

immonot

VAL DE LOIRE

N° 130 - Septembre 2026

Informations et annonces immobilières notariales

IMMOBILIER DANS LE VAL DE LOIRE

De beaux produits sur le marché

DIAGNOSTICS Au cœur de votre projet immobilier

LES ARTISANS DU BOIS Au service de votre habitat

Montresor ©Rolf

AEB

LOCATION • VENTE

LOCATION • VENTE

MATÉRIEL BTP • PRO ET PARTICULIERS

Le bon outil au bon moment

0 820 200 232

Service 0,09 € / min
+ prix appel

www.aeb-branger.fr



MATÉRIEL BTP • INDUSTRIE • PARTICULIERS • MAGASIN D'OUTILLAGES



-15%

**SUR UNE 1ÈRE
LOCATION**

SUR PRÉSENTATION
DE CE COUPON*

**CONTACTEZ-NOUS PAR MAIL À CONTACT@AEB-BRANGER.FR
OU RETROUVEZ AEB DANS 18 AGENCES EN RÉGION CENTRE !**

MONTHOU-SUR-CHER • AUXY • BLOIS • BOURGES • CHARTRES
CHÂTEAUROUX • GIEN • ORLÉANS • POITIERS • FLEURY-MÉROGIS
ROMORANTIN • ST-AMAND • TOURS • VENDÔME • VIERZON

*Offre non-cumulable, valable jusqu'au 31/12/2026 sur la base du tarif PU Grand Public 2026



POUR TOUS VOS TRAVAUX PENSEZ AEB !



Sommaire



FLASH INFO	4
QUESTIONS À MON NOTAIRE	6
MON PROJET	9
DOSSIER	
Prix dans le Val de Loire : de beaux produits sur le marché	10
QUIZ	14
HABITAT	
Emprunteurs immobiliers : conseils pour desserrer « les taux »	15
Les artisans du bois, au service de votre habitat	16
ENQUÊTE	18
IMMO VERT	19
CHECK LIST	20
BONS PLANS	21
MON NOTAIRE M'A DIT	22
INTERVIEW PHILIPPE BESSON	24

ANNONCES IMMOBILIÈRES

Loir-et-Cher	26
Loiret	29
Indre-et-Loire	29



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 **28 septembre 2026**

édito



Nouveau crit'air immobilier

La recherche de votre bien immobilier compte pas mal de critères. Liés à la situation géographique, à la consommation énergétique, aux dispositions juridiques... ces paramètres guident votre décision, qui s'opère aussi à la lueur des conseils de votre notaire.

À n'en pas douter, cet été caniculaire vient ajouter un paramètre supplémentaire avec le confort climatique. Il fait surgir du parc immobilier une espèce de biens inhospitaliers avec l'apparition des bouilloires thermiques. À en juger par la définition du site izi-by-edf-renov.fr, il s'agit de « logements considérés comme invivables en période de fortes chaleurs ».

Pourtant, cette catégorie de biens - à moins d'être climatisés - correspond à près d'un logement sur trois dans notre pays. En effet, qui n'a pas observé une température voisine des 26 degrés à l'intérieur, durant les nuits, au cours des épisodes de forte chaleur...

Force est de constater que nous devons prendre en compte la nouvelle donne du réchauffement climatique dans nos choix de vie. Une réflexion qui joue sur les modalités de sélection de notre maison. De toute évidence, nous ne pouvons que mesurer tout l'intérêt de la présence de la végétation pour procurer un peu de respiration. Les maisons avec un grand parc arboré devraient retrouver de l'intérêt.

Quant aux constructions avec sous-sol semi enterré, elles disposent d'une sorte de sas de fraîcheur pour apporter un peu de ventilation naturelle à l'intérieur. Ne méritent-elles pas d'avoir les faveurs des acheteurs, qui parfois leur préfèrent les plain-pieds posés sur le sol !

Que dire des grandes baies vitrées, promues par les normes de construction telle la RE 2020, qui laissent pénétrer le soleil et obligent de vivre volets fermés au plus clair de la journée. Les bâtisses traditionnelles avec des ouvertures plus raisonnablement dimensionnées ne vont-elles pas faire de l'ombre aux réalisations contemporaines, qui orientées plein sud, souffrent doublement des effets du mercure.

De toute évidence, notre habitation doit désormais mixer un large panel de critères. Selon nos aspirations, il convient de faire des arbitrages afin de privilégier le confort d'hiver... et d'été.

Dans le cadre de votre prospection, le service négociation du notaire vous invite à découvrir sa sélection d'offres immobilières, dans leurs versions été et hiver.

Christophe Raffailac
crailallac@immonot.com
Rédacteur en chef

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 A. VERGNOLLE - avergnolle@immonot.com Tél. 05 55 73 80 19
Diffusion M.-L. REY Tél. 05 55 73 80 58 Iconographie Adobe Stock - Freepik (sauf mention autre) Impression IPS PACY - 27120 PACY SUR EURE Distribution CIBLÉO - DPD - NOTARIAT SERVICES. 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.





Passez à l'électricité

POUR LA MAISON AUSSI !

Bonne nouvelle pour les propriétaires qui souhaitent troquer leur chaudière gaz ou fioul contre une pompe à chaleur ! À l'occasion de son 80^e anniversaire, EDF annonce le versement d'une prime de 1 000 €.

Destinée aux ménages modestes et très modestes (profils bleu et jaune de MaPrimeRénov'), cette aide se cumule avec MaPrimeRénov' et la prime Coup de Pouce CEE, réduisant d'autant le reste à charge.

Ce dispositif vaut pour le remplacement d'une chaudière gaz ou fioul par une pompe à chaleur (PAC) air/eau ou eau/eau dans un logement en France métropolitaine.

Pour en profiter, le devis doit être signé auprès d'un installateur RGE après le 8 avril 2026 et les travaux réalisés avant le 31 décembre 2027. À la clé, jusqu'à 40 % d'économies sur le budget chauffage !

Avantage de cette PAC réversible, elle permet aussi de produire de l'air frais ou de rafraîchir le plancher en été. Une fonctionnalité que beaucoup de bénéficiaires vont apprécier !

Attention, l'enveloppe est limitée à 80 000 dossiers : mieux vaut ne pas tarder à s'inscrire sur www.jepassealelectricite.fr pour être alerté de l'ouverture du guichet.

Source : <https://particulier.edf.fr>

LIVRET A : UN MEILLEUR TAUX

Le taux du Livret A repart à la hausse au 1^{er} août 2026 pour s'établir à 1,7 %. Le rebond de l'inflation qui a culminé à 2,4 % sur un an en mai dernier, conjugué à la légère remontée des taux courts européens contribue à cette décision. Malgré cette hausse, le rendement réel du Livret A restera négatif encore quelques mois, l'inflation dépassant le taux servi.

Concrètement, pour un livret au plafond de 22 950 €, le gain se chiffre à quelques dizaines d'euros d'intérêts supplémentaires par an, net d'impôt, comme toujours. Le LDDS, aligné sur le Livret A, profite de la même revalorisation.

De quoi conforter les quelque 58 millions de détenteurs de ce placement liquide, garanti et défiscalisé, qui reste la valeur refuge de l'épargne des Français.

Source : <https://particulier.edf.fr>



Donation

L'ANCIEN SE MOBILISE !

L'exonération sur les dons d'argent jusqu'à 100 000 € par donateur, 300 000 € par bénéficiaire (article 790 A bis du CGI), pour l'achat d'un logement neuf ou la réalisation de travaux de rénovation court jusqu'au 31 décembre 2026.

La loi de finances 2026 élargit le dispositif à l'achat d'un logement ancien pour les primo-accédants, du 1^{er} janvier 2026 au 30 juin 2027. Les fonds doivent être utilisés dans un délai de six mois et le bien conservé pendant cinq ans dans son usage (résidence principale ou location).

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

TARIF DU GAZ

+ de pression

Depuis le 1^{er} juillet, le prix repère de vente de gaz augmente en moyenne de 7,4 %.

Tous profils confondus, il passe de 152,86 €/MWh à 164,21 €/MWh TTC. En plus du kWh, le prix de l'abonnement subit aussi une revalorisation.

Liée à la crise au Moyen-Orient, cette hausse fait suite à la baisse observée le temps d'un mois, celui de juin, où elle s'est chiffrée à -4,8 %.

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



RELANCE DU LOGEMENT

Bon collectif pour aller au but

Face à la crise du logement, le Parlement accélère ! Le Sénat a adopté le 8 juillet, en première lecture, le projet de loi Relance et décentralisation du logement, qui ambitionne de produire 2 millions de logements d'ici 2030.

Mesure phare pour les bailleurs : les logements classés F ou G au DPE pourraient de nouveau être loués, à condition de conclure un contrat de travaux de rénovation avant 2030.

Le texte prévoit aussi un assouplissement du dispo-

sitif d'investissement locatif « Jeanbrun » et un troisième programme de rénovation urbaine doté de 5 milliards d'euros. Ce texte doit encore être examiné par l'Assemblée nationale à la rentrée avant sa mise en application.

Source : www.senat.fr

TAUX DES CRÉDITS IMMOBILIERS

Selon l'Observatoire Crédit Logement / CSA au 21/08/2026

Période	Taux moyen
	3,30 % en juillet 3,26 % en juin
15 ans	3,11 %
20 ans	3,16 %
25 ans	3,26 %

TAUX D'INTÉRÊT

Vigilance « durée »

Avec le recul de la part des prêts les plus longs et les plus chers, au bénéfice d'emprunts plus courts à taux plus bas, le taux moyen observé en mai augmente modérément (+ 2 pbs) pour s'établir à 3,25 %. Cependant, la remontée s'avère non négligeable lorsqu'il s'agit de financer des projets plus ambitieux.

Source : observatoire.creditlogement.fr

AEB
LOCATION-VENTE
Le bon outil au bon moment

Pour tous vos travaux
PENSEZ AEB !



DEPUIS 1961

www.aeb-branger.fr

LOCATION • VENTE
MATÉRIEL BTP • PRO / PARTICULIERS

AEB est une entreprise familiale spécialisée dans la location et la vente de matériels pour le secteur du BTP, l'industrie et les particuliers en Région Centre Val-de-Loire, Vienne et dans la Métropole du Grand Paris.

Espaces verts, gros œuvre ou second œuvre, travail en hauteur, ou encore habitats modulaires, rendez-vous dans l'une de nos 18 agences pour qu'un conseiller AEB vous accompagne dans la réalisation de tous vos projets.

De la simple truelle jusqu'à la mini-pelle en passant par les vêtements de chantier, venez trouver ce qu'il vous faut !

f i in y 02 54 71 43 33
contact@aeb-branger.fr



Notre société est implantée sur Blois depuis 23 ans. Elle réalise les **expertises pour les ventes et les locations de biens immobiliers** mais également les **diagnostics obligatoires** dans le cadre de démolitions de bâtiments ou de travaux ainsi que les **diagnostics assainissement collectif**. Afin de répondre en totalité à vos besoins, elle effectue également les **audits énergétiques réglementaires depuis le 1^{er} avril 2023, et qui sont devenus obligatoires au 1^{er} janvier 2025 pour les biens classés E**. Notre assistante commerciale et nos techniciens certifiés sont à votre écoute pour vous orienter vers les expertises nécessaires à votre projet et vous apporter des précisions sur les points techniques du diagnostic.

Notre équipe intervient sur le Loir-et-Cher et les départements limitrophes. Si vous avez besoin d'un conseil sur la réglementation en vigueur, les audits, le DPE, le DPE projeté, n'hésitez pas à prendre contact avec nous !

Atex Diagnostics immobiliers, un expert fiable à votre service rapidement, pour opérer tous les diagnostics immobiliers dont vous avez besoin, grâce à sa longue expérience dans ce secteur.

www.atexblois.fr
02 54 52 07 87



SUCCESSIONS ET GRATUITÉ DES FRAIS BANCAIRES

Supprimée par le Conseil Constitutionnel

Depuis le 20 juin 2026, les banques ne sont plus tenues d'appliquer la gratuité des frais bancaires de succession dans certains cas.

Le Conseil constitutionnel a censuré les dispositions de la loi de 2025 qui imposaient cette exonération, estimant qu'elles portaient une atteinte disproportionnée à la liberté d'entreprendre des établissements bancaires. Concrètement, les banques peuvent de nouveau facturer des frais même lorsque le défunt était mineur, lorsque les avoirs sont inférieurs à 5 965 € ou

lorsque la succession est simple et ne présente aucune difficulté particulière. En revanche, le plafonnement instauré en 2025 demeure. Les frais bancaires de succession restent limités à 1 % du montant des avoirs détenus par le défunt, avec un plafond fixé à 857 € (montant revalorisé chaque année).

Les héritiers ont donc toujours intérêt à consulter les conditions tarifaires de leur établissement, celles-ci pouvant varier d'une banque à l'autre dans le respect de ce plafond.

ÉROSION CÔTIÈRE

Visualiser les risques avec une appli

Le recul du trait de côte est une réalité qui concerne déjà près d'un cinquième du littoral français. Pour aider les habitants, les élus et les futurs acquéreurs à mieux comprendre les enjeux, le ministère de la Transition écologique a lancé l'application gratuite « Le littoral de ma commune ». Disponible depuis le 18 juin 2026, cet outil permet de consulter, pour plus de 1 000 communes littorales de métropole et d'Outre-mer, des cartes, photographies aériennes et données sur l'évolution du trait de côte. L'application fournit également des informations sur les usages du territoire, l'occupation des logements et les conséquences attendues du changement climatique, no-



tamment la montée du niveau de la mer. À terme, elle intégrera également les stratégies locales mises en œuvre par les communes pour faire face à l'érosion côtière. Un outil précieux pour mieux appréhender les risques avant un projet immobilier sur le littoral.

Trouver la maison de ses rêves avant d'avoir vendu son logement actuel est une situation fréquente. Faut-il saisir l'opportunité sans attendre ou sécuriser d'abord la vente de son bien ? Stéphanie Swiklinski, diplômée notaire, nous éclaire sur les avantages, les risques et les précautions à prendre avant de se lancer.

Acheter avant de vendre

Bonne idée ou pari risqué ?

+ 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

PEUT-ON ACHETER UN NOUVEAU LOGEMENT AVANT D'AVOIR VENDU SON BIEN ACTUEL ?

Oui, c'est possible, mais cela dépend principalement de votre situation financière. Si vous disposez d'une épargne suffisante ou si votre banque accepte de vous accorder un prêt relais, vous pouvez acheter avant de vendre. Cette solution présente l'avantage de ne pas avoir à déménager deux fois et de pouvoir prendre le temps de trouver le bien qui vous correspond vraiment. Cependant, elle comporte un risque : celui de conserver plus longtemps que prévu votre ancien logement et de supporter temporairement deux charges immobilières. Avant de vous engager, il est donc essentiel d'évaluer précisément votre capacité de financement avec votre banque et votre notaire.

l'aspect psychologique. Lorsqu'un propriétaire a déjà signé pour son futur logement, il peut ressentir une certaine pression pour vendre rapidement. Cette situation l'amène parfois à accepter une offre inférieure à ses attentes afin de débloquer son projet. Dans un marché immobilier moins dynamique, il est donc préférable d'anticiper différents scénarios et de prévoir une marge de sécurité financière. L'accompagnement du notaire permet notamment de mesurer les risques et de choisir le montage le plus adapté à la situation du vendeur.

3

EST-IL PLUS PRUDENT DE VENDRE AVANT D'ACHETER ?

Dans la plupart des cas, vendre d'abord permet de connaître précisément le budget dont vous disposerez pour votre futur achat. Vous limitez ainsi les risques financiers et vous négociez votre acquisition avec davantage de sérénité. Cette stratégie présente toutefois plusieurs inconvénients. Vous pourriez devoir trouver une solution de logement temporaire entre la vente et l'achat. Parfois, ce « temporaire » peut durer plus longtemps que prévu ! Or, dans certaines villes, le montant d'un loyer peut être proche, voire équivalent, à la mensualité d'un crédit immobilier. À cela s'ajoute le coût et les contraintes de deux déménagements : un premier pour rejoindre le logement provisoire, puis un second pour emménager dans votre nouvelle résidence. Entre les frais de location, de garde-meubles et de transport, la facture peut rapidement s'alourdir. Certains propriétaires préfèrent alors acheter avant de vendre afin d'éviter une période locative qu'ils jugent peu avantageuse financièrement et de ne déménager qu'une seule fois. Par exemple, après avoir vendu leur maison, Claire et Julien envisagent de louer un appartement le temps de trouver leur nouveau bien. Mais avec un loyer de 1100 € par mois, proche de la mensualité du futur crédit qu'ils envisagent, auxquels s'ajoutent les frais de deux déménagements, ils décident finalement d'organiser leur projet de façon à limiter au maximum cette période de transition.

