portes du financement s'ouvrent largement vers votre futur logement. Nul doute qu'il faut demander sa maison au pied du sapin (de Noël) pour profiter de ces taux cadeaux !

Passez commande chez votre banquier pour financer votre projet et rendez-vous chez votre notaire pour signer.

CHRISTOPHE RAFFAILLAC



L'éditeur juridique Francis Lefebvre vous donne les dernières informations juridiques à connaître. Gros plan sur des exemples concrets.

PLUS-VALUES ET MOBIL-HOME

Vrais ou faux amis ?

La vente d'un terrain avec un mobil-home occupé à titre de résidence principale n'est pas exonérée.

Max vend 250 000 euros une peupleraie de plus de 17 hectares. Il réalise une plus-value de 109 563 euros. Selon lui, cette plus-value est exonérée car il a installé un mobil-home sur ce terrain et il s'agit de sa résidence principale. L'adminis-

tration ne l'entend pas ainsi et taxe la plus-value. Le tribunal administratif de Melun confirme la taxation ainsi que la Cour administrative de Paris. L'exonération de la plus-value résultant de la cession d'une résidence principale n'est pas applicable aux cessions de caravanes ou maisons mobiles, susceptibles d'être déplacées à tout moment, quelles que

soient les conditions de leur stationnement et de leur utilisation.

Ces habitations légères de loisirs ne constituent pas des immeubles.

Les photographies produites par Max ne changent rien : elles ne permettent pas de prouver que le mobil-home est dépourvu de ses éléments de mobilité et a été fixé à

perpétuelle demeure sur une plate-forme en parpaings. Et ce, malgré le fait que Max ait produit un document estimant le coût des travaux de terrassement réalisés pour l'aménagement, notamment, d'un chemin d'accès et d'un parking.

*CAA Paris 31 mars 2016.
n° 12PA02634.*

AUTOMOBILE

2^e vie pour les pièces auto d'occasion...

À compter du 1^{er} janvier 2017, les garagistes devront proposer à leurs clients des pièces détachées d'occasion dans certains cas (loi du 17 août 2015 relative à la transition énergétique pour la croissance verte). Le consommateur sera libre d'accepter ou de refuser. Les pièces de rechange concernées par cette obligation sont les pièces de carrosserie amovibles,

les pièces de garnissage intérieur et de sellerie, les vitrages non collés, les pièces optiques ainsi que certaines pièces mécaniques ou électroniques à l'exception notamment des éléments de la direction et des organes de freinage.

Si les pièces d'occasion ne sont pas disponibles dans un délai compatible avec le délai d'immobilisation mentionné sur le

devis ou l'ordre de réparation, le garagiste ne sera pas tenu de les proposer.

Cette mesure ne s'appliquera pas aux prestations réalisées gratuitement ainsi qu'à celles intervenant dans le cadre de la garantie commerciale ou d'un rappel de véhicules.

Décret 2016-703 du 30 mai 2016.

COUPLES INTERNATIONAUX

Vers une coopération renforcée entre les États



Une nouvelle proposition de règlement européen sur les régimes matrimoniaux a été présentée le 2 mars 2016.

Cette proposition a été adoptée par le Conseil le 24 juin 2016. Le règlement sera applicable à compter du 29 janvier 2019.

Aujourd'hui, 18 états participent à cette procédure : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Croatie, Espagne, Finlande, France, Grèce, Italie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, République tchèque, Slovaquie et Suède.

L'Estonie a annoncé son intention de les rejoindre.

Une proposition de règlement relatif aux rapports patrimoniaux des couples internationaux avait déjà été proposée en 2011, mais devant l'hostilité de certains états membres à reconnaître le mariage entre personnes de même sexe, d'autres états avaient dû demander la mise en place d'une procédure de coopération renforcée.

RÉGIME DE PARTICIPATION AUX ACQUÊTS IMPOSITION SÉPARÉE POUR LES ÉPOUX

Les époux mariés sous le régime conventionnel de la participation aux acquêts et qui ne vivent pas sous le même toit sont, au même titre que ceux mariés sous le régime de la séparation de biens, imposés séparément de plein droit.

Avec l'âge, la transmission du patrimoine devient un sujet de préoccupation pour beaucoup d'entre nous. Des solutions existent pour que tout se passe dans de bonnes conditions. Me Dehouck-Graux nous donne quelques exemples.

Quels conseils donneriez-vous en matière de transmission de patrimoine ?

Il faut anticiper la transmission de son patrimoine, en s'interrogeant notamment sur l'opportunité de transmettre une partie de ses biens, de son vivant, aux fins d'optimisation fiscale.

À titre d'exemple, un parent peut aujourd'hui transmettre, à chacun de ses enfants, des biens, pour une valeur de 100 000 €, tous les quinze ans, sans qu'aucun impôt ne soit dû.

Néanmoins, l'allongement de la durée de vie s'accompagne souvent d'un niveau de dépendance accru qui incite à la prudence, et il est essentiel de s'assurer que tant les revenus que le patrimoine conservé permettront d'assumer financièrement la fin de vie.

Enfin, anticiper la transmission de son patrimoine, c'est aussi décider de la répartition de ses biens entre ses héritiers, ce qui permet parfois d'éviter les conflits, qui ne manquent malheureusement pas de surgir dans les familles à la survenance d'un décès.

Quelles sont les solutions les plus adaptées pour réussir sa transmission de patrimoine ?

Il est très difficile de répondre à cette question. La formulation même de votre question reflète la complexité de la réponse tant elle est empreinte de subjectivité. La réussite d'une transmission ne peut s'apprécier qu'au regard des objectifs qu'elle devait remplir pour celui qui l'a souhaitée et qui sont propres à chacun. Bien souvent, « la solution » est une combinaison pertinente des différents outils : donation, testament, assurance-vie, etc. Seule une consultation préalable, personnalisée et approfondie avec le notaire permettra de dégager les solutions les plus adaptées à vos besoins et envies.

Pourquoi les notaires du Nord-Pas-de-Calais ont accepté de participer au salon SENIOREVA ?

Le salon Senioreva s'adresse aux seniors actifs. Ces derniers sont à



Anticiper : le secret d'une transmission réussie

une période charnière de leur vie. Ils ont toutes sortes de préoccupations, parfois d'apparence contradictoire : des ressources qui diminuent et un patrimoine à transmettre, l'envie de se faire plaisir et le spectre de la dépendance, tout cela avec le souhait souvent d'aider leur famille.

C'est une période propice à faire un point, tant sur le plan personnel que patrimonial, pour lequel chacun devrait consulter son notaire. Nous avons de nombreuses solutions.

Je pense particulièrement au mandat de protection future, qui permet de choisir la personne qui veillera sur vous et gèrera vos intérêts personnels et patrimoniaux, lorsque vous n'en serez plus capable, en raison d'une dégradation de votre état physique ou mental, qu'elle soit temporaire ou définitive. Cet acte est très utile et pourtant méconnu, alors, ayez le réflexe notaire !

INFO UTILE

Quelle que soit votre situation patrimoniale et familiale, un rendez-vous chez votre notaire s'impose pour trouver les solutions adaptées.



PROPOS RECUEILLIS LE 06/10/2016

Vendre vite et bien

3 formules chocs !

8

En dehors du circuit de vente classique, il existe des pistes qui ont désormais prouvé leur efficacité pour négocier en toute sécurité et sérénité. Voici 3 astuces à adopter pour signer la vente de votre maison sans plus tarder !

Fini les visites mal programmées, les délais de vente retardés ou les compromis annulés... la transaction d'un bien immobilier peut désormais s'opérer sans trop se tracasser grâce à des solutions alternatives qui se montrent particulièrement attractives ! C'est le cas de la transaction interactive 36h immo, du viager, de la vente de la nue-propriété avec réserve d'usufruit ou encore de l'échange définitif de maisons. Des formules qui sortent des sentiers battus, et permettent de signer plus vite ou vendre plus cher. Comment faut-il s'y prendre pour explorer ces trajectoires des plus directes ? Réponse avec immonot.

1. Je signe plus vite avec 36h immo

Signer une vente en 8 semaines, au prix du marché et en toute sécurité, c'est le tour de force accompli par 36h immo, le système de vente interactive proposé par immonot.

Le principe ? Le vendeur contacte son notaire ou le site immonot pour vendre son bien via 36h immo.

Dès lors, le professionnel ou le site immonot prend le relais pour proposer le bien selon un système d'enchères en ligne qui se déroulent pendant une période de 36 heures. Les acquéreurs, agréments par le notaire, formulent des offres de prix en toute transparence depuis leur espace sécurisé sur immonot. Chaque acheteur est informé des propositions faites par les autres candidats acquéreurs. Ce qui contribue à créer une certaine effervescence au niveau de la salle de vente interactive, puisque les participants à la vente peuvent se livrer à une vraie surenchère sur les prix pour obtenir le bien convoité !

Avantages ? Le vendeur peut espérer obtenir un meilleur prix qu'avec une transaction traditionnelle. En effet, la « valeur de présentation » indique le montant en deça duquel la vente ne peut se conclure, et le jeu des enchères permet, dans la plupart des cas, de vendre plus cher.

D'autre part, la transaction profite de toute l'expérience du notaire, qui assure le suivi de la négociation et gère le volet juridique jusqu'à la signature de l'acte authentique. Plus d'argent, en moins de temps, « c'est que du bonheur » !

36H IMMO BY IMMONOT, ÇA DÉPÔTE !

Pour bien comprendre l'efficacité des ventes interactives, mettons le cap en direction de Bordeaux. En juin dernier, une maison en pierre sur 3 niveaux, nécessitant quelques travaux, a néanmoins fait exploser les compteurs. D'une valeur de présentation de 295 000 euros, le bien s'est vendu 525 000 euros au terme de nombreuses offres des acquéreurs dont le pas d'enchère était fixé à 5 000 euros. Certes, la qualité du produit et son emplacement ont largement permis cette belle transaction, sous l'œil vigilant du notaire du vendeur.

Fini les tracasseries du vendeur, place



NOTRE CONSEIL. Demandez plus d'informations à votre interlocuteur immonot au 05 55 73 80 37, qui vous orientera vers un notaire ou vous accompagnera dans votre vente 36h immo.

2. J'assure des revenus en viager

Qui n'a jamais rêvé de vendre son logement, de percevoir un capital (un bouquet), de toucher des mensualités (une rente) tout en continuant à l'occuper ? Vous l'aurez compris, c'est le viager qui se cache derrière cette formule « magique » qui séduit de plus en plus de vendeurs... généralement âgés. Car vous ne l'ignorez pas non plus, le viager comporte un aléa et pas des moindres : celui de l'espérance de vie du vendeur.

Le principe ? Il repose sur une équation qui va permettre de déterminer le prix de la vente et de la rente viagère en fonction de l'âge du propriétaire. Ce qui va amener à prendre en compte plusieurs paramètres pour déterminer les modalités du viager. Cela concerne notamment la valeur du bien - estimée par le notaire en

fonction de la localisation - son état, sa mise à disposition immédiate (viager libre) ou au décès du vendeur (viager occupé).

La somme versée comptant, qu'on appelle le « bouquet », représente environ 30 % du prix du bien. Quant à la rente, elle est calculée en fonction de l'espérance de vie du vendeur. C'est la prise en compte de l'aléa.

