

# DÉNICHEZ

votre logement



Christine Pelosse  
& Lara Bel

EYROLLES

EN BONUS  
un cahier  
SPÉCIAL PARIS

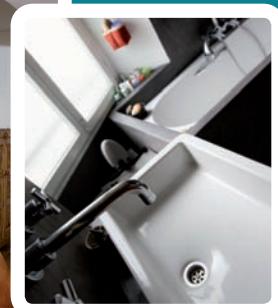
pour connaître le marché de  
la capitale quartier par quartier,  
les références architecturales  
et les ambiances des différents  
arrondissements !

# DÉNICHEZ votre logement

**Acheter son logement est un véritable parcours du combattant...**

En tant que futur acquéreur, vous souhaitez être renseigné, aidé et écouté. C'est pourquoi cet ouvrage vous offre la possibilité d'avoir une meilleure connaissance du marché immobilier, d'appréhender ses contraintes et éviter ses pièges. Vous pourrez à votre tour vous lancer fructueusement dans la recherche de votre logement ou faire appel à des professionnels en connaissance de cause.

**Les chasseurs immo n'auront plus de secret pour vous !**



DÉNICHÉZ  
votre logement

CHEZ LE MÊME ÉDITEUR —————

Denis LAPALUS. – **Ma maison pour 110 000 €** G12312, 2008

Denis LAPALUS. – **Transformer ses impôts en investissements immobilier**, G12311, 2008.

COLLECTIF. – **Le grand guide de l'immobilier**, G53608, 2006.

IMMO

LES CLÉS DU CHASSEUR

# DÉNICHÉZ

votre logement

Christine Pelosse  
& Lara Bel

EYROLLES

ÉDITIONS EYROLLES  
61, bld Saint-Germain  
75240 Paris Cedex 05  
[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)



Le code de la propriété intellectuelle du 1<sup>er</sup> juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée notamment dans les établissements d'enseignement, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans l'autorisation de l'Éditeur ou du Centre Français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2008, ISBN 978-2-212-12373-9



# S O M M A I R E



9

## Avant-propos

9

PROPRIÉTAIRES À TOUT PRIX !

9

Un achat des plus importants

9

Une tierce personne pour franchir le cap ?

10

CHASSEUR IMMO : QUEL MÉTIER POUR QUEL AVENIR ?

10

Un nouveau métier...

10

Une méfiance française

11

ÉVITER LES PIÈGES

13

## PARTIE 1

### Les règles de base

15

ÉLABORER SON BUDGET

15

La situation professionnelle et financière

15

Comment déterminer son budget et sa capacité d'emprunt ?

18

Quel prêt choisir ?

21

LES PRIX DU MARCHÉ IMMOBILIER FRANÇAIS

21

Paris, Lyon et Marseille

24

Les autres villes françaises

27

ÉTABLIR SON CAHIER DES CHARGES

27

Prioriser ses critères

27

Éviter les conditions contradictoires

30

Cibler ses recherches

32

Analyser ses contraintes quotidiennes et son mode de vie

34

Lister ses attentes

45

EN CONCLUSION



# S O M M A I R E ..



47

## PARTIE 2

### Chasseur immo : mode d'emploi

51

#### SE FAIRE COACHER PAR UN CHASSEUR IMMO...

51

Le rôle du chasseur immobilier

53

Pourquoi faire appel à un chasseur ?

54

Combien ça coûte ?

55

Comment choisir ?

57

#### PROFESSION : CHASSEUR IMMO !

57

Le développement du métier

59

L'organisation de la profession

59

Les compétences requises

65

Le cadre légal actuel et ses limites

69

## PARTIE 3

### Éviter les pièges...

71

#### EN AMONT : BIEN DÉFINIR SON CAHIER DES CHARGES

75

#### LA PHASE DE RECHERCHE

75

La prospection

80

Le tri des offres

85

Les visites

85

Le reporting

86

Le recadrage du cahier des charges

86

L'aide à la prise de décision et la négociation

89

#### L'INTERVENTION DU CHASSEUR IMMOBILIER

#### DANS LA PHASE D'ACHAT

89

Les diagnostics concernant le logement

92

Les informations concernant l'immeuble

93

Les diagnostics obligatoires pour les parties communes

93

Les charges et les taxes



<b>97</b>	<b>L'INTERVENTION DU CHASSEUR DANS LES CAS PARTICULIERS</b>
97	L'achat sur plan
98	L'achat d'un logement occupé ou destiné à la location
<b>101</b>	<b>LE COMPROMIS DE VENTE EN AGENCIE OU BIEN CHEZ LE NOTAIRE</b>
101	L'offre d'achat, ou promesse d'achat
101	La promesse unilatérale de vente
102	Le compromis de vente, ou promesse synallagmatique de vente
<b>105</b>	<b>LA VENTE DÉFINITIVE</b>
105	Le déroulement de la vente
107	Les coups durs
<b>109</b>	<b>UN SERVICE GLOBAL QUI VA PLUS LOIN</b>
109	Les conseils sur les travaux
111	Les conseils sur la décoration
113	Un coach chargé d'une mission globale
<b>115</b>	<b>LES SERVICES ANNEXES</b>
<b>119</b>	<b>A nnexes</b>
119	<b>LOI HOGUET</b>
<b>129</b>	<b>LES BONNES ADRESSES</b>
129	Les notaires
129	Les fédérations
129	Les sites de recherche
<b>131</b>	<b>BIOGRAPHIE DES AUTEURS</b>
<b>133</b>	<b>INDEX</b>

• •

# Avant-propos

## PROPRIÉTAIRES À TOUT PRIX !

### Un achat des plus importants

Acheter un bien immobilier n'est pas un acte anodin. Synonyme d'investissements et d'emprunts, une acquisition de cette importance peut avoir des répercussions sur une vie. Pourtant, nombreuses sont les personnes qui s'engagent tant financièrement que personnellement pour devenir l'heureux propriétaire d'un logement.

L'épargne tout d'abord constitue une raison importante à cet engouement. Les inquiétudes actuelles concernant les retraites et le pouvoir d'achat exercent une forte influence sur une population surconsommatrice qui souhaite, en effet, épargner. Un bien immobilier est une monnaie d'échange, un investissement se transmettant parfois de génération en génération, et dans tous les cas, une valeur refuge. L'envie d'acheter concerne alors tous les profils : des jeunes acheteurs qui pensent à leur premier achat, des parents qui souhaitent un pied-à-terre pour à la fois profiter d'un second logement et offrir un héritage consé-

quent à leurs enfants, des familles recomposées, etc. Le souci patrimonial est incontestablement présent dans les esprits lorsqu'il s'agit d'acheter un bien immobilier.

Cependant, l'investissement n'est pas l'unique raison motivant les futurs propriétaires. L'indépendance, les choix d'aménagements et de vie sont aussi des motivations importantes. Nombreux sont ceux qui souhaitent vivre dans un espace personnalisé et modelé selon leurs goûts. Lieu de vie et d'accomplissement, un logement demeure une priorité pour la plupart d'entre nous.

### Une tierce personne pour franchir le cap ?

Étant donné l'importance de cet achat, il paraît incroyable de le confier à une tierce personne ! C'est justement parce que devenir propriétaire est une étape importante que l'on a besoin d'être conseillé. Combien d'entre nous hésitent dans les rayons des magasins ou devant les vitrines pour des gros achats ? Appareil photo, télévision, voiture, nous avons tous besoin à un moment ou à un autre d'un conseil averti pour se décider dans les grosses dépenses...



Acheter un appartement peut être une envie incontestable, certes, mais aussi une source d'angoisse, de doutes et d'inquiétudes... Avoir le regard d'un professionnel est une aide dans ces recherches, une aide à la négociation, un confort certain dans les démarches, mais c'est surtout le gage d'une garantie.

Vous verrez dans cet ouvrage quelles sont les pistes à suivre dans votre démarche d'achat, quels pièges vous devrez éviter, et quel rôle jouent les professionnels. Vous comprendrez aussi quelle est l'utilité de ces nouveaux acteurs : les dénicheurs d'appartement.

## CHASSEUR IMMO : QUEL MÉTIER POUR QUEL AVENIR ?

### Un nouveau métier

Le rôle du chasseur immobilier est de vous accompagner dans une des phases de votre vie : il vous aide, vous conseille et vous encourage dans vos démarches. Contacter un professionnel compétent qui vous inspire une confiance absolue vous permettra de devenir propriétaire avec un lot de soucis restreint !

### Une méfiance française

Si les Anglo-Saxons achètent un logement en faisant automatiquement appel à un chasseur immobilier, les Français sont plus réticents à ce type de démarche et ont plus tendance à réduire le nombre d'intervenants. Dans un contexte immobilier différent et dans une toute autre culture

financière, de nombreux acheteurs étrangers n'imaginent pas effectuer seuls toutes les démarches et recherches nécessaires.

Il s'agit d'une habitude encore peu courante en France, et ce en partie dû à la méfiance que les futurs propriétaires cultivent bien souvent à l'égard des professionnels de l'immobilier, depuis longtemps. Ce constat explique le succès des offres entre particuliers dont certains sites et journaux profitent.

## ÉVITER LES PIÈGES

Quelle que soit l'option choisie – chasseur immo ou non – vous devrez vous aviser d'un certain nombre de conseils. Le professionnel a un regard averti sur les logements qui lui sont proposés. Connaissant bien le marché et a priori disposant d'un réseau plus complet que les néophytes, il sait reconnaître les biens potentiellement intéressants ou ceux lui paraissant inadéquats dès la lecture de l'annonce.

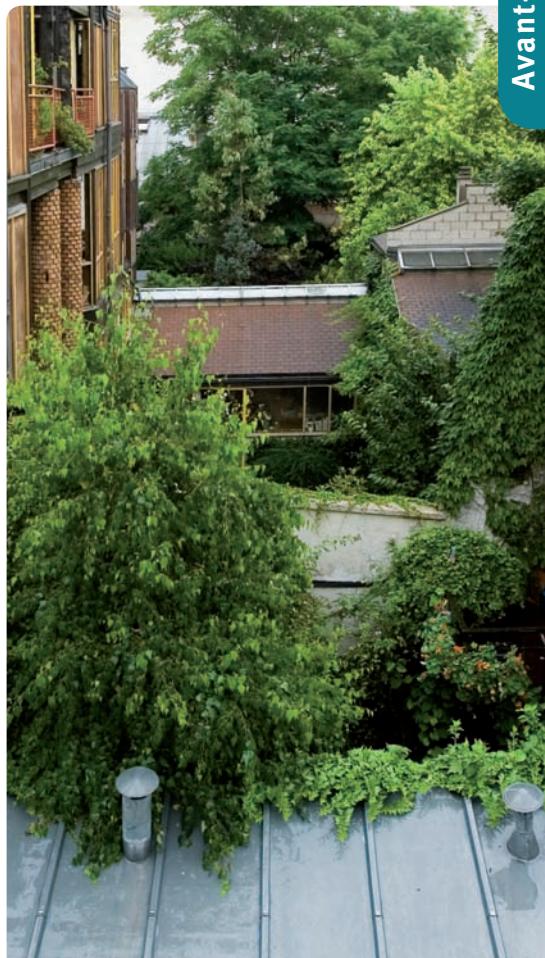
Par ailleurs, si se lancer dans la recherche d'un logement n'est pas chose simple, suivre son dossier, gérer les démarches juridiques et autres soucis administratifs peut s'avérer encore plus laborieux.

Enfin, de la recherche à l'aménagement, les sources d'inquiétudes peuvent encore croître si vous optez pour un bien avec travaux... Encore une étape qui vous mettra à l'épreuve !

Le cadre juridique en matière d'immobilier est très important et si vous faites appel à un professionnel, le meilleur moyen de

faire le bon choix est de connaître les règles qui vous protègent et les grandes lignes des lois qui régissent ce secteur. Pouvez-vous faire confiance à n'importe qui se déclarant dénicheur d'appart ? Quels recours avez-vous ? De quoi devez-vous vous méfier ?

Quant aux transactions, elles nécessitent également quelques connaissances de base : le réconfort d'un œil averti et des conseils avisés ne vous seront pas inutiles !







# PARTIE 1

## Les règles de base

• •

# ÉLABORER SON BUDGET

## La situation professionnelle et financière

Un achat immobilier constitue l'un des projets les plus importants de la vie courante. Il est donc indispensable de connaître votre capacité d'emprunt et d'autofinancement avant de définir votre cahier des charges. De plus, les banques exigent actuellement des dossiers complets, en phase avec une véritable capacité d'endettement.

De cette étude de vos possibilités financières découlera une validation sérieuse de votre projet, en amont, et vous éviterez ainsi toute hypothèse irréaliste.

## Comment déterminer son budget et sa capacité d'emprunt ?

Avant de vous lancer dans une recherche, vous devrez donc établir votre budget de façon rigoureuse, puisque c'est ce qui vous permettra d'évaluer la faisabilité de votre projet et c'est ce même budget qui déterminera le nombre de mètres carrés que vous pourrez vous offrir ! En principe, un financement réfléchi et préparé permet aux clients d'accéder à un logement plus spacieux, ou du moins, davantage en accord avec leurs attentes. C'est donc une étape importante mais comment s'y prendre ?

Tout d'abord, il faut savoir que le montant maximal du prêt qu'un acheteur peut contracter dépend de son taux d'endettement.

Le prêt consenti est en général de 80 à 90 % maximum du prix de vente du logement. Il faut bien entendu y ajouter le financement des frais de notaire, des travaux et du chasseur immobilier.

Le futur propriétaire doit connaître son apport personnel réel avant de construire son plan de financement.

Sans détermination précise du budget, il est difficile d'être réactif et de faire sérieusement une offre le jour où l'on trouve le produit de ses rêves !

### Déterminer son apport

L'apport est généralement constitué de vos placements (CSL, PEL, Codevi, valeurs mobilières...). Si vous êtes déjà propriétaire, vous pourrez utiliser le produit de la revente éventuelle de votre bien, il sera alors nécessaire de le faire évaluer.

### Estimer ses mensualités

Une fois votre apport calculé, il vous faudra songer aux mensualités que vous devrez rembourser : quel est le montant mensuel maximum que vous pourrez envisager ? Pour pouvoir l'estimer, vous devrez calculer et déterminer différents postes, à savoir :

- **vos revenus mensuels**, en faisant la somme des salaires mensuels nets (hors impôt sur le revenu), des pensions éventuelles, des revenus fonciers et financiers, des primes, etc.
- **vos dépenses courantes**, y compris les mensualités de remboursement de prêt immobilier ou à la consommation.
- **votre taux d'endettement maximum** (en général, celui pris en compte par les banques est de l'ordre de 33 %).

Une fois ces différents taux évalués, le calcul est simple :

Mensualités maximales  
= (revenus mensuels × taux d'endettement)  
– charges mensuelles.

### **Estimer le montant de son prêt**

Pour connaître votre capacité d'emprunt, la meilleure solution reste de prendre rendez-vous avec votre banquier, qui fera une simulation de prêt. Bien sûr, lui seul saura vous dire de façon certaine quel taux d'endettement est applicable à votre situation, et quels éléments doivent réellement être pris en compte dans le calcul de vos revenus (attention, certaines primes, par exemple, peuvent, selon les cas, ne pas être prises en compte). La validation du budget avec celui-ci est donc un avantage utile et réconfortant.

Cependant, cette démarche peut éventuellement être évitée.

En alternative à la consultation des différentes banques (étape essoufflante qui peut parfois prendre du temps !), vous pourrez consulter divers sites de courtiers. Ces sites proposent des petits simulateurs de

calculs, qui vous donnent le montant de votre prêt en fonction de sa durée et des mensualités choisies, en utilisant comme base de calcul les taux moyens constatés. Ainsi, vous aurez déjà une première idée, relativement fiable, du montant du prêt que vous pouvez envisager.

#### **Courtiers en ligne**

Vous pouvez vous rendre, par exemple, sur les sites [www.meilleurtaux.com](http://www.meilleurtaux.com) ou [www.cafpi.fr](http://www.cafpi.fr).



## Calculer les frais annexes

Les frais annexes sont des frais importants qui ne doivent pas être négligés : frais de notaire, frais d'agence, indemnité d'immobilisation, frais d'assurance, etc. Des sommes importantes qu'il vaut mieux anticiper !

### Les frais de notaire

Les frais de notaire, également appelés « frais de mutation », comprennent :

- des droits et taxes perçus pour le compte de l'État (droits d'enregistrement, taxe de publicité foncière et taxes annexes, TVA, droits de timbre, salaire du conservateur des hypothèques) ;
- les émoluments du notaire (ses honoraires, tarifés par les pouvoirs publics) ;
- les déboursés, c'est-à-dire les sommes acquittées par le notaire pour le compte de son client afin d'assurer la sécurité de la vente, notamment pour obtenir les états hypothécaires, les extraits cadastraux, les documents d'urbanisme, etc.

Les frais notariés peuvent être estimés à 6 ou 7 % de la valeur du bien lors de l'acquisition d'un bien immobilier ancien. En ce qui concerne les biens neufs, ces mêmes frais sont plutôt estimés à 2 ou 3 %.

### Simulation en lignes !

De la même façon que le montant du prêt, les frais de notaire peuvent être simulés sur de nombreux sites comme celui de l'Anil ou Immonot ([www.anil.org](http://www.anil.org), [www.immonot.com](http://www.immonot.com)).

## Les honoraires d'intermédiaires

Si vous faites appel à des intermédiaires, leur rémunération doit être ajoutée aux différents frais annexes. Ces honoraires éventuels sont variables selon que vous faites appel à un chasseur immo, à une agence, à un promoteur, etc. Sachez que pour un chasseur immo, vous devrez estimer des honoraires moyens pouvant aller jusqu'à 5 % (voir p. 54).

### Calculer son budget total

Une fois tous ces postes étudiés, vous pourrez élaborer votre budget final. Vous déduirez alors le montant des frais annexes (frais de notaires, intermédiaires, agences, chasseurs immo, etc.) de votre budget.

### Budget = apport + montant du prêt - frais annexes

Bien entendu, si votre bien nécessite des travaux d'aménagements, il ne faudra pas oublier d'établir un nouveau budget et d'ajouter ces montants aux frais annexes si vous voulez qu'ils soient financés par votre crédit !

### Attention !

Une partie de la somme est à verser dès le jour de la signature de la promesse de vente : c'est l'indemnité d'immobilisation représentant le plus souvent entre 5 et 10 % du prix du bien. Ce chèque sera encaissé et déposé sur le compte séquestre du notaire jusqu'à la vente.



## Quel prêt choisir ?

### Emprunter à taux variable ou à taux fixe ?

Lors de votre demande de prêt, vous aurez la possibilité d'opter pour deux solutions différentes quant au remboursement : suivant un taux fixe ou un taux variable. En choisissant un prêt à taux fixe, vous connaissez dès le départ le taux de votre crédit, qui restera constant. En choisissant un prêt à taux variable, vous connaissez le taux de votre crédit au moment de la souscription du prêt, mais ce taux n'est pas constant. Il existe donc une incertitude, car le taux du crédit évoluera, à la hausse ou à la baisse, en fonction d'un indice de référence reflétant lui-même les taux d'intérêt sur les marchés financiers.

Lors de la souscription de votre prêt, le taux variable peut être plus attractif que le taux fixe. Toutefois, vous ne pouvez pas connaître les fluctuations des taux dans les prochains mois, et en favorisant cette option, vous prenez le risque de payer plus cher votre crédit si les taux augmentent et si cette augmentation persiste dans le temps. Les variations du taux modifient le coût de votre prêt et donc votre remboursement, que ce soit le montant des mensualités ou la durée de votre crédit... Cela est mentionné dans votre contrat de prêt.

Pour limiter les risques, au cas où l'indice augmenterait de manière importante, certains crédits à taux variable prévoient que le taux d'intérêt ne pourra dépasser un plafond. Ce sont des prêts dits « capés ».

## Quelle durée privilégier ?

En principe, les durées moyennes d'endettement en France tournent autour de 10 à 15 ans. Néanmoins, il est possible d'obtenir des prêts d'une durée plus

longue (20, 25 voire 30 ans). Cette durée dépendra bien entendu de la capacité de remboursement de l'acquéreur mais aussi de son âge et de sa situation au moment du prêt.

Durée (en années)	15 ans		20 ans		25 ans		30 ans	
Taux (en %)	Fixe	Variable	Fixe	Variable	Fixe	Variable	Fixe	Variable
Moyens pratiqués	4,95 à 5	5,05 à 5,10	5,05 à 5,15	5,15 à 5,20	5,25 à 5,30	5,20 à 5,25	5,50 à 5,60	5,60 à 5,70
Bons	4,80 à 4,85	5,05 à 5,5	4,95 à 5,05	5,05 à 5,15	5,10 à 5,20	5,20 à 5,35	5,40 à 5,50	5,50 à 5,60

## Les frais supplémentaires

D'autres frais seront probablement à prévoir, tels que la souscription d'une assurance décès, invalidité et en général incapacité de travail. Cette assurance est destinée à rembourser le prêt à votre place si vous décédez, devenez grabataire ou ne pouvez plus travailler temporairement. Pour cela, vous payez une prime d'assurance, en général incluse dans votre mensualité de remboursement. Mais ce n'est pas la seule assurance qui peut vous être proposée. Si vous êtes salarié, vous pouvez payer une « assurance perte d'emploi ». Facultative, elle prévoit, à certaines conditions, de prendre en charge tout ou partie de votre mensualité si vous restez longtemps au chômage après un licenciement.

Votre banque pourra exiger une garantie, c'est-à-dire en général une hypothèque (ou un privilège de prêteur de deniers) ou la caution d'un organisme spécialisé. Dans les trois cas, vous aurez des frais à acquitter.





- tirage n° 3622

# LES PRIX DU MARCHÉ IMMOBILIER FRANÇAIS

Le marché immobilier a connu une envolée fulgurante ces dernières années, mais depuis le début de l'année 2008, les prix tendent à se stabiliser. Pour votre information, vous trouverez dans les pages qui suivent une estimation du prix moyen au mètre carré pour les différentes villes françaises. Ce prix est bien entendu donné à titre indicatif et concerne les logements standards les plus courants ; il peut être très variable suivant les prestations offertes par le bien immobilier proposé et être revu à la hausse pour ce qui concerne des logements haut de gamme.



## Paris, Lyon et Marseille

Si le marché immobilier des grandes villes françaises a tendance à baisser, cela ne fait que souligner le contraste avec la capitale pour laquelle le marché ne cesse d'enregistrer une hausse constante, à peine stabilisé en 2008.

### Paris et sa banlieue

Le marché parisien, et plus particulièrement le marché immobilier de Paris intra muros, a longtemps continué d'augmenter. La raison est simple : le déséquilibre de l'offre et de la demande. Le prix du mètre carré est estimé à 6 430 € en moyenne, au premier trimestre 2008.

#### Avertissement !

Ces indications de prix correspondent à une moyenne, incluant aussi bien le prix du studio au rez-de-chaussée donnant sur une cour sombre que celui de l'appartement familial au 4<sup>e</sup> étage, plein soleil... En revanche, ce prix moyen au mètre carré ne correspond pas au prix d'achat d'un bon produit, sans défaut majeur.