2

QUELS SONT LES RISQUES D'ACHETER AVANT DE VENDRE ?

Le principal risque est de surestimer le prix ou la rapidité de vente de votre bien. Si le logement se vend moins cher que prévu ou reste longtemps sur le marché, votre équilibre financier peut être fragilisé. Le prêt relais, souvent utilisé dans ce type d'opération, est une solution intéressante mais qui nécessite une certaine prudence. Son montant est généralement calculé sur la valeur estimée du bien à vendre. Si cette estimation s'avère trop optimiste ou si le marché ralentit, le vendeur peut être contraint de revoir son prix à la baisse pour conclure la transaction. Par ailleurs, tant que la vente n'est pas réalisée, certaines charges continuent de peser sur le budget du propriétaire : remboursement du crédit en cours, taxes, charges de copropriété, entretien du logement ou encore consommation énergétique. Pendant cette période, il faut parfois assumer simultanément les dépenses liées à l'ancien bien et celles du nouveau logement. Il ne faut pas non plus négliger



TRANSMISSION SUCCESSORALE :

Peut-on déshériter un enfant ?



La transmission de son patrimoine est souvent l'occasion de s'interroger sur sa liberté de choisir ses héritiers. La réponse tient en trois notions essentielles : la réserve héréditaire, la quotité disponible et les outils permettant d'avantager légalement un proche.

par Stéphanie Swiklinski

Connaissez-vous la donation hors part successorale ?

Ici, l'intention est clairement de favoriser un bénéficiaire. Le donateur précise dans l'acte que la donation est consentie hors part successorale. La valeur donnée s'ajoute alors à la part d'héritage que recevra le bénéficiaire. Attention, elle ne peut pas porter atteinte à la réserve héréditaire des autres enfants. Si elle dépasse la quotité disponible, les héritiers lésés pourront exercer une action en réduction.

PEUT-ON VRAIMENT PRIVER LES ENFANTS DE L'HÉRITAGE DE LEURS PARENTS ?

Il n'est pas possible de priver les enfants de l'héritage de leurs parents. En effet, notre droit français, contrairement à d'autres pays, protège les descendants grâce à ce que l'on appelle la réserve héréditaire. Il s'agit d'une part minimale du patrimoine qui revient obligatoirement aux enfants, au décès de leurs parents. Cette réserve varie selon le nombre d'enfants :

- un enfant : il a droit à la moitié de la succession ;
- deux enfants : ils se partagent les deux tiers ;
- trois enfants ou plus : ils se partagent les trois quarts.

Autrement dit, un parent ne peut pas rédiger un testament privant totalement ses enfants de leur héritage. Si une disposition porte atteinte à leurs droits, les héritiers concernés peuvent demander son annulation partielle afin de récupérer leur part réservataire. Cette règle reflète l'un des principes fondamentaux du droit successoral français : assurer une transmission minimale du patrimoine au sein de la famille.

QUELLE PART PEUT-ON LIBREMENT TRANSMETTRE ?

La partie du patrimoine qui n'est pas réservée aux enfants s'appelle la quotité disponible. C'est la fraction dont chacun peut disposer librement, par testament ou donation. Elle représente :

- la moitié du patrimoine lorsqu'il n'y a qu'un enfant ;
- un tiers en présence de deux enfants ;
- un quart lorsque le défunt laisse trois enfants ou davantage.

Par ailleurs, cette quotité disponible, fraction du patrimoine, peut être attribuée à la personne de son choix : conjoint, enfant, frère, sœur, ami ou même association. Cela vous laisse donc une certaine marge de liberté ! Par exemple, une personne laissant trois enfants pourra librement transmettre un quart de son patrimoine à son conjoint ou à l'un de ses enfants pour le favoriser, tandis que les trois quarts restants reviendront obligatoirement aux descendants.

PEUT-ON AVANTAGER UN PROCHE EN RESPECTANT LES RÈGLES SUCCESSORALES ?

Même si la réserve héréditaire limite la liberté de transmettre, plusieurs solutions permettent d'améliorer la situation d'un proche dans le respect de la loi. Le testament est le premier outil par exemple qui permet d'attribuer tout ou partie de la quotité disponible à la personne de son choix. Pour protéger davantage son conjoint, il est également possible de signer une donation entre époux, souvent appelée « donation au dernier vivant », chez son notaire. Celle-ci augmente les droits du conjoint survivant au moment de la succession.

L'assurance-vie constitue également un instrument privilégié. Selon les situations, les capitaux versés au bénéficiaire échappent en partie aux règles successorales classiques, ce qui permet de transmettre des sommes importantes dans un cadre fiscal souvent avantageux.

La question n'est pas tant de savoir si l'on peut déshériter ses enfants – la réponse est généralement non – mais plutôt de connaître les marges de liberté que la loi offre pour organiser sa transmission selon ses souhaits.

GRANDE TRANSMISSION

Aux enfants... et petits-enfants



Comment transmettre utilement le patrimoine d'une vie ? Aider ses enfants ou ses petits-enfants de son vivant, financer un projet, préparer sa succession ou optimiser sa transmission patrimoniale : les Français sont de plus en plus nombreux à anticiper ces questions.

par Stéphanie Swiklinski

Le regard du notaire

Anticiper sa transmission permet non seulement d'optimiser les aspects patrimoniaux et fiscaux, mais aussi de préserver l'harmonie familiale. La meilleure succession est souvent celle qui a été préparée et expliquée de son vivant.

UNE VAGUE PATRIMONIALE SANS PRÉCÉDENT

La France s'apprête à vivre un phénomène inédit. Dans les quinze prochaines années, la génération des baby-boomers, née après la Seconde Guerre mondiale, va progressivement transmettre une part considérable du patrimoine qu'elle a constitué tout au long de sa vie. Les chiffres donnent le vertige : près de 9 000 milliards d'euros devraient changer de mains d'ici 2040. Ce mouvement, que les économistes qualifient désormais de « grande transmission », représente le plus important transfert de richesse jamais observé dans notre pays. Cette génération a bénéficié d'un contexte particulièrement favorable : forte croissance économique, accès facilité à la propriété, hausse continue de l'immobilier pendant plusieurs décennies et développement de l'épargne financière. Cette mutation pose une question très concrète à des millions de familles : comment transmettre utilement ?

HÉRITER À 60 ANS ? UNE TRANSMISSION QUI CHANGE DE GÉNÉRATION

Longtemps, la transmission patrimoniale s'est faite au décès des parents, au profit de leurs enfants.

Mais avec l'allongement de l'espérance de vie, les héritiers reçoivent souvent leur patrimoine à un âge où leur situation est déjà bien établie. Dès lors, de nombreux grands-parents s'interrogent : ne vaut-il pas mieux aider plus tôt, lorsque les besoins sont les plus importants ?

Cette réflexion explique le succès croissant des donations anticipées et une tendance de fond observée dans les études notariales : transmettre directement une partie de son patrimoine aux petits-enfants.

Sans évincer les enfants, l'objectif est de répartir les aides sur plusieurs générations pour financer des études, faciliter un premier achat immobilier ou soutenir un projet de vie. Une manière de transmettre non seulement un patrimoine, mais aussi des opportunités au moment où elles peuvent faire la différence.

DONATION, ASSURANCE-VIE, PARTAGE : DES OUTILS À CONNAÎTRE

La loi offre plusieurs mécanismes permettant d'organiser une transmission intergénérationnelle. Ces solutions présentent également l'avantage de pouvoir être combinées avec différents dispositifs fiscaux, permettant de transmettre progressivement son patrimoine tout en optimisant les abattements prévus par la réglementation.

La donation reste l'outil le plus connu. Elle permet de transmettre de son vivant une partie de son patrimoine tout en conservant une vision claire de la répartition entre les bénéficiaires.

Le don familial de sommes d'argent constitue également une solution appréciée pour aider les plus jeunes à financer un projet concret.

L'assurance-vie demeure quant à elle un instrument particulièrement souple pour désigner librement des bénéficiaires, qu'il s'agisse des enfants ou des petits-enfants.

Dans certaines familles, la donation-partage transgénérationnelle permet même d'organiser simultanément la transmission entre plusieurs générations avec l'accord de tous les intéressés.

Chaque situation restant unique, l'accompagnement d'un notaire demeure indispensable afin de préserver l'équilibre familial et d'éviter tout risque de contestation future.

LES DIAGNOSTICS

Au cœur de votre projet immobilier

Acheter, vendre, louer, rénover... Derrière chaque projet immobilier se cache une étape incontournable : le diagnostic. Souvent perçu comme une simple formalité administrative, il constitue pourtant un véritable outil d'information et de sécurisation pour toutes les parties.

par Stéphanie Swiklinski

LES DIAGNOSTICS : LA CARTE D'IDENTITÉ TECHNIQUE DU LOGEMENT

Les diagnostics immobiliers ont pour objectif d'informer l'acquéreur ou le locataire sur les caractéristiques et les éventuels risques liés au logement. Réunis au sein du Dossier de Diagnostic Technique (DDT), ils apportent des informations essentielles sur la performance énergétique du bien, la présence éventuelle de matériaux dangereux, l'état des installations ou encore les risques naturels et technologiques auxquels il peut être exposé. Pour un acheteur, ces éléments permettent d'évaluer les travaux à prévoir et d'anticiper les coûts futurs. Pour un vendeur, ils constituent une garantie de transparence et de sécurité juridique.

LE DPE : LE DIAGNOSTIC N°1

Parmi tous les diagnostics, le Diagnostic de Performance Énergétique (DPE) est sans doute celui qui influence aujourd'hui le plus les décisions des acquéreurs. Grâce à son étiquette allant de A à G, il renseigne sur la consommation énergétique du logement et son impact environnemental. Depuis plusieurs années, les exigences réglementaires se renforcent afin d'encourager la rénovation des logements les plus énergivores. Un mauvais classement peut désormais avoir des conséquences concrètes sur la valeur du bien, sa capacité à être loué ou encore les travaux à entreprendre pour améliorer ses performances.

Le DPE est ainsi devenu un véritable critère de choix au même titre que la localisation ou la surface du logement.

DES DIFFÉRENTS DIAGNOSTICS POUR CHAQUE SITUATION

Tous les biens ne sont pas soumis aux mêmes obligations. Les diagnostics exigés vont dépendre notamment de l'âge du logement, de sa localisation et de son mode d'occupation (usage d'habitation, commercial...).

Parmi les principaux diagnostics figurent :

- le diagnostic de performance énergétique (DPE) ;
- le constat de risque d'exposition au plomb ;
- l'état mentionnant la présence ou l'absence d'amiante ;
- les diagnostics gaz et électricité ;
- l'état des risques et pollutions (ERP) ;

- le diagnostic termites dans certaines zones ;
- le diagnostic bruit dans les secteurs concernés par les nuisances aériennes.

Leur durée de validité varie également selon leur nature. Il est donc important de vérifier qu'ils sont toujours valables au moment de la vente ou de la mise en location.

DIAGNOSTICS = SÉCURITÉ JURIDIQUE

Les diagnostics immobiliers ne servent pas uniquement à respecter une obligation légale. Ils constituent un véritable outil d'aide à la décision.

Pour un acquéreur, ils permettent de mesurer la qualité du logement, d'anticiper les dépenses futures et parfois même de négocier le prix d'achat lorsque des travaux importants sont nécessaires.

Pour un propriétaire vendeur, ils offrent l'opportunité de mettre en avant les points forts de son bien et de rassurer les candidats acquéreurs grâce à une information objective et réglementée.

atex

Votre expert en
DIAGNOSTICS
IMMOBILIERS

Vous prévoyez des travaux

Vous vendez

Vous louez

23 ANS
D'ACTIVITÉ

Pour toutes informations ou demande de devis
02 54 52 07 87 | www.atexblois.fr



PRIX DANS LE VAL DE LOIRE

De beaux produits sur le marché

Cette rentrée 2026 vous invite à fréquenter les marchés immobiliers. Abondante, l'offre de produits permet de réaliser une acquisition intéressante. Un tour d'horizon des opportunités qui s'offrent à vous dans le Val de Loire s'impose !

par Christophe Raffailac

PRIX MÉDIANS DANS LE VAL-DE-LOIRE

Comparatif des prix médians au m² selon le type de bien

MAISON ANCIENNE	APPARTEMENT ANCIEN	TERRAIN À BÂTIR	APPARTEMENT NEUF
			
INDRE-ET-LOIRE 2070 €/m ²	INDRE-ET-LOIRE 2660 €/m ²	INDRE-ET-LOIRE 100 €/m ²	INDRE-ET-LOIRE 4602 €/m ²
LOIR-ET-CHER 1400 €/m ²	LOIR-ET-CHER 1800 €/m ²	LOIR-ET-CHER 30 €/m ²	LOIR-ET-CHER Pas de données
LOIRET 1700 €/m ²	LOIRET 2250 €/m ²	LOIRET 82 €/m ²	LOIRET 4384 €/m ²

Source : immobilier.notaires.fr

Les occasions de fréquenter le marché immobilier au second semestre 2026 ne manquent pas. En effet, les professionnels disposent de bons arguments pour appâter les chalands. Leurs vitrines comptent de jolis produits car les stocks se sont reconstitués suite à la baisse des transactions enregistrée en 2023, passant de 1,13 million en 2022 à 830 000. À cette variété de produits s'ajoutent des prix ajustés puisque des corrections se sont opérées. Elles se ressentent davantage dans les grandes agglomérations, à l'instar de Bordeaux et de Nice qui reculent respectivement de -2,5 % et -0,9 % depuis début 2026, selon la baromètre « Meilleurs Agents ». Les grandes métropoles de province progressent quant à elles de +1,2 %, tandis que les zones rurales enregistrent un joli rebond de +6,1 %, depuis janvier également, toujours selon « Meilleurs Agents ». À l'échelle nationale, les prix se maintiennent, enregistrant une quasi-stagnation de +0,1 %. Cette situation étale se vérifie aussi au niveau des taux d'intérêt qui se situent en moyenne à 3,30 %, selon l'Observatoire Crédit Logement/CSA. Cependant, la perspective des 4 % fin 2026 semble se dessiner. Elle pourrait être alimentée par le relèvement des taux directeurs de la BCE (Banque centrale européenne) en juin dernier en raison du contexte géopolitique. Aussi, ce climat de rentrée, caractérisé par des prix et des taux stabilisés, réclame de se positionner pour acheter.

Le produit recherché

La maison individuelle



Cet été 2026 ne peut que renforcer l'attrait pour la maison qui offre un meilleur confort d'été. Avec les épisodes caniculaires que nous venons de vivre, une construction individuelle offre plus de potentiel pour installer la climatisation, envisager des travaux, creuser une piscine...

Des atouts qui vont séduire de plus en plus d'acheteurs. Dans un marché où les vendeurs doivent ajuster leurs prix, il faut en profiter pour formuler des offres d'achat. Une démarche qui gagne à être conduite aux côtés d'un négociateur notarial qui connaît les prix pratiqués.

Dans le Val de Loire, Blois, Orléans ou bien Tours et leur périphérie comptent des marchés attractifs, que les acquéreurs apprécient pour y vivre ou y investir. Si l'Indre-et-Loire (37) domine la situation du haut de ses 2 070 €/m², elle peut compter sur l'attractivité de villes comme Amboise à 2 650 €/m² ou encore Luynes à 2 420 €/m² situées en bord de Loire. Le Loiret (45) cède en effet du terrain pour se positionner à 1 700 €/m² car son marché hétérogène se répartit entre la métropole d'Orléans et le reste du territoire plus rural. Même dichotomie dans le Loir-et-Cher (41) qui se positionne à 1 400 €/m².

Projets à composer

GOÛTEZ À QUELQUES APPELLATIONS RECHERCHÉES...

Tours Métropole - 2 645 €/m² : avec des prix qui se sont assagis, la maison redevient un peu plus accessible pour les Tourangeaux. Ville universitaire et tertiaire à une heure de Paris en TGV, la métropole séduit actifs et familles. Entre le charme du centre-ville et le cadre des communes périphériques, chacun peut composer son projet selon son budget.

Orléans Métropole - 2 230 €/m² : l'agglomération d'Orléans se veut une destination attractive pour différents profils d'acquéreurs. Les villes de la périphérie proposent des solutions pour tous les budgets et besoins. Avec sa qualité de vie appréciable, ses infrastructures complètes et sa proximité avec Paris, ce territoire constitue un choix judicieux pour réaliser un investissement immobilier.

Blois Agglomération - 1 645 €/m² : Blois cultive son attractivité aidée par des prix parmi les plus doux du Val de Loire. Son bassin d'emploi dynamique, porté par les industries pharmaceutique, cosmétique et agroalimentaire, conforte la demande. Maison de caractère dans le centre historique ou pavillon en quartier résidentiel, l'éventail s'adresse à tous les budgets, dans un cadre « royal ».