Le vendeur et l'acquéreur doivent avoir l'un et l'autre un risque de perte et une chance de gain, sans quoi la vente pourrait être annulée. L'aléa n'existe pas, par exemple, si le vendeur se sait atteint d'une maladie incurable et décède peu après la vente.

Enfin, il ne faut pas hésiter à se rapprocher de son notaire, car ce dernier s'assurera que le contrat protège les intérêts du vendeur, tant au niveau des capacités financières de l'acquéreur (futur « débirentier »), que des clauses protectrices en cas de défaut de paiement de la rente.

Avantages ? Dans le contexte actuel, face à la baisse du niveau des retraites, aux charges d'entretien du bien ↪

aux opportunités pour les acheteurs !

↳ et à la fiscalité sur l'immobilier, le viager constitue une excellente opportunité pour compléter ses revenus, sa pension et transmettre un patrimoine. Bien sûr, la formule intéresse en priorité les couples sans enfant qui n'ont pas de descendants directs. Et si des liens forts avec les acheteurs naissent de cette vente en viager, les vendeurs n'en éprouveront que plus de bonheur...

LE VIAGER, UNE VENTE BIEN FICELÉE !

Prenons un exemple pour comprendre comment se détermine le montant du bouquet et de la rente pour un bien de 300 000 euros.

- Âge du créancier : homme de 70 ans
- Abattement d'occupation : 40 %
- Valeur occupée fiscale : 180 000 euros
- => Montant du bouquet : 30 % de 180 000, soit 54 000 euros
- Capital à mettre en rente : 120 000 euros
- Espérance de vie pour un homme de 70 ans : 9 ans
- => Montant mensuel de la rente : 1 110 euros

NOTRE CONSEIL. Rendez-vous chez votre notaire pour lui confier votre projet de vente en viager. Il saura vous accompagner dans la négociation et sécuriser la transaction au plan juridique.

3. J'occupe mon logement vendu

Vendre tout en restant chez soi, voilà un concept qui ne manque pas d'intérêt. S'il s'apparente au viager, il ne procure pas de revenus réguliers, mais permet de continuer à occuper son « nid douillet ».

Le principe ? Dans le cadre de la vente de la nue-propriété, l'usufruitier profite de la jouissance du bien jusqu'à son décès, tandis que le nu-propiétaire en fait l'acquisition à moindres frais. Par rapport à un bien acquis en pleine propriété, la nue-propriété entraîne

une décote d'environ 40 % sur le prix d'achat. À l'instar de la donation-partage, les 2 parties assument les charges de fonctionnement du bien. L'usufruitier ne doit pas détériorer le bien, ni en modifier l'usage et en assurer l'entretien. De son côté, le nu-propiétaire prend en charge les grosses réparations. Afin d'éviter tout litige, il faut indiquer dans l'acte les travaux incombant à chaque partie.

Avantages ? C'est une solution astucieuse pour disposer d'un capital tout en restant dans son logement, sachant que la durée maximale d'occupation du bien devra être précisée dans l'acte de vente.

L'ÉCHANGE DÉFINITIF DE MAISON, UNE SOLUTION ?

Troquer sa maison contre une autre, un procédé qui reste anecdotique, mais qui peut aussi se pratiquer dans notre système de droit continental. À condition que les deux parties se mettent d'accord sur des biens de même valeur, sans quoi le propriétaire du lot le moins cher devra s'acquitter d'une soulte (différence de prix entre les deux biens). Cette forme de transaction permet néanmoins de changer de maison à moindre coût. Car il sera plus aisé de financer une soulte de 15 000 euros, que d'emprunter 150 000 euros en plus du prix de sa maison s'il faut déménager en région parisienne, par exemple. En effet, une maison en Corrèze s'est récemment vue troquée contre un studio à Paris. Pour envisager un échange définitif, il faut s'assurer que le bien appartient entièrement à chacun des propriétaires. **Avantage au plan fiscal, puisque les droits de mutation sont perçus sur la valeur du lot le plus faible.**

NOTRE CONSEIL. Avant d'envisager ces solutions pour vendre, faites le point sur votre situation actuelle et future, puis consultez un notaire.

CHRISTOPHE RAFFAILLAC

Philippe PUDOYER (Corrèze), utilisateur de la vente 36h immo

« VENDU EN 8 SEMAINES LÀ OÙ 4 AGENCES ONT ÉCHOUÉ EN 1 AN »

Comment

avez-vous eu l'idée de vendre avec 36h immo ?

C'est à l'occasion d'un rendez-vous chez mon notaire à Tulle, Maître Marliac, que j'ai eu connaissance de la vente 36h immo.

Compte tenu de mon projet, ce dernier m'a très vite conseillé de tester le service d'immonot, pour négocier une maison familiale située à St Vincent-sur-l'Isle (24). Comme le bien tardait à se vendre, j'ai été séduit !

Comment la vente s'est-elle déroulée ?

Après avoir été mis en relation avec l'interlocutrice d'immonot, j'ai apprécié de disposer d'informations très précises sur l'organisation de la vente 36h immo. Depuis la réalisation de publicités pour promouvoir le bien, jusqu'au début des enchères pour recueillir les offres d'achat, du lundi 26 au mardi 27 septembre. De plus, j'ai été bien informé du déroulement de la vente

(visites, début des offres).

Que retirez-vous de cette expérience ?

C'est une transaction très bien encadrée, grâce au contrat de vente de 12 semaines, qui a montré son efficacité avec 36h immo. Là où 4 agences immobilières n'ont pas réussi à négocier le bien en 1 an, 36h immo a permis la vente en moins de 8 semaines.

PROPOS RECUEILLIS LE 1^{ER} OCTOBRE

LA TENDANCE DU MARCHÉ IMMOBILIER

by Immonot

Effet « retour des vacances » ? C'est vraiment le moment d'acheter. En effet, les prix immobiliers ne baissent plus. Comment les notaires voient-ils les deux prochains mois ? Ce qu'il faut retenir.

Le moral dans les études ? Au beau fixe



76 %

des notaires sont optimistes

24 %

des notaires sont pessimistes

Sondage réalisé le 23/09/2016

LES POINTS CLÉS

La marge de négociation élevée :



-11 %



ÉVOLUTION DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

L'offre des notaires :



stable pour 72 %



en baisse pour 21 %



en hausse pour 7 %

11

LES PRÉVISIONS :

Les prix stables →

Les prix des logements se sont progressivement relevés du marasme depuis un an, boostés par la tendance inverse des taux d'intérêt. Toutefois, les prévisions apparaissent nuancées. Est-ce le même effet « retour des vacances » que celui constaté l'an passé à la même époque ? **Force est de constater qu'en dehors de quelques privilégiées (Paris, Bordeaux, Lyon, Montpellier et Nantes), aucune ville ne peut encore afficher un taux de progression positif sur les 12 derniers mois.** En région, 2/3 de nos correspondants prônent la stabilité.



La demande de biens chez les notaires

- Stable pour 55 % des notaires
- ↑ En hausse pour 21 % des notaires
- ↓ En baisse pour 24 % des notaires

Prix du m² médian d'une maison ancienne : 1 250 €/m²*
Évolution sur 3 mois : stable →

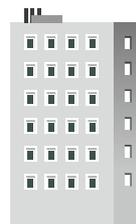


140 000 €

Prix de mise en vente moyen (médian)



Prix du m² médian d'un appartement ancien : 1 739 €/m²*
Évolution sur 3 mois : stable →



110 000 €

Prix de mise en vente moyen (médian)



Le conseil des notaires : acheter !

Dans bien des esprits, la reprise économique qui se dessine depuis quelque temps devrait s'accompagner d'une amélioration générale du marché immobilier, les taux d'intérêt demeurant à leur niveau actuel et le BREXIT ne semblant pas avoir perturbé l'activité industrielle et commerciale. **53 % des notaires interrogés maintiennent donc leurs conseils à l'achat d'un nouveau logement avant la revente de celui détenu. Pour les terrains, ils sont 58 % à préconiser d'acheter avant de vendre.**

PAR BERNARD THION

Enquête réalisée en septembre 2016 auprès d'un panel de notaires négociateurs répartis sur toute la France.

* Indicateur immonot

● **Quizz** ● Connaissez-vous les notaires ? ●

Les notaires sont les confidents préférés des Français. Ils sont 9 800 sur l'ensemble du territoire national. C'est l'une des professions les plus anciennes. Mais que savez-vous vraiment d'eux ? Faites le test !

12

**VOTRE
JEU**

Le notaire en 10 questions

Les réponses page suivante

1 Le notaire aujourd'hui, c'est plutôt :

- a) Un homme
- b) Une femme
- c) Parité exacte ou presque

2 Le notaire a en moyenne :

- a) 35 ans
- b) 48 ans
- c) 55 ans

3 Le notaire travaille dans :

- a) Une étude notariale
- b) Une école notariale
- c) Un bureau d'études

4 Le notaire signe des actes :

- a) Authentiques
- b) Véridiques
- c) Fatidiques

5 On s'adresse à un notaire en l'appelant :

- a) Maître
- b) Docteur
- c) Monsieur ou Madame

6 Le notaire délivre des conseils gratuits au citoyen :

- a) Vrai
- b) Faux
- c) Ça dépend des notaires

7 Le recours à un notaire est obligatoire quand on achète ou vend un bien immobilier :

- a) Vrai
- b) Faux
- c) On fait comme on veut

8 Chaque année, les notaires accueillent dans leur étude :

- a) 5 % des Français
- b) 10 % des Français
- c) Près d'un tiers des Français

9 "Frais de notaire" : quelle part revient à l'État ?

- a) 10 %
- b) 50 %
- c) 85 %

10 Quel est l'intrus ? Les notaires sont organisés grâce à :

- a) Un Conseil supérieur du notariat (CSN)
- b) Des conseils régionaux de notaires
- c) Des chambres départementales ou interdépartementales
- d) Des salons nationaux

Résultats

1. Réponse : a

En 2015, encore seulement 36 % des notaires sont des femmes (mais ça augmente, 35 % en 2014 et moins de 10 % en 1980). Les notaires sont des juristes de "proximité" au service des citoyens.

2. Réponse : b

48 ans.

3. Réponse : a

On dit « étude » ou « office ». Étymologiquement, l'office (officium en latin) est un bureau.

4. Réponse : a

Le notaire est un officier public responsable de "l'authenticité" des actes qu'il établit. « L'acte authentique » intervient dans toutes les décisions essentielles qui jalonnent une vie : mariage, achat immobilier, donation, succession...

5. Réponse : a

Il s'agit en fait d'un usage adopté par les notaires et par les juristes et conservé même lorsqu'ils ont cessé leur activité.

6. Réponse : a

Vrai. Le notaire est même le seul juriste à délivrer chaque jour des conseils gratuits au citoyen.

7. Réponse : a

La vente ou l'acquisition d'un bien immobilier nécessite obligatoirement l'intervention d'un notaire, car lui seul peut faire la publicité foncière de l'acte.

8. Réponse : c

Près de 20 millions de Français (un peu moins d'1/3) consultent les notaires chaque année. Pour 3,8 millions d'actes authentiques établis dont plus d'1 million sont sous forme électronique.

9. Réponse : c

85 % des frais dits de notaire reviennent à l'État !