## Le centre

Prix moyens indicatifs du mètre carré des différents arrondissements de Paris

Arrondissements	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
I <sup>er</sup> arrondissement	8 110
II <sup>e</sup> arrondissement	7 020
III <sup>e</sup> arrondissement	7 490
IV <sup>e</sup> arrondissement	8 980
V <sup>e</sup> arrondissement	8 180
VI <sup>e</sup> arrondissement	9 800
VII <sup>e</sup> arrondissement	9 350
VIII <sup>e</sup> arrondissement	8 360
IX <sup>e</sup> arrondissement	6 590
X <sup>e</sup> arrondissement	5 720
XI <sup>e</sup> arrondissement	6 010
XII <sup>e</sup> arrondissement	5 890
XIII <sup>e</sup> arrondissement	6 020
XIV <sup>e</sup> arrondissement	6 710
XV <sup>e</sup> arrondissement	6 590
XVI <sup>e</sup> arrondissement	7 610
XVII <sup>e</sup> arrondissement	6 240
XVIII <sup>e</sup> arrondissement	5 500
XIX <sup>e</sup> arrondissement	5 060
XX <sup>e</sup> arrondissement	5 320

## Dénicher son logement à Paris...

Pour plus d'informations sur le marché parisien, reportez-vous au cahier spécial *Dénichez votre logement à Paris...*, fourni dans cet ouvrage.

## La banlieue parisienne

Prix moyens indicatifs du mètre carré de différentes villes de la région parisienne

Villes	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
Antony	4 342
Argenteuil	2 904
Asnières-sur-Seine	4 550
Aubervilliers	3 208
Aulnay-sous-Bois	2 641
Boulogne-Billancourt	6 557
Cergy	2 965
Champigny-sur-Marne	3 299
Colombes	3 892
Courbevoie	5 299
Créteil	3 258
Drancy	4 008
Fontenay-sous-Bois	4 042
Issy-les-Moulineaux	5 923
Ivry-sur-Seine	3 960
Levallois-Perret	6 606



Villes	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
Maisons-Alfort	4 284
Nanterre	4 214
Neuilly-sur-Seine	8 839
Noisy-le-Grand	3 232
Rueil-Malmaison	4 822
Saint-Denis	3 195
Sarcelles	2 232
Versailles	5 195
Vitry-sur-Seine	3 250

## Lyon

Presque tous les arrondissements de Lyon présentent des prix qui fléchissent sur 2007-2008. Le prix moyen du mètre carré à Lyon s'établit désormais à près de 3 000 €.

### Prix moyens indicatifs du mètre carré des différents arrondissements de Lyon

Arrondissements	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
I <sup>er</sup> arrondissement	Entre 3 200 et 3 300
II <sup>e</sup> arrondissement	Entre 3 400 et 3 500
III <sup>e</sup> arrondissement	Entre 3 100 et 3 200
IV <sup>e</sup> arrondissement	Entre 3 200 et 3 300
V <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 900 et 3 000
VI <sup>e</sup> arrondissement	Entre 3 600 et 3 700
VII <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 900 et 3 000
VIII <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 600 et 2 700
IX <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 700 et 2 800

## Marseille

À Marseille, on peut noter une augmentation croissante des prix. Le mètre carré a atteint une moyenne de plus de 3 000 € dans cette ville. Si certains arrondissements comme le I<sup>er</sup> et le XV<sup>e</sup> sont en baisse, d'autres, comme le VII<sup>e</sup> ou le X<sup>e</sup>, continuent d'afficher des prix en hausse.

### Prix moyens indicatifs du mètre carré des différents arrondissements de Marseille

Arrondissements	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
I <sup>er</sup> arrondissement	Entre 2 700 et 2 800
II <sup>e</sup> arrondissement	Environ 3 000
III <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 300 et 2 400
IV <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 800 et 2 900
V <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 800 et 2 900
VI <sup>e</sup> arrondissement	Entre 3 100 et 3 200
VII <sup>e</sup> arrondissement	Entre 3 700 et 3 800
VIII <sup>e</sup> arrondissement	Entre 3 700 et 3 800
IX <sup>e</sup> arrondissement	Entre 3 200 et 3 300
X <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 700 et 2 800
XI <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 600 et 2 700
XII <sup>e</sup> arrondissement	Environ 3 000
XIII <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 800 et 2 900
XIV <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 300 et 2 400
XV <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 100 et 2 200
XVI <sup>e</sup> arrondissement	Entre 2 800 et 2 900

## Les autres villes françaises

Les prix, en constantes augmentations depuis ces trois dernières années, semblent se stabiliser sur 2008.

**Prix moyens indicatifs du mètre carré de différentes villes françaises**

Villes	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
Aix-en-Provence	4 080
Ajaccio	3 213
Amiens	2 363
Angers	2 171
Antibes	4 544
Arles	2 241
Avignon	2 346
Beauvais	1 955
Belfort	1 718
Besançon	2 070
Béziers	1 836
Bordeaux	3 064
Bourges	1 735

Villes	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
Brest	1 710
Caen	2 490
Calais	2 519
Cannes	5 051
Chambéry	2 602
Cholet	1 658
Clermont-Ferrand	1 962
Colmar	2 162
Dijon	2 442
Dunkerque	2 097
Evreux	2 027
Grenoble	2 842
Hyères	3 941
La Rochelle	3 169
La-Seyne-sur-Mer	3 140
Laval	1 425
Le Havre	2 641
Le Mans	1 933

Villes	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
Lille	2 892
Limoges	1 678
Lorient	1 884
Mérignac	2 408
Metz	2 197
Montauban	1 750
Montpellier	2 980
Mulhouse	1 742
Nancy	2 263
Nantes	2 950
Nice	4 279
Nîmes	2 361
Niort	1 947
Orléans	2 284
Pau	2 247
Perpignan	2 159
Pessac	2 376
Poitiers	2 082
Quimper	1 740

Villes	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
Reims	2 587
Rennes	2 417
Roubaix	2 182
Rouen	2 907
Saint-Étienne	1 777
Saint-Malo	3 362
Saint-Nazaire	2 475
Strasbourg	3 116
Toulon	2 809
Toulouse	3 301
Tourcoing	2 030
Tours	2 562
Troyes	1 759
Valence	1 876
Vannes	2 670
Vénissieux	2 279
Villeneuve-d'Asq	2 492
Villeurbanne	2 731



# ÉTABLIR SON CAHIER DES CHARGES

## Prioriser ses critères

Idéalement, tout acheteur souhaite un appartement bien placé, très calme, ensoleillé, avec une vue dégagée, dans un immeuble de standing élevé, et sans bruit de voisinage ! Ce sont des exigences qui peuvent parfois être très contradictoires et vous serez probablement amené à faire des choix. En réalité, sachez que tout achat immobilier nécessite des concessions : à vous de voir jusqu'où celles-ci sont acceptables et quels critères vous devez privilégier...

Cette liste de priorités peut parfois sembler évidente, et pourtant, au fil des recherches, certaines problématiques auxquelles on n'avait pas pensé peuvent apparaître, notamment lors des recherches en couple pour lesquelles il peut être difficile de trouver de bons compromis. Cette étape est encore plus importante si vous décidez de faire appel à un chasseur immobilier. En effet, celui-ci devra éprouver et analyser les offres, trier sur le volet les annonces les plus adéquates par rapport à vos souhaits et pour cela, il devra connaître de manière ferme et définitive vos impératifs !

### À la recherche d'un bien parfait... à condition qu'il existe !

Nous le reverrons plus loin dans cet ouvrage (voir p. 71), la priorisation de vos critères est aussi le moment où un professionnel comme le chasseur immo peut vous dire, de par ses connaissances du marché, si votre recherche est viable ou non. Le cas échéant, un bon entretien avec lui peut vous permettre de recadrer vos choix et de définir un projet réalisable.

## Éviter les conditions contradictoires

D'une manière générale, il existe des contradictions entre critères, qu'il est important de connaître, notamment dans les milieux urbains et les appartements de constructions anciennes pour lesquelles certaines caractéristiques sont rarement compatibles avec certaines demandes...

En ville, vous aurez du mal à trouver un appartement à la fois très calme et avec une vue dégagée. En général, les appartements avec vues sont situés sur de grands axes,



### **Le loft, une véritable passion...**

Autrefois le loft était réservé aux populations « marginales », « originales », un peu « artistes », et surtout sans enfant.

Actuellement tout le monde rêve d'un loft, à tel point que les vendeurs utilisent cette appellation pour des biens qui ne le sont pas !

On appelle loft un bien qui a la particularité d'offrir une grande surface, un volume intéressant, et surtout dont l'espace est modulable facilement. Ce type de biens correspond parfaitement aux nouveaux modes de vie pour des familles nombreuses ou recomposées, même si les chambres n'y ont pas toujours de vraies fenêtres...

et sont donc potentiellement bruyants. Les appartements sur rues étroites ou sur cour, donc plus calmes, favoriseront toujours les risques de vis-à-vis.

Même problématique pour ce qui concerne l'isolation phonique... Celle-ci n'est jamais excellente dans les vieux immeubles : si vous souhaitez avoir un appartement offrant à la fois le charme de l'ancien et une isolation totale des bruits de voisinage, la tâche ne sera pas aisée ! Vous serez souvent amené à choisir entre l'immeuble ancien (avec une isolation phonique médiocre et nécessitant peut-être des travaux d'isolation supplémentaire à compter dans votre budget !), et l'immeuble neuf, moins charmant pour les amateurs de pierres de taille mais parfaitement insonorisé.





Pour ce qui est des servitudes, il en va de même : inutile de chercher un parking dans un ancien immeuble, et quasi impossible d'y trouver une vraie terrasse : cherchez alors un parking dans la même rue ou préférez les balcons filants.

Enfin, si vous êtes à la recherche d'un atelier d'artiste, sachez que ces locaux sont généralement exposés plein nord, et souvent au rez-de-chaussée sur cour, uniquement avec une lumière zénithale et peu ou pas de véritable fenêtres.

## **ILS L'ONT VÉCU**

### **Faciliter sa vie quotidienne**

Florence et Patrick habitaient en banlieue depuis la naissance de leurs enfants, c'est-à-dire depuis une dizaine d'années. Les enfants grandissant, cette localisation représentait de plus en plus une contrainte : les temps de trajet étaient trop longs et la disponibilité pour les activités des enfants commençait à manquer. Ils ont donc décidé de revenir vivre en centre ville, tout en restant dans un environnement rappelant un peu celui de la campagne, à proximité de bonnes écoles, et dans un quartier très sécurisé. Une autre contrainte s'ajoutait à leur cahier des charges, car après avoir vécu en maison, ils ne pouvaient plus habiter dans un appartement classique ! Trouver une maison de ville n'est pas facile, notamment dans les grandes agglomérations, en revanche trouver un loft ou une surface atypique, dans

un environnement de verdure, semblait plus approprié et plus réalisable.

Patrick avait un goût très prononcé pour les surfaces atypiques et notamment les lofts ou duplex, et surtout, il rêvait d'une grande pièce à vivre avec une cuisine ouverte.

La difficulté de leur recherche résidait clairement dans le type de bien convoité et le manque de temps. Les surfaces atypiques n'envalis- sent pas le marché et chercher ce type de logement en travaillant et en s'occupant de deux enfants n'est pas chose simple ! Ils ont donc décidé de confier leur recherche à un chasseur immobilier.

Leur cahier des charges établi, ils se retrouvaient devant un impératif et une échéance de taille : la rentrée scolaire. Ainsi, leur délai de recherche ne pouvait excéder trois mois.

Après une recherche affinée, leur dénicheur a su trouver le bien qui répondait à leurs attentes : idéalement situé dans un environnement calme, entouré d'autres lofts et ateliers. Ce n'était pas leur maison en banlieue mais cela y ressemblait beaucoup : un grand espace à vivre, quatre chambres et surtout une facilité de vie en plein centre-ville, un emplacement de parking et un coin de verdure en plus : un nouveau lieu et un nouveau style de vie.

## Cibler ses recherches

Nous venons de le voir, la priorisation de certains de vos critères sera des plus importantes et constituera, au final, les éléments de votre cahier des charges. L'analyse de vos choix et l'établissement de ce cahier sont des étapes nécessaires à la recherche efficace d'un logement. Très souvent, le cahier des charges s'affine, s'ajuste, au fur et à mesure des visites, des surprises (ou des déceptions...) au contact du marché. Si vous décidez de faire appel à un chasseur d'appartement, cette étude de vous-même et de vos envies de logement se fera nécessairement avant toute visite. Et si le cahier des charges vous semble difficile à construire, le chasseur immobilier vous y aidera.

## Préférences architecturales et choix d'un quartier

Il est important de bien comprendre son style de vie avant d'établir une zone de recherche, car chaque quartier offre des avantages et des inconvénients.

Chaque ville de France a une histoire, et de cette histoire découle une architecture, un type de quartier et une empreinte quotidienne. Si vous avez des préférences architecturales fortes, renseignez-vous sur l'histoire de la ville, ou inscrivez-le dans votre cahier des charges mais ne cherchez pas inutilement un appartement haussmannien dans le Marais, de la brique dans le centre de Rouen ou des façades à colombage dans le centre de Toulouse.

### Architecture urbaine et contraintes d'aménagement

Il est parfois difficile de concilier un quartier précis et un type d'architecture et/ou un niveau de prestations. Par exemple, dans une ville comme Paris, les immeubles haussmanniens avec ascenseur sont peu courants dans le Marais, les espaces verts sont quasi inexistant dans le IX<sup>e</sup> ou le X<sup>e</sup> arrondissement, etc.

En matière d'immobilier, tous les goûts sont permis ! Chacun va rechercher des caractéristiques bien spécifiques, aussi bien en fonction du quartier et du style de vie lié au quartier, qu'en fonction de l'architecture et du style de vie au sein de l'appartement. Certaines personnes préfèrent acheter une belle façade dans un quartier de standing, plutôt qu'un appartement facile à vivre dans un quartier plus populaire. D'autres, à l'inverse, attachent plus d'importance à la surface et se moquent de la réputation du quartier et de l'environnement.

Une fois ces considérations prises en compte, il faut soigner l'emplacement, définir l'importance de la présence de commerces de proximité, ou bien au contraire l'importance d'un quartier calme et résidentiel, analyser le besoin ou non des transports en commun, l'importance des écoles, etc., pour se poser enfin la bonne question : quel quartier choisir ?



**Un quartier central, oui, mais le stationnement sera difficile !** Habiter le centre d'une ville demeure le rêve d'un grand nombre de personnes. Il s'agit d'une culture très urbaine liée à un style de vie particulier, c'est-à-dire des personnes ou des familles qui aiment les quartiers animés. En revanche, ce style de vie ne correspond pas aux familles qui aiment s'évader chaque week-end, à cause des embouteillages, du stationnement difficile et souvent payant : à éviter pour les adeptes des déplacements en voitures...

**Un quartier calme et vert ? Il sera résidentiel et moins animé...** Bon nombre de quartiers résidentiels offrent une qualité de vie très agréable avec des vues dégagées, des espaces verts à proximité, des places de stationnement en bas de l'immeuble, etc. : une qualité de vie qui fait oublier le stress et les contraintes de la vie quotidienne. Véritable avantage pour certaines familles ! Par ailleurs, la vie dans les quartiers résidentiels nécessite un moyen de transport, que ce soit un accès au métro, un réseau de bus, une voiture, etc.

#### Pensez-y

Il est important de noter que l'adresse reste encore une donnée sociale importante. De plus, en matière d'immobilier, la localisation géographique d'un appartement est l'un des principaux critères pour la revente de celui-ci.



#### ILS L'ONT VÉCU

##### Recherche appartement calme et sécurisé

Valérie rentrait à Paris, après avoir vécu cinq ans à l'étranger avec un petit garçon de deux ans, et une situation familiale un peu compliquée. Elle souhaitait retrouver ses racines en plein cœur de la capitale, rester à proximité d'une gare afin de rendre plus facilement visite à ses parents qui habitent en banlieue parisienne, et être dans un environnement sans pression quotidienne, donc urbain mais idéalement avec un coin de verdure. Le brief réalisé auprès de son chasseur immobilier était donc un appartement de charme, idéalement avec une belle hauteur sous plafond, un peu atypique et si possible dans un environnement sécurisant et reposant. La recherche d'un bien atypique ne devait pas se faire au détriment de l'aspect pratique pour cette maman vivant seule avec un enfant en bas âge. Le chasseur a trouvé le bien sur mesure : dans un ancien couvent réhabilité, un intérieur bénéficiant de deux petites chambres dans un environnement verdoyant... mais au cœur de la ville et à proximité des commerces.

**Un quartier facile pour ses enfants ?**  
Il sera guidé par le choix des écoles.  
L'importance du niveau scolaire des différents établissements va éliminer naturellement un certain nombre de zones géographiques dans la définition du cahier des charges, à moins que le choix de l'école se porte vers un enseignement privé.

**Un quartier au plus près des lieux de travail ?** Il faudra couper la poire en deux. Un choix inévitablement conditionné par son transport quotidien : combien de temps pour se rendre en voiture ou en transport sur son lieu de travail ? Si vous êtes deux, ce sera une tâche doublement difficile, il faudra trouver le quartier ou la zone géographique de bon compromis.... Et si cette zone ne correspond pas aux autres critères (quartier calme ou animé, proximité des commerces et des écoles, quartier verdoyant, etc.) il faudra vous entendre sur les priorités !

## Analyser ses contraintes quotidiennes et son mode de vie

Contraintes familiales, professionnelles, transports, sécurité... Métro, parking, nationale à proximité ? Chaque famille fixe ses critères en fonction de ses contraintes quotidiennes et de son mode de vie ! Et si la mode architecturale évolue au fil des siècles, les habitants, quant à eux, ne sont pas en reste et c'est une véritable évolution permanente des mœurs que l'on peut observer à chaque décennie...

Aussi, nombreuses sont les familles recomposées ou les foyers ayant besoin d'un pied-à-terre dans une autre ville pour des raisons de mutation professionnelle. Quant à la famille « classique » cherchant un appartement familial traditionnel, elle ne recherche plus un agencement à l'ancienne mais une conception architecturale totalement modulable : cuisine ouverte et pièce à vivre et modularité des chambres sont de mise !

## **Les bi-résidences : plébiscite des studios et classiques deux-pièces**

De plus en plus de Français partagent leur vie entre un pied-à-terre professionnel en semaine et leur résidence familiale le week-end : c'est ce que l'on appelle les bi-résidences. En effet, nombreux sont ceux qui sont amenés à travailler dans une ville voire une région différente du reste de sa famille ou de sa région d'origine. Le choix peut alors être pris d'investir dans un pied-à-terre pour les cinq jours travaillés et ainsi de ne pas renoncer à un cadre de vie familial, une maison et un jardin le week-end. Par ailleurs, les technologies comme le téléphone mobile et l'ordinateur portable ainsi que le développement des réseaux Internet facilitent le travail à distance, incitant les salariés à éloigner leur résidence principale de leur lieu de travail. La rapidité des moyens de transport contribue également au développement de la bi-résidence : Paris n'est plus qu'à 2 h de Lyon en TGV, 1 h de Lille, 2 h 50 de Chambéry... et 3 h de Marseille ! Certains quartiers à proximité des gares sont donc en pleine mutation, notamment grâce au TGV.

Paris et la région parisienne, riches en sièges sociaux de grandes entreprises, constituent un passage obligé pour de nombreux salariés, tout comme de nombreux autres bassins d'emplois, tels que les régions lyonnaise, lilloise, grenobloise et toulousaine. Notez qu'il peut être judicieux d'investir dans ce type de ville, également universitaire : une petite surface telle un studio ou un deux-pièces pourra se transmettre à vos enfants lors de leurs études ou bien pourra se louer facilement toute l'année scolaire !

### **Les familles recomposées : nouveaux foyers et nouveaux logements !**

Si le nombre de divorces augmente en France, cela reste une problématique qui touche particulièrement les cadres de grandes villes... Selon l'INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques), le nombre des familles est en constante augmentation et représente aujourd'hui 710 000 foyers, soit environ une famille sur dix, et 27 % d'entre elles comportent au minimum cinq enfants ! La problématique du logement devient alors encore plus complexe : comment loger une nouvelle famille avec quatre, cinq, six voire sept chambres... et un budget qui n'est pas extensible ?

Trouver un logement n'est pas une mince affaire, et devient un nouveau casse-tête pour ces nouveaux cas de figure. En effet, il faut aussi tenir compte des contraintes externes pour le choix de cet appartement, à savoir l'organisation avec les anciens conjoints, la distance vis-à-vis des écoles

de chacun, du travail des parents, etc. Des contraintes supplémentaires avec un budget moindre car pensions alimentaires et autres charges viennent entamer le budget pouvant correspondre au remboursement de l'emprunt. Seules 24 % de ces familles sont alors propriétaires de leur logement, contre une moyenne nationale de 33 %.

### **Les appartements familiaux remis au goût du jour**

La question de l'espace devient vitale pour le bien-être de tous ! Si les familles recomposées sont de véritables adeptes de lofts, lieux ouverts dont l'espace de vie est central et les recoins personnalisables, elles ne sont pas les seules à révolutionner les agencements intérieurs. Les espaces doivent être plus modulables et une pièce n'est plus forcément affectée à une seule fonction. Les constructeurs doivent donc faire face aux nouveaux modes de vie, alors qu'ils ont encore une vision ancienne de la famille.

La cuisine d'aujourd'hui doit être suffisamment grande pour constituer à elle seule une véritable pièce à vivre : lieu de convivialité, de devoirs pour les enfants, de partage quotidien... bref, c'est une pièce où on se retrouve ! Auparavant, cette pièce était un peu la pièce « bannie » de l'appartement. Actuellement, elle inspire bon nombre d'architectes et décorateurs qui n'hésitent plus à l'exhiber et à la mettre en valeur. Les cuisines « américaines » connaissent un réel succès et cette nouvelle pièce phare grignote des mètres carrés sur la salle à manger ou le salon, et donc sur les pièces de réception en général.

De même que les cuisines, salons et salles à manger subissent le changement des mœurs ! Les pièces à vivre spacieuses s'imposent au détriment des pièces cloisonnées. Aussi, on privilégiera un logement dans lequel on puisse réaliser une double voire une triple réception, pour ainsi optimiser l'espace et ses volumes.

Les goûts changent, les habitudes aussi, les appartements doivent donc également évoluer, et ces changements peuvent être de taille. En effet, cuisine ouverte et open space ne correspondent pas tout à fait à une distribution classique d'appartements dans des immeubles anciens ou de construction classique. Il est donc indispensable soit de faire évoluer sa recherche vers des quartiers moins résidentiels et plus appropriés, soit d'envisager de faire beaucoup de travaux dans l'appartement, si le plan le permet.

## Lister ses attentes

Plus que le choix d'un logement, c'est un véritable investissement que vous allez faire lors de votre achat immobilier, aussi celui-ci doit-il répondre à des règles bien précises et à une réalité économique bien réelle...