Production « maison »

RÉALISEZ UN BEL ACHAT...

Pour disposer d'un bien qui vous permet de concocter un beau projet de vie, suivez quelques conseils clés !

- Évaluez votre capacité financière en vous rapprochant de votre banquier ou courtier. Ils vous indiqueront le montant du prêt que vous pouvez contracter et l'apport personnel que vous devriez mobiliser.
- Définissez les contours de votre projet de vie et recherchez le bien en fonction de sa géographie mais aussi de la qualité du bâti et de sa consommation d'énergie afin de le renégocier l'esprit tranquille !
- Rendez-vous à l'office notarial où le service négociation vous accompagne dans votre prospection immobilière et vous permet de signer dans de bonnes conditions.

Repères prix



VAL DE LOIRE

PRIX MÉDIANS

INDRE-ET-LOIRE

Tours		3 200 €/m ²
Saint-Cyr-sur-Loire		3 180 €/m ²
Amboise		2 650 €/m ²
Monnaie		2 210 €/m ²
Loches		1 750 €/m ²

LOIR-ET-CHER

Cour-Cheverny		2 012 €/m ²
Blois		1 840 €/m ²
Vendôme		1 750 €/m ²
Salbris		1 240 €/m ²
Saint-Aignan		1 200 €/m ²

LOIRET

Olivet		2 690 €/m ²
Orléans		2 510 €/m ²
Saran		2 380 €/m ²
Amilly		1 540 €/m ²
Sully-sur-Loire		1 420 €/m ²



CHIFFRE CLÉ

2 230 €/M²

Pour l'achat d'une maison au sein d'Orléans métropole.

Retrouvez
les offres
immobilières
dans le neuf
et l'ancien dans
le Val de Loire sur
le site immobilier
immonot.com



La valeur sûre L'appartement



➤ Idéal pour une primo acquisition, l'appartement domine le marché immobilier des grandes agglomérations comme Bordeaux, Rennes ou Lille. Les prix élevés, autour de 4 000 €/m², réclament de se faire accompagner par le notaire pour acheter au juste prix et signer un bon compromis. Il ne manque pas d'accompagner les jeunes acquéreurs afin qu'ils réalisent une bonne opération au plan patrimonial. Dans les villes moyennes, les primo investisseurs peuvent espérer une belle rentabilité avec des prix médians autour de 2 500 €/m², à condition de sélectionner des emplacements de qualité, proches des commodités et services de proximité.

À l'instar de la métropole de Tours qui s'illustre en Indre-et-Loire (37) du haut de ses 2 870 €/m². Elle s'incline devant Luynes qui se hisse à 4 190 €/m² pour son cadre résidentiel.

Même scénario dans le Loir-et-Cher (41) ou l'agglomération de Blois domine la situation à 1 770 €/m², entraînant dans son sillage la ville de Vendôme à 1 760 €/m².

Quant à la métropole d'Orléans, elle vient s'intercaler entre celles de Blois et Tours en se situant à 2 380 €/m². Châteauneuf-sur-Loire (45) constitue le deuxième marché du Loiret en termes de prix avec ses 2 030 €/m².

Projets à composer

TROUVEZ DES BELLES PIÈCES DANS LES APPARTEMENTS

Tours (37) - 2 870 €/m² : si l'appartement anime le marché tourangeau, la maison lui vole la vedette en termes de prix (3 080 €/m²). Étudiants, jeunes actifs et investisseurs se disputent les surfaces bien placées, du Vieux-Tours aux rues desservies par le tramway. Une valeur sûre pour habiter comme pour louer, à une heure de Paris en TGV.

Blois (41) - 1 770 €/m² : au pied du château, l'appartement affiche un ticket d'entrée attractif. Du deux-pièces en centre historique au T4 familial en résidence récente, l'offre répond à tous les projets. De quoi séduire primo-accédants et investisseurs, dans une ville où le bassin d'emploi avec l'industrie pharmaceutique et cosmétique entretient la demande locative.

Orléans (45) - 2 540 €/m² : l'appartement s'échange ici à un prix médian supérieur à celui de la maison (1 990 €/m²), signe d'un marché urbain animé. Avec ses 18 000 étudiants et sa proximité avec la capitale, la ville profite d'une réelle dynamique en matière de logement. Ses quartiers centraux et ses secteurs périphériques interconnectés grâce au tramway séduisent les actifs franciliens et les investisseurs.

Appartement en vue

TROUVEZ LA BONNE FORMULE !

Pratique en raison de son emplacement, l'appartement compte aussi sur son côté plutôt intimiste pour séduire. À condition de ne pas être situé dans une copropriété quelque peu envahissante...

- **Élaborez votre plan de financement** à l'aide de votre banquier ou courtier. Selon l'apport personnel que vous pouvez mobiliser, il s'agit de fixer la mensualité à rembourser. Idéalement, il ne faudrait pas qu'elle dépasse trop l'équivalent du montant du loyer. Cela vous permettrait de louer ce bien si vous envisagez d'acheter plus grand ou un autre type de logement.
- **Étudiez les PV des assemblées générales** qui donnent de précieuses informations sur la gestion de la copropriété.
- **Consultez les rapports de diagnostics** en lien avec le service négociation du notaire.

Quelques références

VAL DE LOIRE

PRIX MÉDIANS

INDRE-ET-LOIRE

Tours		2 870 €/m ²
La Riche		2 800 €/m ²
Chambray-les-Tours		2 580 €/m ²
Amboise		2 310 €/m ²
Chinon		2 010 €/m ²

LOIR-ET-CHER

Chaussée-Saint-Victor		1 860 €/m ²
Bois		1 760 €/m ²
Vendôme		1 750 €/m ²
Romorantin-Lantenay		1 290 €/m ²
Montrichard		1 060 €/m ²

LOIRET

Olivet		2 560 €/m ²
Orléans		2 540 €/m ²
Châteauneuf-sur-Loire		2 030 €/m ²
Saran		1 800 €/m ²
Meung-sur-Loire		1 560 €/m ²



CHIFFRE CLÉ

2 870 €/M²Pour un appartement
situé à Tours

Consultez
le service
négociation
de votre notaire
pour acheter un
bien immobilier
dans le Val
de Loire

Projet à composer...

Le terrain à bâtir



De plus en plus rares, les terrains à bâtir souffrent de la réduction des surfaces constructibles dans le cadre de la loi ZAN (Zéro Artificialisation Nette). Elle impose de diviser par deux la consommation d'espaces naturels d'ici 2031, puis d'atteindre zéro artificialisation nette en 2050. Dans cette perspective, les parcelles voient leur prix augmenter. À tel point que certaines acquisitions, là où le foncier se fait très rare, s'effectuent avec une construction destinée à être démolie afin de reconstruire un bâtiment spacieux et vertueux.

Dans le Val de Loire, le terrain à bâtir joue trois partitions bien distinctes. L'Indre-et-Loire domine avec un prix médian de 100 €/m², dopé par l'attraction tourangelle (191 €/m² sur la métropole) et des valeurs fermes malgré une offre raréfiée. Le Loiret suit à 82 €/m², scindé entre un foncier rural très abordable et une aire orléanaise à 170 €/m², sur fond de léger tassement. Le Loir-et-Cher, enfin, fait figure d'ultime terre d'opportunités à 30 €/m². Trois fois moins cher que ses voisins, il séduit ménages franciliens et télétravailleurs en quête d'espace à moins de deux heures de Paris.

Projets à composer

COMPOSEZ VOTRE PROJET IMMOBILIER

Tours Métropole Val de Loire - 190 €/m² : avec des prix stabilisés, un terrain en périphérie de Tours séduit toujours autant les familles et les nouveaux arrivants. La plupart des ventes s'échelonnent de 150 à 230 €/m², les parcelles les mieux placées de la première couronne dépassant ce seuil, comme St-Avertin, St-Cyr-sur-Loire ou Joué-lès-Tours qui offrent un cadre de vie recherché.

Blois Agglopolys - 66 €/m² : la périphérie de Blois bénéficie de tarifs accessibles - entre 40 et 100 €/m² - avec un cadre de vie paisible disposant de commerces et écoles, comme à Vineuil, La Chaussée-Saint-Victor ou Saint-Gervais-la-Forêt. Cependant, l'objectif de sobriété foncière limite le nombre des terrains constructibles. Il convient de vérifier la faisabilité du projet en consultant le PLU.

Orléans Métropole - 170 €/m² : avec des prix orientés à la hausse, l'Orléanais confirme son attractivité. Fleury-les-Aubrais, Olivet ou Saint-Jean-de-Braye figurent parmi les secteurs convoités pour faire construire tout en profitant des infrastructures métropolitaines et d'un environnement agréable. Mais la vigilance reste de mise sur la constructibilité, la conformité aux PLU et le raccordement aux réseaux.

Terroir prometteur

ÉLABOREZ UN BEL ASSEMBLAGE

Toute la subtilité du projet repose sur l'exploitation d'un terrain qui met en valeur le bien.

- Engagez la prospection avec l'aide du notaire car il connaît la réglementation qui encadre la construction.

- Choisissez votre cadre de vie entre le terrain en lotissement qui réserve un environnement plus urbanisé et le terrain « isolé » qui se situe généralement en secteur rural.
- Consultez aussi le Plan Local d'Urbanisme (PLU) ou le plan d'occupation des sols (POS), qui régit les droits à construire (hauteur, emprise, aspect, etc.).

Quelques exemples

VAL DE LOIRE

PRIX MÉDIAN DES TERRAINS

INDRE-ET-LOIRE

Joué-lès-Tours (37)

LOIR-ET-CHER

Vineuil (41)

LOIRET

Ingré (45)

Amilly (45)

100 €/m²

210 €/m²

30 €/m²

103 €/m²

82 €/m²

160 €/m²

55 €/m²



CHIFFRE CLÉ

190 €/M²

Prix médian d'un terrain à bâtir
au sein de Tours Métropole

Évaluez
les risques naturels
et technologiques
qui peuvent affecter
votre terrain à
partir du site
georisques.gouv.fr

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE

EN INDRE-ET-LOIRE

Terrains à bâtir
Appartements
Maisons

**Val Touraine
Habitat**
Office Public de l'Habitat

Contactez-nous : 02 47 87 14 96

service.ventes@valtourainehabitat.fr



Sur le terrain de l'investissement immobilier, quatre dispositifs peuvent alléger la facture fiscale et orienter votre stratégie patrimoniale. Comment le Denormandie, le Jeanbrun, le LMNP ou encore le Malraux vont-ils mettre à profit leurs atouts pour vous faire gagner la partie ? Réponse dans ce quiz.

Par Christophe Raffailac

LES 4 MOUSQUETAIRES DE L'IMMOBILIER

Quelle tactique pour investir ?



ROMPU AUX STRATÉGIES D'INVESTISSEMENT, COMMENT LE DENORMANDIE VOUS ACCOMPAGNE-T-IL ?

- ☐ A L'achat d'un logement ancien avec travaux dans certaines communes
- ☐ B L'achat d'un bien neuf en bord de mer
- ☐ C La location saisonnière en secteur rural



NOUVEAU SERVITEUR DES INVESTISSEURS, QUELLE OPÉRATION IMMOBILIÈRE AUTORISE LE JEANBRUN ?

- ☐ A Une location meublée dans les grandes villes
- ☐ B La suppression des contraintes locatives
- ☐ C Un mécanisme d'amortissement fiscal



COMMENT LE LMNP MET-IL À PROFIT SON AGILITÉ POUR FAVORISER LA RENTABILITÉ DES PROJETS IMMOBILIERS ?

- ☐ A Des avantages fiscaux pour la location de meublés
- ☐ B L'achat d'une résidence secondaire à frais réduits
- ☐ C La location de logements sociaux uniquement



DE QUELLE MANIÈRE LE MALRAUX OPÈRE-T-IL POUR AIDER LES INVESTISSEURS DANS LEUR RÉNOVATION ?

- ☐ A Une rénovation énergétique défiscalisée
- ☐ B Une réduction d'impôt liée à des travaux de restauration
- ☐ C Des travaux de décoration intérieure uniquement

votre profil

4 bonnes réponses : Expert en la matière ! Lancez-vous sans tarder.

2 à 3 : Connaissances à peaufiner. Le notaire peut vous y aider...

0 à 1 bonne réponse : Profil fragile pour investir ! Il faut s'informer.

les réponses

1 A Le dispositif Denormandie se traduit par une réduction d'impôt de 12 à 21 % du prix d'acquisition d'un logement ancien destiné à la location, et situé dans une commune labellisée « Action cœur de ville ».

2 C La « loi Jeanbrun » (ou statut du bailleur privé), entrée en vigueur en février 2026, remplace le dispositif Pinel. Elle permet d'investir dans l'immobilier locatif nu, neuf ou ancien rénové, en amortissant fiscalement jusqu'à 80 % de la valeur du bien sur ses revenus fonciers, pour payer moins d'impôts.

3 A La LMNP (Location Meublée Non Professionnelle) autorise un particulier à louer un logement équipé en tant qu'activité non professionnelle, tout en profitant d'un abattement forfaitaire de 30 à 50 % sur les recettes locatives.

4 B La loi Malraux permet aux investisseurs de bénéficier d'une réduction d'impôt de 22 à 30 % du montant des travaux de restauration, en échange de l'achat et de la remise en état d'un bien situé dans une zone patrimoniale protégée.

EMPRUNTEURS IMMOBILIERS

Conseils pour desserrer « les taux »

Si les taux d'intérêt continuent d'exercer une pression sur le pouvoir d'achat immobilier des emprunteurs, il existe des moyens de desserrer cet étau financier. Ces derniers peuvent procéder à quelques réglages pour que l'accord de prêt leur parvienne sans blocage.

par Christophe Raffailac

Le contexte bancaire ne semble guère favorable aux emprunteurs. Le relèvement des taux de la BCE (Banque centrale européenne) en juin dernier devrait conduire les banques à relever les tarifs de leurs prêts. Cependant, elles restent disposées à accompagner leurs clients, dans la mesure où ces derniers se montrent en capacité d'autofinancer pour partie leur projet et de bien gérer leur budget.

LES RAISONS D'EMPRUNTER

Même si les taux s'avèrent plus élevés que fin 2022, leur évolution récente tend davantage vers la stabilisation que vers la flambée continue. En effet, la BCE acte une hausse du coût de l'argent avec le relèvement de ses trois taux directeurs de 25 points de base le 17 juin dernier. Cependant, les banques absorbent une partie du choc et n'augmentent donc pas toujours leurs barèmes au même rythme que la BCE, surtout sur un marché concurrentiel et dominé par le taux fixe. Pour l'emprunteur, cet attentisme bancaire permet de bâtir son plan de financement sur des bases relativement prévisibles. Le marché du crédit continue de se structurer autour d'un taux moyen de 3,26 %, valeur établie par l'Observatoire Crédit Logement/CSA.

UN DOSSIER À SOIGNER

Pour desserrer « les taux », un dossier soigné commence par un apport personnel même modeste, de 10 % du coût du projet. Il montre la capacité de l'emprunteur à épargner et à s'engager aux côtés de la banque. Un effort d'épargne régulier, quelques mois avant la demande de prêt, peut aussi améliorer le profil. La gestion du compte au quotidien reste très scrutée par la banquier. L'absence de découverts répétés, les crédits à la consommation limités et les charges fixes bien identifiées en témoignent.

L'autre levier revient à travailler finement la durée et la structure du prêt. Plutôt que d'envisager la durée maximale, il peut être plus intéressant de conserver une durée raisonnable sur 20 ans, même s'il faut ajuster le montant du projet ou différer certains travaux. Le choix d'une assurance emprunteur adaptée, mise en concurrence, contribue aussi à alléger le coût global.