10. Réponse : d

Les salons nationaux. Le CSN représente la profession auprès des pouvoirs publics et fixe sa politique générale. Il existe ensuite 33 Conseils régionaux chargés d'organiser la profession au plan régional. Puis les notaires d'un département (voire 2 ou 3) sont aussi regroupés en compagnie. Cette compagnie est représentée par une chambre départementale ou interdépartementale, composée de membres élus parmi les notaires du ou des départements concernés.
<http://www.notaires-rapportannuel2015.fr/les-notaires-au-service-du-logement-et-de-limmobilier>

NATHALIE DUNY

6 recettes minceur pour vos impôts

S'il est des impôts qui ont tendance à "prendre du poids" chaque année - taxe foncière, taxe d'habitation - ceux liés aux revenus peuvent bénéficier d'un régime minceur.

Pour ne pas se laisser gagner par la pression fiscale, voici des recettes à base de niches fiscales, pour agir efficacement sur le montant de la fiscalité à régler en 2017.

1 Formule classique : défiscaliser avec l'immobilier

Les dispositifs Pinel et Censi-Bouvard restent des incontournables de la diète fiscale. Dans le premier cas, l'achat d'un logement neuf vient réduire le montant de son impôt dans des proportions allant jusqu'à 21 % du prix du bien. Il faut s'engager à le louer durant 12 ans (réduction de 18 % sur 9 ans et 12 % sur 6 ans). Le Censi-Bouvard autorise une réduction d'impôt qui s'élève à 11 %, sur 9 ans, du prix du bien acquis dans une résidence-services. S'ajoute - sous conditions - la récupération de TVA qui se traduit par un remboursement de 20 % du montant de l'achat.

2 Formule nature : acheter des bois ou forêts

Le principe consiste à acquérir des parts de groupements fonciers forestiers (GFV), qui peuvent ainsi s'imputer sur l'impôt sur le revenu à hauteur de 18 % de l'investissement, en une fois. Le plafond est de 5 700 euros pour un célibataire et 11 400 euros pour un couple, ce qui se traduit par une économie d'impôt de 1 026 euros pour un célibataire et 2 052 euros pour un couple.

3 Formule exotique : investir dans les DOM-TOM

Sous certaines conditions, les contri-

buables qui investissent d'ici au 31 décembre 2020 dans les DOM-TOM bénéficient d'une réduction d'impôt de 18 % ou de 38 % (pour les investissements au capital de certaines sociétés). Avec le dispositif Girardin, l'investissement doit concerner :

- la construction ou l'achat d'un logement neuf, affecté à la résidence principale du propriétaire (sous certaines conditions) ;
- des travaux de réhabilitation d'un logement achevé depuis plus de vingt ans. Les travaux, réalisés par une entreprise, ne doivent pas donner lieu à un accroissement du volume ou de la surface habitable du logement.

4 Formule familiale : verser une pension alimentaire aux enfants

Si votre enfant n'appartient plus à votre foyer fiscal et qu'il est âgé de moins de 21 ans, ou de moins de 25 ans s'il justifie du statut d'étudiant, vous bénéficierez d'un coup de pouce fiscal. En effet, la pension alimentaire peut être déduite des revenus dans la limite de 5 732 euros par an. L'économie d'impôt sera d'autant plus forte que le taux marginal d'imposition est élevé.

5 Formule pro : soutenir les PME

Le fonds d'investissement de proximité (FIP) est un placement de défiscalisation qui ouvre droit à une réduction d'impôt sur le revenu - ou d'impôt sur la fortune - ainsi qu'à une exonération en



15

cas de plus-values. Sous réserve de conserver les parts pendant au moins 5 ans, le FIP entraîne une réduction de 18 % des versements.

CONSEIL PRATIQUE
Achat immobilier, investissement foncier ou aide aux entreprises, découvrez 6 recettes pour alléger votre pression fiscale en 2017.

6 Formule pratique : faire des travaux

Mesure emblématique en matière de réduction fiscale, le CITE (Crédit d'impôt pour la transition énergétique) prend la forme d'un crédit d'impôt qui s'élève à 30 % du montant des travaux. Il s'applique pour toutes les rénovations conduisant à réaliser des économies d'énergie (via les dispositifs de chauffage), l'isolation thermique et les équipements de production d'énergie utilisant une source d'énergie renouvelable (pompes à chaleur).

CHRISTOPHE RAFFAILLAC

NOUVEAU !

Le projet de loi de finances 2017 prévoit une mesure pour l'emploi de personnes à domicile. Un crédit d'impôt de 50 % des dépenses engagées serait instauré pour l'ensemble des ménages, avec une possible majoration en cas de personnes à charge. À suivre...

De l'eau dans votre jardin

Bassins, fontaines, cascades, ruisseaux, vasques ou simples bains d'oiseaux... Créer un plan d'eau, c'est quasiment le plaisir d'une vie qui vous apportera calme et quiétude. Mais comment réaliser ce mini chantier sans se tromper ni se ruiner ?

UNE RÈGLE D'OR...
Avant de vous lancer dans les travaux, commencez par une longue et méticuleuse observation du lieu dans lequel vous souhaitez réaliser votre chef-d'œuvre...

un bassin bien rectangulaire (style piscine) sur un site qui se veut campagnard ou même vallonné !

Ouvrez vos yeux et observez !

Ça y est, vous avez dessiné votre projet et récupéré des informations quant à la nature du sol. Le moment est venu d'ouvrir les yeux et d'observer les lieux à des heures différentes du jour.

Au petit matin, la nature se réveille, les plantes sont couvertes de rosée, les oiseaux nocturnes chercheront une place dans une végétation feuillue pour laisser la place aux grives, moineaux et autres faisans.

Dès le coucher du soleil, le silence va s'établir dans la campagne.

Tous ces moments de la journée, avec leurs couleurs et la vie qu'ils engendrent, vont fortement jouer sur votre émotionnel. Ils remettront peut-être en cause votre premier choix d'implantation. Si tel est le cas, n'hésitez pas à retravailler votre projet !

Optez pour la bonne dimension

Établir la bonne dimension n'est pas facile. Pour mieux vous rendre compte, prenez des piquets et reliez-les avec des ficelles.

Cela vous donnera une surface visible. Un empâtement de moins de 5 m² (ou un cercle de moins de 2,5 mètres de diamètre) provoquera un cortège de pollution, d'évaporation en cas de sécheresse et de gel durant l'hiver. La taille idéale : 150 m².

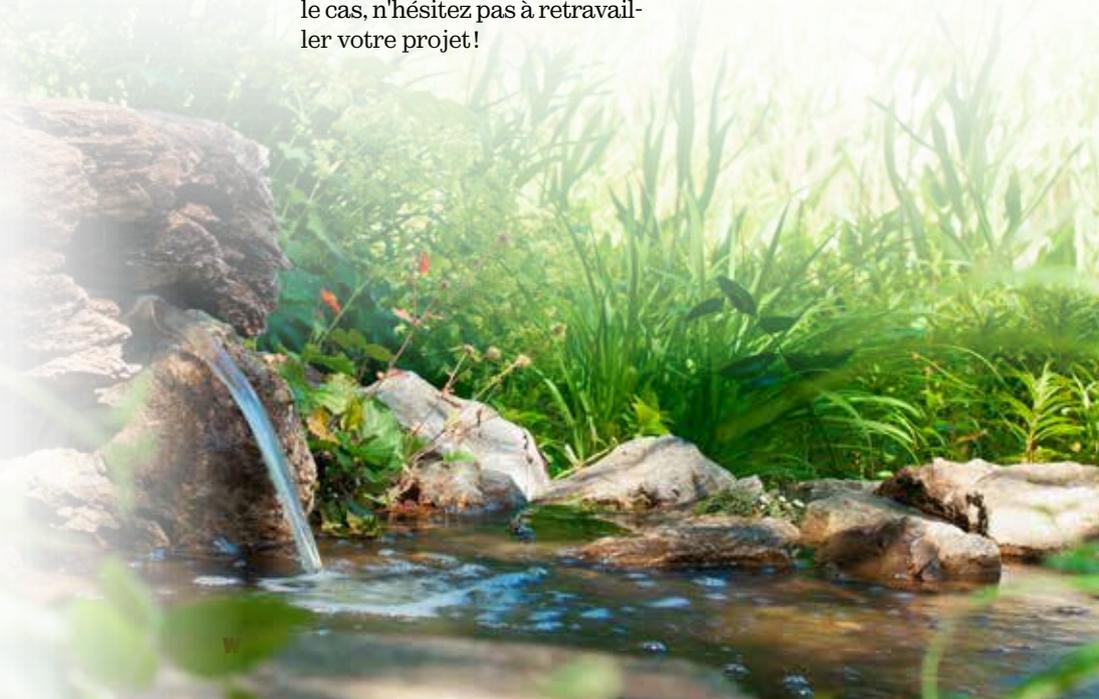
Il est tentant de prévoir grand, tout en sachant que le coût sera plus élevé : location d'une pelleuse, achats de plantes aquatiques, arrivée d'eau... Et même si vous réalisez vous-même ce chantier, les coups de pioche et les pelletées ne sont pas une partie de plaisir !

Dans tous les cas, demandez un devis à un professionnel !

René Margeridon

Informez-vous et dessinez !

Prenez un carnet sur lequel vous allez dessiner précisément l'encadrement appelé à recevoir votre bassin : dimensions de votre jardin, sa forme, la nature du sol, les composants du sous-sol afin de savoir s'il ne cache pas des rochers, des gravats ou même des souches d'arbre enterrées par vos prédécesseurs. Il est également indispensable de bien connaître l'orientation afin de décider du choix des plantations. Quatre à six heures par jour d'ensoleillement suffisent pour maintenir l'équilibre aquatique d'un plan d'eau avec une orientation sud ou sud-ouest. Mais surtout, gardez bien en tête que sa dimension et surtout sa forme doivent être en harmonie avec l'environnement (types de végétations majoritaires, leurs natures et leurs tailles). En effet, il n'est rien de plus frustrant que de découvrir, après travaux, que l'on a construit



Vrai généalogiste Faux héritiers

La « succession » en questions

Qui n'a pas rêvé d'hériter d'un oncle d'Amérique dont on n'avait jamais entendu parler ? Vous retrouver sera le travail du généalogiste successoral ! Éclairage sur ce « chasseur d'héritiers », allié de choix du notaire et des familles.

Généalogiste successoral ou familial c'est la même chose

FAUX

La recherche des ascendants est non seulement un loisir, mais aussi une quête identitaire. De plus en plus de Français se lancent à la poursuite de leurs origines via internet ou en faisant appel à un généalogiste familial professionnel pour les aider dans la reconstitution de leur arbre généalogique. On connaît moins la généalogie successorale qui répond à un impératif juridique. Elle est assurée par des cabinets spécialisés, mandatés par des notaires pour retrouver, en l'absence de testament, les héritiers impliqués dans le règlement d'une succession.

Le généalogiste peut intervenir alors que les héritiers sont déjà connus

VRAI

Face à l'évolution de notre société et l'explosion des familles recomposées, les notaires peuvent très bien, lors du règlement d'une succession, connaître les héritiers, mais avoir besoin d'une confirmation de dévolution successorale. Il faut être certain à 100 % ! C'est là que le généalogiste successoral intervient. Un notaire peut donc faire appel à ce professionnel pour différentes raisons :

- rechercher les héritiers qui ne sont pas connus,
- s'assurer qu'il n'existe pas d'autres héritiers que ceux déjà connus,
- savoir où habitent les héritiers connus,
- vérifier les droits d'un héritier en apportant des preuves supplémentaires de sa parenté avec la personne décédée.