Chaque appartement, avec ses spécificités, va donner lieu à une surface plus ou moins différente selon le type d'architecture, car l'agencement sera différent. Par exemple, dans un appartement ancien, les couloirs et autres espaces de circulation (entrée, palier, etc.) sont très présents : on compte donc facilement 15 à 20 m<sup>2</sup> pour ces surfaces estimées perdues pour les uns et fondamentales pour les autres, car créant

une rupture entre chaque pièce. À l'inverse, dans un appartement récent, de type années 1960-1970, les mètres carrés sont comptés et les architectes de ce type d'immeubles ont avant tout pensé à l'optimisation de l'espace. Cette chasse aux mètres carrés dits superflus signifie un plan très compact avec moins d'espaces de circulation. Enfin, dans un loft, les mètres carrés seront rassemblés en un grand espace ouvert où toutes les pièces communiquent entre elles. Cet open space implique une absence de couloir mais ce n'est pas tout : dans certains cas, la partie nuit peut être aménagée et isolée en sous-sol ou en second jour, donc sans fenêtres ou avec peu de luminosité par exemple... Autant de contraintes à étudier de près et à lister précisément avant d'établir la liste de vos besoins !

## Plan, surface et architecture

Voilà encore des points sur lesquels vous devrez vous entendre et bien réfléchir avant de vous lancer ! En effet, si pour certaines personnes les pièces les plus importantes seront les salles de réception et la cuisine pour organiser des dîners et profiter de la convivialité, pour d'autres, ce sera les chambres et les salles de bains, spacieuses afin d'installer une double vasque, une douche, une baignoire et pouvoir se détendre.

Les premières questions qui viennent à l'esprit sont donc les suivantes :

- Quelle est pour vous l'importance des différentes pièces ?
- Quel rapport de volume souhaitez-vous entre la pièce à vivre, les chambres, la salle de bains et la cuisine ?



## Neuf ou ancien ?

Si c'est au départ une affaire de goût, vous vous rendrez vite compte que c'est aussi une question de moyens...

### L'ancien : un avantage budgétaire ?

Il faut savoir que l'ancien coûte en moyenne 15 à 20 % moins cher que le neuf. Néanmoins, cet avantage perd de sa grandeur lorsque l'on passe chez le notaire, car ses frais sont bien plus importants (6 à 7 % en moyenne).

Par ailleurs, si votre zone de recherche se limite au centre-ville, vous devez savoir que préférer l'ancien est un atout majeur. En effet, vous aurez plus de chance de trouver un logement dans un vieil immeuble que de visiter un loft ou autre surface moderne dans un immeuble tout récent. Les constructions neuves sont rares, car les terrains constructibles sont inexistant dans les centres-villes.

### L'ancien et les acquéreurs étrangers

Acheter de l'ancien peut apporter son lot de contraintes en termes de travaux... Si un grand nombre de Français se plaisent à s'investir dans leur chantier et leur déco, certains clients étrangers, et de manière plus générale les acheteurs qui n'habitent pas sur place, peuvent s'en inquiéter... Entreprendre des travaux est synonyme de retards, de contraintes, etc. Cette clientèle n'hésite donc pas à payer un bien plus cher que le prix du marché pour pouvoir « poser ses valises ».



### Acheter neuf et sans mauvaise surprise

En optant pour un immeuble moderne, vous trouvez de nombreux avantages. Le premier et principal atout est que, a priori, vous n'aurez pas de mauvaise surprise en ce qui concerne les travaux par exemple. L'appartement neuf est livré dans un immeuble sous garantie décennale (voir page 77), ce qui signifie que pendant dix ans, vous pouvez vous retourner contre le promoteur.

Acheter un logement qui vient d'être construit, c'est disposer d'un confort moderne, avec les dernières normes d'isolation phonique et thermique, un ascenseur aux normes, parfois un accès au parking directement depuis l'ascenseur, etc. Sans oublier des frais de notaire réduits puisqu'ils sont ramenés à 2 à 3 %.



## L'ancien réhabilité

Une solution intermédiaire consiste à acheter de l'ancien réhabilité. Le principe de la réhabilitation est très simple : on garde le charme de l'ancien (façade, structure, hauteur sous plafond, cachet architectural) et on reconstruit l'intérieur de l'immeuble et de l'appartement en respectant les nouvelles normes de construction.

La plupart de ce type de programmes sont vendus par Cogedim ou Locare par exemple. Souvent rares, ils sont très prisés : ils allient à la fois le charme et les normes actuelles de construction ; quant aux copropriétés, elles sont de très bon standing.



### ILS L'ONT VÉCU

**Charme et fonctionnalité ?  
L'ancien réhabilité pour cible !**

Provinciale, jeune retraitée, Jacqueline recherchait un pied-à-terre en centre-ville, qui lui permette de profiter facilement des restaurants, théâtres et musées. Elle était assez indécise sur le style d'immeuble ciblé : sensible au charme de l'ancien, elle appréciait également le confort et la fonctionnalité du moderne, souhaitait un ascenseur et avait besoin d'un parking à proximité immédiate de son appartement.

Pour elle, l'immeuble réhabilité était donc la cible idéale. Son chasseur d'appartement a trouvé un grand deux-pièces dans un immeuble ancien récemment réhabilité. La façade avait été gardée, la hauteur sous plafond conservée, mais les parties communes, l'isolation et les logements avaient été entièrement refaits avec les normes du moderne. Chose rare, plusieurs étages de parking avaient même été creusés sous l'immeuble !

### Style, charme et cachet

Quand le charme du parquet, des moulures, d'une cheminée, etc., va représenter l'excellence pour certains, il représentera un appartement triste et rigide pour d'autres... Pareillement, si poutres et tomettes peuvent faire fuir certains acquéreurs, d'autres seront séduits par le style campagne. Il est donc prioritaire de lister les éléments qui contribuent à un coup de cœur en les classant par ordre de préférence.

En partant de ce principe, pensez à écarter un type d'architecture qui sera considéré comme rédhibitoire.

#### En bref

Choisir son appartement, c'est lister les points positifs que l'on considère comme donnant du charme à celui-ci, et à l'inverse écarter un style qui sera considéré comme un défaut majeur.



ILS  
L'ONT  
VÉCU

#### Attention coup de cœur !

Florence cherchait un appartement avec une double fonction : un investissement locatif dans un premier temps, puis destiné à l'un de ses enfants, quand il serait étudiant. Elle n'avait aucune contrainte de temps, puisque cet achat correspondait à un investissement locatif. En revanche, échaudée par les recherches effectuées pour trouver son précédent appartement et très prise par son travail, elle ne voulait plus se lancer seule dans ce genre de mission.

Elle a fait appel à un chasseur d'appartements, tout en précisant dès le départ qu'elle attendait un coup de cœur. Ses axes de recherches se résumaient à un quartier central et touristique, et, si possible, la possibilité de réaliser de nombreux travaux afin de le transformer en appartement sur mesure.

Son chasseur immobilier a donc privilégié l'environnement de l'appartement, la « vieille pierre », et a déniché un pied-à-terre idéal, dans un ancien hôtel particulier. L'environnement était digne des guides touristiques, l'intérieur avait du charme : coup de cœur assuré !



## Un intérêt grandissant pour les travaux

La décoration est au goût du jour et les Français s'intéressent de plus en plus au design, à l'architecture et à l'aménagement de manière générale : on ne compte plus les émissions de télévision spécialisées, ni les références en presse décoration. S'intéresser à l'agencement de son intérieur est devenu un véritable art de vivre.

### Budget : soyez vigilant !

Il est important de bien calculer le budget travaux en fonction de ses envies, car le prix des matériaux et des matières premières ne cesse d'augmenter.

Surveiller un chantier est un travail quotidien plein de surprises et souvent semé d'embûches. Il faudra veiller à respecter de nombreuses contraintes techniques : les murs par exemple ne doivent pas être porteurs pour pouvoir être abattus (en tout cas sans autorisation de la copropriété), l'électricité doit répondre à

des normes très strictes, etc. Parfois, faire appel à un professionnel pour ce type de démarches peut aussi être un soulagement, et c'est une des missions que vous pourrez confier à votre chasseur immo (voir p.115).



## Les différentes pièces et leurs points clés

### La cuisine

La cuisine n'est plus une pièce à cacher, bien au contraire. On chouchoute de plus en plus ce lieu qui est à la fois un lieu de convivialité et un lieu design avec les dernières technologies de pointe telles que le frigidaire intelligent, les matériaux innovants, etc. Cette pièce prend donc toute sa place au cœur de la maison et les cuisinistes ne cessent d'innover pour concilier ergonomie, esthétisme et modularité.





## ILS L'ONT VÉCU

### Recherche cuisine pour dîners en famille !

Françoise, Charles et leurs trois enfants étaient en location depuis six ans, en attendant de trouver l'appartement qui regrouperait leurs souhaits : beaucoup de lumière et une vue plutôt dégagée, de préférence du cachet, quatre chambres, et surtout une grande cuisine dînatoire (la pièce la plus importante pour eux), ou un espace ouvert cuisine-salle à manger, qui leur permettrait de prendre confortablement des repas en famille. L'appartement qu'ils louaient à l'époque avait une cuisine à peine assez grande pour y manger à cinq, et un long couloir typique des anciennes architectures.

Leur chasseur immobilier a trouvé un appartement répondant à l'ensemble de ces contraintes. Au 5<sup>e</sup> étage d'un bel immeuble, avec une vue dégagée, un intérieur avait été complètement restructuré de façon contemporaine et originale par les précédents propriétaires. Une ancienne courrette, qui séparait initialement la cuisine du salon, avait pu être récupérée avec l'accord de la copropriété : une dalle avait été coulée à cet endroit pour créer un bel espace salle à manger sous verrière, attenant à la cuisine et au salon. Un espace idéal pour des repas en famille !

Il est intéressant de noter que généralement (dans 90 % des cas) les acquéreurs recherchent une cuisine ouverte, type américaine voire à l'italienne, qui soit à la fois cuisine et salle à manger.

### À savoir !

Bien entendu, toutes les architectures d'immeuble ne permettent pas d'avoir une cuisine ouverte sur le salon ou la salle à manger (ou alors avec une restructuration profonde), car dans les appartements anciens, les cuisines étaient réservées au personnel de la maison et donc le plus éloigné possible du salon.

La cuisine, lieu de partage et de convivialité, est donc un nouvel espace à vivre ; elle s'expose fièrement et « grignote » même des mètres carrés sur les pièces de réception. Il est important de comprendre que les frontières entre les pièces s'amenuisent et que les cloisons disparaissent.

### Une partie réception séparée d'une partie nuit ?

Le séjour est à la fois un lieu de détente, de réception mais aussi le lieu de vie auquel on accorde le plus d'importance ; c'est l'endroit de la maison où l'on passe généralement du temps et celui qui révèle le goût des propriétaires, et qui joue donc un rôle de « vitrine sociale ».



Pour pouvoir profiter de vos pièces de vie tout en laissant dormir vos enfants par exemple, vous devrez opter pour des chambres isolées, souvent par le biais d'un couloir : une perte de place pour certains acheteurs. Un choix à analyser qui a son poids dans vos préférences architecturales. À noter toutefois qu'on accorde de moins en moins de place à la salle à manger. Actuellement, 90 % des acheteurs préfèrent un espace salon et une salle à manger regroupés dans un même lieu, plutôt que deux petites pièces séparées.

#### **Couloirs et entrée : une distribution optimale sans perte de place ?**

Une entrée et un couloir peuvent constituer une perte de place pour certains, qui préfèrent des plans dits en « étoile » ou communicants : chaque pièce peut communiquer avec une autre, ou bien une entrée peut distribuer toutes les pièces, sans perdre de place en couloir de distribution.

Si ces plans représentent un avantage certain au vu du prix du mètre carré, ils ont pour conséquence de priver le logement de recoins isolés ou écartés des bruits des pièces principales.



#### **ILS L'ONT VÉCU**

##### **Prioriser ses critères et opter pour des travaux d'aménagements !**

Mathilde, Étienne et leurs deux enfants recherchaient un appartement en centre ville avec deux contraintes essentielles :

- trouver un appartement avec un plan très compact, car ils souhaitaient pouvoir faire quatre chambres (en réalité trois chambres et un bureau), dans une surface réduite, avoisinant les 100-110 m<sup>2</sup> (surface maximale envisageable avec leur budget, dans les quartiers ciblés) ;
- acheter en dernier étage, car ils souffraient beaucoup des bruits de voisinage dans leur appartement précédent.

Ils avaient une nette préférence pour un immeuble de style ancien, et appréciaient également les cuisines américaines, mais ces critères étaient annoncés comme « contournables », car secondaires par rapport aux deux contraintes principales. Leur chasseur immobilier a trouvé un appartement de 104 m<sup>2</sup>, sous les toits, dans un immeuble ancien, qui proposait bien les quatre chambres souhaitées.

Mathilde et Étienne ont pris la décision d'acheter cet appartement, même s'ils trouvaient le salon un peu trop petit, car il regroupait l'ensemble des critères principaux : central, en dernier étage, avec quatre chambres, et le charme de l'ancien.

Avec l'aide d'un architecte et l'accord de la copropriété, ils ont ensuite pu supprimer un long mur porteur, et faire de ce lieu l'appartement idéal pour eux, avec un plan parfaitement optimisé : un grand séjour avec cuisine ouverte, trois chambres et un vrai bureau.





## Besoin de servitudes (cave, parking)

Véritables critères superflus pour les uns, le besoin de locaux annexes peut être une priorité pour les autres ! On comprend aisément que l'acheteur exerçant une profession qui le pousse à être souvent en déplacement attache beaucoup d'importance au parking et à la facilité de stationnement dans le choix de son appartement. Un grand amateur de vin attachera une place très importante à l'existence d'une cave ; un amateur de vélo souhaitera un local facilement accessible pour le stocker et s'en servir régulièrement ; un père ou une mère de famille regarderont les locaux à poussettes, etc.

Il faut arriver à déterminer si ces éléments additionnels font partie d'un confort de vie indispensable, ou bien s'ils sont un petit « plus » à l'achat de l'appartement. Ces aspects peuvent sembler être des détails mais ils doivent être pris très au sérieux dans la définition du cahier des charges.

## Les critères fonctionnels

### Besoin d'espace extérieur

Avoir la jouissance d'une terrasse, d'un balcon ou d'un jardin peut donner l'impression d'une vraie pièce à vivre supplémentaire. C'est également un véritable luxe dans les grandes villes. Il faut savoir que quelqu'un qui a vécu avec une terrasse ou un jardin pendant de nombreuses années éprouvera une grande difficulté à vivre sans cet espace extérieur, même si ce critère lui apparaît comme un critère secondaire.

Il est très difficile de trouver des terrasses dans des immeubles anciens et mieux vaut s'armer de patience car la recherche risque d'être très longue. L'importance de l'espace extérieur va donc orienter le choix vers un type d'architecture très précis, à savoir les immeubles récents ou modernes, en grande majorité.

### Le dernier étage

Le dernier étage ou étage élevé reste un bien prisé. En principe, ces logements sont un peu plus épargnés par les bruits de circulation et parfois plus ensoleillés. Le prix au mètre carré est souvent plus élevé au dernier étage qu'au premier... pouvant aller du simple au double.

### Les critères dits subjectifs

#### La lumière

La lumière et même le soleil sont des éléments très importants pour le moral ; un appartement exposé plein nord, comme un atelier d'artiste, sera clair mais il ne sera jamais ensoleillé et sera donc plus froid, en été comme en hiver.

Il est important pour le chasseur immo de connaître aussi les origines du futur acheteur, car bon nombre de personnes ayant toujours vécu dans le sud de la France par exemple (donc au soleil) ne pourront pas se passer d'une exposition ensoleillée, à savoir sud et/ou ouest. Leur proposer un appartement exposé nord-est constituera donc une perte de temps et un refus assuré.

#### À noter !

Une personne ayant déjà habité au dernier étage aura souvent du mal à acheter un appartement à un étage plus bas, car elle n'est plus habituée au bruit des voisins. Inutile donc de lui proposer un appartement en dessous du cinquième étage.

#### Le calme

Le calme est un critère important à mesurer. Pour être au calme, un logement est souvent situé dans une rue peu passante, donc étroite, ou bien sur une cour et donc avec un vis-à-vis plus proche : dans les deux cas, nous nous retrouverons confrontés à des intérieurs peu éclairés. À l'inverse, un appartement très lumineux avec une vue dégagée sera souvent situé sur une artère plus passante et donc bruyante, souvent une rue à double sens de circulation, voire une avenue ou un boulevard. C'est un critère déterminant dans le choix de son futur appartement, nécessitant une vraie connaissance de soi. Avec l'expérience, on ne conseillera pas d'acheter un appartement sur une avenue bruyante à une personne qui travaille à son domicile et qui passe donc beaucoup de temps chez elle, car le bruit est source de fatigue et d'énerverment.



### **ILS L'ONT VÉCU** *Revoir ses critères pour saisir l'opportunité...*

Christian souhaitait faire appel à un chasseur immobilier après une première acquisition qui ne l'avait pas satisfait. En effet, il avait visité à l'époque une trentaine d'appartements sur deux années et avait eu le sentiment de passer à côté de certaines opportunités à cause de son emploi du temps. Célibataire, journaliste et très souvent en déplacement, sa disponibilité ne lui permettait pas d'effectuer une recherche régulière et suivie dans le temps. Après un premier achat puis une revente, il souhaitait investir dans un appartement correspondant davantage à ses critères, tels que le calme, tout en restant le plus possible au cœur de la ville. Le coaching s'est révélé primordial dans la définition de son cahier des charges, car Christian n'avait pas réalisé qu'il fallait prioriser ses critères et que l'appartement parfait n'existant pas. Il est nécessaire de prioriser ses choix : qu'est-ce qui est le plus important ? Le calme ou une vue dégagée ? Un grand séjour avec un coin bureau ou bien des petites pièces cloisonnées ?





## EN CONCLUSION

Un chasseur immobilier doit aussi pouvoir présenter toutes autres solutions. Même si un bien immobilier ne répond pas entièrement aux critères initiaux du cahier des charges, il doit offrir suffisamment de possibilité pour pouvoir être transformé et correspondre au mieux aux impératifs du brief initial. Christian a donc fait confiance à l'œil de son chasseur pour estimer le potentiel de son futur appartement. Ainsi, il a renoncé à son bureau séparé pour réaménager entièrement l'espace, ouvrir une cloison sur le salon, et créer un coin travail.

L'appartement parfait n'existe pas... cependant il est tout à fait possible d'acquérir un bien ressemblant à ses rêves, pour qui sait saisir sa chance et s'y est préparé !

L'achat d'un logement suppose en effet une assez longue réflexion sur vous-même, votre style de vie et votre budget. Cela demande également une prise de décision rapide : s'offrir le luxe d'hésiter, c'est prendre le risque de perdre le bien au profit d'un acheteur plus réactif... Ainsi, à trop réfléchir sur un achat, on peut le laisser échapper.

Armé de ces conseils et après une première réflexion sur vos possibilités, vos attentes et votre cahier des charges, votre chasseur immo vous aidera à synthétiser ces grands principes et deviendra un véritable coach !





PARTIE 2

**Chasseur immo :**

mode d'emploi



Confier sa recherche à un chasseur immobilier n'est pas une démarche aisée. Acheter un logement n'est pas un acte anodin, et pour la plupart des acheteurs, cet achat sera certainement un des plus importants de leur vie. Le confier à un tiers nécessite donc une mise en confiance indéniable.

Le chasseur immobilier endosse alors un rôle de chercheur et d'investigateur, mais pas seulement : il devra également assumer le rôle de coach et proposer à son client plus qu'une simple mission de recherche, un véritable service à la personne.





# SE FAIRE COACHER PAR UN CHASSEUR IMMO...

## Le rôle du chasseur immobilier

### Un veilleur averti...

L'apparition du chasseur immobilier en France est liée à un constat simple, à savoir la fragmentation du marché actuel et l'abondance de sources d'informations. En effet, il existe une multitude d'acteurs et de supports dans ce secteur : les agences, les particuliers, les notaires, les marchands de biens, les annonces Internet, les annonces papier, etc. Cette diversité provoque une masse d'informations difficilement gérable pour les acquéreurs.

Par ailleurs, même si en apparence le marché est très riche, il existe une pénurie d'offres de qualité. Les produits proposés sont de gamme moyenne, notamment dans les grandes villes, pourtant la durée de mise en vente n'excède parfois pas une journée. Malgré les annonces de tassement du marché, le haut de gamme est toujours en hausse, et l'acquéreur manquant de réactivité ne peut accéder aux meilleurs produits.

En effet, l'offre dispersée et le manque de réactivité sont les causes d'une recherche souvent inefficace et désorganisée. Le rôle du chasseur immobilier consiste à trouver

### En quelques mots...

Le chasseur immobilier est un professionnel de l'immobilier, expert de l'immobilier local, dont la mission spécifique est, à partir d'un cahier des charges suffisamment détaillé, de rechercher le bien que souhaite acquérir son client. En aucun cas il ne doit forcer un acquéreur, mais le guider dans ses choix, le conseiller, le diriger et ne chercher à le convaincre que quand le produit correspond parfaitement à ses critères.

pour chaque acquéreur le bien le plus en adéquation avec son cahier des charges, en lui évitant toutes démarches et visites inutiles. Le chasseur doit « devenir les yeux » de l'acquéreur, et le client ne se déplace que pour visiter les produits qui correspondent à 90 % à ses critères.

Il doit remplacer et accompagner pas à pas l'acquéreur dans toute la démarche d'acquisition, le conseiller au mieux de ses intérêts jusqu'à la signature de l'acte de vente final. Son rôle est de proscrire,

visiter et constituer des comptes-rendus complets, évaluer les appartements mais également les copropriétés dans leur ensemble. Puis, dans un second temps, il est là pour sélectionner, négocier, proposer des aménagements, estimer les travaux, assurer les contacts avec les syndicats, collecter et vérifier les documents nécessaires, etc.

Pour la plupart des chasseurs immobiliers, ce travail de coaching continue souvent au-delà de l'acquisition, par la mise en relation avec des courtiers, déménageurs, entrepreneurs, le suivi de travaux, les conseils en décoration, l'aide à l'installation (inscription dans les écoles par exemple), etc.

### **Un garant des intérêts de l'acheteur**

Le chasseur est un agent immobilier (il est titulaire d'une carte professionnelle de transaction), mais, contrairement à son confrère qui travaille en agence « classique », il n'a pas de portefeuille de biens à vendre : il assure une prestation de recherche individualisée, et travaille avec un mandat de recherche délivré par le futur acheteur.

Pour plus d'informations sur les aspects juridiques, reportez-vous au chapitre 3, p. 69, ainsi qu'à la partie annexe, p. 119.

L'agent immobilier « classique », lui, est mandaté par le vendeur (par un mandat de vente), et est censé défendre ses intérêts : il met en vente dans les meilleures conditions possibles des biens, mais ne peut vendre aux acquéreurs que des biens qu'il a en stock. Actuellement, la concurrence entre agences est forte (leur nombre a augmenté de 50 % entre 2000 et 2007

selon les chiffres de la FNAIM, Fédération nationale des agents immobiliers : elles sont aujourd'hui environ 32 000 sur le territoire français), et lorsqu'une agence obtient un mandat de vente d'un particulier, il arrive qu'elle n'ait qu'à passer une annonce pour être submergée de visites. L'agence se positionne logiquement en faveur du vendeur.

A contrario, le rôle du chasseur immo est de chercher un bien au plus près des désiderata de l'acquéreur, en utilisant toutes les sources et tous les acteurs du marché (Internet, journaux, annonces, agences, particuliers, notaires, etc.). Sa mission est de visiter les biens qu'il a sélectionnés, pour finalement ne montrer à son client que les produits susceptibles de lui plaire.