INTÉRÊT D'ACHETER

Le marché actuel recèle d'opportunités car certains types de biens autorisent une bonne négociation lorsqu'ils nécessitent des travaux, réclament une rénovation énergétique ou restent à la vente depuis plusieurs mois... Autant de situations où les vendeurs sont réceptifs aux offres d'achat, ouvrant la voie à des prix plus raisonnables. La période de transition, comme celle que nous traversons, se veut souvent propice aux acheteurs. Quand une partie de la demande se met en retrait par crainte d'une hausse des taux, ceux qui se positionnent bénéficient d'une concurrence moindre et de marges de négociation accrues. À condition de ne pas se précipiter, de faire réaliser les diagnostics immobiliers nécessaires et de s'entourer des conseils d'un professionnel comme le notaire, le contexte actuel peut réserver une belle opportunité patrimoniale.

le crédit facile
La clé de tous vos projets

**PRÊT IMMOBILIER
ASSURANCE EMPRUNTEUR**

ACCOMPAGNEMENT

SUR LE MONTAGE DU DOSSIER

NÉGOCIATION DES CONDITIONS

OBTENTION DU MEILLEUR TAUX

**UN BON TAUX OBTENU
et UNE ASSURANCE
BIEN NÉGOCIÉE
c'est un vrai plus pour
votre budget.**

BARÈME DES TAUX IMMOBILIERS PAR PROFIL EMPRUNTEUR

10 ANS	3,00 %	TRÈS BONS DOSSIERS / FORT APPORT
15 ANS	3,20 %	BONS DOSSIERS
20 ANS	3,30 À 3,40 %	PROFILS STANDARS
25 ANS	3,40 À 3,50 %	JEUNES MÉNAGES / FAIBLE APPORT

AGENCE DE CHINON

2 T allée Jacqueline Auriol
37500 CHINON
☎ 02 47 93 60 79
✉ p.limouzin@lcf.credit

AGENCE DE TOURAINE

1 Impasse du Palais
37000 TOURS
☎ 02 47 60 10 91

AGENCE DE LOCHES

1 Place du marché
au Blé
37600 LOCHES
☎ 02 47 91 27 00

LES ARTISANS DU BOIS

Au service de votre habitat



Fenêtres, portes d'entrée, volets, baies vitrées ou portails... Les menuiseries extérieures jouent un rôle essentiel dans le confort, l'esthétique et la performance énergétique d'un logement. Plus qu'un simple matériau, le bois apporte caractère, confort et authenticité à l'habitat. Focus sur un savoir-faire qui traverse les générations.

par Stéphanie Swiklinski

LE BOIS : UN MATÉRIAU INTÉPREL

Utilisé depuis des siècles dans la construction, le bois reste aujourd'hui une référence pour les menuiseries extérieures. Son premier atout réside dans son esthétique. Chaque essence possède ses propres nuances, son veinage et son caractère, offrant un rendu unique impossible à reproduire avec des matériaux industriels ; Mais le bois ne se limite pas à ses qualités visuelles. Naturellement isolant, il contribue à améliorer les performances thermiques du logement. Il constitue également un excellent rempart contre les nuisances sonores, un avantage particulièrement apprécié dans les zones urbaines ou à proximité d'axes fréquentés. Autre argument de poids : son faible impact environnemental. Lorsqu'il provient de forêts gérées durablement, le bois s'inscrit pleinement dans une démarche de construction responsable.

À chaque projet son essence de bois

Le choix d'une essence (pin, châtaignier, bois exotique...) dépend de plusieurs critères : exposition aux intempéries, style architectural, niveau d'entretien souhaité et budget. Le rôle du professionnel est précisément d'orienter le propriétaire vers la solution la mieux adaptée à son habitat et à son environnement.

DES MENUISERIES ADAPTÉES À TOUS LES STYLES

Contrairement aux idées reçues, les menuiseries en bois ne sont pas réservées aux maisons anciennes ou de caractère. Les fabricants proposent aujourd'hui une grande diversité de formes, de finitions et de teintes permettant de répondre à tous les projets architecturaux. Dans le cadre d'une rénovation, elles permettent de préserver l'authenticité d'une façade tout en améliorant considérablement le confort du logement. Par exemple, dans une maison de ville du XIX^e siècle, le remplacement d'anciennes fenêtres par des modèles en bois à double vitrage permet de conserver le cachet d'origine tout en réduisant les déperditions de chaleur. Pour une construction neuve, elles apportent une touche chaleureuse et naturelle qui s'intègre parfaitement aux tendances actuelles.

Par ailleurs, les technologies modernes offrent également des solutions mixtes associant le bois à l'aluminium. Ce mariage permet de bénéficier de l'esthétique du bois à l'intérieur et de la résistance de l'aluminium aux intempéries côté extérieur.

UN SAVOIR-FAIRE QUI FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE

La fabrication sur mesure constitue également l'un des grands atouts du secteur. Dimensions atypiques, fenêtres cintrées, portes anciennes à reproduire ou projets contemporains ambitieux : les professionnels de la menuiserie savent répondre aux demandes les plus spécifiques. Par exemple, dans certaines demeures anciennes, les artisans sont amenés à reproduire à l'identique des fenêtres à petits carreaux ou des volets traditionnels afin de respecter le caractère architectural du bâtiment. À l'inverse, ils peuvent concevoir des ensembles vitrés de plusieurs mètres de large pour répondre aux exigences des maisons contemporaines. Dans les centres-villes historiques comme dans les villages de caractère, leur intervention est donc souvent indispensable.

pour respecter les exigences architecturales locales tout en intégrant les performances attendues d'une menuiserie moderne.

ENTRE TRADITION ET INNOVATION

Le métier de menuisier a considérablement évolué ces dernières années. Les outils numériques, les machines à commande numérique et les nouveaux procédés de traitement du bois permettent aujourd'hui d'atteindre des niveaux de précision remarquables.

Cette modernisation ne remplace pas le geste de l'artisan. Elle vient au contraire compléter un savoir-faire transmis de génération en génération. La qualité d'assemblage, le souci du détail et la maîtrise des finitions demeurent des marqueurs forts des entreprises spécialisées. Ainsi, une porte d'entrée en chêne massif peut être dessinée numériquement pour garantir une précision parfaite, puis recevoir des finitions réalisées à la main qui lui confèrent son caractè-

DES FORÊTS GERÉES DURABLEMENT

Choisir des menuiseries en bois, c'est aussi soutenir une gestion responsable des ressources forestières. Aujourd'hui, une grande partie du bois utilisé dans la fabrication des fenêtres, portes et volets provient de forêts gérées durablement, où chaque coupe est encadrée afin de préserver les écosystèmes et de garantir le renouvellement des arbres.

ère unique. Les fabricants investissent également dans la recherche afin de proposer des traitements plus durables, des peintures haute résistance et des solutions limitant l'entretien tout en préservant les qualités naturelles du matériau.

VALORISER VOTRE BIEN AVEC UN INVESTISSEMENT DURABLE

Au-delà du confort quotidien, les menuiseries extérieures en bois constituent un véritable atout patrimonial. Leurs qualités participent à la valorisation du bien immobilier et contribuent à son attractivité lors d'une éventuelle revente. Bien entretenues, elles offrent une excellente longévité et peuvent traverser les décennies sans perdre leur charme. Certaines fenêtres en chêne, présentes dans des bâtisses centenaires, témoignent encore aujourd'hui de la remarquable durabilité de ce matériau.

CONDITIONS EXCEPTIONNELLES*

24 | 25 | 26
SEPTEMBRE

PIERRET
PORTES | FENÊTRES

Week-end

SUR-MESURE

SÉCURITÉ

Couleurs

ISOLATION

VOTRE
PARTENAIRE
PIERRET DANS LE
LOIR-ET-CHER:


Fenêtres & Fermetures

gilmar-fenetres-41.fr

02 54 56 06 89

ZA DE L'ARTOUILLAT - CHAILLES

Maison devenue trop grande

Si vous changiez de dimension...



De plus en plus, notre bien doit s'imprégner de notre quotidien. Lorsque la maison ne répond plus à nos aspirations, il ne faut pas hésiter à sauter le pas pour changer d'horizon immobilier. Solutions avec les préconisations d'Immonot.

par Christophe Raffailac

+ d'infos sur immonot.com

À l'origine de ce constat sur les maisons devenues trop grandes, une enquête que vient de réaliser le site Immonot. Le départ des enfants ou encore les parcours de vie conduisent parfois à se retrouver dans un logement qui offre trop d'espace. Au point que cette occupation devient pesante au plan psychologique et économique. Si la prise de décision pour mettre en chantier une mutation réclame de la préparation, elle peut d'autant mieux se dérouler lorsqu'une nouvelle acquisition s'effectue avec un maximum de sérénité. Le notaire devient alors un personnage clé pour vous accompagner dans cette transaction.

Raisons de la séparation

La maison n'a pas changé, c'est la **vie de ses occupants qui a évolué**. Selon les avis des participants, le départ des enfants (39 %), le coût devenu trop lourd de l'énergie, des taxes et de l'entretien (36 %), ou des problèmes de santé et de mobilité (25 %) font progressivement basculer le logement dans la catégorie du « trop grand ». Les pièces se vident, le décalage s'installe dans la durée jusqu'à devenir un état permanent.

45 %

des propriétaires en décalage avec leur logement

LES 3 CAUSES DÉCLENCHANTES

Départ des enfants (1^{re} cause) 39 %
Coût trop lourd (énergie, taxes...) 36 %
Santé / mobilité 25 %

90 %

ont au moins une pièce inutilisée

Les freins à la mutation



L'envie de partir existe pourtant bel et bien : 9 propriétaires concernés sur 10 y ont déjà songé. Les déclencheurs les plus souvent cités sont le départ des enfants, la retraite, des problèmes de santé ou de mobilité, ou un coût d'entretien devenu trop lourd.

Le rapport au foyer devient ambivalent... Interrogés sur le mot qui leur vient spontanément, les sondés citent « Confort » (31 %)... mais « Fardeau » (19 %) s'installe juste derrière. La règle d'or : anticiper plutôt que subir.

Cependant, **55 % des propriétaires concernés ne trouvent pas, dans leur secteur, un logement plus adapté à leurs besoins**. D'où l'importance d'élargir la recherche et de bien définir ses critères avant de se lancer. Ce n'est pas la volonté qui manque, c'est l'accompagnement...

Motivations à l'acquisition



Face à une décision qui mêle vente, fiscalité, transmission et choix de vie, **le notaire reste un allié encore trop peu sollicité** : seuls 23 % pensent spontanément à lui, et 16 % ignorent même qu'il peut intervenir bien avant la signature. Le notaire peut accompagner la réflexion bien en amont.

Aussi, 38 % attendent un conseil sur le bon moment pour vendre ou transmettre, 37 % une vision claire et honnête de leurs options.

Évaluer le bien, chiffrer les scénarios, articuler la décision avec la situation familiale, autant de questions à poser en amont. Le notaire ouvre les portes de cette nouvelle dimension.

Enquête réalisée en mai 2026 auprès de 1099 internautes par le portail Immonot

UN HIVER AU CHAUD

Sans faire flamber sa facture



Avec l'arrivée de l'automne et la baisse des températures, la tentation d'allumer le chauffage rapidement va se faire sentir... Pour que le budget chauffage ne pèse pas trop, une température bien réglée, des équipements entretenus et quelques améliorations ciblées permettent déjà de réduire sa consommation sans sacrifier son confort. par Stéphanie Swiklinski

RÉGLER LE CHAUFFAGE SELON SES BESOINS

La première économie consiste à ne pas chauffer davantage que nécessaire. Dans les pièces de vie, une température autour de 19 °C offre généralement un bon compromis entre confort et consommation. Elle peut être abaissée dans les chambres, la nuit ou lorsque le logement reste vide plusieurs heures. Un thermostat programmable permet d'adapter automatiquement le chauffage aux horaires des occupants. Les robinets thermostatiques complètent le dispositif en réglant la température pièce par pièce. Selon les pouvoirs publics, une programmation adaptée peut réduire jusqu'à 15 % la consommation liée au chauffage. Il convient aussi de laisser l'air chaud circuler : les radiateurs ne doivent pas être cachés par un meuble, des rideaux ou du linge. Fermer les portes entre des pièces chauffées différemment évite également de disperser inutilement la chaleur.

CONSERVER LA CHALEUR DANS LE LOGEMENT

Quelques gestes simples et un soupçon de bon sens limitent les déperditions ! Le soir, fermer les volets et tirer les rideaux aide à conserver la

chaleur. Dans la journée, mieux vaut au contraire profiter des apports du soleil.

Petite astuce : des joints neufs autour des fenêtres ou un bas de porte peuvent aussi réduire les courants d'air. Ces solutions ne remplacent pas une bonne isolation, mais elles améliorent rapidement le confort. Il reste toutefois indispensable d'aérer chaque jour quelques minutes. Un air trop humide est plus difficile à chauffer et favorise la condensation et les moisissures...

ENTREtenir LES ÉQUIPEMENTS DE CHAUFFAGE

Une chaudière, une pompe à chaleur ou un poêle mal entretenus peuvent consommer davantage et perdre en efficacité. Les opérations d'entretien permettent de vérifier les réglages, de limiter les pannes et de préserver la sécurité des occupants. Les radiateurs à eau, quant à eux, doivent être purgés lorsqu'ils chauffent mal ou émettent des bruits bizarres. Un débouage peut également être utile si la chaleur se répartit de manière inégale dans le logement.

Pour les cheminées, inserts, poêles et chaudières à bois, le ramonage des conduits est obligatoire au moins une fois par an. Le certificat remis par le professionnel doit être conservé : l'assureur peut le réclamer en cas de feu de cheminée et, si l'obligation n'a pas été respectée, réduire l'indemnisation prévue par le contrat.

ISOLER AVANT DE REMPLACER LE CHAUFFAGE

Si la facture demeure élevée, le problème vient parfois moins de l'appareil que du logement lui-même. Dans une maison mal isolée, la chaleur s'échappe par la toiture, les murs, les fenêtres ou les planchers. Avant de remplacer son système de chauffage, il est donc préférable d'identifier les principales pertes d'énergie. Un diagnostic ou un audit énergétique permet de définir les travaux prioritaires. Installer une pompe à chaleur ou une chaudière performante dans un logement très mal isolé risque de limiter les économies attendues.

Le choix du nouvel équipement doit tenir compte de la surface, du niveau d'isolation, du climat, des radiateurs déjà présents et du mode de vie des occupants. À chaque logement sa solution !

Le chiffre à retenir

Jusqu'à 15 % d'économies d'énergie peuvent être obtenues grâce à une programmation adaptée du chauffage.

ACHAT IMMOBILIER

5 VÉRIFICATIONS AVANT DE SIGNER

Un achat immobilier réclame quelques vérifications avant de signer le compromis de vente. Découvrez la check list du parfait acquéreur qui se réfère aux consignes de son notaire.

par Christophe Raffailac

Quelques turbulences peuvent agiter votre acquisition ! Le notaire vous livre les bons réflexes à adopter pour assurer le bon déroulement

de votre projet. Ojectif : vous poser dans votre nouveau logement en toute sécurité et sérénité.



01. LE FINANCEMENT

Le budget peut-il d'être bouclé sans difficulté ?

- Accord de prêt validé ou simulation bancaire indiquant la capacité d'emprunt (endettement maxi 35 %).
- Apport personnel mobilisé au jour de la signature comprenant les frais d'acquisition budgétés à hauteur de 7 à 8 % du prix du bien dans l'ancien.



02. LA RÉGLEMENTATION

Le dossier de diagnostics techniques (DDT) permet-il de s'engager en toute sécurité ?

- Diagnostics examinés avec son notaire : DPE, électricité, gaz, amiante, plomb, risques... et audit énergétique pour les biens classés F ou G.
- Règles pour un collectif vérifiées : règlement et charges de copropriété, PV d'assemblées générales, cahier des charges du lotissement.



03. LA FISCALITÉ

Quel impact financier les taxes locales vont-elles avoir ?

- Taxe foncière estimée (montant à demander au vendeur) et taxe d'habitation prise en compte pour une résidence secondaire.
- Plus-value estimée en cas de revente d'un bien pour financer l'achat : 19 % + 17,2 % de prélèvements sociaux, hors résidence principale exonérée.



04. LES TRAVAUX

Combien les travaux vont-ils coûter pour mettre le bien à niveau ?

- Rénovation chiffrée par des devis d'artisans, à intégrer au plan de financement.
- Classe énergie anticipée pour louer : interdiction des logements G depuis 2025, F en 2028 et E en 2034.



05. LE PATRIMOINE

Quels choix faut-il faire pour sécuriser le patrimoine ?

- Conjoint ou concubin protégé : quotités d'acquisition adaptées, donation entre époux, testament...
- Transmission préparée selon la situation familiale : SCI, démembrement, aménagement du régime matrimonial.



LE RÉFLEXE GAGNANT : Consultez votre notaire au moment de signer le compromis : il verrouille ces 5 points et vous fait signer en toute sérénité !

VALORISER VOTRE MAISON

Pour être dans les favoris des acheteurs



Plus d'hésitation par rapport aux travaux qu'il faut réaliser dans votre maison ou dans votre appartement. Votre notaire vous indique les 5 actions prioritaires pour vendre vite et mieux.

par Christophe Raffailac

+8 %

C'est le gain généré sur une maison (+4 % pour un appartement) pour une classe énergétique gagnée, selon le bilan immobilier 2025 des Notaires de France.