Le généalogiste utilise différents documents pour mener à bien sa mission

VRAI

Il s'agit d'un véritable travail de fourmi qui commence. La recherche sera la première étape pour le généalogiste. Bien souvent, il ne partira que du seul nom du défunt pour aboutir à la dévolution successorale. Pour cela, il utilisera toutes les ressources à sa disposition : registres d'état civil, archives privées ou publiques (hypothèques, liste électorale, impôts...), archives militaires, cadastre, même les enquêtes de voisinage. Tout est possible pour retrouver la piste des héritiers.



Le généalogiste doit avoir reçu un mandat pour mener à bien son enquête

VRAI

Pour pouvoir mener son enquête, le généalogiste devra impérativement avoir été mandaté. L'article 36 de la loi du 23 juin 2006 portant réforme des successions nous éclaire sur la notion de mandat : « hormi le cas des successions soumises au régime de vacance ou de déshérence, nul ne peut se livrer ou prêter son concours à la recherche d'héritiers dans une succession ouverte ou dont un actif a été omis lors du règlement de la succession, s'il n'est porteur d'un mandat donné à cette fin. Le mandat peut être donné par toute personne qui a un intérêt direct et légitime à l'identification des héritiers ou au règlement de la succession ». Cela peut donc être un notaire, un créancier du défunt, une compagnie d'assurance recherchant un bénéficiaire de contrat d'assurance-vie qui mandate le généalogiste.

Le généalogiste limite ses recherches à la France

FAUX

Le généalogiste effectue un travail d'enquêteur partout dans le monde. C'est un véritable «Hercule Poirot» international ! Le métier de généalogiste est loin d'être un travail sédentaire.

Les principaux généalogistes s'organisent en secteurs et ouvrent parfois des succursales en province et à l'étranger. L'internationalisation croissante des dossiers l'amène de plus en plus souvent à pousser ses recherches dans d'autres pays. Ce professionnel doit donc maîtriser le droit de la famille et en plus les langues étrangères.

Le généalogiste et l'héritier retrouvé sont liés par un contrat

VRAI

Lorsque l'heureux héritier est retrouvé, le généalogiste signe avec lui ce que l'on appelle : un contrat de révélation de succession. Dans ce document, il s'engage à lui apporter la preuve de ses droits éventuels dans une succession. Cette révélation des droits justifie la rémunération du généalogiste, sachant que dans ce cas, le mandat reste accessoire et gratuit.

Mais il peut aussi s'agir d'un contrat de mandat qui peut être signé avec un héritier connu. Le généalogiste prend contact avec un héritier si un honoraire forfaitaire de vérification n'a pas été préalablement convenu avec l'accord d'ayants droit connus. Le mandat est rémunéré et cela s'explique par les risques et les avances que fait le généalogiste.

La rémunération du généalogiste est fixée à l'avance

VRAI

Ça y est ! Le généalogiste a enfin retrouvé des héritiers ! Il va alors leur proposer de signer un contrat de révélation, en échange de la divulgation des informations recueillies.

En signant ce contrat, on s'engage alors à verser une rémunération au généalogiste.

Les honoraires des généalogistes successoraux sont totalement libres. Le montant de la rémunération représente un pourcentage de l'actif net de la part de la succession revenant à l'héritier. Le plus gros héritier reste bien souvent l'État ! En effet, les héritiers retrouvés sont généralement très éloignés et taxés au moins à 55 % en droits de succession !

Dominique MASSON, généalogiste à Lille



« UNE IDENTIFICATION EXHAUSTIVE DES HÉRITIERS »

Dans quels cas intervenez-vous ?

Le généalogiste successoral

agit essentiellement à la demande des notaires, mais aussi sur mandat de toute personne ayant un intérêt direct ou légitime à l'identification des héritiers (Art. 36 Loi 23 juin 2006). Il est missionné dans le cadre de la recherche d'héritiers, de légataires ou de bénéficiaires d'assurance vie. Il peut aussi

s'agir de propriétaires de biens sans maître ou de concessions cimetières à retrouver. Enfin, il se charge de la vérification de dévolution ou de recherche d'adresse.

Comment organisez-vous votre recherche d'héritiers ?

Pas sur internet, puisque l'essentiel des informations provient d'actes d'état civil de moins de 75 ans, non accessibles au public. Le travail se réalise sur le terrain, dans les mairies, centres d'archives et administrations diverses.

Il aboutit à l'identification exhaustive des héritiers, le plus difficile étant de ne pas en oublier.

Combien de temps faut-il ?

Une dévolution peut être réalisée en dix jours, 1 an, voire plus. Une recherche d'enfant en France sera plus rapide que celle de cousins au 6^e degré disséminés dans plusieurs pays. La durée dépend du degré de parenté, de la fréquence du patronyme et parfois de la chance.

PROPOS RECUEILLIS LE 30/09/16

Le généalogiste, un professionnel du droit

VRAI

Le généalogiste successoral maîtrise parfaitement le mécanisme des successions, ainsi que les conséquences fiscales qui peuvent en découler. Ses recherches peuvent l'entraîner bien au-delà de notre hexagone, ce qui le conduit aussi à connaître également les législations étrangères.

Une mission qui doit être réalisée dans un délai précis

FAUX

Tout le travail de recherche du généalogiste nécessite de prendre du temps...

Et normalement, les successions doivent être réglées et déposées aux impôts dans les six mois du décès en moyenne !

C'est d'ailleurs le délai maximum imposé aux héritiers pour payer les droits de succession sous peine d'avoir à payer des pénalités de retard.

Que ces derniers se rassurent, le délai de six mois, dans le cas de recherche d'héritiers par un généalo-

giste, ne court qu'à partir de la révélation des héritiers !

Une fois retrouvés, les héritiers doivent accepter la succession

FAUX

À la signature d'un contrat de révélation de succession, les héritiers ne connaissent ni l'identité du défunt, ni le contenu de la succession.

Ils doivent d'abord accepter et signer le contrat de révélation, qui ne présente aucun risque financier et n'engage pas à accepter la succession.

C'est à cette étape que prend fin la mission du généalogiste successoral sauf si les héritiers ont donné mandat au généalogiste.

Dans ce cas, le généalogiste continuera pendant le règlement de la succession et même après à respecter l'engagement pris dans le contrat de révélation ou de mandat que l'héritier n'ait jamais aucune somme à avancer ou à déboursier ; le généalogiste assumant par ailleurs les risques de la succession.

CHRISTOPHE RAFFAILLAC

MEMBRE DE LA CHAMBRE DES GENEALOGISTES SUCCESSORAUX DE FRANCE
MEMBRE DE L'UNION : GENEALOGISTES DE FRANCE



ETUDE
DOMINIQUE MASSON
Généalogie Successorale

Recherche d'héritiers
France et Etranger

57 rue d'Isly - 59000 LILLE

Tél. : +33 (0)3 20 21 94 11 - contact@masson-genealogie.fr

Fax : +33 (0)3 20 12 02 65 - www.masson-genealogie.fr

La VEFA

Un achat sur plan bien encadré

Vous envisagez d'investir dans la pierre ? Une idée : optez pour la VEFA (vente en l'état futur d'achèvement). Les logements neufs proposés sont réalisés dans un cadre très réglementé, avec des garanties renforcées pour vous assurer de leur qualité et de leur bonne livraison. Tour d'horizon des principaux avantages.

20

Acheter un bien immobilier, quel qu'il soit, est généralement source de nombreuses questions, y compris lorsqu'il s'agit d'un placement financier. Investir dans l'ancien ou dans le neuf, prévoir un budget travaux ou rénovation... Et si la solution était l'achat sur plan, c'est-à-dire avant même le début des travaux ? La VEFA vous délivre de toutes les contraintes de construction. Un tout-en-un qui va jusqu'au choix de la couleur du carrelage. Découvrons les avantages et obligations liés à cette solution d'achat.

Un achat réglementé

Tout achat en VEFA commence par un contrat. Celui-ci matérialise l'engagement du promoteur à livrer à l'acheteur un bien immobilier achevé et surtout conforme aux plans et à la notice descriptive, dans les délais précisés. En échange, l'acquéreur n'intervient ni sur le chantier ni dans le choix des matériaux et prestations.

Même si ce n'est pas obligatoire, il vous sera généralement demandé la signature d'un contrat de réservation (ou contrat préliminaire). Il reprend les caractéristiques de votre futur achat, comprenant le numéro du bien sur lequel vous vous positionnez, sa description (emplacement, nombre de pièces, dépendances), son prix (les conditions éventuelles de révision comprises), les matériaux utilisés et les équipements installés, la date prévue de signature du contrat définitif et le calendrier de livraison. Vous devrez, à ce stade, verser un dépôt de garantie équivalent à 5 % du prix d'achat si l'acte de vente doit être signé dans l'année qui suit, 2 % s'il est programmé sous deux ans et aucun au-delà. Sachez que vous disposez d'un délai de rétractation de 7 jours après signature de ce contrat. Les sommes versées vous seront alors restituées dans un délai de 3 mois.

À SAVOIR !

L'achat en VEFA vous fait bénéficier de frais d'actes réduits (2 à 3 % du prix de vente).

NOUVEAU
LANCLEMENT
MARCQ EN BAROEUL

villa
caroline
L'adresse des gens heureux.
MARCQ-EN-BAROEUL



Proche du
Croisé Laroche

du T2 au T5
à partir de
199 000 €

**DÉMARRAGE
TRAVAUX**
**ÉLIGIBLE
PINEL**

● Habitat ● Immobilier neuf ●

L'acte de vente est la deuxième étape. Comme pour tout achat immobilier, sa signature a lieu devant un notaire. Il reprend la description du logement et intègre les dates d'achèvement et livraison. Il précise les garanties dont bénéficie le bien (financières et de construction) et l'échelonnement des règlements.

DES GARANTIES POUR PROTÉGER VOTRE FUTUR BIEN

Le vendeur doit souscrire une garantie financière extrinsèque auprès d'une banque ou d'un assureur. Elle peut prendre la forme d'une garantie de remboursement ou d'achèvement.

La première prévoit le remboursement des versements que vous avez effectués si le bien immobilier ne peut être achevé.

La seconde oblige l'assureur à fournir les fonds nécessaires à la fin du chantier en cas de défaillance du promoteur.

Les autres garanties sont directement liées aux travaux.

La garantie de parfait achèvement vient couvrir les défauts de construction consignés dans le PV de réception de votre bien. Elle a une durée d'un an.

La garantie biennale (2 ans), elle, vous protège contre le dysfonctionnement des équipements dits dissociables de la construction, c'est-à-dire tout ce qui peut être réparé, sans intervention sur le gros œuvre. Cela peut concerner un robinet, un appareil de chauffage ou un volet roulant. Enfin, la garantie décennale (dommages ouvrage) vous protège contre toutes les malfaçons qui pourraient apparaître sur le gros œuvre après réception et affecter la solidité du bâti ou le rendre inhabitable. Elle concerne les fondations, les murs, la charpente et la toiture.