Ses atouts doivent être les suivants :

- une bonne réactivité sur les dernières offres,
- une objectivité et une neutralité dans ses recherches,
- une très bonne connaissance du marché et des quartiers de la zone de recherche,
- une très bonne connaissance du réseau (agences, notaires),
- un respect de la confidentialité.

Tout comme un avocat ne peut défendre les deux partis, le chasseur se doit d'être du côté de l'acquéreur. L'agent et le chasseur sont donc partenaires et complémentaires : l'un représente le vendeur, l'autre l'acquéreur.

Le chasseur immobilier est donc amené à travailler étroitement avec un réseau d'agences très étendu, ce qui lui procure la

vision la plus exhaustive des biens disponibles sur le marché.

Il est supposé prendre en charge un nombre limité de recherches (de trois à six selon ses spécificités), de manière à servir efficacement ses clients.

## Pourquoi faire appel à un chasseur ?

Le manque de temps est un des facteurs principaux du découragement des clients lors de leurs recherches. Nombreux sont ceux qui travaillent, ont des enfants, et n'ont pas la possibilité d'aménager leur emploi du temps.

La distance peut rendre particulièrement complexe la recherche d'un logement. Si Internet peut faciliter la recherche à distance, les offres ne sont souvent pas suffisamment détaillées et rien ne vaut une visite du bien. Cela impose des déplacements parfois importants, coûteux et fatigants surtout lorsque l'on recherche une habitation dans une région différente. Le service d'un chasseur immobilier est donc largement rentabilisé.

### ILS L'ONT VÉCU Chercher un appart par procuration !

Sandra et Pierre habitent l'étranger et vivent six mois de l'année en France. Ils louaient le même appartement depuis presque 20 ans et n'avaient pas envisagé d'acheter. Cependant le bail arrivant à son terme et le propriétaire souhaitant récupérer son bien, Sandra et Pierre n'avaient plus le choix...

Leur condition : trouver un logement pas loin de celui qu'ils louaient afin de ne pas changer leurs habitudes ! Les contraintes étaient donc les suivantes : être facile d'accès pour l'aéroport, être en centre-ville et non pas en banlieue, idéalement dans un environnement résidentiel et sécurisé mais aussi proche des commerces et des transports en commun.





Sandra et Pierre pouvaient difficilement effectuer une recherche d'appartements en étant à l'étranger six mois de l'année. Ils ont donc fait appel à un chasseur, qui devait les faire venir dès qu'un bien correspondait à leurs attentes. La relation de confiance vis-à-vis de leur chasseur était donc très importante, car il fallait se rendre disponible rapidement. Le détail des comptes-rendus de visite des appartements et les photos prises les ont beaucoup aidés dans leur prise de décision, à savoir s'ils venaient visiter ou pas. En peu de temps, la mission était accomplie !

Il arrive que certains clients souhaitent être accompagnés par un interlocuteur, conseiller unique, de la phase de définition des besoins jusqu'à la signature de l'acte définitif, voire au-delà. Il peut s'agir de deux types de profils :

- les étrangers ou provinciaux qui ne connaissent pas les spécificités de chaque ville et ne savent pas où chercher en fonction de leur budget (et qui ont souvent besoin d'être aiguillés dans leur achat : contraintes juridiques, financières et fiscales, etc.) ;
- les acheteurs qui auraient la disponibilité de chercher mais qui craignent d'acheter seul et qui ont besoin d'être « rassurés » sur leur futur achat. Cela

concerne tout particulièrement les personnes achetant pour la première fois. Les craintes sont légitimes et se faire coacher peut aussi atténuer la peur d'acheter et leur permettre d'acquérir un appartement au bon prix, sans le surpayer par rapport au marché et à l'environnement.

## Combien ça coûte ?

Les chasseurs immobiliers sont rémunérés lors de la signature de l'acte de vente définitif, donc uniquement en cas de réussite du projet de leur client. Cette rémunération est généralement un pourcentage du prix de vente, qui varie de 1,5 à 5 % selon le montant de l'acquisition et la présence ou non d'intermédiaires.

Si une agence intervient dans la transaction, le chasseur immobilier et l'agent chargé de la vente ne sont pas en inter-cabinet, et donc ne partagent pas leurs commissions ; il est très important que le chasseur soit indépendant de l'agence pour éviter tout conflit d'intérêt. Dans cette situation précise, le chasseur immobilier révise parfois sa commission à la baisse car l'acquéreur doit s'acquitter des frais d'agence en plus des honoraires de la société de chasse.

Certaines sociétés affichent leurs tarifs par un pourcentage précis, d'autres travaillent uniquement sur devis, établis en amont en fonction du budget et de la difficulté de la recherche.



D'autres sociétés – une minorité – facturent des frais fixes (mensuels ou forfaitaires), déductibles ou non de la commission finale, appelés frais de conseil, d'assistance, de reportage, etc., et qui font l'objet d'un contrat de services. Ces frais demeurent au chasseur si la recherche échoue.

Le coût d'un chasseur immobilier est très souvent compensé par l'économie de déplacements (pour les clients n'habitant pas sur place) et par la négociation réalisée. De plus, le chasseur permet d'accéder aux meilleurs produits du marché.

#### **Idées reçues**

Il est important de comprendre qu'en faisant appel à un chasseur, on ne paye pas un intermédiaire supplémentaire, on s'offre du temps et un service souvent rentabilisé par les économies de déplacements et compensé par la négociation finale.

### **Comment choisir ?**

En faisant appel à un chasseur, vous vous apprêtez à lui confier l'achat le plus important de votre vie... Un achat chargé d'affectif car il touche directement votre intimité et votre vie quotidienne (lorsqu'on parle de la résidence principale). Plus l'achat est important, meilleure devra être la qualité de la relation qui vous unit à votre chasseur.

Le premier critère de choix d'un chasseur est donc partial, car il dépendra essentiellement de votre ressenti. Lors du premier contact, il est indispensable de se sentir compris et d'instaurer ainsi un sentiment de confiance. Le chasseur doit intégrer tous vos critères de recherche et se les approprier, puis envisager les priorités et les concessions possibles. Cette confiance doit s'établir et s'étoffer tout au long de la recherche.

Il est indispensable de rencontrer le chasseur avant de débuter le projet, car la réussite de la recherche dépend beaucoup de la qualité de cette relation.

Au-delà de ces critères subjectifs, il y a des critères plus rationnels de choix, à savoir :

- Le chasseur choisi doit détenir une carte professionnelle T (reportez-vous aux aspects juridiques, page 65).
- Votre sélection peut se faire en fonction du mode de rémunération (frais annexes ou pas, commission fixée par pourcentage ou par devis).
- le mode de reporting (c'est-à-dire le compte-rendu des visites effectuées) doit correspondre à vos attentes : certaines sociétés fournissent un rapport de visite pour tous les produits, d'autres uniquement pour les produits jugés intéressants.
- Il est possible de demander des témoignages d'anciens clients, qui doivent pouvoir être joints facilement. Les témoignages rassurent souvent une clientèle internationale, beaucoup plus coutumière de cette pratique.



# PROFESSION : CHASSEUR IMMO !

## Le développement du métier

### Une profession en pleine expansion

Nous connaissons tous une personne qui, par manque de temps, a délégué des visites immobilières à un ami ou à un membre de la famille. Pourtant, le développement du métier de chasseur immo en France est très récent – le premier chasseur parisien « officiel » a créé sa société en 1999. En 2003, ils étaient moins de cinq. Depuis, ils n'ont cessé de se multiplier : on en dénombre plus d'une centaine à l'heure actuelle en France, dont une trentaine en région parisienne, et plusieurs réseaux de franchises se sont implantés dans tout le territoire.

Ce développement exponentiel est probablement dû à la médiatisation du métier : l'émission « Recherche Appartement ou Maison », sur M6, permet par exemple de suivre les recherches de chasseurs immobiliers attentifs et à l'écoute de leurs clients, de comprendre ce métier et de faire appel à un de ces professionnels (et suscite également pas mal de vocations !).

Cette percée d'un service dédié à l'acquéreur s'insère dans la lignée du développement des services à la personne en France, qui connaît un boom ces dernières

années. Ce développement s'inscrit dans les grandes agglomérations, où la problématique de « temps » est présente, ou dans les zones touristiques.

Si le métier de chasseur immobilier paraît moins présent en province ou plus généralement en campagne, cela peut s'expliquer de différentes manières : l'offre tout d'abord est moins importante en zone rurale ou dans certaines villes et les prix moins élevés. Les futurs acquéreurs de biens en campagne ou en ville de petite taille bénéficient alors d'une meilleure capacité à cibler leur recherche et à visiter les biens proposés, peu nombreux.

### Une origine anglo-saxonne

Le métier de chasseur immo est répandu dans les pays anglo-saxons depuis de nombreuses années. Connu sous le nom de *buyer's agent*, le chasseur immobilier américain est présent depuis une vingtaine d'années aux États-Unis : ce métier est né à Hawaï, puis s'est développé sur la Côte Ouest, avant de gagner tout le territoire. Pourtant, le marché est plus transparent aux États-Unis qu'en France grâce à l'utilisation massive des MLS (*Multiple Listings Systems*), listings de biens à vendre mis en commun par les agents immobiliers.

Tout d'abord, des agences ont confié à des agents « classiques » la mission de représenter, pour certaines transactions, l'acquéreur, à sa demande. Dans une agence, une même personne pouvait, selon les transactions, défendre les intérêts du vendeur ou de l'acquéreur.

Aujourd'hui, il existe toujours des *buyer's agents* au sein d'agences classiques, avec deux types de fonctionnement :

- celui qui travaille avec les *seller's agents* de son agence et ne propose donc à ses clients que les biens de l'agence,
- celui qui peut présenter des produits d'autres agences.

On assiste au fort développement des sociétés de *buyers agents*. Elles revendiquent une complète impartialité en ne s'occupant que des acquéreurs.

On compte environ 3 500 chasseurs pour la seule ville de New York : faire appel à un chasseur est devenu aussi systématique que pousser la porte d'une agence.

En France, même si ce métier est en fort développement, on est loin de ce systématisme : resterait-il donc une marge importante de développement ?

## L'organisation de la profession

Ce nouveau métier s'organise et se professionnalise. Les principaux acteurs ont rapidement décidé de se réunir et de définir une charte déontologique, véritable label de qualité auprès des clients et des agences immobilières.

En réalité, deux fédérations sont nées en 2006, la FNCI (Fédération nationale des chasseurs immobiliers) et la FFCI (Fédération française des chasseurs immobiliers).



Les deux fédérations se retrouvent sur la définition de la profession, et toutes deux ont des exigences communes par rapport à leurs membres, qui doivent :

- être détenteur d'une carte professionnelle, assurance professionnelle et garantie financière,
- débuter chaque recherche par la signature d'un mandat de recherche,
- défendre les intérêts de l'acquéreur et l'accompagner jusqu'à la signature de l'acte de vente,
- assurer la confidentialité des informations concernant les clients,
- assurer le reporting de toutes les visites effectuées.

Ensuite, les deux fédérations ont des « chevaux de bataille » différents :

- la FFCI estime que les chasseurs ne doivent pas percevoir de frais annexes tels que frais de service ou de reportage, et inscrit cet interdit en première place dans sa charte de déontologie. Ce point n'est pas central pour la FNCI, qui juge que la loi Hoguet devrait être aménagée et prendre en compte les spécificités du métier de chasseur (voir page 65).

- l'interdiction de prendre des mandats de vente est le point principal de la charte de déontologie de la FNCI, pour des raisons de conflit d'intérêt. Ses membres se positionnent donc en partenaires complètement neutres non seulement vis-à-vis de ses clients, mais également vis-à-vis des agences immobilières.

## Les compétences requises

Chasseur immo n'est pas un métier qui s'improvise, mais plutôt une profession que l'on doit s'exercer à pratiquer au mieux en apprenant tous les jours et au cours de ses expériences. De la même manière qu'on pourrait se lancer dans une recette de cuisine, on sélectionnera toutes les compétences nécessaires au chasseur telles des ingrédients et on dosera, on ajustera, on composera les mélanges en fonction de chaque nouvelle recette... Ainsi, avec une bonne dose de connaissance, une pincée d'empathie, un bon dynamisme, de la curiosité et surtout de la pugnacité, on arrivera à la recette du bon chasseur d'appartement.

## Une bonne connaissance du marché

Avant toute chose, le chasseur immobilier doit veiller à bien conseiller un acquéreur. En effet, son objectif est de lui faire faire un « bon » investissement. Le bien proposé doit donc être facilement revendable à son prix d'achat en cas d'un éventuel changement de situation (mutation professionnelle, perte d'emploi, mariage, séparation, enfants, etc.).

Une bonne connaissance du marché est donc le premier atout indispensable d'un bon chasseur ! Produit, prix, avantages, inconvénients, copropriété, etc. : un œil professionnel et averti doit maîtriser ces points clés.

## Le prix

Le prix d'achat d'un logement est certainement le point de départ et la condition la plus importante de toute transaction. Un bon chasseur doit avoir le coup d'œil et estimer le juste prix d'un bien. Une offre trop élevée peut décourager l'acheteur ou entacher sa confiance, une offre trop basse fait prendre le risque de laisser échapper le bien...

## Évaluer le risque d'achat

Une chose importante quand un bien plaît à l'acquéreur : évaluer le risque d'une « mauvaise offre ». Tarder à faire une offre ou faire une offre trop basse fait prendre le risque de passer à côté d'un bien de qualité. Il est toujours un peu dommage de perdre un appartement vendu 500 000 euros pour une négociation de 10 000 euros, alors que celui-ci répondait parfaitement au cahier des charges. Un chasseur immo conseille sur le prix d'achat et l'offre possible, mais si le bien vaut son prix de vente, il soulignera le risque inutilement pris dans des négociations.

## Le bon produit

Tout produit quel qu'il soit peut comporter un défaut, et ce qui est un très bon produit pour certains sera un mauvais choix pour d'autres. Tout a priori mis à part, le chasseur doit prévenir tout risque d'opter pour un logement qui comporterait un défaut majeur. Si nos critères varient en ce qui concerne la taille d'une cuisine ou d'une entrée, nous préférons tous en principe éviter les logements qui présenteraient des défauts majeurs. Ainsi, par exemple, peuvent être considérés comme rédhibitoires les appartements dont les caractéristiques extérieures sur lesquelles on ne peut intervenir seraient trop importantes : une vue désagréable, le manque de lumière, un immeuble de mauvais standing, etc.

## La copropriété

La copropriété est un point important auquel on n'accorde parfois pas assez d'attention lorsque l'on achète. Pourtant, quels travaux ont été prévus, lesquels ont été votés, quels entretiens sont à venir, quelle ambiance règne-t-il au sein de la copropriété : autant de questions à soulever au moment de l'achat. Ils résument un point important du dossier d'un chasseur qui doit s'assurer de la bonne qualité du bien qu'il propose : un immeuble dont les parties communes sont entretenues et les travaux de maintenance suivis est un bon investissement alors qu'un immeuble pour lequel peu de travaux ont été votés laisse présager des ennuis futurs de rénovation...

## Une bonne connaissance des acteurs du marché

Le point fort de l'intervention d'un chasseur est incontestablement son réseau. Véritable dénicheur, il doit connaître les agences et les spécificités de chacune d'elles, travailler avec les agences qui n'ont pas de vitrines sur rue et diversifier ses sources de recherches en ayant recours à des marchands de biens, par exemple.

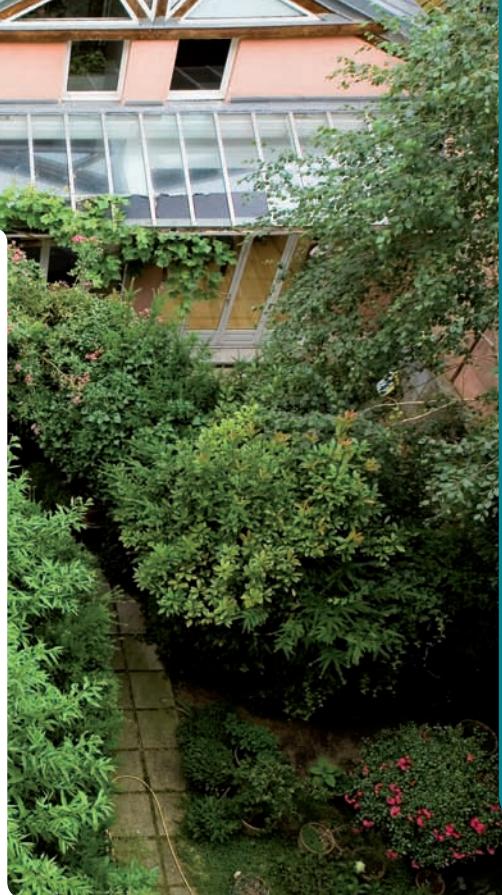
Un bon réseau se construit avec du temps et de l'expérience. Plus le chasseur aura de contacts dans son carnet d'adresses, plus il sera efficace. Trouver un bien spécifique comme des surfaces atypiques, des appartements avec grandes terrasses ou jardins peut vite devenir impossible, car ce sont souvent des produits rares.

Bénéficier d'une liste d'adresses d'agences spécialisées est un véritable atout !



### Le chasseur immo et les agences

Le chasseur n'a pas d'intérêt à privilégier une agence plutôt qu'une autre puisqu'il est neutre vis-à-vis de la vente du produit. Il doit avant tout connaître les spécificités de chaque agence et doit rassurer l'acquéreur sur le fait que ce produit peut être vendu par n'importe quel intermédiaire sur le marché. Le chasseur immobilier est rémunéré en plus et ne partage pas la commission : il ne va donc pas pousser un produit mis en vente par une agence immobilière plutôt qu'une autre.



### Une bonne connaissance de l'architecture et des quartiers

Les agencements des immeubles et de leur intérieur dépendent de leur année de construction et du type d'architecture. Si un client attache de l'importance à des pièces confinées et à de longs couloirs, ou bien s'il préfère les espaces optimisés ou ouverts, il ne sera pas sensible au même type d'architecture. En fonction de son cahier des charges, un chasseur doit être capable d'identifier ce type de besoin de préférence, et anticiper ainsi cette première sélection.

Si certains lieux sont très vivants et bien réputés pour leur vie diurne, il est tout de même important de s'assurer de leur notoriété la nuit tombée... Même chose pour

les différentes saisons de l'année : de nombreuses villes se transforment totalement en fonction de la période et du tourisme. Les villes en bord de mer sont les exemples les plus significatifs de ces changements : animées et joyeuses en été, elles peuvent se révéler calmes et désertes en hiver.

Il en est de même pour les différents types de quartiers : écoles, commerces, transports, sécurité, circulation : aucun critère de la vie quotidienne ne doit échapper à votre coach ! La recherche ne se limite pas à une localisation géographique. Niveau des écoles, connexion des bus ou des métros, animations de jour comme de nuit : c'est une véritable connaissance de la vie d'un quartier qu'il met à disposition !

## **Une curiosité envers ses clients et leur cadre de vie**

La curiosité permet de comprendre complètement le besoin, et d'imaginer un bien selon les goûts et intérêts de l'acquéreur. Comment vit cette personne ? Quel est son métier ? A-t-elle une grande famille ? Quelle est la pièce la plus importante pour elle ? Toutes ces questions/réponses seront des points essentiels dans une recherche d'appartement ou de maison. L'élaboration du cahier des charges peut être réalisée au domicile des clients, ainsi le chasseur immobilier découvre leur lieu de vie actuel et obtient une meilleure idée de leurs attentes. Sans être intrusif, le chasseur découvre leur attachement pour certains meubles, pour un style de décoration particulier, etc. Leurs demandes peuvent aussi être de l'ordre pratique : commerces de proximité, musées, animations : autant d'habitudes que le chasseur immo, en fin psychologue, doit s'amuser à notifier.

## **Une bonne dose de psychologie et d'empathie**

Il est nécessaire de comprendre les souhaits du client, et de réussir à trouver un compromis entre ses rêves et la réalité du marché immobilier.

Il est important de faire abstraction de ses propres goûts et de seulement prendre en compte ceux de son client. Lors de la visite, le chasseur observe le bien à travers les besoins et envies de celui-ci. Un achat concerne rarement une seule personne. Chaque membre d'une famille ou d'un couple a une idée différente de sa future

habitation. Pourtant, il existe souvent un dictionnaire, une personnalité forte à laquelle il faudra plus particulièrement prêter attention tout au long de la recherche. Le rôle du chasseur est aussi celui d'un conciliateur entre l'acquéreur, les membres de sa famille, et toute autre personne participant au projet.

Le chasseur sait valoriser un appartement, mettre en exergue ses qualités et ses défauts grâce à un regard professionnel et averti. Un appartement fonctionnel et classique dans un immeuble récent et un loft atypique sur une cour arborée en plein cœur d'un quartier « bobo » présentent tous deux de nombreux avantages. À lui de bien analyser le produit en fonction des besoins évoqués et de synthétiser ces analyses pour l'acquéreur.

Le chasseur doit aussi comprendre quels seront les compromis possibles pour l'acheteur. Il faut appréhender ces concessions peu explicites et rarement énoncées.

Enfin, il existe des clients qui rêvent de devenir propriétaires mais qui ne peuvent franchir le pas pour diverses raisons. Par exemple, certaines personnes ne peuvent se résoudre à devenir dépendantes d'une banque (octroi du prêt), d'un mode de vie différent (un achat a une influence sur le train de vie), d'une copropriété (on ne fait pas ce que l'on veut même si on est propriétaire d'un appartement), et ont le sentiment d'un manque de liberté. Ce sont des ressentis qui doivent être perçus par un bon chasseur et auxquels il doit accorder de l'attention.



### Appartement à vivre et logement vécu

Dans le cas d'un divorce, d'une séparation ou d'un décès, certaines personnes n'arrivent pas à faire le deuil de l'appartement qu'elles occupent et ne peuvent donc pas se décider à acheter, car quoi qu'il arrive le produit présenté sera toujours « moins bien » que le produit dans lequel elles habitent et dans lequel elles ont de nombreux souvenirs.



### Un très bon relationnel

Il s'agit de savoir s'adapter à tout type de personnalité et à toute situation, aussi bien du côté du client que du côté du vendeur.

#### Avec son client

Un chasseur doit pouvoir s'adapter à des personnalités très différentes : chercher un appartement familial pour un cadre parisien débordé, marié avec des enfants, un loft pour un artiste, un logement pour un couple qui recherche un pied-à-terre, un appartement pour le premier achat d'un célibataire, qui peut, au hasard d'une rencontre, remettre son plan d'achat, ou bien encore une maison pour une famille recomposée, dans laquelle il faut prendre en compte les goûts et désirs de chaque enfant, afin que chacun se sente chez soi et n'ait pas le sentiment d'être rejeté...

Autant de profils d'acheteurs que de personnalités différentes, et à chaque fois la nécessité d'instaurer une relation de confiance.

#### Avec le vendeur

Les particuliers vendent un bien qui leur est cher. Il est parfois difficile de dialoguer avec un vendeur et de lui faire comprendre que son appartement, certes de qualité, ne ressemble pas non plus à la « septième merveille du monde ». Pour le vendeur, le choix de l'acquéreur dépend aussi des affinités, de la confiance, d'où l'importance de la relation instaurée avec celui-ci.