Exemple

Pour passer de F à C la classe énergie d'une maison de 200 000 €, il faut engager entre 25 000 et 40 000 € de travaux avant perception des aides, ce qui peut représenter une valorisation de l'ordre de 40 000 à 50 000 € supplémentaires.

Dans l'immobilier aussi, il faut suivre les bons influenceurs. Très actifs sur le réseau de la négociation immobilière, les notaires vous partagent leurs bonnes informations pour que votre bien soit « liké » par les acheteurs. Objectif : mieux le valoriser sur le marché immobilier.

Notification n°1 L'isolation fait le buzz

Impossible de passer à côté de cette tendance ! Combles, murs, planchers... on commence toujours par soigner l'enveloppe du bâti, car inutile d'installer un chauffage performant dans une passoire thermique. Bonne pratique à partager : si un ravalement de façade figure au programme, c'est le moment idéal pour le coupler avec une isolation thermique par l'extérieur (ITE). À la clé, un DPE qui gagne des lettres et un bien qui séduit des acquéreurs potentiels !

Notification n°2
Les menuiseries boostent le profil
Dans la foulée de l'isolation, place aux fenêtres et portes-fenêtres.

Double ou triple vitrage, volets roulants ou protections solaires pour le confort d'été, l'enveloppe du logement devient complète et étanche.

Un investissement doublement gagnant puisqu'il améliore la performance énergétique et l'acoustique, tout en offrant à la façade un rafraîchissement qui séduit dès la première visite.

Notification n°3 La PAC crée une success story

Une fois le bâti isolé, l'heure est venue de dimensionner le chauffage. Tout l'intérêt de suivre cet ordre chronologique, c'est qu'une maison bien isolée permet d'installer une pompe à chaleur moins puissante, donc moins coûteuse. Version réversible, elle assure le chauffage l'hiver et le rafraîchissement l'été. Avec les épisodes de canicule qui vont s'inviter de plus en plus régulièrement, ce confort quatre saisons cumule les mentions "j'aime" auprès des acheteurs.

Notification n°4 La salle de bains se met en scène

Douche à l'italienne, double vasque, voire équipements adaptés aux seniors, la salle de bains rénovée évite à l'acquéreur de prévoir un budget travaux souvent surestimé. Conseil, programmez cette rénovation avant la cuisine dans le cas où des reprises de plomberie ou d'électricité communes s'avèrent nécessaires.

Notification n°5 La cuisine accumule les « j'aime »

Pièce "coup de cœur" des visites, la cuisine se réalise en dernier pour rester impeccable au moment de la mise en vente. Ouverte sur le séjour, équipée et lumineuse, elle fera bonne impression auprès des acquéreurs... et déclenchera souvent une offre d'achat.

En suivant ces cinq préconisations, votre bien collectionne les « Coups de cœur » pour figurer en tête des recherches.

Bon réflexe : demandez à votre notaire une estimation de votre logement pour mesurer la plus-value réalisée.

Par ailleurs, conservez précieusement vos factures de travaux.

Un bien dont l'origine est « vérifiée » se distingue forcément sur le marché immobilier !

SÉCURISER SON PROJET PRO

Avec le duo gagnant notaire-courtier



Créer son entreprise, reprendre un commerce, investir dans des locaux professionnels ou développer son activité nécessite souvent un financement adapté. Dans ce contexte, s'entourer des bons experts permet de sécuriser chaque étape de votre projet.

par Stéphanie Swiklinski

LES CLÉS D'UN FINANCEMENT PROFESSIONNEL RÉUSSI

Donner vie à un projet entrepreneurial est souvent synonyme d'un nouveau cap professionnel. Mais derrière cette noble ambition se cache une réalité incontournable : le financement. Obtenir un prêt professionnel ne se résume pas à présenter une bonne idée. Les établissements bancaires étudient avec attention la solidité de votre projet, votre capacité de remboursement, la pertinence du business plan ou encore les garanties proposées. Dans ce contexte, être bien accompagné permet non seulement de gagner un temps précieux, mais

Acheter les murs de son entreprise : pas qu'une décision immobilière

Ce choix peut avoir des conséquences sur la fiscalité de l'entreprise, la protection du patrimoine personnel, la transmission de l'activité ou encore les modalités de financement. Avant de signer, un échange avec votre notaire permet d'évaluer les différentes options et d'adopter la solution la plus adaptée à votre situation.

aussi de mettre toutes les chances de son côté pour convaincre les financeurs et construire un projet pérenne.

LE COURTIER, VOTRE PARTENAIRE POUR TROUVER LE FINANCEMENT ADAPTÉ

Face à la diversité des offres bancaires et à des critères d'octroi de crédit de plus en plus exigeants, votre courtier joue un rôle de facilitateur. Son expertise lui permet d'analyser le projet dans sa globalité, d'identifier les solutions de financement les plus adaptées et de présenter un dossier conforme aux attentes des établissements prêteurs. Grâce à sa connaissance du marché et de ses différents partenaires, il peut comparer les propositions, négocier les conditions du financement et vous accompagner dans votre projet jusqu'à l'obtention de votre prêt. Au-delà de la recherche du meilleur taux, il contribue surtout à bâtir un plan de financement cohérent, en adéquation avec vos objectifs en tant qu'entrepreneur.

LE NOTAIRE, VOTRE MEILLEUR CONSEILLER POUR « JOUER LA SÉCURITÉ »

Le financement n'est toutefois qu'une partie de l'équation. Chaque projet professionnel comporte également des enjeux juridiques, fiscaux et patrimoniaux qu'il convient d'anticiper. C'est précisément là que votre notaire apporte toute sa valeur ajoutée.

Selon la nature du projet, il vous accompagne dans l'acquisition de locaux professionnels, la reprise d'une activité ou la structuration juridique de votre patrimoine. Son regard permet d'éclairer des choix qui auront des conséquences sur le long terme, qu'il s'agisse du mode de détention d'un bien immobilier, des garanties consenties à la banque ou encore de la protection de votre patrimoine personnel. Son intervention ne se limite donc pas à la signature d'un acte. Elle s'inscrit dans une véritable démarche de conseil destinée à sécuriser chaque décision.

COURTIER ET NOTAIRE : DEUX EXPERTISES

COMPLÉMENTAIRES

Le courtier et le notaire exercent des métiers différents, mais poursuivent un objectif commun : permettre aux porteurs de projet d'avancer sereinement. Là où le premier intervient sur la recherche et la négociation des solutions de financement, le second veille à la sécurité juridique de l'opération et accompagne les décisions qui auront un impact durable sur l'activité et le patrimoine du dirigeant.

Faut-il acquérir les locaux professionnels en nom propre ou par l'intermédiaire d'une société ? Est-il préférable d'acheter les murs ou de rester locataire ? Quelles garanties la banque est-elle susceptible d'exiger ? Comment protéger son patrimoine personnel en cas de difficultés de l'entreprise ? Quels seront les effets de ces choix sur la fiscalité ou sur une future transmission de l'activité ? Autant de questions qui méritent d'être étudiées avant de s'engager.

Cette complémentarité favorise une meilleure anticipation des difficultés, fluidifie les démarches et limite les risques d'erreur. Les échanges entre les différents intervenants per-

LE + DU PROFESSIONNEL

Le regard d'un spécialiste permet souvent d'anticiper les attentes des banques et de valoriser les points forts d'un dossier. Un atout précieux pour optimiser son financement et concrétiser son projet dans les meilleures conditions.

mettent de construire un projet plus cohérent, tant sur le plan financier que patrimonial, en tenant compte des objectifs du chef d'entreprise aujourd'hui comme de ses perspectives d'évolution demain. Pour un entrepreneur, disposer de ces deux regards constitue un véritable atout au moment de prendre des décisions importantes.

ENTREPRENDRE AVEC CONFIANCE

Dans un contexte économique où les conditions de financement évoluent régulièrement, il est plus que jamais essentiel de pouvoir compter sur des professionnels capables d'apporter des réponses concrètes et personnalisées. Le courtier facilite l'accès au financement tandis que le notaire veille à la sécurité juridique et patrimoniale du projet. En conjuguant leurs expertises, ils offrent aux entrepreneurs un accompagnement global qui leur permet de prendre leurs décisions en toute confiance et de donner à leur projet les meilleures conditions de réussite.





Philippe BESSON © David Morganti 2023

QUAND LA TOSCANE RÉVÈLE SES SECRETS...

Avec « Une pension en Italie », Philippe Besson nous entraîne au cœur de la Toscane, dans le paisible village de San Donato in Poggio, entre Florence et Sienne. Dans une pension de famille au charme discret, l'arrivée d'une famille française fait ressurgir un secret longtemps enfoui. Au fil des pages, l'auteur explore les silences, les liens familiaux et les blessures du passé, dans une intrigue où chaque révélation vient bouleverser les certitudes.

PHILIPPE BESSON



Une pension
en Italie

julliard

Président de l'édition 2026 du salon Lire à Limoges, Philippe Besson a partagé avec les lecteurs sa passion de l'écriture, son attachement à l'Italie et son regard sur le monde contemporain. Rencontre avec un auteur pour qui la littérature naît avant tout du réel... avant de le transformer.

Vous présidez cette édition de Lire à Limoges. Que représente pour vous cette invitation ?

Philippe Besson : C'est un véritable honneur. D'abord parce que nous sommes dans un lieu magnifique, mais aussi parce que ce salon réunit un public nombreux et particulièrement bienveillant. Plus de 200 auteurs sont présents, représentant tous les univers : littérature générale, jeunesse, bande dessinée, manga ou encore littérature régionale. Ce que j'apprécie surtout, ce sont les échanges avec les lecteurs. Lorsqu'ils viennent parler d'un livre qu'ils ont aimé, ils parlent souvent un peu d'eux-mêmes. Ce sont des conversations très personnelles, presque intimes, qui donnent tout son sens à notre métier.

Où puisez-vous votre inspiration ?

Philippe Besson : Les écrivains vivent au milieu du monde comme tout le monde. Nous observons, nous écoutons les histoires, les faits divers, les joies et les tristesses des gens. Parfois, des personnes viennent même nous confier des épisodes de leur vie. Tout cela nourrit notre imaginaire. Nous partons du réel, puis nous le transformons. Cette année, le thème du salon est « La réalité attendra ». Je trouve cette formule très juste : la littérature prend appui sur le réel pour proposer une autre lecture du monde, dans laquelle chacun peut se reconnaître ou simplement se laisser emporter.

Philippe Besson

Une pension en Italie

Avec votre dernier roman, vous emmenez vos lecteurs en Toscane. Pourquoi ce choix ?

Philippe Besson : J'entretiens depuis longtemps une relation privilégiée avec l'Italie. J'ai découvert ce pays à l'âge de vingt ans et ce fut un véritable émerveillement. Depuis, j'y retourne régulièrement dans mes romans. Cette fois, j'avais envie d'installer mon histoire dans un petit village toscan, entre Florence et Sienne. J'y imagine une rencontre inattendue entre une famille française et une situation qui va faire surgir un lourd secret de famille. Tout le roman consiste ensuite à démêler les fils de ce secret.

Aimeriez-vous voir ce roman adapté au cinéma ?

Philippe Besson : Bien sûr. J'aime lorsque les livres poursuivent leur existence sous d'autres formes : au théâtre, au cinéma ou à travers les traductions. Cela prouve qu'ils restent vivants. Une histoire n'appartient jamais totalement à son auteur ; elle continue à vivre grâce à ceux qui s'en emparent et la racontent autrement.

Quel regard portez-vous aujourd'hui sur l'univers de l'entreprise, votre ancienne vie ?

Philippe Besson : Je ne renie absolument pas cette période de ma vie. J'y ai été heureux et elle m'a beaucoup apporté. Le monde de l'entreprise est aujourd'hui sans doute plus exigeant, notamment en raison des incertitudes économiques et de la précarité que peuvent ressentir certains salariés. Mais le travail reste aussi un formidable lieu d'épanouissement. J'espère que chacun peut trouver un sens et une forme d'accomplissement dans les responsabilités qu'il exerce.

La campagne reste-t-elle votre refuge ?

Philippe Besson : Absolument. Je suis un enfant de la campagne charentaise. Ces paysages font partie de ma mémoire intime. J'y reste profondément attaché. La campagne demeure l'endroit où je me sens chez moi, celui où je me ressourçe... et où, sans doute, tout se terminera.

LES NOTAIRES ANNONCEURS DANS CE MAGAZINE

immonot Val-de-Loire est à votre disposition chez vos commerçants et votre notaire

INDRE-ET-LOIRE

BALLAN MIRE (37510)

SAS CONFNOT

11E bd Léo Lagrange
Tél. 02 47 53 41 41
Fax 02 47 53 57 88
scp.bruggerolle-come@notaires.fr

BLERE (37150)

SAS NOTAIRES BLERE VAL DE CHER

51 Bis rue de Loches
Tél. 02 47 57 86 40
notaires.blere@37019.notaires.fr

CHINON (37500)

SELAS ACTES & CONSEILS, NOTAIRE DIGITAL

2 Allée Jacqueline Auriol -
ZA rue de la Plaine des Vaux
Tél. 02 47 93 32 01 - Fax
02 47 98 31 90
stephane.sourdaïs@notaires.fr

CORMERY (37320)

SAS ALLIANCE NOTAIRES TOURAINES

58 bis rue Nationale
Tél. 02 47 43 40 13
Fax 02 47 43 02 65
cormery@notaires.fr

DESCARTES (37160)

SELARL Gilles ROY

3 impasse Marc Chagall
Tél. 02 47 59 72 25
Fax 02 47 59 80 23
gilles.roy@notaires.fr

FONDETTES (37230)

SCP Olivier MARTINI, Nicolas CHEVRON, Xavier BEAUJARD, Thibault MARTINI et Mathieu GUILMET

13 rue Le Corbusier
Tél. 02 47 42 00 84
Fax 02 47 42 19 58
scp.martinietaassociés@notaires.fr

FRANCUEIL (37150)

Me Hugues de THORAN

19 bis rue du Château d'Eau - BP 69
Tél. 02 47 23 91 21
Fax 02 47 23 81 43
hugues.dethoran@notaires.fr

GENILLE (37460)

SARL CELINE GROULT- GUIGNAudeau NOTAIRE

10 rue de l'Indrois
Tél. 02 47 59 50 05
celine.groult-guignadeau@37089.
notaires.fr

L'ILE BOUCHARD (37220)

SCP Jocelyne MAUDUIT et Ludvine FONTAINE-RIBREAU

7 rue de la Fougetterie - BP 1
Tél. 02 47 58 50 09
Fax 02 47 58 38 62
office.ilebouchard@37060.notaires.fr

MONTS (37260)

Me Morgane DUILLOIN

3 impasse du commerce
Tél. 02 47 28 51 15
m.duillon@37125.notaires.fr

RICHELIEU (37120)

SELARL OFFICE NOTARIAL DE RICHELIEU

29 place des Religieuses - BP 25
Tél. 02 47 95 30 23
Fax 02 47 58 16 38
benedict.chabaneix@notaires.fr

ROUZIERES DE TOURAINE (37360)

SELARL Marie-Sophie BROCAS- BEZAULT et Martin BEUZELIN

28 rue du 11 Novembre 1918
Tél. 02 47 56 66 86
Fax 02 47 56 79 91
office@37037.notaires.fr

SAVIGNE SUR LATHAN (37340)

SARL TOURAINE LATHAN NOTAIRES

4 rue du Noyer Vert - BP 8
Tél. 02 47 24 60 03
Fax 02 47 24 69 05
me.nelly.maingault@notaires.fr

ST AVERTIN (37550)

Me Julie DAHYOT

19 rue Grandmont
Tél. 02 47 36 03 18
Fax 02 47 36 03 19
j.dahyot@notaires.fr

ST CYR SUR LOIRE (37540)

SAS Thomas HASLÉ et Claire CHEVRON-SEPCHAT

64 rue du Mûrier
Tél. 02 47 78 11 46
Fax 02 47 78 11 47
office.equator@odm.notaires.fr

ST EPAIN (37800)

Me Valérie GEORGES

7 rue de Chinon
Tél. 02 47 65 80 45
Fax 02 47 65 80 92
etude.georges@valerie-georges.
notaires.fr

ST PATERNE RACAN (37370)

SELURL OFFICE DU RACAN, NOTAIRE NORD TOURAINE

16 bis rue Racan
Tél. 02 47 29 75 75
Fax 02 47 29 75 76
office.duracan@37042.notaires.fr

TOURS (37000)

SELARL ALTANOT Notaires Conseils - CHEVALLIER & Associés

6 bis boulevard Béranger - BP 1253
Tél. 02 47 75 32 00
Fax 02 47 75 32 15
accueil@altanot.notaires.fr