INFO UTILE !

La loi précise les montants maximums des versements demandés tout au long du chantier. Ils correspondent, au plus, à :

- 35 % du prix total à l'achèvement des fondations ;
- 70 % lorsque le bâti est hors d'eau ;
- 95 % à la fin des travaux ;
- 100 % à la livraison, après la levée de toutes les réserves émises sur le procès-verbal de livraison.

Une livraison dans les règles de l'art

Les travaux achevés, le promoteur fixe une date pour que vous preniez possession de votre logement (on parle de "livraison"). C'est le moment où vous évaluez la bonne réalisation des travaux et leur conformité à ce qui était prévu dans le contrat de vente. Soyez attentif, car c'est à ce stade que vous pourrez vous rendre compte des vices de construction (parquet mal posé par exemple). À l'issue de la visite, un procès-verbal de livraison sera établi. Vous pourrez ainsi prendre possession de votre bien, émettre des réserves ou carrément refuser la livraison. Si des choses vous ont cependant échappé, tout n'est pas perdu !

CONSEIL PRATIQUE

Au moment de choisir votre futur bien immobilier, informez-vous sur le quartier ; faites le point sur la présence de commerces et de transports ; repérez les éventuelles nuisances sonores...

LIORAH BENAMOU

21

VIVRE OU INVESTIR A LILLE

▶ LES ALLÉES DES MARGUERITOIS

Limite Fâches-Thumesnil, Ronchin.



T2 à partir de
135 300 €*

TVA 7%

12 appartements
disponibles de suite de 1 à 3 chambres

(* tva 7% sous conditions de ressources, prix parking inclus, lot N°15)

▶ METROPOLIS (livraison fin 2017)

Euralille 3.



T2 à partir de
127 200€*

TVA 5,5%

Appartements
de 1 à 3 chambres (avec terrasse
ou balcon, caves, parkings sécurisés)

(* tva 5.5 % sous conditions de ressources, parking inclus, lot N° b103)



Pour tout renseignement :

www.viloglia.fr, accession@viloglia.fr ou contactez le :

0 811 880 123

Service 0,05 € / appel
+ prix appel

Dernières tendances en matière de salon



22

Munna au dernier Salon Maison&Objet
à Miami © Greg Sevaz

Trois styles se dessinent

Le style "scandinave"

Des murs blancs laiteux, des couleurs pastels pour les tissus unis en laine, des bois clairs, un style épuré réchauffé par des plaids et des fourrures. Pour une note plus contemporaine, on décline différents gris ou bleus ou des couleurs vives. Il donnera un look moderne aux maisons de campagne ou de bords de mer. Il ne sera mélangé à aucun autre style.

Le style "meubles de créateurs"

Meubles "métiers d'art" aux matières luxueuses comme le cuir, le croco ou la feuille d'or, diffusés à un seul ou à peu d'exemplaires, des canapés aux coussins moelleux qui peuvent être faits sur mesure, des tissus précieux. Un style en totale harmonie, souvent donné grâce à un décorateur célèbre, parfait pour les somptueux "penthouses" donnant sur Central Park.



Hamilton Conte au dernier Salon Maison&Objet à Miami. © Greg Sevaz



Lekker Architects à Singapour au dernier Salon Maison&Objet Asia

Le style "gypset"

De la contraction de "gypsy" et de "jet-set" : un style bohème sophistiqué avec beaucoup de tapis, de coussins, de meubles ethniques, des objets du monde entier, pourquoi pas un meuble ou un objet de famille. La maison sera, de préférence, au bord de la mer, dans un endroit paradisiaque inconnu de beaucoup. À la mode et intemporel. Un style de savants mélanges qui, lorsqu'il est réussi, est sympathique. Les matières seront forcément belles et le meuble sera théâtral.

Les canapés sont de tailles plus petites et leurs formes se fluidifient, les fauteuils s'arrondissent et les tables basses suivent le mouvement. Le bleu, le vert, les couleurs d'eau plaisent au plus grand nombre pour les tissus tandis que le blanc amorce son grand retour. À noter, le papier peint panoramique sur un mur, sur un thème "nature exubérante", est très "tendance". Les lampes en cuivre sont toujours d'actualité.

MARIE-ODILE GAUJARD



Meubles Mercier

LA GAMME
STRESSLESS
EST
DISPONIBLE
CHEZ NOUS

REPRISE DE VOTRE
ANCIEN SALON

Ameublement

Literie

Cuisine

Dressing

13 rue du 8 Mai Molinghem (près de la gare) - ISBERGUES

03 21 02 37 38

Site : www.meublesmercier.fr Blog : www.meubles-mercier.com

3



Questions à mon notaire

Contrairement à une idée reçue, le testament n'est pas réservé aux personnes âgées, malades ou fortunées. Chacun doit se sentir concerné et il n'est jamais trop tôt pour organiser "un après". Le testament reste d'ailleurs, avant toute chose, le meilleur moyen de protéger son conjoint.

Faire son testament, organiser l'avenir après son départ

24

Pourquoi faire un testament ?

Le testament est un écrit par lequel une personne majeure et saine d'esprit va préciser ses volontés, pour le cas où elle décéderait. Faire son testament, ce n'est pas "se faire mourir plus vite" ! Au contraire, c'est plutôt faire un acte responsable pour :

- organiser la répartition de ses biens ;
- faire un legs à une personne ou à une association ;
- régler des questions plus personnelles sur, par exemple, la garde des enfants en cas de décès accidentel ou l'organisation de ses obsèques.

Quelles sont les différentes formes de testament ?

Il y a effectivement différentes formes de testament :

- Le testament mystique est secret. Vous remettez votre testament à votre notaire dans une enveloppe fermée, en présence de 2 témoins. Vous seul en connaissez le contenu. Votre notaire ne pourra alors pas vérifier l'efficacité juridique de votre testament.
- Le testament olographe est le plus courant. Vous rédigez vos volontés sur papier libre. Pour être valable, votre testament devra avoir été rédigé de votre main, daté et signé. Vous pouvez le déposer chez votre notaire, qui en assurera la conservation et le fera enregistrer au fichier central des dernières volontés. À votre décès, une consultation de ce fichier indiquera que vous avez effectivement pris des dispositions testamentaires.
- Le testament authentique est de loin le plus sûr, car il est rédigé par votre notaire.

Quels sont les avantages du testament authentique ?

Le testament authentique doit être entouré par les solennités requises pour sa validité. C'est le notaire qui rédige le testament, mais sous votre dictée. La présence de deux témoins ou d'un second notaire est obligatoire. Une fois la rédaction terminée, le testament est lu par le notaire aux personnes présentes et chacun le signe (sauf si vous êtes dans l'incapacité de le faire). Rédiger un testament est un acte délicat. Avec un testament authentique, votre notaire sécurisera l'acte et vous conseillera au mieux pour prendre en compte les intérêts de chacun. Il évitera surtout les batailles entre héritiers à votre décès !

+ D'INFOS

Abonnez-vous à la newsletter « Questions à mon notaire » sur le site [immonot](http://immonot.com) et recevez tous les mois les conseils de Stéphanie Swiklinski en vidéo

LES NOTAIRES ANNONCEURS DANS CE MAGAZINE

Retrouvez l'annuaire
des notaires sur

immonot.com

immonot 59 est à votre disposition chez vos commerçants, votre notaire et au Conseil régional des Notaires,
13 rue Puebla - 59044 Lille Cedex - Tél. 03 20 14 90 30 - Fax 03 20 14 90 31 - cr.douai@notaires.fr

ARRONDISSEMENT DE LILLE

ARMENTIERES (59280)

Office Notarial - Me Muriel CLABAULT

47 rue de Lille

Tél. 03 20 38 82 12 - Fax 03 20 38 82 13

immobilier.59206@notaires.fr

www.clabault.notaires.fr/

Mes Martine THERET-VACOSSIN, Olivier ADIASSE, Pierre-Denis DELAHOUSSE et Damien FARINEAUX

112-118 rue de Dunkerque - BP 139

Tél. 03 20 77 41 41 - Fax 03 20 77 28 00

officenotarialarmentieres@notaires.fr

www.notaires-associés-armentieres.fr/

COMINES (59560)

Mes Grégoire MEURILLON et Hugues LEMAIRE

32 rue de la République - BP 30105

Tél. 03 20 39 06 02 - Fax 03 20 39 40 01

immo.meurillon.lemaire@notaires.fr

www.meurillon-lemaire-comines.notaires.fr

FOURNES EN WEPPE (59134)

Mes Marie-Pierre HERTAUT, Anne LEMAHIEU et Valérie COUSTENOBLE-HINYOT

541 rue Pasteur

Tél. 03 20 10 38 60 - Fax 03 20 50 26 66

officenotarial.fournes@notaires.fr

www.officenotarial-fournesenwepes.com

LA BASSEE (59480)

Me Pierre CHAUTY

7 rue du Général Leclerc

Tél. 03 20 29 06 77 - Fax 03 20 29 10 60

pierre.chauty@notaires.fr

www.chauty.nord.notaires.fr

LA MADELEINE (59110)

Office Notarial de la Madeleine

210 rue du Général de Gaulle - BP 18

Tél. 03 20 21 08 08 - Fax 03 20 21 05 64

office59200.lamadeleine@notaires.fr

www.officenotarialdelamadeleine.fr

LILLE (59000)

Mes Jean-Louis BRIDOUX, Jean-Louis BARROIS, Nathalie LOOCK, Michaël DANJOU et Anne-Sophie HÉBERT-VIDAL

93 rue de l'Hôpital Militaire

Tél. 03 20 30 80 90 - Fax 03 20 30 81 69

negociation.59002@notaires.fr

www.bridoux-barrois-loock-danjou.notaires.fr

Mes Philippe DELATTRE, Arnaud VERMUNT, Juliette BONDUELLE-HAIRE, Pierre-Elie MARTIN et David BENVENISTE

99 rue Nationale - CS 41165

Tél. 03 20 12 56 00 - Fax 03 20 12 56 12

amandine.seret.59017@notaires.fr

www.espacejuridique.com/

Me Cécile JONVILLE-DHAENE

14 rue de PUEBLA

Tél. 03 20 54 29 24 - Fax 03 20 54 29 74

selarl.jonville@notaires.fr

www.jonville-dhaenec-nord-notaires.fr/

SCP Fabienne MAILLET et Michel SENLECO

13 Parvis Saint Maurice - BP 60389

Tél. 03 20 12 83 83 - Fax 03 20 12 83 84

immobilier.59007@notaires.fr

www.maillet-senleco-lille.notaires.fr

PONT A MARCO (59710)

Mes François BERNARD et Christophe SINGER

151 rue Nationale - BP 51

Tél. 03 20 64 63 40 - Fax 03 20 64 63 48

office.bernard.singer@notaires.fr

bernard-singer.notaires.fr/

ROUBAIX (59100)

Mes Claude-Alain PROUVOST, Sylvain ROUSSEL, Géry DELATTRE, Benoît NUYTEN, Betty REYNAERT-DELECLUSE, François-Bernard GODIN, Emmanuelle FOSSAERT-REQUILLART

56 rue du Maréchal Foch - BP 475

Tél. 03 20 81 74 74 - Fax 03 20 73 15 26

negociation@notaires-roubaix.fr

www.prouvost-roubaix.notaires.fr

TEMPLEUVE-EN-PEVELE (59242)