## Une bonne dose de dynamisme, de réactivité et de pugnacité

La vente d'une habitation se révèle souvent très compliquée. En effet, tout est incertain jusqu'à la vente définitive. Le chasseur immobilier doit aider, rassurer et accompagner son client durant toutes les étapes de la recherche et de la vente. Alors qu'il effectue son rôle de conseiller en aval de la signature de vente et analyse la situation financière lors de l'achat, il peut rencontrer de nombreux obstacles :

- les diagnostics peuvent révéler un défaut dans l'appartement qui n'avait pas été identifié ;
- les mesures prises de la surface peuvent être fausses et un contrôle peut présenter une surface inférieure au nombre de mètres carrés vendus ;
- il peut y avoir un problème identifié dans les parties communes ;
- s'il s'agit d'une succession, un des vendeurs peut se rétracter, une autre offre peut avoir été effectuée au même prix ou surenchérie. L'offre du client doit alors être valorisée et le vendeur rassuré quant à sa capacité de financement.

## Un rôle important : rassurer

Le chasseur immobilier a donc une mission principale, vis-à-vis de tous ses interlocuteurs : rassurer. Cette notion de confiance et d'assurance est primordiale, elle garantit une sérénité auprès des deux parties.

Les clients recherchent principalement un conseil et une connaissance de l'architecture et de l'environnement. Faire appel à

un professionnel, et plus particulièrement à un coach immobilier, leur porte une garantie supplémentaire et les conforte dans leur choix définitif.

## Le cadre légal actuel et ses limites

Comme tous les intermédiaires dans l'immobilier, le chasseur immobilier est soumis à la loi 70-9 du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet, et à son décret d'application.

### MÉMO La loi Hoguet

La loi Hoguet (du nom du député qui a fait voter cette loi le 2 janvier 1970) concerne tous les acteurs du secteur immobilier comme les agents ou chasseurs immo et leur impose entre autres de :

- détenir une carte professionnelle, de transaction, dite carte T ;
- souscrire une assurance de responsabilité civile ;
- ne recevoir une rémunération qu'une fois les transactions effectuées ;
- respecter les obligations administratives.

Le chasseur immobilier, pour exercer, doit obligatoirement être titulaire d'une carte professionnelle délivrée par la préfecture. Il s'agit de la carte pour la vente d'immeubles, qui précise le type d'activité : « Transactions sur immeubles et fonds de commerce » (dite carte T).

Le demandeur de cette carte doit avoir un minimum de qualifications. Il doit être titulaire d'un des diplômes suivants et/ou posséder une certaine expérience :

- un diplôme de niveau bac + 3 dans le domaine juridique, économique ou commercial ;
- un Diplôme universitaire de technologie (DUT) ou un Brevet de technicien supérieur (BTS) dans le secteur immobilier ;
- un diplôme d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation, option vente et gestion d'immeuble ;
- un Baccalauréat ou un diplôme équivalent et justifier d'une expérience professionnelle d'au moins trois ans dans l'immobilier (transaction ou gestion).

Si le demandeur de cette carte n'est titulaire d'aucun de ces diplômes, il devra justifier d'une expérience professionnelle d'au moins dix ans dans l'immobilier, pouvant être réduite à quatre ans dans le cas d'un emploi en tant que cadre.

Bien entendu, il doit ne jamais avoir été condamné au pénal.

Outre ces prérequis pour obtenir la carte professionnelle, le chasseur immobilier doit :

- justifier d'une garantie financière suffisante permettant le remboursement des fonds, effets ou valeurs détenus. Le montant de la garantie doit être au moins de 110 000 euros pour les professionnels qui encaissent des fonds (30 000 euros pour ceux qui n'en encaissent pas, ce qui est généralement le cas

des chasseurs immobiliers) ;

- souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle (RCP) ;
- afficher le taux de ses honoraires et leurs modalités de calcul ;
- tenir un registre des mandats, un répertoire des actes, un registre répertoire ;
- travailler avec un mandat de recherche signé des deux parties.

Enfin, la loi Hoguet, article 6, précise que l'agent immobilier ne doit pas percevoir d'honoraires avant le terme de la transaction.

Que les acteurs du marché immobilier dépendent d'un cadre de loi précis – la loi Hoguet – est une garantie incontestable pour l'acheteur. Le chasseur immobilier doit également travailler avec un mandat de recherche signé par les deux parties.

Tous les chasseurs reconnaissent que le cadre de la loi Hoguet est garant d'un certain professionnalisme auprès de leurs clients. En revanche, nombre d'entre eux regrettent que cette loi – promulguée bien avant l'apparition des chasseurs immobiliers en France – ne prenne pas en compte les spécificités et les contraintes de ce nouveau métier. En effet, un agent immobilier « classique » peut décréter la mission comme totalement terminée quand l'appartement confié par un vendeur est vendu, et donc réclamer la commission qui lui est due, mais le chasseur immobilier ne peut prétendre la même chose. Un appartement ne correspond jamais à la totalité des critères de recherche : on peut toujours trouver une bonne raison

de ne pas acheter un appartement (la vue, le plan, la taille de l'ascenseur, le standing de l'immeuble, etc.), et cette notion de subjectivité est très importante.

La partie la plus délicate du métier de chasseur immo n'est pas la prospection, ni le suivi des dossiers mais le moment précis où il présente un produit sur mesure à un client (répondant à toutes les caractéristiques) : celui-ci peut toujours le refuser pour des raisons complètement subjectives et insaisissables. Au même titre un coup de cœur ne s'explique pas toujours...

### **La loi Hoguet et les nouveaux acteurs du marché**

Certains chasseurs facturent les frais dès le démarrage de la mission : frais de reportage, de dossier, etc., souvent déductibles de la commission finale. Ces frais sont liés à un contrat de service indépendant du mandat de recherche. Ils permettent d'« engager » l'acquéreur dans sa démarche, de rémunérer le temps passé sur des tâches annexes (rapports de visite par exemple), mais ils sont évidemment sources de polémiques...

Le souhait de beaucoup serait donc d'aménager la loi Hoguet pour cette nouvelle profession, en reconnaissant davantage l'aspect « métier de service ». Les chasseurs de têtes, souvent assimilés aux chasseurs immobiliers dans leur manière de procéder, perçoivent une partie de leur rémunération dès le début de la mission... En Angleterre, par exemple, tous les chasseurs immobiliers facturent des frais à la signature du contrat (*Registration Fee, Start up fee...*)





## PARTIE 3

# Éviter les pièges

• •

## EN AMONT : BIEN DÉFINIR SON CAHIER DES CHARGES

Le cahier des charges est le point de départ d'une recherche. Il fait également partie de vos premiers échanges avec votre chasseur immobilier, qui pourra éventuellement vous aider à l'établir et à le recadrer le cas échéant. Les points clés à prendre en considération dans cette phase sont le budget, le type de bien et la zone de recherche.

Pour plus d'informations à ce sujet, reportez-vous au chapitre 1, « Les principes de bases », page 13.

En ce qui concerne le budget, souvenez-vous que les banques prêtent à hauteur de 90 % de la valeur du logement, que les frais de notaires sont environ de 7 % pour l'ancien, de 3 % pour le neuf, et que les honoraires d'un chasseur immo peuvent aller jusqu'à 5 % suivant les devis.

Quant à la zone de recherche et au quartier sélectionné, ils correspondent à une philosophie et à un style de vie. Votre chasseur immobilier listera avec vous les zones potentielles en fonction de vos besoins et de vos contraintes. Heureusement, tous les acquéreurs potentiels d'appartement ou de maison n'ont pas les mêmes envies ; néanmoins, les prétentions récurrentes sont les suivantes :





72



- **La sécurité** : une connaissance parfaite des fréquentations des quartiers et des rues d'une ville est une aide considérable pour des familles qui déménagent et souhaitent s'installer dans un lieu calme et protégé.
- **Les écoles et les lycées** : la proximité des écoles est essentielle. En effet, habiter non loin d'un lycée se révèle être un réel avantage pour de nombreuses familles.
- **Les commerces de proximité** : une des attentes prioritaires des clients est d'habiter à proximité de magasins ouverts dans la soirée. Ceux-ci facilitent l'organisation de la vie quotidienne mais sont aussi synonymes de bruits et de problèmes de circulation.
- **La vie de quartier** : marchés, parcs, associations... Ce sont de véritables vecteurs de rencontres, de discussions et d'intégration dans une ville, si l'acheteur est sensible à un environnement social et culturel.
- **La vie nocturne** : restaurants, bars, boîtes de nuit... Certains quartiers ne retrouvent leur véritable personnalité qu'à la nuit tombée. Les sorties nocturnes ne constituent pas la priorité de tous les acheteurs, mais cela peut être un critère de sélection pour certains d'entre eux.
- **La facilité d'accès en transport en commun ou en voiture** : un quartier familial est pourvu de nombreux commerces et ne nécessite pas toujours l'utilisation d'une voiture et la location d'un parking.



- tirage n° 36228



# LA PHASE DE RECHERCHE

## La prospection

Les chasseurs immobiliers tentent de contrôler les offres du marché de manière exhaustive et font alors appel à tous les acteurs et supports existants.

## Les acteurs du marché

### Les particuliers

Le marché immobilier des particuliers est un marché typiquement français. En Angleterre ou aux États-Unis, 85 % de l'offre est proposée par des professionnels de l'immobilier, alors que plus de la moitié des transactions françaises se font sans ces professionnels.

Une véritable suspicion persiste envers les agences et leur intervention donne toujours l'impression d'entraîner des dépenses supplémentaires. En traitant de particulier à particulier, on peut en effet se sentir rassurés et avoir l'impression d'avoir économisé des frais inutiles.

Si vous pensez économiser de l'argent en traitant directement ainsi, détrompez-vous. Souvent les propriétaires ont tendance à surestimer leur bien, en l'évaluant de manière subjective et en adoptant les tarifs du marché qui comprennent les frais d'agence...

Les chasseurs immobiliers consultent les annonces de particuliers sur les différents

supports (presse, Internet, connaissances, etc.) avant de prendre contact et d'effectuer les prévisites. La démarche est intéressante pour un particulier, car la commission du chasseur est payée par l'acquéreur et exempte le vendeur de frais. Bien souvent, les propriétaires soumettent aux chasseurs leurs biens avant de les mettre en vente. Encore faut-il que le chasseur ait une recherche en cours dont les critères correspondent au bien proposé.

### Les agents immobiliers

Intermédiaires commercialisant des biens (avec ou sans vitrine), les agents immobiliers touchent une rémunération proportionnelle au montant de la vente (en général entre 4 et 6 % du montant du bien). Lorsque le bien est en vente, il cherche un acquéreur via son fichier et/ou passe des annonces sur les multiples supports disponibles.

L'agent immobilier ne propose un bien à la vente que s'il a été missionné par un mandat de vente, signé par le vendeur, qui indique les conditions de mise en vente du produit (prix, date de disponibilité, etc.), et sa durée. Ce mandat peut être exclusif (l'agence est la seule à commercialiser le produit), ou simple (plusieurs agents immobiliers sont en concurrence pour le vendre).

Les frais d'agence sont inclus dans le prix affiché, il est préférable pour l'acquéreur qu'ils soient à sa charge car ainsi ils sont séparés dans l'acte de vente, et l'acquéreur ne paye des frais de notaire que sur le prix de vente hors frais d'agence.

Il existe environ 25 000 agences pour 700 000 transactions annuelles en France, avec une offre très éclatée. Plusieurs agences sont organisées en réseaux, et mettent leurs fichiers de biens en commun : Century 21, Orpi, Laforêt Immobilier, etc.

Le chasseur immobilier, au fil de ses visites et des transactions qu'il fait réaliser à ses clients, noue des relations avec de nombreux agents. Rappelons que chasseurs et agents ont des rôles complémentaires, et sont partenaires. Le chasseur envoie en permanence la liste de ses recherches à ses interlocuteurs en agences, de manière à être prévenu au plus tôt lorsqu'un bien correspondant à l'une de ses recherches est mis en vente. Il consulte également les annonces publiées par les agences, sur les supports papier et Internet, ou en vitrine des agences.

Les notaires

À la différence des agents immobiliers, les notaires ne peuvent avoir de vitrine. Ils exercent une activité d'entremise au même titre que l'agent immobilier et doivent être titulaires d'un mandat de vente.

La pratique est plus courante en Province qu'à Paris, où les notaires interviennent rarement en négociation. Dans ce cadre,

les notaires sont également rémunérés par un pourcentage sur le prix de vente, sensiblement équivalent à celui des agences, variant selon les tranches de montant.

Pour dénicher des biens, les chasseurs immobiliers font également appel aux notaires, qu'ils côtoient régulièrement aux cours de transactions.

## Les marchands de biens

Le marchand de biens est une personne qui achète elle-même des biens immobiliers ou des fonds de commerce, pour les revendre en vue d'en tirer un bénéfice. Il arrive souvent que le marchand de biens revende un immeuble, appartement par appartement (travaux effectués ou pas), après en avoir rénové les parties communes.

Le marchand de biens n'est pas un agent immobilier ; il n'est pas soumis à la loi Hoguet, mais il est soumis aux obligations incombant au commerçant, notamment l'immatriculation au registre du commerce et des sociétés.

Il bénéficie d'un régime fiscal spécifique, dit de faveur, permettant aux professionnels de l'achat-revente d'immeubles et de titres immobiliers d'acquérir des biens en franchise de droits d'enregistrement. Ces acquisitions sont exonérées des droits de mutation, à la condition que la revente intervienne dans un délai de quatre ans. Depuis 2005, ce délai est ramené à deux ans pour les immeubles vendus par lots déclenchant le droit de préemption du locataire d'un local à usage d'habitation.

### **Les travaux et les garanties**

Les travaux de rénovation effectués, listés contractuellement (ils ne sont pas toujours terminés lors de l'acquisition, notamment pour les parties communes) sont soumis aux garanties habituelles des constructeurs : garanties décennale et biennale.

#### **La garantie biennale (ou garantie de bon fonctionnement)**

Cette garantie est de la responsabilité du constructeur (pendant deux ans au minimum, article 1792-3 du Code civil) et porte sur le bon fonctionnement des éléments d'équipement, dissociables de leur support (portes intérieures, revêtements, chauffage, etc.).

#### **La garantie décennale**

Pendant dix ans à compter de la réception des travaux, le constructeur est responsable des dommages qui compromettent la solidité des ouvrages construits ou qui les rendent « impropres à leur destination », ou affectant un élément d'équipement non dissociable de la construction (élément dont la dépose détériorerait l'ouvrage).

Sont concernés les fondations, les murs, les planchers et la toiture, mais aussi les canalisations, les cloisons et les installations de chauffage.

Les chasseurs immobiliers ont accès à l'offre de marchands de biens via des annonces (en général par voie de presse quand les produits sont commercialisés directement par le marchand de biens, ou par annonces d'agences quand une agence a été missionnée pour la vente de l'immeuble). Ils nouent également des relations avec des marchands de biens au cours de leurs nombreuses visites, ceux-ci pouvant les contacter lorsqu'ils commercialisent de nouveaux programmes.

### **Les ventes aux enchères**

Trois filières sont possibles : les ventes des notaires, les ventes judiciaires, et les ventes des Domaines.

Si la mise à prix est souvent inférieure de 50 à 60 % au prix du marché, cela ne signifie pas que le prix final sera toujours intéressant par rapport au marché, car c'est une filière connue de nombreux professionnels participant à ces ventes.

Comme pour toute enchère, il est possible de voir le bien avant la séance. Seulement trois visites de deux heures maximum sont autorisées pour se décider avant le jour J, la consultation du cahier des charges détaillant les conditions de la vente (frais, délai de paiement, etc.) est possible. Par ailleurs, il est nécessaire d'étudier au préalable son financement, car la clause suspensive d'obtention de prêt ne s'applique pas dans le cas d'une vente aux enchères.

Contrairement aux ventes de notaires et des domaines, une vente judiciaire nécessite l'aide d'un avocat.



Le chasseur immobilier peut proposer un bien vendu aux enchères (annonces proposées sur de nombreux sites Internet spécialisés, ou par voie de presse). Il devra simplement s'organiser pour que ses clients ne manquent pas l'une des rares visites possibles, les jours et heures étant fixés et immuables ! Si le client est intéressé, il doit se présenter lui-même le jour de la vente : le chasseur peut bien entendu l'accompagner notamment pour « refréner ses ardeurs » si le prix du bien convoité s'en-vole (car en réalité, on ne fait pas de vraies bonnes affaires, la filière est trop connue).

### **Les promoteurs**

Les promoteurs sont des professionnels qui achètent des terrains pour construire des immeubles neufs dont ils vendent les appartements, en état futur d'achèvement (VEFA).

#### **Achats sur plans**

Les achats sur plans impliquent des transactions particulières dans lesquelles votre chasseur sera une garantie supplémentaire. Reportez-vous à la page 97 pour plus d'informations.

Selon leurs recherches, les chasseurs immobiliers peuvent également prendre contact avec des promoteurs : leurs programmes sont annoncés dans la presse, ou sur des sites Internet spécialisés. Il est possible par la suite de se rendre dans les bureaux de vente situés à proximité des

chantiers, dans lesquels sont présentées des maquettes, des photos en images de synthèse, des échantillons des matériaux utilisés pour les revêtements, etc. Une visite sur place permet aussi d'imaginer le vis-à-vis, les nuisances sonores ou toute autre contrainte extérieure. La garantie de visiter un appartement témoin est offerte par certains promoteurs.

### **Les institutionnels**

Les investisseurs institutionnels sont d'importantes compagnies d'assurance ou des banques, propriétaires d'immeubles, loués à des particuliers. Lorsque ces groupes décident de mettre en vente des immeubles, ils les commercialisent appartenant par appartement, libre ou occupé par des locataires (c'est ce que l'on appelle la « vente à la découpe », qui a connu un boom dans les années 2000).

### **Les principaux supports**

Chaque jour, de nombreux supports proposent des offres très diverses et variées. Sites Internet, presse, etc. : des médias qui ont aussi tout un impact en termes de recherches.

### **Les sites Internet généralistes**

Les sites web dédiés à l'immobilier se sont multipliés depuis l'an 2000. En plus des annonces, ils proposent une multitude d'outils, de l'estimation en ligne aux offres de mise



en relation avec des prestataires, courtiers, banques ou agences, et permettent généralement de créer des alertes e-mails.

Pour les offres d'agences immobilières, de promoteurs et de marchands de biens, vous pourrez consulter les sites les plus classiques : seloger.com, explorimmo.com, logic-immo.com, avendrealouer.fr, etc. Ils présentent des annonces détaillées, souvent avec photos, et renvoient parfois au site Internet de l'agence concernée.

Si vous souhaitez consulter des offres de particuliers, vous n'échapperez pas au plus connu : pap.fr (De particulier à particulier). Ce site permet aux particuliers de mettre leur offre en ligne à tout moment, éventuellement avec des photos et/ou avec un lien vers le site Internet du vendeur. Heureusement, ce site n'est pas le seul site du genre. N'hésitez pas à vous rendre sur entreparticuliers.com, quotimed.com, paruvendu.fr, topannonces.fr, vivastreet.fr, etc. Par ailleurs, les sites locare.fr et advalorem.com proposent des offres d'institutionnels.

Quant aux sites de vente aux enchères, les plus connus sont les suivants : encheres-publiques.com, encheres-paris.com (offres des ventes aux enchères des notaires), licitor.com, etc.



### Quelques sites Internet spécialisés

Vous pouvez consulter les sites Internet spécialisés :

- ateliers-lofts.com est un site d'agence spécialisée dans la commercialisation de biens atypiques, ateliers, lofts ;
- bellesdemeures.com commercialise des biens de prestige : maisons, manoirs, etc.
- architecturedecollection.fr est un site d'agence spécialisée dans la commercialisation d'œuvres d'architectes renommés des 20<sup>e</sup> et 21<sup>e</sup> siècles.
- paris1930.com est une agence spécialisée dans l'Art Déco à Paris.

### La presse

Généralement, les sites Internet principaux ont leur pendant en support papier :

- De particulier à particulier : une parution papier hebdomadaire (le jeudi) ;
- Programmes neufs : SeLoger Neuf, Indicateur Bertrand, Immoneuf, qui proposent des programmes neufs mis en vente par des promoteurs ;
- Annonces de biens d'exception : Demeures et Châteaux, Belles Demeures, etc.
- Deux grands journaux généralistes proposent aussi de nombreuses offres immobilières : Le Figaro (très fourni le mardi et le jeudi), qui propose des annonces de particuliers et d'agences, dont la plupart sont reprises sur le site explorimmo.com, et Libération (surtout le mercredi et le samedi), qui met également à disposition des annonces de particuliers et d'agences.

## Le tri des offres

### Une première sélection des offres

Le chasseur reçoit et lit quotidiennement les nombreuses offres qui lui sont envoyées. Il se montre très réactif et filtre ces annonces selon les critères de ses clients. Mais attention, il ne s'agit pas d'éliminer de manière automatique toutes les offres qui ne correspondent pas strictement aux critères définis par l'acquéreur, mais de sélectionner les biens répondant aux critères principaux. L'expérience permet de faire un premier tri rapide et de lire entre les lignes des annonces.

Lorsqu'il est question de « potentiel » dans une annonce, dites-vous que le bien présente des travaux. De manière générale, si l'état du bien n'est pas précisé, c'est qu'il nécessite au minimum un rafraîchissement...

Le type d'immeuble (ancien ou récent) est généralement précisé.

Lorsque vous recherchez un appartement, si l'étage n'est pas mentionné, c'est qu'il est bas !

S'il est question d'étage élevé, mais que l'annonce ne fait pas allusion à l'ascenseur, c'est bien souvent parce qu'il n'existe pas (sauf dans les immeubles modernes, où l'ascenseur est systématique).

Quand la vue est dégagée, l'annonce ne manque pas de le souligner...

### Les règles d'un bon tri

Fort de ce premier tri, le chasseur peut procéder à des vérifications plus approfondies par téléphone. De cette manière, avec des critères très simples et précis, il cible les biens potentiels et élimine les visites inutiles... Rares

sont donc les mauvaises surprises lors d'une visite : vue sur un mur, vis-à-vis, mauvaise localisation ou erreur de mètres carrés sont autant de malentendus qui seront épargnés. Reste à déterminer les autres critères incontournables : hauteur des plafonds, standing de l'immeuble, nuisances sonores, luminosité, état général, agencement, possibilité ou non de négociation, etc.

### La hauteur sous plafond

Bien souvent, la hauteur sous plafond diminue avec les étages. C'est un point à vérifier impérativement en étage élevé, et notamment dans les immeubles très anciens (les appartements du centre-ville, de construction antérieure au XIX<sup>e</sup> siècle, ont souvent des hauteurs sous plafond réduites). Les hauteurs « standard » sont de 2,50 m (hauteur sous plafond des constructions modernes). Une hauteur sous plafond de 2,20 m peut donner une sensation d'« écrasement » mais ce n'est pas rédhibitoire pour la totalité des clients. En dessous de cette hauteur, cela pose généralement problème...

### Le standing et les travaux à prévoir

L'état des parties communes est un point très important lors de cette sélection. Le standing de l'immeuble est révélateur d'un type de bien recherché et peut être un point rédhibitoire dans un cahier des charges. Il en est de même pour la présence ou non d'ascenseur.