SAS NLC - NOTAIRES LOIRE CONSEILS

1 place Jean Jaurès - BP 81647
Tél. 02 47 60 25 60
Fax 02 47 05 52 28
onp.37007@notaires.fr

LOIR ET CHER

BEAUCE LA ROMAINE (41240)

Me Marie-Pascale SIMON-GUISET

3A allée de la plaine -
ZA des tournesols
Tél. 02 54 82 46 35
sophie.girardeau@41029.notaires.fr

BLOIS (41000)

SELARL Emmanuelle BRUNEL, David HALLIER et Cédric ASSELIN

1 rue de la Creusille
Tél. 02 54 55 37 70
Fax 02 54 74 63 42
bha@bha.notaires.fr

SCP Bertrand MICHEL et Eve CHAMPION

12 place Jean Jaurès - BP 72
Tél. 02 54 56 27 27
Fax 02 54 56 27 28
scp.michel.champion@notaires.fr

LES MONTILS (41120)

SCP Florence LESCURE-MOSSERON et Aurélien LACOUR

20 bis route de Blois - BP 1
Tél. 02 54 44 01 77
Fax 02 54 44 14 98
florence.lescure.mosseron@notaires.fr

MER (41500)

SARL A.S. MER

10 Avenue du Maréchal Maunoury
Tél. 02 54 81 00 34
Fax 02 54 81 33 23
immobilier.41022@asmer.notaires.fr

MONTOIRE SUR LE LOIR (41800)

SELARL Antony BERTHELOT et Thomas LEMOINE - Notaires

1 place du Maréchal Foch
Tél. 02 54 85 08 44
Fax 02 54 72 61 01
reception@nvl.notaires.fr

MONTRICHARD VAL DE CHER (41400)

SELARL TIERCELIN - BRUNET - DUVIER, notaires et avocats associés

9 rue du Pont - BP 30085
Tél. 02 54 75 75 00
Fax 02 54 71 30 30
tiercelin.brunet@notaires.fr

ROMORANTIN LANTHENAY (41200)

SARL Sébastien BOISSAY, Arnaud COURROUBLE, Laure BOUTON et Anne-Charlotte LE DANTEC-DIVARD

10 rue Notre Dame - BP 61
Tél. 02 54 95 33 00
Fax 02 54 95 33 01
boissay.courrouble.bouton@notaires.fr

SALBRIS (41300)

SARL Sébastien BOISSAY, Arnaud COURROUBLE, Laure BOUTON et Anne-Charlotte LE DANTEC-DIVARD

6 boulevard de la République - BP 55
Tél. 02 54 97 00 28
Fax 02 54 88 42 70
office.salbris.41044@notaires.fr

ST AIGNAN (41110)

SELARL TAYLOR, Notaires associés

57 rue Constant Ragot - BP 34
Tél. 02 54 71 16 16
Fax 02 54 32 20 87
office.taphinaud@notaires.fr

VENDOME (41100)

SAS David LECOMPTE et Cédric ROCHEREAU

15 rue Geoffroy Martel
Tél. 02 54 77 44 23
Fax 02 54 77 19 21
negociation.41050@notaires.fr

SELARL Carole ROBERT

2 Mail Leclerc - BP 70071
Tél. 02 54 77 19 53
Fax 02 54 77 00 74
etude.fortin-robert-vendome@notaires.fr

LOIRET

MONTARGIS (45200)

SARL EMMANUEL COLLET NOTAIRE

47 rue Gambetta - BP 117
Tél. 02 38 85 01 23
Fax 02 38 85 00 70
emmanuel.collet@notaires.fr

ORLEANS (45000)

SARL Antoine BOITELLE et Stéphanie BRILL

54 rue Alsace Lorraine - BP 1102
Tél. 02 38 53 30 29
Fax 02 38 62 30 62
boitelle.brill@notaires.fr

Me Séverine SANCHEZ-EBERHARDT

4 rue Albert 1er - BP 2337
Tél. 02 38 53 22 90
Fax 02 38 62 41 19
severine.sanchez-eberhardt@notaires.fr

TAVERS (45190)

SCP Benoît MALON et Linda CHERRIER-TOUCHAIN

5 avenue des Citeaux
Tél. 02 38 44 67 20
Fax 02 38 44 10 40
etude45091.beaugency@notaires.fr

Loir et Cher

Retrouvez les annonces
dans en Ile-et-Vilaine
sur immonot



MAISONS



162 6 C

BEAUCE LA ROMAINE 143 100 €
135 000 € + honoraires de négociation : 8 100 € soit 6 % charge acquéreur
Maison située à 3 mn OLM, potentiel d'agrandissement. Maison se compose : entrée, cuisine aménagée, pièce à vivre, deux chambres, bureau, SDE, un WC, une buanderie. A l'étage : une grande pièce. Grenier. Garage. Terrasse. Cave voutée. Le tout sur un jardin d'environ 1 607 m². Coût annuel d'énergie de 1720 à 2380€ - année réf. 2023.* RÉF 41029-64

Me M-P. SIMON-GUISET
06 04 06 62 44
sophie.girardeau@41029.notaires.fr



273 60 E

BLOIS 142 920 €
135 000 € + honoraires de négociation : 7 920 € soit 5,87 % charge acquéreur
Maison comprenant : au rez-de-chaussée surélevé : entrée-séjour avec cheminée, cuisine, WC, salle d'eau, chambre ; à l'étage : couloir desservant deux chambres ; au sous-sol : buanderie / chaufferie, atelier, cellier, WC, garage. Jardin clos. Coût annuel d'énergie de 2270 à 3120€ - année réf. 2023.* RÉF 41002-1039945

SCP MICHEL et CHAMPION
06 77 90 40 96
negociation.41002@notaires.fr



387 78 F

BLOIS 158 600 €
150 000 € + honoraires de négociation : 8 600 € soit 5,73 % charge acquéreur
Vue sur la vallée de la Loire, maison sur le coteau sur 1 471 m². Rdc : entrée, cuisine A/E sur coin repas, séjour-salon (cheminée), 2 chambres, salle d'eau, wc. En rez-de-jardin : 2 chambres, 1 grande pièce brute, cave. Chauffage central gaz. Garage indépendant. Coût annuel d'énergie de 3890 à 5320€ - année réf. 2023.* RÉF 001/2190

SELARL BRUNEL, HALLIER et ASSELIN
02 54 55 37 74
servicenego@bha.notaires.fr



342 75 F

BLOIS 199 000 €
189 000 € + honoraires de négociation : 10 000 € soit 5,29 % charge acquéreur
Centre ville/quartier écoles, maison et appartement, à rénover. Maison : entrée, cuisine, s'manger, salon, chbre/cab. toilette, wc/lm. Au 1er : 2 chbres, sd'eau, grenier. Jardin. Appart : cuisine, pièce à vivre, sdbain, wc, chbre. Courette. Chauff. gaz. Garage (30 m²). Coût annuel d'énergie de 4430 à 6040€ - année réf. 2023.* RÉF 001/2160

SELARL BRUNEL, HALLIER et ASSELIN
02 54 55 37 74
servicenego@bha.notaires.fr



288 11 E

CELLETES 168 960 €
160 000 € + honoraires de négociation : 8 960 € soit 5,60 % charge acquéreur
Au calme, maison d'habitation sur 1 764 m². Rdc : entrée, cuisine, séjour-salon, 2 chbres, sd'eau, WC/LM. A l'étage, isolé, à finir d'aménager (+ 45 m² soit au total environ 120 m²) : palier, 2 grandes pièces. Chauff. électrique. Garage. Cour et grand terrain. Coût annuel d'énergie de 1970 à 2720€ - année réf. 2023.* RÉF 001/2182

SELARL BRUNEL, HALLIER et ASSELIN
02 54 55 37 74
servicenego@bha.notaires.fr



57 2 A

CHAILLES 293 280 €
280 000 € + honoraires de négociation : 13 280 € soit 4,74 % charge acquéreur
Maison récente (2015) sur terrain de 593 m² clos. Rdc : entrée sur séjour-salon, cuisine ouverte, 1 chambre, salle d'eau, wc, buanderie. A l'étage : 3 chambres, salle d'eau, wc, 1 pièce noire isolée (20 m² sol). Garage 1 véhicule. Chauffage P.A.C. Cour et jardin. Coût annuel d'énergie de 700 à 1020€ - année réf. 2023.* RÉF 001/2188

SELARL BRUNEL, HALLIER et ASSELIN
02 54 55 37 74
servicenego@bha.notaires.fr



144 30 D

COUR CHEVERNY 348 480 €
332 519 € + honoraires de négociation : 15 961 € soit 4,80 % charge acquéreur
découvrez cette charmante maison de caractère idéale pour une famille à la recherche de confort et d'espace. séjour salon de 36 m², cuisine aménagée/équipée terrasse, coté nuit vous disposez de 5 chambres s'ajoute un garage ainsi qu'une cave, implantée sur un terrain avec son... Coût annuel d'énergie de 2280 à 3130€.* RÉF 015/688

SCP LESCURE-MOSSERON et LACOUR
06 32 30 28 16 ou 02 54 44 01 77
negociation.41015@notaires.fr



364 80 F

FRETEVAL 74 000 €
70 000 € + honoraires de négociation : 4 000 € soit 5,71 % charge acquéreur
au rez-de-chaussée une entrée, un séjour lumineux, une cuisine, une arrière-cuisine deux chambres, une salle d'eau et un WC vous profiterez d'une agréable véranda donnant sur le jardin. A l'étage, les combles et une pièce A l'extérieur, le bien dispose d'un garage individuel ... Coût annuel d'énergie de 3200 à 4380€ - année réf. 2021.* RÉF 072/1856

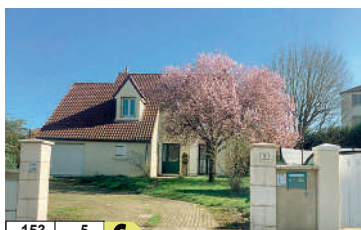
SELARL C. ROBERT - 02 54 77 19 53
negociation@c-robnet.notaires.fr



243 46 D

GIEVRES 127 200 €
120 000 € + honoraires de négociation : 7 200 € soit 6 % charge acquéreur
Maison 4 pièces à Gievres (41130) - Cour fermée et garage Située sur la commune de Gievres, cette maison fonctionnelle et agréable à vivre vous séduira par sa disposition et ses espaces. Au rez-de-chaussée, vous découvrirez une cuisine aménagée et équipée, ouverte sur un bel ... Coût annuel d'énergie de 2320 à 3180€ - année réf. 2023.* RÉF 41033-1804

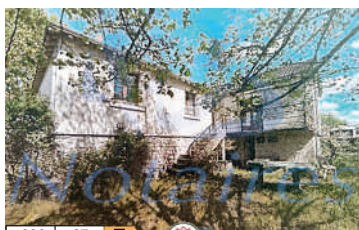
SELARL TAYLOR, Notaires associés
06 82 21 57 27 ou 02 54 71 16 14
negociation.41033@notaires.fr



153 5 C

LA CHAUSSEE ST VICTOR 253 600 €
243 850 € + honoraires de négociation : 9 750 € soit 4 % charge acquéreur
La Chaussée St Victor, pavillon individuel comprenant grande pièce principale de près de 60 m² avec cuisine ouverte, rgts & poêle à bois, wc. Etage : palier, 4 chbres, débarras, sdb. S/ sol, grand garage, l'ensemble sur environ 850 m². Toutes commodités à disposition. Coût annuel d'énergie de 1560 à 2160€ - année réf. 2021.* RÉF 41022/1371

SARL A.S. MER - 07 63 85 77 22
immobilier.41022@asmer.notaires.fr



306 87 F

LES MONTILS 166 632 €
159 000 € + honoraires de négociation : 7 632 € soit 4,80 % charge acquéreur
Situation idéale en plein bourg pour une vie de famille, avec les commerces accessibles à pied, pavillon offrant entrée, séjour salon lumineux de 31 m² ouvrant sur une terrasse, 3 chambres, un bureau, salle d'eau, wc, le sous-sol dispose d'un garage, ainsi que de deux pièces... Coût annuel d'énergie de 4400 à 6020€.* RÉF 015/701

SCP LESCURE-MOSSERON et LACOUR
06 32 30 28 16 ou 02 54 44 01 77
negociation.41015@notaires.fr

Et si vous léguez un monde sans cancer ?

Grâce à vos dons et vos legs la Ligue peut :

- Financer la recherche
- Sensibiliser à la prévention et au dépistage
- Aider les malades et leurs proches

02 47 39 20 20 / cd37@ligue-cancer.net
02 54 74 53 44 / cd41@ligue-cancer.net
02 38 56 66 02 / cd45@ligue-cancer.net



253 10 E

MAROLLES

179 390 €
170 000 € + honoraires de négociation : 9 390 € soit 5,52 % charge acquéreur
Au cœur du village, à côté de l'église, charmante maison comprenant : -Au rez-de-chaussée : entrée avec wc, cuisine, arrière cuisine, séjour. -A l'étage : palier, trois chambres, salle de bains. Dépendances, cave. Jardin clos. Coût annuel d'énergie de 2540 à 3480€ - année réf. 2025.* Réf 41002-1090161

SCP MICHEL et CHAMPION
06 77 90 40 96
negociation.41002@notaires.fr



MAZANGE

94 000 €
90 000 € + honoraires de négociation : 4 000 € soit 4,44 % charge acquéreur
Elle comprend au rez-de-chaussée : une pièce à vivre avec cheminée et ascenseur, cuisine aménagée, cave et cellier. A l'étage : salon deux chambres, wc et salle d'eau. un garage, une cabane avec parcelle de terre et bois. un verger. - Classe énergie : Non requis - Classe clim... Réf 072/1801

SELARL C. ROBERT
02 54 77 19 53
negociation@c-robert.notaires.fr



304 12 E

MER

135 500 €
130 000 € + honoraires de négociation : 5 500 € soit 4,23 % charge acquéreur
MER (41500), prox. centre ville, maison d'habitation comprenant : Entrée, cuisine, séjour & baie vitrée, dégagement, 1 chbre, cellier, wc. Etage : palier, 2 chbres, sdb, placard & grenier. Garage attenant avec grenier isolé, terrasse arrière, l'ensemble sur env. 280 m². Coût annuel d'énergie de 2450 à 3380€ - année réf. 2021.* Réf 41022/1365

SARL A.S. MER - 07 63 85 77 22
immobilier.41022@asmer.notaires.fr



269 58 E

MILLANCAY

96 440 €
90 000 € + honoraires de négociation : 6 440 € soit 7,16 % charge acquéreur
Dans le bourg, au calme, maison d'habitation et dépendances sur terrain de 1 750 m². Maison : entrée, cuisine, séjour-salon, 2 chambres, salle d'eau, wc. Grenier. Cave. Chauffage central gaz. Dépendances (135 m²) : ancienne écurie, préau, 2 pièces. Cour et grand jardin. Coût annuel d'énergie de 2030 à 2800€ - année réf. 2023.* Réf 001/2143

SELARL BRUNEL, HALLIER et ASSELIN
02 54 55 37 74
servicenego@bha.notaires.fr

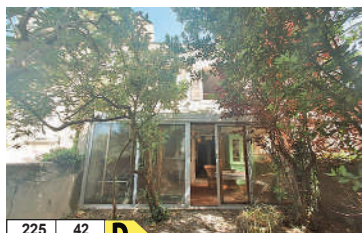


278 51 E

MONT PRES CHAMBORE

158 600 €
150 000 € + honoraires de négociation : 8 600 € soit 5,73 % charge acquéreur
Proche du bourg, au calme, maison sur terrain de 2 000 m². Entrée, cuisine, séjour-salon (insert), 2 chbres, sd'eau, wc. Au sous sol : 1 grande pièce (ancien garage), 2 chbres, cuisine d'été, wc, cave. Chauffage central gaz citerne. Cour et jardin. Coût annuel d'énergie de 2910 à 4000€ - année réf. 2023.* Réf 001/2193

SELARL BRUNEL, HALLIER et ASSELIN
02 54 55 37 74
servicenego@bha.notaires.fr



225 42 D

MONTRICHARD VAL DE CHER

83 900 €
80 000 € + honoraires de négociation : 3 900 € soit 4,88 % charge acquéreur
Maison à rénover composée de : véranda, séjour, cuisine aménagée, chaufferie, WC, cave. Etage : palier, petit salon ouvert sur chambre avec salle d'eau et WC. 2ème étage : palier, pièce, chambre. Garage. Terrain de 300 m² à deux pas des commerces. Coût annuel d'énergie de 2539 à 3435€.* Réf 022/1183

Me H. de THORAN
02 47 23 91 21
hugues.dethoran@notaires.fr



383 15 F

MONTROUVEAU

155 850 €
150 000 € + honoraires de négociation : 5 850 € soit 3,90 % charge acquéreur
Longère comprenant : rdc : cuisine AE, salle à manger avec cheminée foyer ouvert, remise avec grenier au-dessus, cellier, couloir, trois chambres dont 2 avec placards, WC, salle de douche. Etage : palier, pièce traversante, pièce à usage de chambre. Grenier. Dépendances. Coût annuel d'énergie de 3510 à 4790€ - année réf. 2022.* Réf 41059-1020

SELARL BERTHELOT et LEMOINE -
Notaires - 02 54 85 58 60
mc.haubert@nvl.notaires.fr



136 13 C

PRUNIER EN SOLOGNE

1 560 000 €
1 500 000 € + honoraires de négociation : 60 000 € soit 4 % charge acquéreur
Pleine Sologne, à 2h00 de Paris, 5 kms de la sortie d'autoroute, magnifique propriété d'agrément située dans un environnement champêtre au cœur d'un parc de 14 ha alliant bois, prairies et pièce d'eau. Cet ensemble de 405 m² habitables composé d'une maison bourgeoise pleine ... Coût annuel d'énergie de 3270 à 4480€ - année réf. 2025.* Réf 41033-1717

SELARL TAYLOR, Notaires associés
06 82 21 57 27 ou 02 54 71 16 14
negociation.41033@notaires.fr



DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

Depuis 20 ans, notre équipe se tient à votre disposition pour répondre à toutes vos demandes.