Mes Laurent LESAGE et Anne-Françoise POTIÉ

28 rue Demesmay - BP 24

Tél. 03 20 59 30 88 - Fax 03 20 59 14 38

sabine.olivier.59028@notaires.fr

lesage-potie-notaires.fr/

TOURCOING (59200)

Mes Jacques ADROVER, Pierre-Yves HUET et Servane HIBON

55 rue de Tournai - BP 73

Tél. 03 20 01 39 71 - Fax 03 20 76 39 08

adrover.huet@notaires.fr

www.adrover-huet-hibon.notaires.fr/

Mes Fabrice LAEVENS et David LAMBERT

20 place Ch. et A. Roussel - BP 74

Tél. 03 20 24 63 94 - Fax 03 20 26 18 57

office59045.tourcoing@notaires.fr

laevens-lambert.notaires.fr/

ARRONDISSEMENT DE CAMBRAI

CAMBRAI (59400)

Mes Cyril HERVOIS et Adrien LEMAIRE

17 rue Neuve des Capucins - BP 137

Tél. 03 27 72 02 20 - Fax 03 27 37 66 12

scp.hervois-lemaire@notaires.fr

www.hervois-lemaire.notaires.fr

80 000 BIENS
À VENDRE

Retrouvez l'intégralité
des annonces sur

immonot.com



SÉLECTION D'ANNONCES IMMOBILIÈRES DE NOTAIRES

Lille

APPARTEMENTS



ARMENTIERES

127 500 € dont 7 500 € d'honoraires de négo

CENTRE VILLE - Appartement 4 pièces traversant lumineux dans une petite copro de 2 propriétaires. Secteur prisé et sécurisé. Entrée-dég+placards, buanderie, séjour-salon et balcon, cuisine aménagée donnant sur patio-balcon, 2 chambres+poss, 3 sdb. Chauffage individuel au gaz. Grenier séparé 52m² avec mezzanine, poss d'un studio et grande cave. Copropriété de 6 lots, 40 € de charges annuelles. Classe énergie : DPE exempté. Réf V25-16

Office Notarial - Me Muriel CLABAULT

03 20 38 82 12

immobilier.59206@notaires.fr



ARMENTIERES

127 500 € dont 7 500 € d'honoraires de négo

RÉSIDENCE DE LA LYS - Appt T4 lumineux, 86m², secteur calme et sécurisé offrant entrée+placards, séj, cuis, 3 ch, (1+sdd), sdb. CC indiv-gaz. Cave. Garage fermé 1 V séparé. Prix de vente HNI: 20.000 €. Copropriété de 2 lots, 118€ de charges annuelles. Classe énergie : E. Réf V15-16

Office Notarial - Me Muriel CLABAULT

03 20 38 82 12

immobilier.59206@notaires.fr



LA MADELEINE

230 000 € soit 220 000 € + négo 10 000 €

A 5mn à pied du Tram Botanique, T3 très lumineux d'env 71m² comprenant entrée, cuisine équipée avec balcon, pièce de vie d'env 22m², 2 ch, salle de bains et wc séparé. Garage et cave. Charges: 120 €/mois. Copropriété 1440 € de charges annuelles. Classe énergie : D. Réf 252767

Mes DELATTRE,VERMUNT, BONDUELLE-HAIRE, MARTIN et BENVENISTE

03 20 12 56 06

amandine.seret.59017@notaires.fr



LILLE

112 000 € soit 105 000 € + négo 7 000 €

SAINT MAURICE PELLEVOISIN - Entre Saint Maurice Pellevoisin et la gare Lille Europe. Appartement de type 2 au 4ème étage d'une résidence sécurisée. Il comprend une entrée, séjour, cuisine séparée, une chambre, salle de bains (baignoire et lavabo). Emplacement de parking en sous-sol. Les charges de copropriété comprennent notamment l'eau chaude et froide, le chauffage, l'entretien (parties communes, ascenseur, grille etc...). Classe énergie : E. Réf 59002-254225

Mes BRIDOUX, BARROIS, LOOCK, DANJOU et HÉBERT-VIDAL

03 20 30 30 50 ou 06 84 95 05 14

negociation.59002@notaires.fr



LILLE

113 000 € soit 106 000 € + négo 7 000 €

SAINT MAURICE PELLEVOISIN - St Maurice des Champs. A proximité du métro et de la gare TGV. Au 2e étage d'une copropriété bien tenue et sécurisée. Appartement T3 de 70m² environ à rénover. Cave et garage. Réf 59002-253611

Mes BRIDOUX, BARROIS, LOOCK, DANJOU et HÉBERT-VIDAL

03 20 30 30 50 ou 06 84 95 05 14

negociation.59002@notaires.fr



LILLE

131 800 € soit 125 000 € + négo 6 800 €

CORMONTAIGNE - 4mn à pied du métro, résidence avec concierge dans une rue calme. T2 d'env. 40m² avec cave, park sous sol, cuis ouverte sur séj très lumineux avec balcon expo Sud, ch, sdb, wc séparé. Charges: 172€/mois (tout inclus). Prévoir rafraîchissement. Copropriété 2056 € de charges annuelles. Classe énergie : E. Réf 250860

Mes DELATTRE,VERMUNT, BONDUELLE-HAIRE, MARTIN et BENVENISTE

03 20 12 56 06 - amandine.seret.59017@notaires.fr



LILLE

139 260 € soit 132 000 € + négo 7 260 €

Rue des Postes. A 5mn à pied du métro, dans une copropriété 1993, au 4^e étage avec ascenseur, T2 de 51m² offrant pièce vie 22m² sur balcon (7m²) orienté sud-est, cuis séparée, sdb baignoire, wc indép, ch. Cave. Gge fermé. Charges de copropriété: 100 €/mois. Copropriété 1200 € de charges annuelles. Classe énergie : E. Réf 254753

Mes DELATTRE,VERMUNT, BONDUELLE-HAIRE, MARTIN et BENVENISTE

03 20 12 56 06 - amandine.seret.59017@notaires.fr



LILLE

197 000 € dont 7 000 € d'honoraires de négo

CENTRE - A 2 pas de la gare Lille Flandres, vous trouverez cet appartement type 3 dans une copropriété de 152 lots, offrant séjour, cuisine, salle de bains, 2 chambres, cave et grand garage box. Montant moyen annuel de la quotepart de charges: 3078 Euros. Réf 160874

SCP MAILLET et SENLECO

03 20 12 85 80

immobilier.59007@notaires.fr



LILLE

249 000 € dont 9 000 € d'honoraires de négo

SAINT MAURICE - Dans résidence prisée. Appt T3 de 82 m² très lumineux au 6^e étage dans copropriété 92 lots, offrant hall, séjour, cuis fermée, salle de bains, cellier, 2 ch, balcon (Sud-est). Cave et gge. Montant moyen annuel de la quotepart de charges : 2277 euros. Classe énergie : E. Réf 160883

SCP MAILLET et SENLECO

03 20 12 85 80

immobilier.59007@notaires.fr

● Annonces immobilières ●



MARCO EN BAROEUL

189 000 € soit 180 000 € + négo 9 000 €

ST MAUR - T4 d'env 85m² lumineux avec balcon expo Sud Est compr cuis, coin buand, pièce de vie très agréable, 3 ch, sdb, cave, gge et emplacement parking. Cet appartement se situe 300m du tram St Maur, rafraîchissement à prévoir. Copropriété 2800 € de charges annuelles. Classe énergie : D. Réf 248050

Mes DELATTRE, VERMUNT, BONDUELLE-HAIRE, MARTIN et BENVENISTE
03 20 12 56 06

amandine.seret.59017@notaires.fr



MARCO EN BAROEUL

245 000 € dont 10 000 € d'honoraires de négo

ROUGES BARRES - Bel appartement en rdc avec terrasse privative, au calme, exposé plein sud, composé d'un hall d'entrée avec placards de rangement, séjour-salon sur terrasse, cuisine équipée, salle de bains, 2 chambres. Cave. Place de parking. Excellent état ! Classe énergie : F. Réf 12995/459

Mes ADROVER, HUET et HIBON
03 20 01 60 02

sylvie.delaysen.59046@notaires.fr



MONS EN BAROEUL

94 000 € soit 90 000 € + négo 4 000 €

Appart. d'angle et lumineux de type 4 de 87m² dans copro 810 lots. Salon, séjour, 2 chambres, cuisine, cellier, sdb. A moderniser. Résidence gardiennée 24h/24, 7 jours/7. Prox toutes commodités. Montant moyen annuel de la quote-part de charges 3720 Euros. Procédures en cours: oui. Réf 160774

SCP MAILLET et SENLEQC
03 20 12 83 80

immobilier.59007@notaires.fr



RONCHIN

116 000 € soit 110 000 € + négo 6 000 €

GRAND RONCHIN - Appartement de type 3 de 74m² dans copropriété très bien entretenue. Le logement dispose d'une large entrée, spacieux séjour, 2 grandes chambres, salle de bains et wc séparé. 200 euros de charges mensuelles comprenant eau, chauffage et entretien des parties communes. Classe énergie : D. Réf 59013-MA-RO-296

Me C. JONVILLE-DHAENE

03 20 54 29 24

selarl.jonville@notaires.fr



ROUBAIX

176 800 € soit 170 000 € + négo 6 800 €

BARBIEUX - Vue imprenable au calme pour ce bel appt traversant, 88m², au dernier étage copro sécurisée avec gd balcon expo S/O. Entrée, séj, cuis équ, cellier, 2 ch, sdb, wc. Place park, gge en plus poss. Prestations de qualité. Classe énergie : D. Réf 040/1148

Mes PROUVOST, ROUSSEL, DELATTRE, NUYTTEN, REYNAERT-DELECLUSE, GODIN, FOSSAERT-REQUILLART
03 20 81 74 75 ou **06 47 84 22 33**

negociation@notaires-roubaix.fr



ST ANDRE LEZ LILLE

184 250 € dont 9 250 € d'honoraires de négo

Appt de type 3 de 72m², dans résidence récente de 2006 (au dernier étage) composé de 20 lots, offrant séjour lumineux avec balcon, cuisine, salle de bains, 2 chambres et place de parking sécurisée. Montant moyen annuel de la quote-part de charges: 1288 euros. Classe énergie : D. Réf 160878

SCP MAILLET et SENLEQC
03 20 12 83 80

immobilier.59007@notaires.fr



TOURCOING

89 400 € dont 4 400 € d'honoraires de négo

PROCHE CENTRE-VILLE - A2 pas du théâtre ! Appartement T3 de 79m² composé d'un séjour donnant sur balcon côté jardin, hall d'entrée, 2 chambres, salle de bains, cuisine aménagée. Garage individuel. Classe énergie : E. Réf 12995/465

Mes ADROVER, HUET et HIBON
03 20 01 60 02

sylvie.delaysen.59046@notaires.fr



TOURCOING

91 000 € soit 85 000 € + négo 6 000 €

Appt en rez de jardin dans résidence récente, à l'entrée de Tourcoing proche tramway et toutes les commodités, d'une surface 41m², comp d'entrée, sdb, pièce de 31m² avec cuis équipée, salon et ch. L'appartement dispose d'une terrasse privative et d'un emplacement de parking en pleine propriété. Classe énergie : D. Réf 59045-372