En ce qui concerne les travaux intérieurs (coup de peinture ou électricité, état de la plomberie, etc.), ils sont notifiés par votre chasseur qui en déduit le budget à prévoir. Ainsi, cela permet d'établir si le produit correspond à votre budget global et s'il mérite que vous le visitez.



### Les nuisances sonores

Les vendeurs ou les agences ne sont pas toujours très objectifs sur ce point. Certaines personnes supportent mieux le bruit que d'autres, qui seront très gênées par la proximité d'un boulevard ou d'un quartier animé. Lorsque la localisation de l'appartement est connue, il est facile d'en déduire ce type de nuisances, car quel que soit le type d'isolation ou de double vitrage, cela ne remédiera pas au problème... Par contre, ce diagnostic est plus difficile à entreprendre pour ce qui est des nuisances intérieures (insonorisation de l'immeuble, bruits de voisinage), car elles sont directement liées au type de construction du logement (ancien ou moderne).

### L'exposition et la luminosité

La vue, le dégagement, la luminosité : ce sont des critères qui se déduisent de l'étage, de l'exposition, et du vis-à-vis. Cette description est assez simple à faire par téléphone mais en cas d'imprécision, il est possible d'avoir recours à des logiciels de type Google Earth qui vous permettent



de visualiser directement la localisation du bien proposé. La luminosité dépendant également de la taille des fenêtres, il peut être indispensable de se déplacer pour cerner cette caractéristique.

Le dernier étage peut présenter uniquement des velux, détail gênant pour certains clients ; de même le rez-de-chaussée peut être rédhibitoire s'il implique un appartement trop sombre ou un vis-à-vis trop important sur une rue ou un lieu de passage, ou pour des clients soucieux de la sécurité.

### ILS L'ONT VÉCU Un acquéreur décidé, un tri important et un logement sur mesure !

Élisabeth, 26 ans, a souhaité être guidée par un chasseur immobilier pour son premier achat. Elle était assez souple sur la plupart des caractéristiques de son futur appartement : ouverte à tout style d'immeubles, moderne ou ancien, elle avait défini un périmètre géographique plutôt large.





En revanche, il y avait deux points sur lesquels elle était intransigeante : la lumière et le dégagement. Son appartement devait être baigné de soleil, et sans vis-à-vis gênant, tout en étant en centre-ville.

Son chasseur n'a finalement pas eu besoin de visiter beaucoup de biens pour trouver sa perle rare, car ces deux critères clés ont permis de réaliser un tri important en amont, en décryptant les annonces et en interrogeant précisément agences et propriétaires.

En effet, inutile de visiter des biens exposés nord, en étage bas, ou avec un immeuble plus haut en face, puisque ces points étaient incontournables pour l'acheteuse.

Elisabeth s'est finalement décidée pour un appartement plein sud, avec une vue dégagée, et, cerise sur le gâteau, une petite terrasse !

### La taille des pièces

L'idéal est de se procurer un plan s'il existe. Une première estimation peut être obtenue par téléphone. Si l'acquéreur souhaite un double séjour, un séjour de 20 m<sup>2</sup> ne suffira pas, et la taille des chambres ou de la cuisine peut également être critique.

### L'affectation du bien et/ou l'utilisation possible des locaux

Les biens atypiques, type loft, sont souvent en affectation commerciale, et l'utilisation en habitation nécessite une démarche - à l'issue incertaine - auprès de la mairie. Un autre critère du cahier des charges peut concerner l'usage différent de l'appartement, par exemple en profession libérale. L'agence ou le vendeur doit alors consulter le règlement de copropriété qui définit ce point.



### ILS L'ONT VÉCU Un loft à tout prix !

Marilyne avait une contrainte très forte : trouver un appartement qui corresponde à la fois à son lieu de vie mais aussi à son travail. Marilyne est artiste et avait besoin d'un atelier proche de son appartement, afin de pouvoir se consacrer le plus possible à son travail. Marilyne a cherché elle-même un appartement pendant trois ans, de façon irrégulière, car elle était souvent en déplacement en France et à travers le monde pour ses expositions. Elle avait le sentiment de se consacrer uniquement à cette recherche d'appartement lorsqu'elle était de passage à Paris, de délaisser son travail de création pendant ce temps-là, et surtout de passer à côté de l'appartement idéal. Sa recherche est devenue la préoccupation de toute sa famille et s'est donc transformée en frustration. Elle a décidé de faire appel à un chasseur avec un cahier des charges très précis puisqu'il fallait que le lieu puisse être à la fois son lieu de travail et son habitation. Idéalement, un appartement et un atelier mitoyen avec une entrée distincte, une affectation mixte (à la fois habitation et commerciale), atypique mais aussi



facile à vivre pour transporter aisément des tableaux, photos et autres œuvres d'artistes. Le lieu ne pouvait pas être en rez-de-chaussée car Marilyne voulait un lieu sécurisé et surtout beaucoup de lumière pour pouvoir travailler. La recherche de cette surface mixte nécessitait une véritable veille du marché, car ces surfaces sont difficiles à trouver. Elle vit aujourd'hui dans un loft avec deux entrées indépendantes, pour son atelier et son appartement, avec du soleil et un superbe volume, autrement dit, une perle rare !



### La négociation possible

Vous faire visiter un appartement complètement hors budget n'a aucune utilité pour votre chasseur, si ce n'est de diminuer la confiance établie entre vous ! Cependant, s'il repère un bien correspondant à vos

critères et qu'il estime que ce produit est affiché à un prix bien trop élevé par rapport à la surface, au quartier, et aux prestations, il peut demander si ce prix est négociable et dans quelles mesures.

Souvent après quelques semaines ou quelques mois de commercialisation, les vendeurs acceptent davantage de négocier...

### MÉMO

Au téléphone, revoyez les différents points de l'annonce avec le propriétaire et pensez à le questionner sur :

- le standing
- la luminosité et l'exposition
- la présence d'ascenseur si le logement est en étage
- le vis-à-vis
- la hauteur sous plafond
- les nuisances sonores
- la proximité des transports si cela n'est pas mentionné dans l'annonce
- les travaux
- la possibilité de négociation

Ce travail de tri peut être très laborieux : la simple lecture d'annonces, et même un coup de fil à l'agence, sont souvent insuffisants. Lorsqu'un client souhaite un appartement dans un immeuble ancien, par exemple, dans lequel il est possible de faire une cuisine américaine ouverte sur salon, il faut vérifier la présence d'écoulements

• •

d'eau à proximité de la pièce de vie, et la présence ou non de murs porteurs autour du salon pour réaménager une des pièces adjacentes en cuisine. Le chasseur doit se faire envoyer les plans d'appartement au préalable, mentionnant les murs porteurs, les arrivées et les sorties d'eau, et bien entendu la surface exacte des pièces.

## Les visites

Les informations récoltées sont notées en vue d'une visite effectuée dans un premier temps par le chasseur immobilier. Celui-ci observe les biens en priorisant vos critères, et non en fonction de ses propres goûts.

Toutes les caractéristiques du bien sont alors étudiées : état et standing de la copropriété, proximité des commerces, écoles et transports, présence ou non d'une concierge, plan de l'appartement et évolutions possibles, travaux à prévoir et estimation, présence et taille de la cave et autres locaux (local vélo, poussettes, etc.), hauteur sous plafond, éléments de charme (parquet, poutres, cheminées, etc.), exposition dans chacune des pièces, vues, bruits, charges de copropriété, type de chauffage, montant de la taxe foncière, présence de placards, etc.

Il prend autant de photos que nécessaire – elles sont autorisées par le vendeur dans 90 % des cas – en ne cherchant pas à mettre le produit en valeur, mais plutôt dans le but d'appuyer l'analyse qu'il fera du bien. Le chasseur n'a aucun intérêt à cacher un défaut – évident et majeur – car c'est la première chose qui

se remarquera lors d'une revisite et cela peut entacher la relation de confiance instaurée.

## Le reporting

Après chaque visite, le chasseur immobilier consigne l'ensemble des éléments collectés dans un rapport de visite.

Les rapports de visite peuvent évoluer selon les sociétés : certaines ont développé des systèmes intranet qui alertent le client de la mise en ligne d'un nouveau rapport de visite, qu'il peut ensuite consulter en se connectant au système avec un nom d'utilisateur et un mot de passe. Ces systèmes permettent au client de ne pas avoir une boîte e-mail surchargée de photos, et au chasseur immobilier de formater ses rapports toujours selon la même structure, avec des champs pré-remplis.

D'autres sociétés fonctionnent avec des rapports de visite Word ou Acrobat, dans lesquelles sont insérées des photos.

Quelle que soit la forme du rapport, il doit détailler de manière exhaustive les informations concernant l'appartement et la copropriété, éventuellement le voisinage, avec des photos et des plans nécessaires à la compréhension (croquis faits par le chasseur si aucun plan n'a été fourni). Il doit également donner une analyse du bien : ses points forts, ses points faibles, en rapport au cahier des charges du client, une estimation de son prix, et l'avis « final » du chasseur. L'acquéreur impatient peut aller directement à cette partie analyse !

C'est ce travail de reporting qui traduit la force du chasseur immobilier. Son client, futur acquéreur, connaît ainsi les défauts et les qualités de l'appartement visité, et ce de la façon la plus objective possible.

## Le recadrage du cahier des charges

Lorsque le client n'a jamais visité de biens en vue d'un achat, il peut rapidement prendre conscience de la réalité du marché. La plupart des clients notamment étrangers déchantent et oublient leur souhait initial.

Par ailleurs, les photos constituent une précision essentielle dans la description d'un bien. La recherche n'est pas figée : les critères peuvent être élargis (le périmètre géographique, l'étage, etc.) et d'autres peuvent apparaître (une belle vue, un immeuble de très haut standing, etc.). C'est à ce stade que l'on peut se rendre compte de la possibilité ou non de faire certaines concessions.

La recherche est donc une communication permanente entre vous et votre chasseur : chaque visite est l'occasion d'affiner et de repréciser les critères.

## L'aide à la prise de décision et la négociation

Le chasseur doit connaître la réactivité de son client. Chacun de ses clients souhaite acheter un logement, la question est de savoir à quel moment et pour quelles raisons. Il est important pour un professionnel de questionner l'acheteur sur ses réelles motivations.

L'expérience du chasseur permet à ses clients de n'avoir aucun regret. En effet, celui-ci prévient les acheteurs de la qualité exceptionnelle d'un produit. Ayant visité d'innombrables biens immobiliers, il reconnaît aisément une opportunité à saisir. Ainsi, les futurs propriétaires sont guidés tout au long de leur recherche.

## Le contexte de vente

Pour acheter un appartement au bon prix, le chasseur vous donnera une expertise aussi bien sur les prix de vente au mètre carré que sur la situation et l'état d'esprit du vendeur. Si celui est pressé, il sera plus sensible à la négociation et plus réceptif à votre offre même si elle est plus basse que prévue... S'il achète un bien en parallèle qui nécessite l'octroi d'un prêt relais, s'il est tenu par des impératifs de date (mutations, rentrée scolaire, etc.), celui-ci sera dans une position plus prompte à la négociation. Il en est de même si le bien a du mal à se vendre... Toujours est-il que ce type d'informations, recueillies par votre chasseur, sont autant de données importantes qui orienteront votre proposition.

Sachez que les opérations dites en « cascades » sont les meilleures opérations pour négocier. On rachète et on revend simultanément, on veut aller vite, limiter les frais bancaires et trouver un acheteur solvable, au risque de baisser le prix de vente. En revanche, un changement de situation au sein d'une famille, comme un divorce ou un décès, ne rend pas la discussion et la négociation aisées. Par ailleurs, en cas de succession, il faut s'assurer que le vendeur ou le représentant du vendeur,

comme l'agence immobilière, possède l'accord de tous pour vendre le bien immobilier. Le représentant du vendeur doit alors effectuer un véritable travail d'enquête pour être certain que tous les vendeurs sont identifiés et en accord avec le prix indiqué dans le mandat.

### Jouer sur la clause suspensive d'obtention de prêt

Acheter un appartement avec une condition suspensive d'obtention de prêt permet à un acheteur d'annuler une vente immobilière s'il n'obtient pas de financement. Au moment de la signature de la promesse de vente pour l'achat d'un appartement, l'acquéreur verse une indemnité d'immobilisation égale à 5 ou 10 % du prix, déposée sur un compte séquestre. Si la banque refuse finalement de lui octroyer son emprunt, il peut obtenir le remboursement intégral des 10 % versés à la promesse de vente, grâce à la clause suspensive. Cette clause mentionne en effet que l'acquéreur s'engage à acheter le bien sous condition d'obtention du prêt. Cet achat est sans risque.

De nombreux acheteurs peu scrupuleux profitent de cette clause lors du délai légal entre la signature de la promesse et la vente définitive pour se désister. Il est en effet assez simple d'obtenir une lettre de refus de prêt auprès d'un banquier complaisant. Ceci n'est pas très éthique vis-à-vis du vendeur qui a alors perdu deux mois, et qui est contraint de remettre son bien sur le marché.

Acheter sans condition suspensive d'obtention de prêt offre donc une réelle

garantie au vendeur. Il est rassuré quant à l'intérêt et à la solidité financière de l'acquéreur et se trouve même dans de meilleures conditions pour négocier le prix de vente.

### La capacité d'emprunt

Il faut tenir compte de la capacité d'emprunt d'un acheteur, en connaissant sa situation actuelle et passée, qu'elle soit professionnelle ou familiale. En effet, le versement d'une pension alimentaire par exemple peut faire basculer un dossier de prêt du mauvais côté : il ne suffit pas de comptabiliser le revenu net mensuel mais la situation globale de l'acquéreur. Actuellement, les organismes bancaires s'en tiennent très strictement au seuil de solvabilité limitant à 33 % la part des revenus pouvant être consacrés aux dépenses fixes (charges et remboursements).



# L'INTERVENTION DU CHASSEUR IMMOBILIER DANS LA PHASE D'ACHAT

Le chasseur immobilier intervient en appui de l'acquéreur et se charge de récupérer tous les documents relatifs au bien lui-même et à la copropriété.

Lorsque l'on achète un appartement, on pense avant tout au ratio prix/surface mais aussi à sa localisation, sa luminosité, son calme, etc., et pourtant d'autres caractéristiques ont leur importance et sont indispensables au bon déroulement d'une vente.

## Les diagnostics concernant le logement

Aujourd'hui, on achète un appartement en fonction de ses points forts (lumière, soleil, calme pour certains, vis-à-vis éloigné pour d'autres), mais un mauvais diagnostic peut entraîner un retournement de situation ou une décote du prix.

Certains diagnostics sont obligatoires pour passer chez le notaire, d'autres sont simplement recommandés. Parmi les indispensables nous comptons bien évidemment la loi Carrez, ainsi que six diagnostics supplémentaires qui permettent de déceler la présence éventuelle d'amiante, de plomb, de termites et autres insectes xylophages, et les risques naturels éventuels ; sans oublier le

contrôle des installations de gaz et la performance énergétique du logement (DPE).

Le dernier des diagnostics obligatoires devrait apparaître en janvier 2009. Il s'agit du contrôle de conformité des installations électriques de plus de quinze ans, qui vise à lutter contre les risques d'incendie dans les immeubles vétustes.

## La loi Carrez

Avant 1997, le vendeur n'était pas contraint d'indiquer la surface exacte de son bien ! La loi Carrez contraint désormais le vendeur à en communiquer la superficie. La notion de prix au mètre carré est alors devenue une mesure de référence.

La surface habitable est calculée en fonction de la surface globale, déduction faite des surfaces occupées par les murs, cloisons, cages d'escalier, embrasures de portes, etc. Quant à la hauteur sous plafond, elle doit être de 1,80 m au minimum. Toutes les surfaces ne bénéficiant pas de cette hauteur sous plafond ne sont pas considérées comme des surfaces habitables et ne sont donc pas comptabilisées.

Cette obligation ne concerne pas les lots indépendants et les maisons isolées. Seuls les lots de copropriété et les locaux de plus



de 8 m<sup>2</sup> – hors locaux annexes (caves, parkings, etc.) – sont soumis à cette loi.

Le recours à un professionnel pour établir la mesure de surface n'est pas obligatoire : le propriétaire peut procéder lui-même à l'estimation de la surface de son bien, à ses risques et périls... En effet, si l'acquéreur fait mesurer l'appartement et que la superficie réelle est inférieure de plus de 5 % à la surface mentionnée dans l'acte de vente, l'acquéreur peut, dans un délai d'un an, réclamer le remboursement d'une somme proportionnelle à la différence et porter l'affaire devant le tribunal de grande instance. Un diagnostic Carrez coûte environ 100 euros, mais, en pratique il est rarissime que l'acquéreur fasse remesurer son logement...

En général, les vendeurs font appel à un géomètre agréé et assuré, à qui incombe la responsabilité d'une erreur de mesurage.

Il est intéressant de récupérer l'attestation de loi Carrez dès la première visite, car elle permet de négocier le prix... Cette négociation est plus complexe lorsque la surface indiquée ne correspond pas exactement au libellé de l'annonce, et que l'on s'en rend compte chez le notaire !

### L'amiante

Longtemps utilisé comme matériau isolant au feu, l'amiante s'est révélé cancérogène pour les personnes en contact avec celui-ci. Son utilisation a donc été interdite et une recherche obligatoire a été imposée aux propriétaires de logements, quels qu'ils soient. Il est désormais obligatoire d'annexer au compromis de vente un état mentionnant la présence ou l'absence de matériaux et produits contenant de l'amiante.

Cette obligation ne concerne que les immeubles dont le permis de construire a été délivré avant le 1<sup>er</sup> juillet 1997. Elle vaut actuellement pour le logement lui-même mais aussi pour les parties communes de l'immeuble.

### Le plomb

Le saturnisme correspond à une intoxication grave liée à une ingestion de plomb, que l'on peut trouver dans les peintures anciennes.

Le constat de risque d'exposition au plomb, mis en place le 27 avril 2006, concerne tous les biens construits avant le 1<sup>er</sup> janvier 1949 ; il doit être joint à la promesse de vente et dater de moins d'un an. Les locaux professionnels et/ou commerciaux ne sont pas concernés par cette loi.

Si le constat révèle la présence de plomb à des concentrations supérieures au seuil fixé par arrêté, la loi impose au propriétaire d'effectuer des travaux de suppression du risque d'exposition au plomb.

Le diagnostic concerne les parties privatives uniquement.

### **Les termites**

Cette recherche est obligatoire pour tous les immeubles construits, quelle que soit leur destination, situés dans une zone déclarée à risque. Ces zones sont définies par les mairies ou les préfectures de département.

La loi du 8 juin 1999 impose une obligation d'information sur la présence de termes et quatre insectes xylophages. C'est au moment de l'acte de vente définitif que le vendeur doit fournir un état parasitaire datant de moins de trois mois.



### **Les risques naturels et technologiques**

Depuis le 1<sup>er</sup> juin 2006, le vendeur doit joindre au compromis de vente un état des risques naturels (inondation, sécheresse, mouvement de terrain, etc.) et technologiques (biologiques, industriels, etc.) (ERNT) datant de moins de six mois, ainsi que, le cas échéant, une déclaration des sinistres pour lesquels il aurait été indemnisé.

Un état des risques inclut l'arrêté préfectoral et les cartes communales, ainsi que le plan de situation et la liste des risques auxquels est exposé le bien.

Le vendeur, s'il a le temps, peut récupérer lui-même ces documents auprès des administrations (mairie, préfecture, DDE selon les départements) ou les demander à la société de diagnostics, qui se charge de les collecter.

### **Le Diagnostic de performance énergétique (DPE)**

Obligatoire depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2006, ce document comporte la quantité d'énergie effectivement consommée ou estimée pour une utilisation standardisée du bâtiment.

Cette expertise permet d'évaluer la quantité d'énergie consommée et le niveau de gaz à effet de serre émis par un logement : à chaque logement est attribuée une « étiquette énergie » classant la consommation et la quantité de gaz à effet de serre émise sur une échelle de A à G. Malheureusement, pour les logements dont la date de construction remonte à un siècle et plus, la note est en général très mauvaise, mais, pour



l'instant cela ne semble pas inquiéter un acheteur ni même remettre en question le prix d'un bien.

Le bilan doit normalement se conclure par des recommandations sur les travaux à effectuer, ce qui pour l'instant n'est pas le cas, car les remises à niveau ne sont pas obligatoires.

Auparavant, les diagnostics ne concernaient que la salubrité (absence d'amiante, de plomb) et la garantie de la décence du logement. Avec le diagnostic performance énergétique, le développement durable et l'avenir de la planète sont pris en compte. Toutefois, il est notable qu'il est difficile de s'appuyer sur des documents professionnels et officiels peu fiables. En effet, le métier de diagnostiqueur est récent et ne nécessite aucune formation ou savoir-faire particulier. Actuellement, les professionnels doivent être certifiés et disposer du matériel ad hoc souvent onéreux.

### **Le diagnostic gaz**

Obligatoire depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2007, ce diagnostic concerne les installations gaz de plus de 15 ans, qui sont contrôlées sur quatre points clés : la tuyauterie fixe, le raccordement en gaz des appareils, la ventilation des locaux pour les appareils non étanches et non raccordés (chaudière, chauffe-eau, etc.), et la combustion.

Les anomalies sont classées selon leur dangerosité, et la personne chargée du diagnostic peut couper l'alimentation en gaz si l'installation présente un danger important et immédiat.

## **Les informations concernant l'immeuble**

### **Les procès-verbaux des assemblées générales**

Tous les travaux prévus, et/ou votés dans la copropriété sont consignés dans ces PV (procès verbaux). Il est souhaitable d'obtenir les deux ou trois précédents PV pour se faire une idée de l'état de la copropriété, des frais futurs et également de l'ambiance de l'immeuble. Si celui-ci subit régulièrement des nuisances sonores, il est rare que le sujet ne soit abordé en assemblée générale !

### **Les travaux prévus dans la copropriété**

Légalement, le vendeur prend en charge les appels de fond qui interviennent avant la vente, et l'acquéreur ceux qui interviennent après la vente.

Vendeur et acquéreur peuvent convenir, dans l'avant-contrat et l'acte de vente, d'une répartition différente des charges et des travaux. Par convention, ils décident souvent de faire supporter le coût des travaux votés avant la vente au propriétaire, et le coût des travaux votés après la vente à l'acquéreur. Si une assemblée générale a lieu entre la promesse de vente et la vente, l'acquéreur peut s'y rendre si le propriétaire lui a adressé au préalable la convocation et un pouvoir associé. Ils procéderont entre eux aux remboursements d'appels de fond si nécessaire. Toutefois, leur accord n'a d'effet qu'entre eux, il ne s'impose pas au syndic de copropriété qui peut s'en tenir à la répartition légale.

Étudier les procès-verbaux d'assemblées générales est une étape essentielle réalisée par le notaire le jour de la promesse de vente. Si certains points sont importants (ravalement prévu pour l'année suivante, remplacement de l'ascenseur, etc.), il est alors trop tard le jour de la signature pour renégocier le prix de vente en fonction de ces éléments, sources de dépenses futures pour l'acquéreur.