61 bis av. de Châteaudun - 41000 BLOIS

02 54 51 92 18

✉ expertise@roussineau.com

🌐 www.roussineau.com

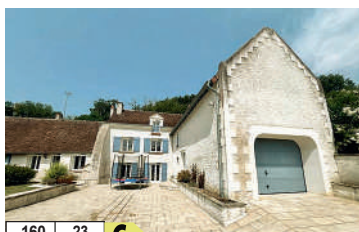




169 30 D kWh/m² an kgCO2/m² an

ROMORANTIN LANTHENAY 242 420 €
230 000 € + honoraires de négociation : 12 420 € soit 5,40 % charge acquéreur
ROMO NORD - A Romorantin-Lanthenay, beaucoup de charme, maison de 148 m² sur terrain de 804 m², 6 pièces, 5 chambres, Proche écoles, commerces, gare et services. Vente : 242 420 EUR. Coût annuel d'énergie de 2240 à 3080€ - année réf. 2021.* RÉF 41036/2752

SARL BOISSAY, COUROUBLE, BOUTON
et LE DANTEC-DIVARD - 02 54 95 33 06
negociation.41036@notaires.fr



160 23 C kWh/m² an kgCO2/m² an

SEIGY 367 500 €
350 000 € + honoraires de négociation : 17 500 € soit 5 % charge acquéreur
Maison de caractère avec piscine couverte chauffée - Secteur de Seigy, à 3 minutes de Saint-Aignan Nichée dans un environnement calme et verdoyant, à seulement 3 minutes de Saint-Aignan, cette magnifique longue entièrement rénovée allie le charme de l'ancien au confort moder... Coût annuel d'énergie de 2290 à 3170€ - année réf. 2023.* RÉF 41033-1809

SELARL TAYLOR, Notaires associés
06 82 21 57 27 ou 02 54 71 16 14
negociation.41033@notaires.fr



417 16 F kWh/m² an kgCO2/m² an

SELLES ST DENIS 89 590 €
85 000 € + honoraires de négociation : 4 590 € soit 5,40 % charge acquéreur
Selles-Saint-Denis (41300), maison à vendre de 85 m² sur terrain de 955 m², 5 pièces, 2 chambres. Prix : 89 590 EUR. Réf. 715 Coût annuel d'énergie de 3080 à 4240€ - année réf. 2021.* RÉF 41036/715

SARL BOISSAY, COUROUBLE, BOUTON
et LE DANTEC-DIVARD
02 54 95 33 06
negociation.41036@notaires.fr



249 78 F kWh/m² an kgCO2/m² an

ST AIGNAN 168 000 €
158 500 € + honoraires de négociation : 9 500 € soit 5,99 % charge acquéreur
Située dans un environnement calme et agréable, cette maison construite en 1979 offre un beau potentiel après rénovation, sur un terrain clos de 2 165 m². Au rez-de-chaussée, vous découvrirez une entrée desservant un séjour / salle à manger lumineuse, une cuisine aménagée, une... Coût annuel d'énergie de 4890 à 6670€ - année réf. 2023.* RÉF 41033-1802

SELARL TAYLOR, Notaires associés
06 82 21 57 27 ou 02 54 71 16 14
negociation.41033@notaires.fr



290 11 E kWh/m² an kgCO2/m² an

ST ARNOULT 192 215 €
185 000 € + honoraires de négociation : 7 215 € soit 3,90 % charge acquéreur
Maison d'habitation comprenant : RDC : entrée, salon, WC, salle à manger, cuisine. Etage : palier, 3 chambres, réserve, salle de bain et douche, WC. SS: ancien fournil, garage accolé, grenier au-dessus Grenier au-dessus. Dépendances. En face : jardin Coût annuel d'énergie de 3040 à 4150€ - année réf. 2022.* RÉF 41059-1005

SELARL BERTHELOT et LEMOINE -
Notaires - 02 54 85 58 60
mc.haubert@nvl.notaires.fr



213 8 D kWh/m² an kgCO2/m² an

ST OUEN 150 800 €
145 000 € + honoraires de négociation : 5 800 € soit 4 % charge acquéreur
-Maison de plain-pied composé d'un séjour, Cuisine aménagée et équipée, 2 chambres, une salle de douche, un wc, un cellier un garage. Classe énergie : D - Classe climat : B - € - Prix Hon. Nég. Inclus : 150 800 € dont 4,00% Hon. Nég. TTC charge acq. Prix Hors Hon. Nég. Coût annuel d'énergie de 1410 à 1950€ - année réf. 2021.* RÉF 072/1854

SELARL C. ROBERT - 02 54 77 19 53
negociation@c-robert.notaires.fr



316 89 F kWh/m² an kgCO2/m² an

ST ROMAIN SUR CHER 127 800 €
120 566 € + honoraires de négociation : 7 234 € soit 6 % charge acquéreur
Ancienne ferme à rénover avec nombreuses dépendances - Saint-Romain-sur-Cher (41140) Amoureux de l'ancien et des projets de rénovation, découvrez cette ancienne ferme pleine de charme située dans un environnement calme, à Saint-Romain-sur-Cher. La maison d'habitation offre de... Coût annuel d'énergie de 4360 à 5950€ - année réf. 2023.* RÉF 41033-1806

SELARL TAYLOR, Notaires associés
06 82 21 57 27 ou 02 54 71 16 14
negociation.41033@notaires.fr



154 10 C kWh/m² an kgCO2/m² an

ST ROMAIN SUR CHER 201 400 €
190 000 € + honoraires de négociation : 11 400 € soit 6 % charge acquéreur
SAINT-ROMAIN-SUR-CHER - Belle propriété de plain-pied sur plus de 6 400 m² de terrain arboré à seulement 10 km de Contres et de Saint-Aignan, dans un environnement calme et verdoyant, découvrez cette agréable maison de plain-pied offrant environ 165 m² habitables, idéale pour... Coût annuel d'énergie de 1710 à 2370€ - année réf. 2023.* RÉF 41033-1800

SELARL TAYLOR, Notaires associés
06 82 21 57 27 ou 02 54 71 16 14
negociation.41033@notaires.fr



229 8 D kWh/m² an kgCO2/m² an

SUEVRES 136 500 €
130 000 € + honoraires de négociation : 6 500 € soit 5 % charge acquéreur
SUEVRES, pavillon individuel comprenant véranda, hall d'entrée à la suite, cuisine, cellier, séjour/salon, cheminée, dégagement, rangements, 1 chbre, wc, S. d'eau. Etage mansardé : palier, 2 chbres, wc, S. d'eau. Grand garage avec grenier, cave, l'ens. sur environ 1360 m². Coût annuel d'énergie de 1230 à 1710€ - année réf. 2021.* RÉF 41022/1372

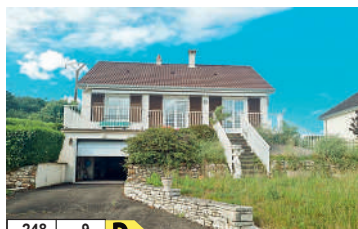
SARL A.S. MER - 07 63 85 77 22
immobilier.41022@asmer.notaires.fr



208 37 D kWh/m² an kgCO2/m² an

SUEVRES 364 000 €
350 000 € + honoraires de négociation : 14 000 € soit 4 % charge acquéreur
SUEVRES (41500), propriété comprenant entrée, cuisine aménagée, arrière cuisine, séjour-salon 40 m², cheminée, chbre avec douche, wc. Etage : palier, 2 chambre, dressing (poss. 3ème), wc, sdb. Garages, préau, bûcher, parc paysager avec rivière & plan d'eau sur près de 7000 m². Coût annuel d'énergie de 2760 à 3780€ - année réf. 2023.* RÉF 41022/1379

SARL A.S. MER - 07 63 85 77 22
immobilier.41022@asmer.notaires.fr



248 9 D kWh/m² an kgCO2/m² an

THORE LA ROCLETTE 135 070 €
130 000 € + honoraires de négociation : 5 070 € soit 3,90 % charge acquéreur
Pavillon à usage d'habitation comprenant: rdc: cuisine AE couloir, salle de douches, deux chambres, wc, RDC: cellier, couloir, wc, cave, chambre, garage avec espace atelier et buanderie, avancée de garage.Jardin, cabanon, apprentis. Coût annuel d'énergie de 1590 à 2240€* RÉF 41059-1021

SELARL BERTHELOT et LEMOINE -
Notaires - 02 54 85 58 60
mc.haubert@nvl.notaires.fr



114 800 €

ST AMAND LONGPRE 114 800 €
110 000 € + honoraires de négociation : 4 800 € soit 4,36 % charge acquéreur
Local commercial comprenant entrée, salle d'attente, couloir, chaufferie, lavabos, WC, bureaux médicaux, réserve, WC patients. Terrain clos. Parcelle de 3 275 m² en cours de division. RÉF 41059-1006

SELARL BERTHELOT et LEMOINE -
Notaires
02 54 85 58 60
mc.haubert@nvl.notaires.fr

reduc
avenue
.com

bons de réduction
& codes promo



Loiret

Retrouvez les annonces dans en Ile-et-Vilaine sur immonot



APPARTEMENTS

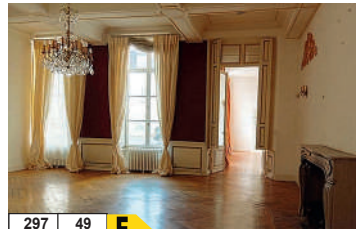


184 6 D

OLIVET

110 500 €
105 000 € + honoraires de négociation : 5 500 € soit 5,24 % charge acquéreur
AVENUE DU LOIRET - OLIVET (45160), 199 Av. du Loiret, appartement F2 de près de 50 m² Hab. comp. entrée, cuisine A/E, Séjour, dégagement, 1 chbre, wc, sdb, rgt. Garage privatif, ravalement & isolation récents ! Copropriété de 273 lots, 1320€ de charges annuelles. Coût annuel d'énergie de 890 à 1260€ - année réf. 2021.* RÉF 41022/1351

SARL A.S. MER - 07 63 85 77 22
immobilier.41022@asmer.notaires.fr



297 49 E

ORLÉANS

723 700 €
690 000 € + honoraires de négociation : 33 700 € soit 4,88 % charge acquéreur
CENTRE VILLE - Appartement Duplex à vendre à Orléans, Loiret (45) En centre-ville d'Orléans, ds un ens immobilier de prestige, bel apt duplex de type haussmannien, de 4 pièces princ, 177,57 m² hab, gde hauteur sous plafond, cuis amén donnant sur joli jardin sans vis à vis, parking 3 place... Copropriété de 57 lots, 8862€ de charges annuelles. Coût annuel d'énergie de 4400 à 6000€ - année réf. 2023.* RÉF 091/1527

SCP MALON et CHERRIER-TOUCHAIN
02 38 44 35 35
negociation@45091.notaires.fr

MAISONS



285 50 E

LAILLY EN VAL

184 000 €
175 000 € + honoraires de négociation : 9 000 € soit 5,14 % charge acquéreur
Maison à vendre à Lailly-en-Val, Loiret (45) Maison atypique de 89,5 m² sur une 2740 m² : chaumière de 3 pièces et véranda. Nombreux dépendances, petite chaumière indép (pièce avec cabinet de toilette et WC), idéale pour un logement pour ado, senior, ou gîte. Près châtaux de la... Coût annuel d'énergie de 2330 à 3220€ - année réf. 2021.* RÉF 091/1533

SCP MALON et CHERRIER-TOUCHAIN
02 38 44 35 35
negociation@45091.notaires.fr



312 88 F

PAUCOURT

246 000 €
235 000 € + honoraires de négociation : 11 000 € soit 4,68 % charge acquéreur
PAUCOURT - à 5 min de la Gare SNCF de Montargis - 10 min de l'Hôpital - et à 1h30 Paris Sud - Une maison de 148 m² - édifée sous-sol - 4 chambres - Jardin paysagé de 1.589 m², avec terrasse et petit appentis. Coût annuel d'énergie de 5680 à 7730€ - année réf. 2023.* RÉF 45051-495

SARL EMMANUEL COLLET NOTAIRE
06 58 59 11 72
immobilier.45051@notaires.fr



195 7 D

TREILLES EN GATINAIS

195 400 € (honoraires charge vendeur)
Maison 142 m² - 5 chambres - dont suite parentale et chambre d'amis indépendante / 1h30 Paris Sud - 10 min Corbeilles - 15 min Gare SNCF. Jardin de 2.879 m² avec terrasses et pergola/carport, SPA, puits. De nombreuses dépendances totalisant environ 220 m². Coût annuel d'énergie de 2330 à 3200€ - année réf. 2023.* RÉF 45051-491

SARL EMMANUEL COLLET NOTAIRE
06 58 59 11 72
immobilier.45051@notaires.fr

Indre et Loire

Retrouvez les annonces dans en Ile-et-Vilaine sur immonot



APPARTEMENTS



177 6 C

JOUE LES TOURS

199 000 €
190 000 € + honoraires de négociation : 9 000 € soit 4,74 % charge acquéreur
Vous recherchez un appartement offrant les avantages d'une maison, à proximité immédiate des commodités ? Situé au 2^e étage d'une petite copropriété de 2007 sans ascenseur, ce bien propose de beaux volumes et un cadre de vie pratique au cœur de Joué-lès-Tours. Dès l'entrée... Copropriété de 48 lots, 831€ de charges annuelles. Coût annuel d'énergie de 1600 à 2210€ - année réf. 2023.* RÉF 37096-43

SAS CONFNOT - 02 47 78 46 06
negociation@37096.notaires.fr

ORLÉANS SALON HABITAT MEUBLES & DÉCO

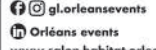
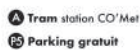


PARC DES
EXPOSITIONS
LE LOIRET



25
— AU —
27
SEPT.
2026

UN ÉVÉNEMENT



Passoire énergétique : classe F et G, logement à consommation énergétique excessive. * Prix moyen des énergies indexées sur les années de référence (abonnement compris).