Mes LAEVENS et LAMBERT
03 20 24 09 41 ou **06 08 32 61 85**

negociation.59045@notaires.fr



TOURCOING

136 300 € dont 6 300 € d'honoraires de négo

PROCHE CENTRE-VILLE - Cachet préservé pour cet appartement T2 de 73m², cheminées marbres, parquet chevron et décoré avec beaucoup de soin: hall d'entrée, salon-séjour, cuisine aménagée, chambre, salle de bains. Cave. Garage fermé. Classe énergie : D. Réf 12995/443

Mes ADROVER, HUET et HIBON
03 20 01 60 02

sylvie.delaysen.59046@notaires.fr



TOURCOING

159 500 € dont 7 300 € d'honoraires de négo

MA CAMPAGNE - Idéalement situé limite MOUVAUX proche tramway ! Bel appartement très lumineux de 104m²: hall d'entrée, séjour-salon spacieux avec cheminée marbre, 3 ch, salle de bains, cuisine aménagée, balcon. Excellent état et décoration soignée ! Classe énergie : D. Réf 12995/460

Mes ADROVER, HUET et HIBON
03 20 01 60 02

sylvie.delaysen.59046@notaires.fr



TOURCOING

218 400 € soit 210 000 € + négo 8 400 €

Avenue de la Marne. Appt surf. 132,63m² exposé sud ouest avec 2 gges et une cave. Entrée, grand séj, 3 ch dont une suite, bureau, 2 wc dont un avec lave mains, sdb, salle douche, nbreux placards. Volume et luminosité assurés. Classe énergie : C. Réf 040/1140

Mes PROUVOST, ROUSSEL, DELATTRE, NUYTTEN, REYNAERT-DELECLUSE, GODIN, FOSSAERT-REQUILLART
03 20 81 74 75 ou **06 47 84 22 33**

negociation@notaires-roubaix.fr



MAISONS

ARMENTIERES

118 800 € soit 113 000 € + négo 5 800 €

Proche base des près du Hem. Belle maison 1930 rénovée avec petit extérieur: hall, séjour carrelé, cuisine, salle de bains, wc, 4 chambres. Chauffage central au gaz. Parfait état. Classe énergie : C. Réf 1054

Mes THERET-VACOSSIN, ADIASSE, DELAHOUSSE et FARINEAUX
03 20 77 30 19

immobilierarmentieres@notaires.fr

écoutez!

monafm
Elle vous en donne plus

LILLE 99.8 • LENS 101.9 • ARRAS 90.3

www.monafm.fr

Twitter Facebook Instagram



ARMENTIÈRES

162 800 € soit 155 000 € + négo 7 800 €

PRÉS DU HEM - Rare à la vente. Large maison 1930 entièrement rénovée avec beau jardin et un accès direct sur la Lys: hall, vaste salon séjour cheminée feu de bois et cuisine, salle de bains, 3 chambres, grenier, cave. Chauffage central au gaz. Adeptes de la pêche, vous n'avez même plus besoin de vous déplacer, un ponton privé vous attend. Classe énergie : C. Réf 1030

Mes THERET-VACOSSIN, ADIASSE, DELAHOUSSE et FARINEAUX

03 20 77 30 19

immobilierarmenieres@notaires.fr



BERSEE

225 800 € dont 7 800 € d'honoraires de négo

Maison individuelle: cuis équipée ouverte et séjour 43m², sdb, 3 ch. Garage + parking. Terrasse et jardin. Classe énergie : E. Réf 59035-343

Mes BERNARD et SINGER

03 20 64 63 44

office.bernard.singer@notaires.fr



COMINES

198 000 € soit 193 000 € + négo 5 000 €

CENTRE VILLE - Maison soignée d'env 110m²: séjour, cuisine, sdb, 3 grandes ch. Combles. Jardin sud clos et sans vis-à-vis. Cave. Chauffage gaz. Pvc double vitrage. Belle architecture typée style années 40. Classe énergie : D. Réf 59038-0400116

Mes MEURILLON et LEMAIRE

03 20 39 51 47

immo.meurillon.lemaire@notaires.fr



FRETIN

217 700 € dont 7 700 € d'honoraires de négo

Maison excellent état d'entretien proche gare: beau séj (33m²) avec fdb cuis équipée, sdb, 2 ch et bureau. Gd garage. Jardin arboré et aménagé. Classe énergie : D. Réf 59035-223

Mes BERNARD et SINGER

03 20 64 63 44

office.bernard.singer@notaires.fr



FRETIN

253 900 € dont 8 900 € d'honoraires de négo

Maison très bon état général sur 521m². Cuisine équipée ouverte et séjour en L avec fdb (40m²), 3 gdes ch, grde sdb, pièce dressing, grenier, rangement, garage et buanderie. Beau jardin. Classe énergie : E. Réf 59035-348

Mes BERNARD et SINGER

03 20 64 63 44

office.bernard.singer@notaires.fr



GENECH

419 000 € soit 410 000 € + négo 9 000 €

Belle maison individuelle offrant: entrée, vaste séjour, cuisine, cellier, sdb et chambre au rdc. 3 chambres, sdeb, bureau, wc à l'étage. Combles. Garage. Sur un magnifique terrain arboré de 869m². Classe énergie : C. Réf SO/3232

Mes LESAGE et POTIÉ

03 20 59 14 24

sabine.olivier.59028@notaires.fr



GONDECOURT

299 000 € soit 289 000 € + négo 10 000 €

A 2 pas des commerces et des écoles, maison d'env 116m² individuelle située dans une impasse comprenant une pièce de vie d'env 38m², cuisine éq, 4 ch, salle de bains et garage. Réf 256062

Mes DELATTRE, VERMUNT, BONDUELLE-HAIRE, MARTIN et BENVENISTE

03 20 12 56 06

amandine.seret.59017@notaires.fr



HALLUIN

172 000 € soit 165 000 € + négo 7 000 €

Exclusivité. Maison des années 1960 au Mont D'Halluin dans rue calme avec garage. Au rdc: hall d'entrée, salon séj, cuis, salle de bains et véranda. Au 1er étage: 3 ch sur palier. Beau jardin de 150m² exposé sud ouest et grande cave. Prévoir travaux de modernisation. Classe énergie : E. Réf 59045-347

Mes LAEVENS et LAMBERT

03 20 24 09 41 ou 06 08 32 61 85

negociation.59045@notaires.fr



HEM

230 000 € dont 10 000 € d'honoraires de négo

Dans résidence sécurisée, maison semi mitoyenne 2006. Rdc: séj et cuisine ouverte équipée récente. Au 1er: 3 chambres et salle de bains. Au 2e: chambre sous combles 20m² au sol. Garage + stationnement. Terrasse et jardin env 70m². Proche toutes commodités. Classé énergie : C. Réf 59200-254213

Office Notarial de la Madeleine

03 20 21 08 08

immobilier.59200@notaires.fr



LA BASSEE

117 300 € soit 110 000 € + négo 7 300 €

Belle 1930 à rénover, en briques, avec un extérieur. Rdc: couloir, séjour-salon, cuisine, salle de bains avec wc, pièce chauffée en fond de jardin, cour. Etage 1: 2 chambres, bureau. Etage 2: possibilité d'une grande chambre. Chauffage gaz de ville. Cave. Classe énergie : E. Réf 59024-253824

Me P. CHAUTY

06 27 29 73 27

laurence.maniez.59024@notaires.fr



LA CHAPELLE D'ARMENTIÈRES

174 900 € dont 8 900 € d'honoraires de négo

Maison Bel étage à conforter 138m² avec jardin et garage, bâtie sur 276m², secteur calme offrant entrée, cuis équipée, séjour-salon+cfdb, 3 ch+(poss 4), combles, sdb. Sous-sol excavé buanderie et garage. Jardin clos expo-Est (vue sur les champs). Classe énergie : D. Réf 59206-237667

Office Notarial - Me Muriel CLABAULT

03 20 38 82 12

immobilier.59206@notaires.fr



LA CHAPELLE D'ARMENTIÈRES

332 800 € soit 320 000 € + négo 12 800 €

Quartier résidentiel. Beau plain pied individuel avec garage 2 voitures et jardin. Hall, séjour carrelé avec cheminée feu de bois, cuisine équipée, 3 chambres, salle de bains, dressing, salle de douche. Chauffage électrique. Parfait état. Réf 1035

Mes THERET-VACOSSIN, ADIASSE, DELAHOUSSE et FARINEAUX

03 20 77 30 19

immobilierarmenieres@notaires.fr



LA CHAPELLE D'ARMENTIÈRES

332 800 € soit 320 000 € + négo 12 800 €

BOURG - Dans quartier calme. Belle maison individuelle bâtie sur 668m²: hall, séjour carrelé de 40m², cuisine équipée, bureau, wc, 4 chambres, 2 salles de bains, 2 garages. Chauffage central au gaz. Parfait état. Classe énergie : D. Réf 1053

Mes THERET-VACOSSIN, ADIASSE, DELAHOUSSE et FARINEAUX

03 20 77 30 19

immobilierarmenieres@notaires.fr



LILLE

159 000 € soit 150 000 € + négo 9 000 €

Faubourg de Béthune. Maison 4 pièces, salon séjour, cuisine équipée, 3 chambres, salle de bains, cave. Jardin. Classe énergie : D. Réf SUN

Me C. JONVILLE-DHAENE

03 20 54 29 24

selarl.jonville@notaires.fr



LILLE

179 000 € dont 9 000 € d'honoraires de négo

ST MAURICE PELLEVOISIN - Maison 1930 avec jardin de 50m². Au rdc: grande cuisine côté rue, séjour et extension sur jardin. Au 1er: 2 chambres et salle de douches. Chauffage électrique. Prévoir travaux de confort. Classe énergie : E. Réf 59200-252413

Office Notarial de la Madeleine

03 20 21 08 08

immobilier.59200@notaires.fr

● Annonces immobilières ●



PONT A MARCO

300 000 € dont 10 000 € d'honoraires de négo

Maison individuelle sur 459m², bonne exposition: séjour en L (41m²) cuis équipée (14m²), cellier, 2 garages, 4 ch, lingerie, sdb. Ch ctl gaz. Classe énergie : C. Réf 59035-356
Mes BERNARD et SINGER
03 20 64 63 44
office.bernard.singer@notaires.fr



ROUBAIX

149 000 € soit 140 000 € + négo 9 000 €

Entre le Fresnoy et le Campus Gare. Maison de ville en très bon état mêlant le charme des matériaux anciens (carrelages ciments, parquet chevrons...) et le confort moderne (fenêtres double vitrage PVC, salles d'eau et cuisine neuves). Cette maison présente un rez de chaussée d'environ 65m² comprenant couloir, salon, salle à manger, cuis, cour couverte et salle de bains avec wc. Jardin de ville. Au 1er étage: un quartier indépendant avec chambre parquetée, salle de douche neuve avec wc et meuble vasque. Au 2ème étage: un quartier indépendant avec chambre parquetée, salle de douche neuve avec wc et meuble vasque. Réf 59002-250267
Mes BRIDOUX, BARROIS, LOOCK, DANJOU et HÉBERT-VIDAL
03 20 30 30 50 ou 06 84 95 05 14
negociation.59002@notaires.fr