Le chasseur immobilier peut récupérer ces documents et les passer en revue si l'acquéreur n'en a pas le temps. La lecture des procès-verbaux d'assemblées générales permet également de repérer une copropriété qui souhaite avoir un immeuble en bon état, et qui entreprend régulièrement des travaux, ou au contraire une copropriété qui limite au maximum les investissements (c'est généralement le cas d'une copropriété dont la majorité des appartements sont loués : les propriétaires n'y habitent pas et ont donc moins à cœur de les maintenir en bon état).

## Les diagnostics obligatoires pour les parties communes

Seuls le contrôle du plomb et celui de l'amiante sont obligatoires (ou vont le devenir prochainement) pour les parties communes ; les autres, évoqués ci-dessus, ne concernent que les parties privatives. Le plomb doit alors être diagnostiqué dans les parties communes depuis le 12 août 2008. L'état mentionnant la présence ou l'absence de matériaux ou produits contenant de l'amiante concerne les immeubles d'habitation dont le permis

de construire est antérieur au 1<sup>er</sup> juillet 1997, et concerne aussi bien les flocages, calorifugeages et faux plafonds que les revêtements de sol, murs et les conduits (air, eau, etc.). Sa durée de validité n'est pas limitée dans le temps.

## Les charges et les taxes

### Les charges de copropriété

Les charges sont données par le vendeur sur la base des paiements de l'année en cours. Il est toujours prudent de demander les deux ou trois derniers relevés de charges.

#### Le carnet d'entretien

Les travaux réalisés dans l'immeuble sont listés dans un carnet d'entretien tenu à jour par le syndic, comme le précise la loi SRU (solidarité et renouvellement urbain) de décembre 2000. En réalité et dans la pratique, les copropriétés qui possèdent ce carnet d'entretien sont rares...

Ils comprennent :

- les charges communes

Elles concernent tous les copropriétaires et sont réparties au prorata des millièmes (eux-mêmes proportionnels à la taille des appartements). Elles incluent les frais relatifs à l'administration de l'immeuble (frais de syndic, assurances, salaire de la gardienne, etc.), les frais d'entretien (éclairage, ménage,



sortie régulière des poubelles, etc.) et la maintenance des équipements (ascenseurs, chaufferie, etc.).

- les charges individuelles

Il s'agit de la consommation d'eau et ou d'énergie lorsque le chauffage est collectif.

- l'ascenseur et la concierge

Ce sont des postes importants dans un immeuble : les biens bénéficiant de ces prestations ont des charges élevées. Point à soulever lorsque l'on achète un pied-à-terre utilisé quelques jours dans l'année !

- les charges relatives aux services collectifs et aux équipements communs

Elles sont réparties en fonction de l'utilité du service ou de l'équipement concerné pour chaque lot. L'exemple le plus concret est celui de l'ascenseur : la répartition des charges qui y sont liées est évaluée selon l'étage de chaque appartement. Ainsi, le propriétaire d'un logement situé au rez-de-chaussée n'ayant pas accès à l'ascenseur pour descendre aux caves n'a rien à débourser.

### **Le partage des charges au moment de l'acquisition**

Jusqu'en 2004, propriétaires et acquéreurs pratiquaient le prorata temporis, qui consistait à partager en deux le total des charges de l'année en fonction du temps d'occupation des lieux de chacun. Ce prorata était consigné dans l'avant-contrat.





Depuis mai 2004, les charges sont dues par le propriétaire au moment de l'appel de fonds, aucun prorata ne figure dans l'avant-contrat. Mais propriétaires et acquéreurs décident généralement de partager les charges restantes sur le trimestre dont l'appel de fonds a déjà été payé. Ce partage se fait alors le jour de la signature de l'acte de vente.

### **La taxe foncière et la taxe d'habitation**

#### **La taxe foncière**

La taxe foncière est un impôt local dû tous les ans par le propriétaire d'un bien immobilier. Elle est calculée suivant la valeur locative cadastrale du bien, et selon un taux fixé par la municipalité. Elle change peu d'une année sur l'autre.

#### **La taxe d'habitation**

Elle est due par l'occupant au 1<sup>er</sup> janvier du bien, propriétaire ou locataire. Elle dépend également de la valeur locative cadastrale du bien et de taux fixés par la collectivité, mais varie selon les conditions de ressources et familiales de l'occupant (nombre de personnes à charge, etc).



- tirage n° 36228

# L'INTERVENTION DU CHASSEUR DANS LES CAS PARTICULIERS

## L'achat sur plan

La Vente en état futur d'achèvement (VEFA) concerne l'achat de logements neufs : l'acquéreur choisit son logement sur plan, souvent à l'aide de schémas représentant l'environnement, et de maquettes. Il verse un pourcentage du prix à différentes étapes de la construction (gros œuvre, second œuvre...), ce qui permet au promoteur de payer le terrain et les travaux.

## Le contrat de réservation

Le contrat de réservation tient lieu d'avant-contrat. Le promoteur s'engage à réserver un logement à l'acquéreur, et l'acquéreur verse un dépôt de garantie, qui s'élève à 5 % si la vente doit être signée dans un délai d'un an, et de 2 % si la vente doit être signée dans un délai de un à deux ans. L'acquéreur bénéficie du délai de rétractation de sept jours.

Le contrat de réservation contient les clauses suivantes :

- le prix de vente et conditions de révision du prix,
- la description détaillée du logement,
- la date prévisionnelle de fin de travaux,
- la date de signature de l'acte de vente,

- la note technique sur l'environnement de l'appartement, les matériaux utilisés, les équipements de l'immeuble.

Le contrat de vente contient les informations suivantes :

- la description détaillée du bien vendu
- le prix et modalités de paiement
- le délai de livraison
- les caractéristiques techniques du bien et de l'immeuble.

## Les termes de paiement

Les termes de paiement sont échelonnés comme suit :

- 35 % du prix à régler à l'achèvement des fondations,
- 70 % à la mise hors d'eau (gros œuvre terminé),
- 95 % à l'achèvement de la construction.

Les 5 % restants sont à verser à la remise des clés.

## Les frais de notaire

L'achat d'un logement neuf n'est pas soumis aux droits d'enregistrement comme un logement ancien, mais à la TVA au taux de 19,60 %. Cette taxe est généralement comprise dans le prix annoncé par le promoteur,

ce qui la rend « indolore ». Mais lors de la signature définitive, le notaire demande à l'acquéreur de régler pour le compte du fisc la taxe de publicité foncière. Cette taxe, qui s'élevait à 0,615 % jusqu'à l'année dernière, a été relevée de 0,1 % au profit de l'État et passe désormais à 0,715 %.

Les émoluments du notaire, pour leur part, font l'objet de barèmes différents selon le nombre de logements du programme immobilier. Pour moins de 10 logements, le barème est le même que pour un logement ancien. Au-delà de 10 logements, le barème donne lieu à une tarification dégressive par rapport au tarif de base : 20 % de moins dans le cadre d'une opération de 11 à 24 logements, 33 % jusqu'à 99 logements, 50 % de 100 à 249 logements, 60 % de 250 à 499 logements et 66 % au-delà de 500 logements.

Les frais de notaire s'élèvent globalement de 2 à 3 % du prix de vente.

### **Peut-on négocier le prix d'un logement neuf ?**

La réponse est négative en début de commercialisation, même si certains promoteurs font des remises sur les premiers jours de ventes.

En revanche, une fois l'immeuble construit, il est souvent possible de négocier les « queues de programme », les logements non vendus. Malheureusement, il s'agit rarement des meilleurs produits...

### **L'acquéreur peut-il changer d'avis ?**

Oui, si son refus est justifié par une différence notable entre le contrat définitif et le contrat de réservation : la différence de prix

doit être supérieure à 5 %, et les différences entre le logement décrit et le logement construit doivent impliquer une différence de plus de 10 % de sa valeur.

### **L'achat d'un logement occupé ou destiné à la location**

Engendrant une décote de prix (en moyenne de 8 %), cet achat peut être intéressant financièrement. Il est nécessaire de s'assurer de la décence du logement avant l'acquisition, la notion de décence étant définie par la loi SRU (solidarité et renouvellement urbains). Ainsi, sa surface doit être au moins de 9 m<sup>2</sup> pour 2,20 m de hauteur sous plafond et un total de 20 m<sup>3</sup> de volume minimum. Ses prestations doivent comporter une fenêtre qui s'ouvre, un coin cuisine, des équipements de toilette (une baignoire ou une douche) et des W-C (ceux-ci peuvent être sur le palier pour un logement d'une pièce). Le nouveau propriétaire est responsable devant la loi et peut être attaqué par le locataire en cas de non-respect de ces conditions.

Avant d'acheter un bien occupé, il faut donc évaluer les travaux que le ou les locataires sont en droit d'exiger et les déduire du prix de vente.

Il faut aussi consulter le bail, et sa date de fin, car il est impossible de déloger un locataire avant la fin de son bail, à moins qu'il ne le décide lui-même. Il est parfois possible de « déclencher » le départ du locataire contre une indemnisation. Le congé doit alors être motivé, selon les modalités fixées par la loi du 6 juillet 1989, soit par la vente, soit pour l'habiter, soit pour y loger un proche.



Enfin, certains locataires jouissent de droits particuliers : il est par exemple impossible de refuser le renouvellement de bail à une personne âgée de plus de soixante-dix ans, sous certaines conditions de ressources.

### ILS L'ONT VÉCU Acheter pour louer

Sophie souhaitait investir dans une petite surface à but locatif, sans connaître ni les quartiers ni les prix, et sans disponibilité pour chercher un bien et y faire des travaux. Un chasseur d'appart l'a guidée tout au long du processus car acheter pour louer nécessite de tenir compte de beaucoup de contraintes techniques.

Le chasseur immobilier doit sélectionner le ou les quartiers, à proximité des universités et grandes écoles, mais aussi à proximité des transports en commun. Le chasseur d'appartement doit déterminer la meilleure surface, en fonction du ratio coût d'acquisition et revenu locatif mensuel. Il aide aussi à tenir compte des frais annexes (futurs travaux dans la propriété, coût d'un ravalement...) qui peuvent s'additionner et rendre l'opération moins rentable financièrement. De plus, pour une location, on privilégie les appartements avec un coût de fonctionnement moindre et donc des charges peu importantes

(chauffage individuel, absence de gardien, etc.).

Le chasseur immobilier doit aussi trouver un logement « facilement » louable, donc pas d'achat d'appartement au 6<sup>e</sup> étage sans ascenseur ni de rez-de-chaussée sur rue car la rentabilité locative sera beaucoup moins importante. Le budget global est donc fixé en fonction de la capacité d'emprunt et de la rentabilité locative, et de tous les critères concernant l'environnement de l'appartement. Idéalement, on obtient une plus forte rentabilité avec l'achat d'un studio à refaire entièrement, car on peut, en plus, déduire certains travaux de sa déclaration de revenus.



## LE COMPROMIS DE VENTE EN AGENCE OU BIEN CHEZ LE NOTAIRE

La mission du chasseur immobilier n'est pas terminée lorsqu'il trouve le bien idéal pour ses clients. Il les accompagne par la suite lors de la signature de l'avant-contrat et durant celle de l'acte de vente définitif.

Il existe trois types d'avant-contrat : l'offre d'achat ou promesse de vente, la promesse unilatérale de vente et le compromis de vente.

### L'offre d'achat, ou promesse d'achat

L'offre d'achat (également appelée « promesse d'achat » ou « option d'achat ») est souvent inexactement présentée au candidat acquéreur comme un acte qui ne l'engage pas et qui lui permet simplement de retenir le bien immobilier, le temps de réfléchir. Attention ! Elle engage l'acquéreur à acheter le bien au bénéficiaire de la promesse (le propriétaire) si celui-ci déclare vouloir le vendre. C'est pour cette raison que l'offre doit avoir une durée limitée.

Cependant, il est interdit depuis le 1<sup>er</sup> juin 2001 de demander à l'acquéreur signant une offre ou une promesse d'achat de verser une quelconque somme d'argent

au vendeur ou à un intermédiaire... ce qui rend son utilisation rare et sans grand intérêt. Par ailleurs, lorsque l'acquisition porte sur un bien immobilier à usage d'habitation, l'acquéreur bénéficie du délai légal de rétractation (sept jours).

### La promesse unilatérale de vente

Dans la promesse unilatérale de vente, le propriétaire s'engage à vendre son bien à une personne déterminée. Il donne ainsi en exclusivité une « option » au bénéficiaire, en général pour un délai fixé. Si dans le délai qui lui est accordé, le bénéficiaire déclare vouloir acheter (on dit qu'il « lève l'option »), la vente sera considérée comme conclue aux conditions proposées dans la promesse.

En pratique, il est fréquent que le bénéficiaire de la promesse verse une indemnité d'immobilisation correspondant au prix de la réservation du bien pendant la durée de la promesse. Son montant s'élève généralement à 10 % du prix de vente du bien (mais elle peut être parfois négociée à 5 % voire même en dessous).

Le fait, pour le bénéficiaire, de signer une promesse unilatérale de vente ne



signifie pas qu'il s'engage à acquérir mais simplement qu'il accepte les conditions de cette offre. À défaut de levée d'option dans le délai prévu, la promesse devient caduque. Cela signifie que le vendeur est libéré de son engagement et peut procéder à la recherche d'un nouvel acquéreur. Par ailleurs, le bénéficiaire peut décider (même avant l'expiration du délai) de ne pas conclure la vente. Il est alors d'usage qu'il fasse part au promettant de sa renonciation à la vente.

Dans ces deux dernières hypothèses, l'indemnité d'immobilisation reste acquise au promettant (au vendeur).

Si le propriétaire renonce à vendre son bien au bénéficiaire de la promesse, il peut être amené à lui payer des dommages et intérêts. La promesse unilatérale de vente doit être enregistrée auprès de la recette fiscale (hôtel des impôts) dans un délai de dix jours, sous peine de nullité.

### **Le compromis de vente, ou promesse synallagmatique de vente**

C'est la pratique la plus fréquente, qui tend à se généraliser en France.

Dans ce cas, les deux parties s'engagent, l'une à vendre, l'autre à acheter. Pour que le compromis soit valable, les parties doivent s'entendre sur tous les éléments essentiels de la vente. Le prix doit ainsi déjà être fixé.

Le compromis de vente est équivalent à une vente. Il permet de « cristalliser » la vente avant qu'elle ne prenne réellement effet.

Ainsi, en matière immobilière, la vente sera entérinée avant la rédaction d'un acte authentique chez le notaire. Les contractants ne peuvent plus se rétracter et si l'un d'entre eux ne se présente pas chez le notaire, l'autre pourra forcer la vente.

En pratique, le compromis de vente prévoit des indemnités ou clauses pénales si l'un des signataires est en défaut. Par exemple, si la vente ne s'effectue pas du fait de l'acheteur, l'acompte payé au vendeur lors du compromis (10 % du montant du bien) sera perdu pour celui-ci. Inversement, si la vente échoue du fait du vendeur ou est retardée, l'acheteur peut demander des pénalités.

Le passage devant un notaire n'est pas obligatoire pour signer une promesse ou un compromis de vente. Revêtant alors la forme d'un acte sous seing privé, la promesse peut être rédigée par les parties, seules ou avec l'assistance d'un professionnel (avocat, agent immobilier). Même si cette signature n'a pas lieu devant notaire – dans la pratique, une signature à l'agence est souvent plus facile à organiser – il est recommandé de faire valider le projet d'acte au notaire.

Tout avant-contrat est soumis à des conditions suspensives, soit insérées par les deux parties, soit légales. Par exemple, la vente ne sera conclue entre les parties qu'à la condition qu'aucun titulaire d'un droit de préemption (locataire, commune) n'exerce la faculté qui lui est offerte d'acquérir le bien par priorité à toute autre personne. Une autre clause concerne l'obtention du prêt en cas de financement.

Une fois la promesse signée, l'acquéreur dispose d'un délai généralement fixé à quarante-cinq jours pour obtenir l'accord de principe de sa banque et le signifier au notaire ou à l'agent immobilier. Si une lettre de refus est émise par une banque, le compromis tombe de lui-même.

Depuis le 1<sup>er</sup> juin 2001, les particuliers signataires d'un avant-contrat de vente en vue de l'achat d'un bien immobilier (neuf ou ancien) à usage d'habitation disposent d'un délai de réflexion ou de rétractation de sept jours. Ainsi, l'acte signé ne devient définitif qu'à l'expiration de ce délai, qui commence à courir le lendemain de la notification de l'acte.

En théorie, la présence du chasseur n'est pas essentielle lors de cette étape d'avant-contrat. En réalité, cette étape donne lieu à de multiples échanges entre les différents intervenants, notaires, agences, vendeurs et acquéreurs. Selon la disponibilité de l'acquéreur, le chasseur immobilier peut jouer le rôle de facilitateur, prendre en charge lui-même les contacts avec le notaire, conseiller l'acquéreur sur un point ou une inquiétude particulière et même représenter l'acquéreur si celui-ci n'est pas disponible : un service à la carte, qui s'adapte au client et aux besoins.

La commission du chasseur immobilier est citée dans la promesse de vente, dans la partie « rémunération des intermédiaires » et n'est réglée qu'à la signature de l'acte définitif.



# LA VENTE DÉFINITIVE

## Le déroulement de la vente

L'acte définitif de vente est un acte rédigé et reçu par un notaire (acte authentique). Il reprend tous les éléments essentiels de la vente, ainsi que toutes ses modalités.

L'acte peut être reçu par un notaire unique. Toutefois, il découle du principe de libre choix du notaire le droit de chacune des parties de demander l'intervention de son propre notaire. Il est notamment conseillé de recourir à deux notaires (un pour chaque partie) lorsqu'il existe des difficultés entre les parties, ou que l'acte revêt une certaine complexité.

### À chacun son notaire...

Le fait pour chacune des parties de se faire représenter par son notaire ne représente pas un surcoût. Cela donnera uniquement lieu à un partage des émoluments entre les deux notaires.

La vente d'un bien immobilier implique de nombreuses vérifications et l'accomplissement d'un certain nombre de formalités, qui seront effectuées par le notaire. Un délai de trois mois est généralement nécessaire

entre la signature de l'avant-contrat de vente et celle de l'acte définitif de vente.

Le transfert de propriété s'effectue au moment de la signature de l'acte. Il est constaté dans un écrit : une attestation de transfert de propriété, dont le notaire remet un exemplaire à chaque partie.

Un état provisionnel des frais de vente est adressé à l'acquéreur à qui il sera demandé de bien vouloir faire préparer par sa banque un chèque établi directement à l'ordre du notaire. Ceci permettra au notaire de pouvoir payer immédiatement le vendeur, sans attendre le délai d'encaissement du chèque.

Le jour de la vente, l'acquéreur devra payer :

- le prix de l'appartement et les frais de notaire, moins les 10 % (ou 5 %) versés le jour de la promesse de vente,
- le prorata de taxe foncière,
- le prorata de charges éventuellement,
- le fonds de roulement, s'il existe.

Dès la signature de l'acte de vente, l'acquéreur devient propriétaire du bien vendu. Il en supporte dès cet instant la responsabilité ; c'est la raison pour laquelle il faut immédiatement souscrire une assurance.



Les formalités postérieures à la vente sont pour l'essentiel réalisées par le notaire.

C'est lui qui :

- informe le syndic de copropriété du changement de propriétaire,
- procède aux démarches obligatoires auprès des services du cadastre (impôts locaux),
- effectue les démarches nécessaires auprès du bureau des hypothèques pour modifier le fichier immobilier (inscrire le nouveau propriétaire et radier l'ancien),

- régularise les inscriptions hypothécaires garantissant le ou les prêts que l'acquéreur aura sollicités,

- paie les droits de mutation dus au trésor public.

Ces démarches sont souvent longues (entre deux et six mois). Lorsqu'elles sont achevées, le notaire adresse à l'acquéreur son titre de propriété revêtu de la mention de publicité foncière, accompagné du relevé de compte justifiant de toutes les dépenses effectuées.

En quittant le notaire, le client est enfin propriétaire et repart avec les clés de son nouveau logement.

### Vente définitive et chasseur immo

Le chasseur immobilier participe également à la vente, et conseille l'acquéreur comme il le fait au stade de la promesse. En général, il accompagne notamment l'acquéreur pour revisiter l'appartement avant la signature. C'est au moment de cette signature que l'acquéreur paie la commission du chasseur immobilier.

### Les coups durs

Quelques mésaventures peuvent survenir après l'acceptation de l'offre, et remettre en cause un achat.

#### La surenchère

Vous avez fait une offre à un vendeur, qui l'a acceptée. Pourtant, quelques jours plus tard, il vous annonce qu'il vend son produit à un acquéreur qui a offert davantage, parfois même au-delà du prix initialement demandé. Légalement, l'acceptation de l'offre par le vendeur l'engage, et il vous est possible de l'attaquer, si vous avez des preuves écrites. En pratique, les acquéreurs déçus préfèrent poursuivre leur recherche.

#### Les « conditions particulières »

Certains propriétaires demandent une partie « au noir », parfois après la négociation. À la revente, le vendeur est imposé sur la plus-value, sauf s'il vend sa résidence

principale. Il demande donc une partie du prix en « dessous-de-table »... Attention : l'administration fiscale peut, par la suite (voire quelques années après), décréter que le bien n'a pas été payé assez cher, car l'article 666 du Code général des impôts autorise l'administration à calculer les taxes en fonction de la valeur vénale. De plus, le risque de se faire escroquer est important dans ce genre de situation, il est donc préférable de demeurer dans le cadre de la loi pour un achat d'une telle importance.

#### Les « loups » dans les dossiers

Votre offre a été acceptée, les notaires sont en contact et tentent de rédiger l'avant-contrat. À ce stade, de nombreuses anomalies peuvent être constatées, et mettre en péril l'issue de la transaction : problème de propriété (par exemple annexion de partie commune par le propriétaire), diagnostic défavorable (termites par exemple), etc.



## UN SERVICE GLOBAL QUI VA PLUS LOIN

Le chasseur joue un rôle de conseiller jusqu'à la signature. C'est un accompagnement sur mesure qui peut aller au-delà de l'acte d'achat.

### Les conseils sur les travaux

De nombreux chasseurs immobiliers ont suivi une formation complémentaire, d'architecture, de décoration. Le chasseur maîtrise alors d'autres sujets que la vente ou la recherche : celui-ci a la possibilité de déceler les richesses d'un logement tout en imaginant de multiples réaménagements. Alors qu'un architecte et un décorateur se déplacent rarement pour visiter un appartement en vente, le chasseur immobilier conseille son client sur une refonte totale des plans ou sur une mise en valeur du lieu grâce à une décoration personnalisée.

Ainsi il est ais茅, avec l'aide du chasseur, d'imaginer son futur appartement, transform茅, avec une cuisine r茅am茅nag茅e en salle de bains, une cuisine ouverte sur le salon, un couloir int茅gr茅 dans la pi猫ce de r茅ception, etc.

Se rendre compte de la faisabilit茅 ou non des travaux dans un logement est indispensable. Un propri茅taire affirme toujours aux futurs acqu 茅reurs que son bien est facilement transformable, qu'il n'existe aucune contrainte technique. Or, le simple

fait d'enlever un mur porteur est en r茅alit茅 tr猫s compliqu茅 en termes de d茅marches administratives, vis-脿-vis de la copropri茅t茅 mais aussi vis-脿-vis du syndic, de l'architecte de l'immeuble, etc.