249 8 D

BEAUMONT LOUESTAULT 276 925 €
265 000 € + honoraires de négociation : 11 925 € soit 4,50 % charge acquéreur
Maison familiale de 140m² comprenant pièce de vie avec espace salle à manger, cuisine semi-ouverte, cellier, véranda, 2 chambres, sde, wc séparé. A l'étage : grande chambre avec sdb/wc, grenier aménageable. Garage attenant. Terrain clos sans vis-à-vis. Beaux volumes. Coût annuel d'énergie de 2275 à 3079€ - année réf. 2021.* RÉF 164

Me J. DAHYOT - 06 33 43 49 71
negociation@dahyot.notaires.fr



444 132 G

CHISSEAUX 133 340 €
128 000 € + honoraires de négociation : 5 340 € soit 4,17 % charge acquéreur
CHISSEAUX, Maison d'habitation - entrée desservant cuisine, deux chambres et WC. Garage à la suite avec chaufferie de 20,75 m². - Etage: palier desservant trois chambres, salle de bains. Le tout sur 960 m² de terrain. Travaux à prévoir. Coût annuel d'énergie de 6824 à 9232€.* RÉF 022/1188

Me H. de THORAN
02 47 23 91 21
hugues.dethoran@notaires.fr



278 41 E

DESCARTES 110 250 €
105 000 € + honoraires de négociation : 5 250 € soit 5 % charge acquéreur
Centre ville, proximité commerces à pied, accès plain-pied - MAISON de bourg à rafraîchir : cuisine, salon/salle à manger, 2 ch, sde, WC et 2 pièces à rénover et sdb. Cave, sous sol. Joli clos et jardin arboré sur 1220 m² env. avec garage et verger. Occasion à saisir ! Coût annuel d'énergie de 2380 à 3220€ - année réf. 2023.* RÉF 37082-306

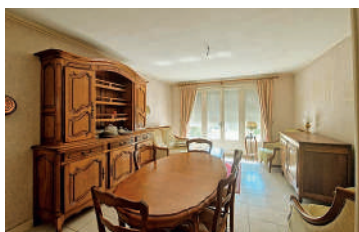
SELARL G. ROY - 06 45 83 85 88
servicenegotiation.37082@notaires.fr



247 53 E

FONDETTE 290 080 €
280 000 € + honoraires de négociation : 10 080 € soit 3,60 % charge acquéreur
centre, Maison : rdc entrée, 1 chambre (ou bureau), 1 buanderie et 1 garage. Au rdc surélevé, un salon, un séjour avec balcon, une cuisine équipée, une salle de bains et un wc séparé. A l'étage, 3 chambres mansardées, des placards et un grenier. Jardin clos avec terrasse. Coût annuel d'énergie de 2158 à 2920€ - année réf. 2021.* RÉF 37009/2306

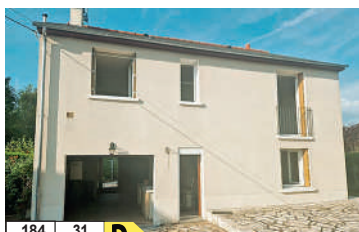
SCP O. MARTINI, CHEVRON, BEAUJARD,
T. MARTINI et M. GUILMET
06 79 77 90 16 ou 02 47 42 70 35
karine.auger@37009.notaires.fr



GENILLÉ 125 400 €

120 000 € + honoraires de négociation : 5 400 €
soit 4,50 % charge acquéreur
Maison de ville à vendre Genillé (37), au rez-de-chaussée : un porche avec wc, une cuisine, débarras et une salle à manger. Au premier étage : deux grandes chambres, une petite pièce, salle de bains avec wc. Grenier au dessus. Cour derrière, un puits, un hangar et cellier. RÉF 2026/3

SARL CELINE GROULT-GUIGNAudeau
NOTAIRE - 02 47 59 50 05
celine.groult-guignaeu@37089.notaires.fr



184 31 D

GENILLÉ 172 425 €
165 000 € + honoraires de négociation : 7 425 € soit 4,50 % charge acquéreur
Pavillon À vendre Genillé dans l'Indre-et-Loire (37), comprenant : - Au rez-de-chaussée : garage, cave, une chambre, entrée, cage d'escalier - A l'étage : palier, cuisine aménagée et équipée, salle à manger/salon, deux chambres, salle d'eau, wc. Dépendances et jardin Coût annuel d'énergie de 1600 à 2220€ - année réf. 2021.* RÉF 2026/1

SARL CELINE GROULT-GUIGNAudeau
NOTAIRE - 02 47 59 50 05
celine.groult-guignaeu@37089.notaires.fr



216 8 D

JOUE LES TOURS 393 680 €
380 000 € + honoraires de négociation : 13 680 € soit 3,60 % charge acquéreur
JOUE LES TOURS - JOUE LES TOURS centre, maison : séjour salon, cuisine/espace repas, chambre, cellier, sdb et bureau (15m²), wc. A l'étage, mezzanine, 4 chambres, une sde et wc. Un préau stationnement deux véhicules et un grenier au-dessus. Charmant jardin clos avec terrasse en bois. Coût annuel d'énergie de 2400 à 3280€ - année réf. 2023.* RÉF 37009/2307

SCP O. MARTINI, CHEVRON, BEAUJARD,
T. MARTINI et M. GUILMET
06 79 77 90 16 ou 02 47 42 70 35
karine.auger@37009.notaires.fr



177 7 C

MARCE SUR ESVES 525 000 €
500 000 € + honoraires de négociation : 25 000 € soit 5 % charge acquéreur
Villa sur sous-sol : entrée, salon, sam, cuisine, bureau, 8 chambres dont 1 au rdc, sde. Garages, buanderie, atelier. Cour et terrasse. Garage séparé avec appentis, remise et chenil. Poulailler avec dépendances et serre. Cour et terrain arboré autour sur 1,7 ha de terrain Coût annuel d'énergie de 5800 à 7900€ - année réf. 2023.* RÉF 37082-316

SELARL G. ROY - 06 45 83 85 88
servicenegotiation.37082@notaires.fr



229 43 D

MONTBAZOU 210 000 €
200 000 € + honoraires de négociation : 10 000 € soit 5 % charge acquéreur
Dans un secteur proche du bourg de Montbazou, des écoles et collèges, maison de plain-pied offrant une entrée dégagée desservant une cuisine indépendante aménagée, un séjour double, deux chambres, salle d'eau, buanderie. Garage avec grenier et jardin avec cabanons. Coût annuel d'énergie de 1650 à 2290€ - année réf. 2021.* RÉF 37125-60

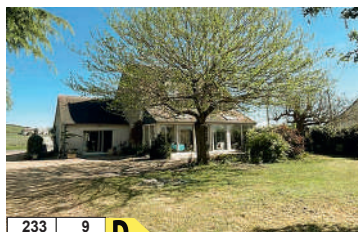
Me M. DUILLON - 02 47 28 51 15
jennifer.billaud@37125.notaires.fr



212 8 D

ORBIGNY 135 700 €
130 000 € + honoraires de négociation : 5 700 €
soit 4,38 % charge acquéreur
Maison rurale À vendre Orbigny dans l'Indre-et-Loire (37), comprenant une pièce à vivre avec poêle à bois, coin cuisine, deux chambres, salle d'eau et wc. Attenant un deuxième bâtiment comprenant 3 pièces. Jardin RÉF 2026/2

SARL CELINE GROULT-GUIGNAudeau
NOTAIRE - 02 47 59 50 05
celine.groult-guignaeu@37089.notaires.fr



233 9 D

PANZOULT 241 500 €
230 000 € + honoraires de négociation : 11 500 €
soit 5 % charge acquéreur
Panzoult, maison ancienne 143 m² : entrée dans véranda, entrée, séjour avec cheminée, cuisine AM, couloir, salle à manger, bureau, salle d'eau et wc. A l'étage 3 chambres et salle d'eau. Terrain, Puits Garage et cave RÉF 37060-2349

SCP MAUDUIT et FONTAINE-RIBREAU
02 47 58 50 09
caroline.aufrere-bally@37060.notaires.fr



183 43 D

ST EPAIN 167 900 € (honoraires charge vendeur)
Maison de type 3 sur sous sol se composant d'une entrée, une cuisine, une salle d'eau, un salon séjour et deux chambre, avec un sous sol. RÉF 37072-669

Me V. GEORGES
02 47 65 80 45 ou 06 38 85 26 32
immobilier@valerie-georges.notaires.fr

Professionnels de l'habitat,
de l'immobilier et autres...

Vous souhaitez qu'on parle de vous ?

- dans un article,
- une interview,
- un publiereportage

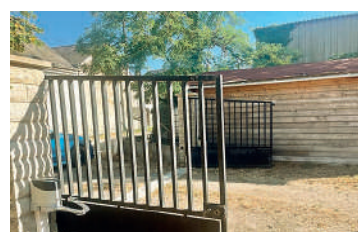
Appelez **Denis Pouyadoux**
au **05 55 73 80 63**
dpouyadoux@immonot.com



173 6 C

PARCAY SUR VIENNE 169 600 €
160 000 € + honoraires de négociation : 9 600 € soit 6 % charge acquéreur
Au calme pavillon de 2004 plain pied comprenant entrée dans séjour avec espace cuisine aménagée et équipée, salle de bains, wc, deux chambres, dégagement et cellier. Garage. Autre garage de 38 m² et petit chalet de rangement Terrain clos avec portail électrique 16 panneaux solaires Puits Maison reliée au tout à l'égout RÉF 37060-2370

SCP MAUDUIT et FONTAINE-RIBREAU
02 47 58 50 09
caroline.aufrere-bally@37060.notaires.fr

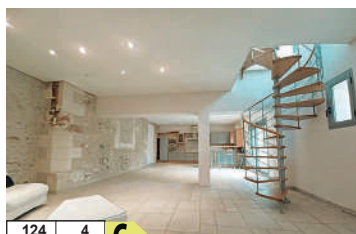




548 142
kWh/m².an kg CO2/m².an **G**

TAUXIGNY 189 840 €
180 000 € + honoraires de négociation : 9 840 € soit 5,47 % charge acquéreur
CAMPAGNE DE TAUXIGNY SAINT BAULD
Beau potentiel pour cette maison comprenant :
Entrée, cuisine, salon/séjour, CH, sde avec WC
et CH d'appoint. Grenier. Buanderie, garage
avec mezzanine et débarras. 2 caves, atelier
et appentis. Le tout sur 1346m² de terrain. Réf :
034/2026000514 Coût annuel d'énergie de 4640
à 6350€ - année réf. 2023.* RÉF 034/2026000514

SAS ALLIANCE NOTAIRES TOURAINE
02 47 43 40 96 ou 06 73 26 97 99
negociation.cormery@ant.notaires.fr



124 4
kWh/m².an kg CO2/m².an **C**

TOURS 475 200 €
455 000 € + honoraires de négociation : 20 200 € soit 4,44 % charge acquéreur
Prébendes, maison de qualité offrant de beaux
volumes, une cuisine américaine AE, séjour
avec cheminée, pièce carrelée, salle d'eau
avec w.c. A l'étage : mezzanine desservant
une chambre avec salle de bains et placards,
chambre avec salle d'eau, W.C. ? Cour fermée
Coût annuel d'énergie de 1580 à 2138€ -
année réf. 2023.* RÉF 37125-56

Me M. DUILLON - **02 47 28 51 15**
jennifer.billaud@37125.notaires.fr

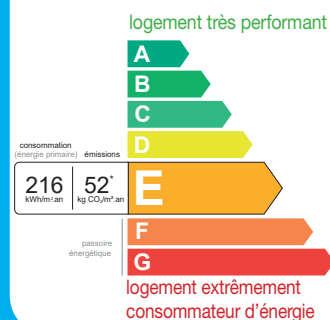


231 46
kWh/m².an kg CO2/m².an **D**

TRUYS 247 480 €
235 000 € + honoraires de négociation : 12 480 € soit 5,31 % charge acquéreur
TRUYS maison comprenant : - au rez-de-
chaussée : salon/séjour, cuisine, dgt, SDE,
WC et véranda. - au 1er étage : palier et 4 CH.
Dépendance : garage avec grenier, atelier/
remises avec grenier et abri de jardin. Le tout sur
une parcelle de 1439m². Réf : 034/2026000542
Coût annuel d'énergie de 2831 à 3831€ - année
réf. 2023.* RÉF 034/2026000542

SAS ALLIANCE NOTAIRES TOURAINE
02 47 43 40 96 ou 06 73 26 97 99
negociation.cormery@ant.notaires.fr

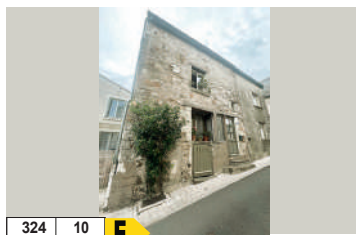
L'étiquette ci-dessous
indique les différentes lettres
attribuées pour la classe énergie
dans les annonces immobilières
(Valeurs kWh/m².an depuis le 01/07/21)



78 15
kWh/m².an kg CO2/m².an **C**

VERETZ 346 725 €
335 000 € + honoraires de négociation : 11 725 € soit 3,50 % charge acquéreur
Maison contemporaine de 116m² à toit plat.
Pièce de vie avec cuisine A/E, 4 chambres,
sde, sdb, buanderie aménagée. Nombreuses
prestations : garage avec porte sectionnelle,
carport, cave, pergola, portail électrique, visio-
phone, adoucisseur d'eau. Jardin clos sans
vis-à-vis. Coût annuel d'énergie de 920 à
1290€ - année réf. 2021.* RÉF 169

Me J. DAHYOT - **06 33 43 49 71**
negociation@dahyot.notaires.fr



324 10
kWh/m².an kg CO2/m².an **E**

VILLANDRY 178 300 €
169 900 € + honoraires de négociation : 8 400 € soit 4,94 % charge acquéreur
Visite virtuelle sur demande ! Vous recherchez
une maison de caractère, entièrement réno-
vée, alliant le charme de l'ancien et le confort
d'aujourd'hui ? Cette maison de bourg saura
vous séduire par son agencement fonction-
nel, ses volumes atypiques et son potentiel.
Sa proximité... Coût annuel d'énergie de 1220 à
1720€ - année réf. 2021.* RÉF 37096-60

SAS CONFNOT - **02 47 78 46 06**
negociation@37096.notaires.fr



PROPRIÉTÉS

VILLELOIN COULANGE 832 000 €
800 000 € + honoraires de négociation : 32 000 €
soit 4 % charge acquéreur
Propriété à vendre à Villeloin-Coulangé dans
l'Indre-et-Loire (37), comprenant : un manoir,
diverses dépendances pour organisation
d'événements et une chapelle. Parc avec
verger, allées entre les bâtiments, terre, bois,
étangs et prés. RÉF 37089/2024/14

SARL CELINE GROULT-GUIGNAudeau
NOTAIRE
02 47 59 50 05
celine.groult-guignadeau@37089.notaires.fr



TERRAINS À BÂTIR

SEPMESES 33 000 € (honoraires charge vendeur)

Terrain à bâtir de 1565 m² proche des com-
merces de SEPMESES, à 6km de Sainte Maure
de Touraine. Façade de 22 mètres orientée
Ouest. Non viabilisé : Eau, Téléphone, EDF et
Tout à l'égout dans la rue. RÉF 37072-670

Me V. GEORGES
02 47 65 80 45 ou 06 38 85 26 32
immobilier@valerie-georges.notaires.fr

Inventaires notariés,
Déplacements à domicile,
Expertises pour assurances

Estimations gratuites sur
rendez-vous

Ventes aux enchères
hebdomadaires, Ventes à thèmes
et de Prestige « Mobilier & Objets
d'Art »

Ventes en LIVE sur Interencheres,
Drouot et sur place à l'Hôtel des
Ventes

Drouot • Live

1e INTERENCHERES
WWW.INTERENCHERES.COM/37002 LIVE

NOUS CONTACTER

02 47 37 71 71
contact@hdv-giraudeau.fr
25 rue Joseph Cugnot
Joué-Lès-Tours 37300

HÔTEL DES VENTES
GIRAudeau
TOURS

**ENCHÈRES
EXPERTISES
ESTIMATIONS**



Me. Jabot - Me. Gauthier - Me. Bensaïah - Me. Dehen

Journées d'expertises :

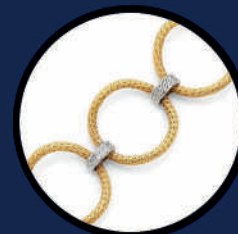
LOCHES - Le 9 septembre
SACHÉ - Le 18 septembre
LA MEMBROLLE SUR CHOISILLE - Le 23 septembre
FONDETTE - Le 30 septembre
METTRAY - Le 3 octobre

NOS VENTES



OCTOBRE 2026

Arts du XXe, Belle Vente Mobiliera, Timbres
& Monnaies, Livres, Jouets



NOVEMBRE 2026

Vins & Spiritueux, Tableaux, La Mode
Adjugée, Bijoux Crédit Municipal, Bijoux &
Montres, Belle Vente Mobiliera

BI-MENSUELLES

Art de la table, Objets de décoration,
Petit Mobilier

DERNIÈRES OPPORTUNITÉS

LIVRAISON
1^{ER} TRIM. 2027

FRAIS DE
NOTAIRE
OFFERTS*

Perspective[®]

Un programme immobilier
unique à Tours
Au cœur du quartier des Prébendes



Associant charme de l'ancien et modernité du neuf dans un environnement premium, le programme immobilier Perspective se compose de grands appartements principalement destinés à la résidence principale.

- De grands appartements spacieux, lumineux et personnalisables
- Une architecture raffinée associant neuf, extension et rénovation
- Des prix maîtrisés et raisonnables

Une résidence intimiste qui vous offrira une vie harmonieuse et tranquille tout en profitant du dynamisme de l'hyper-centre de Tours.

Découvrez et saisissez les dernières opportunités !

* Offre réservée aux 2 premiers acquéreurs



www.artprom.fr

02 47 70 22 32
contact@artprom.fr



A R T P R O M