SAINGHIN EN WEPPE

155 872 € soit 150 000 € + négo 5 872 €

Proche centre. Maison offrant séjour, cuisine, 4 chambres, salle de bains, salle de douches, cave. Grande dépendance, possibilité 2 logements, garage. Jardin. Réf 59026-251808
Mes HERTAUT, LEMAHIEU et COUSTENOBLE
03 20 10 38 61
officenotarial.fournes@notaires.fr



SAINGHIN EN WEPPE

157 932 € soit 152 000 € + négo 5 932 €

Centre village. Maison offrant séjour parqueté, cuisine ouverte, 3 chambres, cave. Grande cour. Classe énergie : F. Réf 59026-249183
Mes HERTAUT, LEMAHIEU et COUSTENOBLE
03 20 10 38 61
officenotarial.fournes@notaires.fr



TEMPELVEU-EN-PEVELE

238 272 € soit 230 000 € + négo 8 272 €

Beaucoup de charme pour cette maison Flamande: entrée, séjour, cuisine, 3 chambres, sdb. CC gaz. Jardin. Studio indépendant loué. Classe énergie : D. Réf SO/338
Mes LESAGE et POTIÉ
03 20 59 14 24
sabine.olivier.59028@notaires.fr



TOURCOING

75 000 € dont 4 000 € d'honoraires de négo

PROCHE GARE DES FRANCS - Maison 1930 composée d'un hall d'entrée, séjour-salle à manger, cuisine, véranda. 3 chambres possible 4. Toiture neuve, tout à l'égout, chauffage central gaz. Confort à apporter. Classe énergie : DPE vierge. Réf 12995/467
Mes ADROVER, HUET et HIBON
03 20 01 60 02
sylvie.delayen.59046@notaires.fr



TOURCOING

84 800 € dont 4 800 € d'honoraires de négo

Proche rue Fin de la Guerre. Maison: hall d'entrée, salon, séjour, cuisine aménagée, salle de bains. 2 chambres au 1er étage. 2ème étage: grenier séparé possible 2 chambres. Jardinet. Classe énergie : DPE vierge. Réf 12995/464
Mes ADROVER, HUET et HIBON
03 20 01 60 02
sylvie.delayen.59046@notaires.fr

L'occasion de rencontrer les spécialistes de la maison individuelle et de concrétiser votre projet de construction ou d'extension

SECTEUR CONSTRUCTION

SALON amenago

CONSTRUIRE - RÉNOVER
AMÉNAGER - DÉCORER
INTÉRIEUR/EXTÉRIEUR

Activez votre invitation sur amenago.com
CODE **PIM**

05 > 13 NOV 2016
LILLE. GRAND-PALAIS

Made By **GL EVENTS**



TOURCOING

99 890 € dont 4 890 € d'honoraires de négo

CLINQUET - Maison: hall d'entrée, séjour, salle à manger, cuisine, 2 chambres. Travaux à prévoir. Classe énergie : DPE vierge. Réf 12995/449

Mes ADROVER, HUET et HIBON

03 20 01 60 02

sylvie.delayen.59046@notaires.fr



TOURCOING

106 000 € soit 100 000 € + négo 6 000 €

Maison classique de 90m² compr rdc: salon séjour, cuis, salle de bains et buand. 2 ch au 1er étage et 2 autres ch au 2nd étage dont une passante. La maison dispose d'une cave, citerne de récupération d'eau de pluie et jardin 130m² orienté sud ouest. Prévoir travaux de modernisation. Classe énergie : DPE vierge. Réf 59045-370

Mes LAEVENS et LAMBERT

03 20 24 09 41 ou 06 08 32 61 85

negociation.59045@notaires.fr



TOURCOING

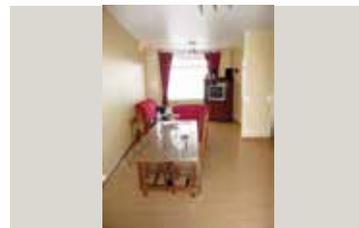
396 800 € dont 16 800 € d'honoraires de négo

Maison d'architecte proche axes routiers, bâtie sur 1130m², composée d'un hall d'entrée, séjour-sàm spacieux en L, cuisine aménagée, buanderie, bureau. A l'étage: 3 chambres + sdb. Grenier aménageable sur même palier. Garage 2 voitures. Vaste jardin arboré. Classe énergie : E. Réf 12995/466

Mes ADROVER, HUET et HIBON

03 20 01 60 02

sylvie.delayen.59046@notaires.fr



WASQUEHAL

156 000 € dont 6 000 € d'honoraires de négo

Prox axes autoroutiers. Maison 1930, 1 seule mitoyenneté, jolie façade. Séj parquet 26m², 4 ch. Garage motos ou petite voiture attenant avec porte motorisée. Installation électrique et fenêtres récentes. Terrasse 10m² env. Classe énergie : D. Réf 59002-180875

Mes BRIDOUX, BARROIS, LOOCK,

DANJOU et HÉBERT-VIDAL

03 20 30 30 50 ou 06 84 95 05 14

negociation.59002@notaires.fr



WATTRELOS

289 800 € soit 280 000 € + négo 9 800 €

PARC DU LION - Maison individuelle avec jardin et garage: entrée, wc, séj cheminée feu de bois sur jardin, cuis équ, bureau (ou ch), cellier. Etage: 4 ch, sdd avec wc, sdb. Maison excellent état, luminosité et volume assurés. Classe énergie : D. Réf 040/1147

Mes PROUVOST, ROUSSEL, DELATTRE,

NUYTTEN, REYNAERT-DELECLUSE,

GODIN, FOSSAERT-REQUILLART

03 20 81 74 75 ou 06 47 84 22 33

negociation@notaires-roubaix.fr



PROPRIÉTÉS

THUMERIES

416 000 € soit 400 000 € + négo 16 000 €

A 24kms, 30 minutes de LILLE. Château du 19ème restauré surface de 620m² compr salle réception de 80m², bureau, 2 sàm, cuis équipée, 8 ch toutes équipées de sdb. Parc arboré 12.000m² avec piscine couverte et chauffée. Ancien fruitier restauré de 75m² avec 3 ch. Classe énergie : E. Réf 1601612

SCP MAILLET et SENLECCQ

03 20 12 83 80

immobilier.59007@notaires.fr



MAISONS

COUTICHES

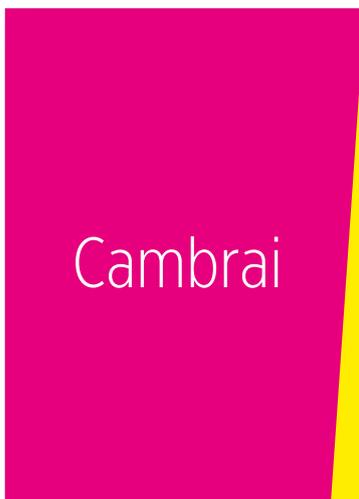
315 000 € soit 306 000 € + négo 9 000 €

Belle maison individuelle de 2003: hall, wc, cellier, cuisine, vaste séjour, chambre, bureau, salle de bain au rdc. 3 chambres à l'étage. Garage. Sur un beau terrain arboré de 1155m². Classe énergie : C. Réf SO/2693

Mes LESAGE et POTIÉ

03 20 59 14 24

sabine.olivier.59028@notaires.fr



MAISONS

BEAUVOIS EN CAMBRESIS

49 320 € soit 45 000 € + négo 4 320 €

12 rue Daniel Sorlin. Maison de village 110m² avec jardin, dépend (avec 2 pièces au rdc), 2 garages, l'ensemble sur 392m². Rdc: entrée, salon, cuis, ch, salle de bains, wc, véranda. 1er étage: palier, ch, grenier. Cave, cour, jardin, dépend, 2 gges. Prix de départ: 45.000 euros net vendeur. Réf 59079-914

Mes HERVOIS et LEMAIRE

03 27 72 93 61 ou 03 27 72 02 20

scp.hervois-lemaire@notaires.fr



MAISONS

BERTHEN

281 000 € soit 280 000 € + négo 1 000 €

MONT DES CATS - Agréable pavillon individuel en plain-pied bâti sur une parcelle de plus de 2500m² avec garage et jardin clos. Classe énergie : D. Réf MAR

Me C. JONVILLE-DHAENE

03 20 54 29 24

selarl.jonville@notaires.fr



PAS-DE-CALAIS

BILLY BERCLAU

285 652 € soit 276 000 € + négo 9 652 €

Proche centre village. Maison individuelle de 2006 offrant entrée, séjour, cuisine équipée ouverte, cellier, 4 chambres, garage 2 voitures. Jardin. Classe énergie : C. Réf 59026-253424

Mes HERTAUT, LEMAHIEU

et COUSTENOBLE

03 20 10 38 61

officenotarial.fournes@notaires.fr



PAS-DE-CALAIS

CAMBRIN

143 050 € soit 135 000 € + négo 8 050 €

Maison individuelle briques, avec quelques travaux de confort, compr rdc: cuis en partie équipée, séj, salon, sdb, wc, gge. Etage: 2 ch, grenier aménageable en 1 ch. Cave voûtée, garage. Jardin avec passage sur le côté. wc à raccorder au tt à l'égout. Chauffage électrique. Classe énergie : D. Réf 59024-255977

Me P. CHAUTY

06 27 29 73 27

laurence.maniez.59024@notaires.fr



PAS-DE-CALAIS

SAILLY SUR LA LYS

331 760 € soit 319 000 € + négo 12 760 €

Belle maison individuelle bâtie sur 1200m²: séjour avec cuisine ouverte équipée de 100m², wc, salle de bains, 5 chambres, garage. Chauffage central gaz. Esprit loft. Rare à la vente. Réf 1047

Mes THERET-VACOSSIN, ADIASSE,

DELAHOUSSE et FARINEAUX

03 20 77 30 19

immobilierarmentieres@notaires.fr



PAS-DE-CALAIS

VIOLAINES

122 500 € soit 115 000 € + négo 7 500 €

Maison à conforter, possibilité d'agrandissement. Rdc: entrée par garage, séjour-salon, cuisine, salle de bains, wc. Etage: 3 chambres. Etage 2: grenier aménageable. Jardin 415m² avec dépendances. Chauffage au gaz de ville. Classe énergie : D. Réf 59024-255945

Me P. CHAUTY

06 27 29 73 27

laurence.maniez.59024@notaires.fr

*Votre notaire
vend des biens
immobiliers,
si, si !!!*

Découvrez toutes ses annonces



immonot.com

l'immobilier des notaires

80 000 annonces immobilières de notaires

CHRISTINE S'OCCUPAIT DE SES ENFANTS. DÉSORMAIS, ELLE S'OCCUPE DES AUTRES.

Maman à plein temps et soucieuse du bien-être de tous, Christine s'est consacrée à sa famille. Avant de prendre soin de ses enfants, elle était infirmière. Maintenant qu'ils sont grands, elle prend à nouveau soin des autres, et c'est grâce au boncoin.



LEBONCOIN, SAS au capital de 1 200 490 euros - RCS PARIS 320 774 336 - 8 rue Favotier - 75008 Paris, Cedex 08 - Photo: Alain Lemerle/Contrasto - L'AVOIS PARIS

PLUS DE 300 000 OFFRES D'EMPLOI POUR TROUVER VOTRE PLACE

leboncoin