Il est difficile, lors d'un premier achat, de s'imaginer effectuer de nombreux travaux, et de d茅celer le fort potentiel d'un logement. De plus, les dossiers complets comprenant les plans et les caract茅ristiques d茅taill茅es d'une maison ou d'un appartement sont rares. Des croquis sont donn茅s en guise de plan et ne permettent pas de visualiser les murs porteurs, les arriv茅es et 脰vacuation des eaux, etc.

Les travaux peuvent effrayer certains futurs acqu 茅reurs qui n'ont ni l'茅nergie ni le courage pour les mener. Il arrive qu'une bonne affaire ne soit pas consid茅r茅e par le futur propri茅taire pour ces diff茅rentes raisons. Une maison n'est pourtant plus la m猫me lorsque les cloisons sont enlev茅es, les pi猫ces invers茅es, les couleurs et sols transform茅s.

Alors que certains clients imaginent cette t猫che comme un v茅ritable plaisir, d'autres ne conçoivent pas le fort potentiel que peuvent offrir des travaux. Faire visiter 脿 ces clients des biens engageant de lourds r茅am茅nagements serait alors inutile.



## ILS L'ONT VÉCU

### Revisiter son appart !

Sandrine et Pierre cherchaient un appartement familial de plus de 100 m<sup>2</sup> idéalement en centre-ville. De plus, Sandrine cherchait uniquement un appartement avec des travaux. Elle travaille dans la décoration et le design et aime transformer les lieux, imaginer le potentiel d'un appartement et déteste les intérieurs dans lesquels elle ne peut pas mettre sa touche de décoration. Tous les deux cadres supérieurs à Paris, ils avaient deux enfants en bas âge et n'avaient absolument pas le temps de courir de visite en visite. Ils devaient surtout se rendre disponibles dès la mise en vente du produit, car ce type d'appartement est rare. Le chasseur immobilier leur a dit que leur recherche, difficile, risquait de prendre du temps, et qu'il fallait se montrer patient, mais surtout avoir suffisamment d'imagination pour transformer un lieu au premier coup d'œil. Il fallait donc faire abstraction de l'état et de la décoration de l'appartement, et l'imaginer transformé selon ses propres envies. Le chasseur a déniché un appartement qui, au premier coup d'œil, ne correspondait pas du tout au style recherché mais qui offrait un véritable potentiel pour une transformation totale. Sandrine s'est alors fait un plaisir de le réaménager à son goût !



## Les conseils sur la décoration

Un œil avisé permet de transformer un logement moyen de gamme en maison ou appartement tendance, agréable à visiter.

Les défauts éventuels d'un bien sont rapidement oubliés par un client ébloui par une décoration moderne et accueillante. Or le véritable potentiel du bien ne réside pas dans sa décoration mais plutôt dans son architecture et son environnement. Le chasseur immobilier est présent lors de la visite pour éviter un enthousiasme légitime mais dangereux pour les choix du client.

Il faut donc éviter de tomber sous le charme d'un logement bien décoré, alors qu'il comporte en réalité des défauts très marquants comme un manque de lumière, comblé par un éclairage contemporain et design, un vis-à-vis important, masqué par de jolis rideaux



ou voilages, un bruit de la rue intense, que l'on ne remarque pas forcément quand on visite un appartement en hiver, etc.

Le service du chasseur immobilier peut largement dépasser le simple stade de recherche d'appartement et inclure une mission de recherche de mobilier pour la décoration. En effet, connaître les bonnes adresses, ne pas avoir de problème de livraison et de réception de la marchandise est un service très précieux, notamment pour les personnes qui n'habitent pas sur place ou qui ont peu de temps.



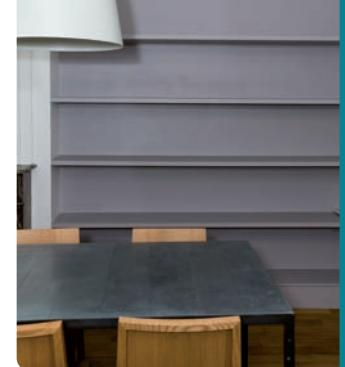
## ILS L'ONT VÉCU Rénover à distance...

Anne vit et travaille en Allemagne pour une société qui a également des bureaux à Paris, et souhaitait acquérir un appartement de charme dans la capitale. Elle pourrait l'utiliser ponctuellement pour elle et sa famille, et par ailleurs, le louer en meublé.

Dès son premier contact avec son chasseur immo, elle a précisé qu'elle aurait besoin de son aide pour les travaux si l'appartement nécessitait une rénovation, mais aussi pour le meubler, le décorer et l'équiper, car son agenda professionnel chargé et la distance rendraient ces démarches impossibles pour elle.

Après avoir déniché un joli trois pièces dans un immeuble haussmannien, le chasseur a donc suivi les travaux de rénovation (électricité, peinture et menuiserie), puis meublé et équipé complètement l'appartement, de façon sobre et contemporaine, comme le souhaitait Anne.

Ainsi, elle a pu suivre l'avancement des travaux, et valider chacun des choix à distance, grâce à des comptes-rendus détaillés avec photos, envoyés régulièrement par e-mail.



## Un coach chargé d'une mission globale

Le rôle du chasseur immobilier peut donc devenir une mission globale. Ainsi, il peut se charger lui-même de :

- l'établissement des devis de travaux par une ou plusieurs entreprises ;
- la sélection de l'architecte et/ou de l'entrepreneur ;
- la définition du cahier des charges en fonction de l'utilisation de l'appartement (location de longue ou de courte durée). Un appartement faisant office de pied-à-terre est peu utilisé dans l'année alors qu'un appartement destiné à la location de courte durée connaît une rotation importante et « s'use » plus rapidement. Les choix des matériaux dépendront du type d'utilisation.

Les matériaux seront donc sélectionnés et les choix fait selon les différents postes :

- les sols : carrelage, béton, parquet, etc.
- les murs : peinture ou papier peint et choix des couleurs
- les équipements de salle de bains (sanitaires, douche, lavabos...)
- les équipements de la cuisine.

L'investissement du chasseur immo dans la déco peut aller aussi loin qu'on lui demande et il peut être missionné pour

la totalité des choix à faire. Ainsi, il peut sélectionner des éléments plus personnels tels que la literie, les luminaires, les rideaux, les meubles, la hi-fi, les équipements de télé, etc.

Bien entendu, tous ces choix sont suivis et validés par le client final, aussi cela nécessitera un véritable travail de reporting, avec envoi des photos et du suivi point par point, via Internet ou autres réseaux rapides. Ce service représente donc un coût supplémentaire car il s'agit d'une mission différente de celle de la recherche d'un appartement.

En fonction de la taille de l'appartement, et du niveau des travaux à réaliser, cette mission peut prendre de 1 à 6 mois.

Ce conseil en architecture, décoration peut être aussi un plus dans le choix de votre chasseur immobilier car celui-ci vous fera économiser beaucoup de temps et vous évitera de nombreux allers-retours.

La rénovation puis la décoration d'un appartement sont des services annexes mais essentiels pour un client. Quel gain de temps et quel soulagement pour certains propriétaires de pouvoir se dégager de ces tâches de suivi auprès d'une personne en qui il aura confiance !



- tirage n° 36228

## LES SERVICES ANNEXES

Le rôle du chasseur immo peut aller plus loin et d'autres services annexes peuvent lui être demandés, comme l'inscription à l'école, la mise en location de l'appartement auprès d'agences spécialisées, le suivi des travaux, etc. De plus en plus de services différents sont promus par les chasseurs immobiliers. En effet, chaque client a ses propres besoins et le service doit se personnaliser.

Le chasseur vend donc un service clé en main, adapté en fonction des problématiques de chaque client et de ses besoins.

En effet, un appartement en location saisonnière, loué à la semaine à une clientèle d'étrangers, ne sera pas localisé dans les mêmes quartiers qu'un appartement mis en location avec un bail de trois ans. La location à court terme ou location saisonnière est plus exigeante sur la localisation géographique qu'une location classique avec un bail de trois ans renouvelable. De même, un appartement destiné à la location à court terme devra répondre à certains critères d'exigence et de standing. Le choix du quartier intervient à la première place, d'où la nécessité de faire acheter dans un quartier central et historique de la ville. De même, l'appartement

choisi sera plutôt dans les étages bas, ou bien avec ascenseur à partir du 3<sup>e</sup> étage, car une location haut de gamme sans ascenseur ne peut être proposée à des clients avec des bagages importants.

Un appartement destiné à la location pour étudiants pourra être acheté à proximité des universités et des grandes écoles, mais aussi à proximité d'un réseau de transports.

En revanche, le choix de la localisation pour l'achat d'un appartement loué de façon classique, en bail de trois ans, renouvelable, sera plus flexible quant à son emplacement.

Le chasseur immobilier peut aussi offrir des services annexes tels que les inscriptions dans les écoles, les recherches d'appartements à la location, correspondant à la période transitoire entre la vente de l'appartement d'un client et l'achat de son futur appartement, notamment lorsqu'il y a des travaux à effectuer.





Le chasseur immobilier offre un service flexible en fonction des besoins du client. Il adapte la recherche du quartier mais aussi du logement, en fonction du projet futur de son acquéreur et croise différents paramètres selon l'étendue de la mission.

Le service ne se limite pas à la simple recherche du logement mais peut aussi correspondre à une mission de suivi de travaux, de décoration, d'aménagement intérieur avec l'achat de mobilier, d'objets de décoration, etc., de recherche d'agences spécialisées pour la mise en location, d'inscription dans des écoles ou lycées, etc. Une palette de services qui traduit la richesse de ce métier. Chaque client est spécifique, et chaque nouvelle recherche est un nouveau travail à part entière.



• •

# Annexes

## Loi HOGUET

**Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce.**

Version consolidée au 1er juin 2008

### **Titre I<sup>er</sup> : De l'exercice des activités d'entremise et de gestion des immeubles et fonds de commerce.**

#### **Article 1**

Modifié par **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004**

Modifié par **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 3 JORF 2 juillet 2004**

Les dispositions de la présente loi s'appliquent aux personnes physiques ou morales qui, d'une manière habituelle, se livrent ou prêtent leur concours, même à titre accessoire, aux opérations portant sur les biens d'autrui et relatives à :

- 1<sup>o</sup> L'achat, la vente, l'échange, la location ou sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis ;
- 2<sup>o</sup> L'achat, la vente ou la location gérance de fonds de commerce ;

- 3<sup>o</sup> La cession d'un cheptel mort ou vif ;
- 4<sup>o</sup> La souscription, l'achat, la vente d'actions ou de parts de sociétés immobilières donnant vocation à une attribution de locaux en jouissance ou en propriété ;
- 5<sup>o</sup> L'achat, la vente de parts sociales non négociables lorsque l'actif social comprend un immeuble ou un fonds de commerce ;
- 6<sup>o</sup> La gestion immobilière ;
- 7<sup>o</sup> À l'exclusion des publications par voie de presse, la vente de listes ou de fichiers relatifs à l'achat, la vente, la location ou sous-location en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis ;
- 8<sup>o</sup> La conclusion de tout contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé régi par les articles L. 121-60 et suivants du code de la consommation.

#### **Article 1-1**

Créé par **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 3 JORF 2 juillet 2004**

Est considérée comme une location saisonnière pour l'application de la présente loi la location d'un immeuble conclue pour

une durée maximale et non renouvelable de quatre-vingt-dix jours consécutifs.

Lorsque ces locations font intervenir un intermédiaire, leurs conditions de conclusion sont précisées par un décret en Conseil d'État.

## Article 2

**Modifié par Loi n° 2006-1770 du 30 décembre 2006 - art. 66 (V) JORF 31 décembre 2006**

Les dispositions de la présente loi ne sont pas applicables :

Aux membres des professions dont la liste sera fixée par décret, en considération du contrôle dont leur activité professionnelle fait l'objet ainsi que des garanties financières qu'ils offrent pour l'exercice de cette activité ;

Aux personnes ou à leur conjoint qui, à titre non professionnel, se livrent ou prêtent leur concours à des opérations relatives à des biens sur lesquels elles ont des droits réels divis ou indivis ;

Aux personnes agissant pour le compte de leur conjoint, de parents en ordre successible, ou pour le compte de majeurs protégés ou de mineurs dans les conditions prévues aux titres X et XI du code civil ;

Aux représentants légaux ou statutaires de sociétés de construction régies par les articles 212-1 et suivants du code de la construction et de l'habitation pour la réalisation des premières cessions des parts ou actions.

Aux titulaires d'une licence d'agent de voyages, en vertu de la loi n° 92-645 du 13 juillet 1992 fixant les conditions d'exercice des activités relatives à l'organisation et à la vente de voyages ou de séjours, pour la

conclusion de tout contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé régi par les articles L. 121-60 et suivants du code de la consommation.

Aux organismes du placement collectif immobilier et à leurs sociétés de gestion, sauf lorsqu'elles gèrent des actifs immobiliers faisant l'objet de mandats de gestion spécifiques.

## Article 3

**Modifié par Ordinance n° 2004-634 du 1er juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004**

**Modifié par Ordinance n° 2004-634 du 1er juillet 2004 - art. 5 JORF 2 juillet 2004**

Les activités visées à l'article 1 ne peuvent être exercées que par les personnes physiques ou morales titulaires d'une carte professionnelle, délivrée par le préfet, précisant celles des opérations qu'elles peuvent accomplir.

Cette carte ne peut être délivrée qu'aux personnes physiques qui satisfont aux conditions suivantes :

- 1° Justifier de leur aptitude professionnelle ;
- 2° Justifier d'une garantie financière permettant le remboursement des fonds, effets ou valeurs déposés et spécialement affectée à ce dernier ;
- 3° Contracter une assurance contre les conséquences pécuniaires de leur responsabilité civile professionnelle ;
- 4° Ne pas être frappé d'une des incapacités ou interdictions d'exercer définies au titre II ci-après.

La garantie mentionnée au 2° ci-dessus résulte d'un engagement écrit fourni par

une entreprise d'assurance spécialement agréée, par un établissement de crédit ou une institution mentionnée à l'article L. 518-1 du code monétaire et financier.

Les modalités de détermination du montant de la garantie sont fixées par décret en Conseil d'État.

La carte n'est délivrée aux personnes morales que si les dites personnes satisfont aux conditions prévues aux 2° et 3° ci-dessus et que si leurs représentants légaux et statutaires satisfont aux conditions prévues aux 1° et 4° ci-dessus.

Il doit être procédé à une déclaration préalable d'activité pour chaque établissement, succursale, agence ou bureau par la personne qui en assure la direction. Cette personne doit, en outre, satisfaire aux conditions posées par les 1° et 4° ci-dessus.

## Article 4

**Modifié par Loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006 - art. 97 JORF 16 juillet 2006**

Toute personne habilitée par un titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entretenir ou s'engager pour le compte de ce dernier justifie de sa qualité et de l'étendue de ses pouvoirs dans les conditions fixées par décret en Conseil d'État. Les dispositions du titre II de la présente loi lui sont applicables.

Les dispositions du chapitre IV du titre III du livre I<sup>er</sup> du code de commerce sont applicables aux personnes visées au premier alinéa lorsqu'elles ne sont pas salariées. Toutefois, ces personnes ne peuvent recevoir ou détenir des sommes d'argent, des biens,

des effets ou des valeurs ou en disposer à l'occasion des activités visées à l'article 1 de la présente loi. Elles ne peuvent donner des consultations juridiques ou rédiger des actes sous seing privé, à l'exception de mandats conclus au profit du titulaire de la carte professionnelle visée à l'article 3.

Celles d'entre elles qui exercent déjà leur activité à titre non salarié à la date d'entrée en vigueur de la loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006 portant engagement national pour le logement doivent s'immatriculer en qualité d'agents commerciaux dans les neuf mois à compter de cette date.

## Article 5

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004**

Les personnes visées à l'article 1 qui reçoivent, détiennent des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs, ou en disposent, à quelque titre et de quelque manière que ce soit, à l'occasion des opérations spécifiées audit article, doivent respecter les conditions prévues par décret en Conseil d'État, notamment les formalités de tenu des registres et de délivrance de reçus, ainsi que les autres obligations découlant du mandat.

## Article 6

**Modifié par Loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006 - art. 99 JORF 16 juillet 2006**

- I. Les conventions conclues avec les personnes visées à l'article 1 ci-dessus et relatives aux opérations qu'il mentionne aux points 1° à 6°, doivent être rédigées

par écrit et précisées conformément aux dispositions d'un décret en Conseil d'État :

Les conditions dans lesquelles ces personnes sont autorisées à recevoir, verser ou remettre des sommes d'argent, biens, effets ou valeurs à l'occasion de l'opération dont il s'agit ;

Les modalités de la reddition de compte ;  
Les conditions de détermination de la rémunération, ainsi que l'indication de la partie qui en aura la charge.

Les dispositions de l'article 1325 du code civil leur sont applicables.

Aucun bien, effet, valeur, somme d'argent, représentatif de commissions, de frais de recherche, de démarche, de publicité ou d'entremise quelconque, n'est dû aux personnes indiquées à l'article 1 ou ne peut être exigé ou accepté par elles, avant qu'une des opérations visées audit article ait été effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties.

Toutefois, lorsqu'un mandat est assorti d'une clause d'exclusivité ou d'une clause pénale ou lorsqu'il comporte une clause aux termes de laquelle une commission sera due par le mandant, même si l'opération est conclue sans les soins de l'intermédiaire, cette clause recevra application dans les conditions qui seront fixées par décret.

Lorsque le mandant agit dans le cadre de ses activités professionnelles, tout ou partie des sommes d'argent visées ci-dessus qui sont à sa charge peuvent être exigées par les personnes visées à l'article 1 avant

qu'une opération visée au même article n'ait été effectivement conclue et constatée. La clause prévue à cet effet est appliquée dans des conditions fixées par décret en Conseil d'État.

**II. Entre la personne qui se livre à l'activité mentionnée au 7° de l'article 1 et son client,** une convention est établie par écrit. Cette convention dont, conformément à l'article 1325 du code civil, un original est remis au client, précise les caractéristiques du bien recherché, la nature de la prestation promise au client et le montant de la rémunération incomptant à ce dernier.

Aucune somme d'argent ou rémunération de quelque nature que ce soit n'est due à une personne qui se livre à l'activité mentionnée au 7° de l'article 1 ou ne peut être exigée par elle, préalablement à la parfaite exécution de son obligation de fournir effectivement des listes ou des fichiers, que cette exécution soit instantanée ou successive.

## Article 7

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004**

Sont nulles les promesses et les conventions de toute nature relatives aux opérations visées à l'article 1 qui ne comportent pas une limitation de leurs effets dans le temps.

## Article 8

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004**

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 7 JORF 2 juillet 2004**

Les personnes titulaires d'une autorisation administrative délivrée en application de la loi du 13 juillet 1992 susmentionnée, qui ont une activité de location saisonnière de meublés hors forfait touristique, sont dispensées de la carte professionnelle prévue à l'article 3 de la présente loi lorsque cette activité est accessoire à leur activité principale.

Elles doivent souscrire, pour l'exercice de cette activité, une garantie financière permettant le remboursement des fonds, effets ou valeurs déposés et une assurance garantissant les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile professionnelle qu'elles encourent en raison de cette activité.

L'exercice de ces activités est régi par les dispositions de la présente loi et des textes pris pour son application.

## **Article 8-1**

**Créé par Ordonnance n° 2008-507 du 30 mai 2008 - art. 21**

Tout ressortissant légalement établi dans un État membre de la Communauté européenne ou dans un autre État partie à l'accord sur l'Espace économique européen pour exercer l'une des activités prévues à l'article 1 de la présente loi peut exercer cette activité de façon temporaire et occasionnelle en France après en avoir fait la déclaration préalable auprès du préfet dans des conditions fixées par décret en Conseil d'État. Toutefois, lorsque l'activité concernée ou la formation y conduisant n'est pas réglementée dans l'État d'établissement, le prestataire doit l'avoir exercée dans cet État pendant au moins deux années au cours des dix années qui précèdent la prestation .

Titre I<sup>er</sup> : Des conditions d'accès à la profession et de son exercice. (abrogé)

Titre II : De l'incapacité d'exercer des activités d'entremise et de gestion des immeubles et fonds de commerce.

## **Article 9**

**Modifié par Loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006 - art. 80 JORF 16 juillet 2006**

**Modifié par Loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006 - art. 98 (V) JORF 16 juillet 2006**

Nul ne peut, d'une manière habituelle, se livrer ou prêter son concours, même à titre accessoire, aux opérations portant sur les biens d'autrui mentionnées à l'article 1 s'il a fait l'objet depuis moins de dix ans d'une condamnation définitive :

**I. Pour crime.**

**II. À une peine d'au moins trois mois d'emprisonnement sans sursis pour :**

- 1<sup>o</sup>** L'une des infractions prévues au titre I<sup>er</sup> du livre III du code pénal et pour les délits prévus par des lois spéciales et punis des peines prévues pour l'escroquerie et l'abus de confiance ;
- 2<sup>o</sup>** Recel ou l'une des infractions assimilées au recel ou voisines de celui-ci prévues à la section 2 du chapitre I<sup>er</sup> du titre II du livre III du code pénal ;
- 3<sup>o</sup>** Blanchiment ;
- 4<sup>o</sup>** Corruption active ou passive, trafic d'influence, soustraction et détournement de biens ;
- 5<sup>o</sup>** Faux, falsification de titres ou autres valeurs fiduciaires émises par l'autorité publique, falsification des marques de l'autorité ;

- •
  - 6° Participation à une association de malfaiteurs ;**
  - 7° Trafic de stupéfiants ;**
  - 8° Proxénétisme ou l'une des infractions prévues par les sections 2 et 2 bis du chapitre V du titre II du livre II du code pénal ;**
  - 9° L'une des infractions prévues à la section 3 du chapitre V du titre II du livre II du code pénal ;**
  - 10° L'une des infractions à la législation sur les sociétés commerciales prévues au titre IV du livre II du code de commerce ;**
  - 11° Banqueroute ;**
  - 12° Pratique de prêt usuraire ;**
  - 13° L'une des infractions prévues par la loi du 21 mai 1836 portant prohibition des loteries, par la loi du 15 juin 1907 relative aux casinos (1) et par la loi n° 83-628 du 12 juillet 1983 relative aux jeux de hasard ;**
  - 14° Infraction à la législation et à la réglementation des relations financières avec l'étranger ;**
  - 15° Fraude fiscale ;**
  - 16° L'une des infractions prévues aux articles L. 111-34, L. 241-1, L. 241-2, L. 263-1 et L. 311-6 du code de la construction et de l'habitation ;**
  - 17° L'une des infractions prévues aux articles L. 115-16 et L. 115-18, L. 115-24, L. 115-30, L. 121-6, L. 121-28, L. 122-8 à L. 122-10, L. 213-1 à L. 213-5, L. 217-1 à L. 217-3, L. 217-6 et L. 217-10 du code de la consommation ;**
  - 18° L'infraction prévue à l'article L. 353-2 du code monétaire et financier ;**
  - 19° L'une des infractions prévues aux articles L. 324-9, L. 324-10 et L. 362-3 du code du travail ;**
  - 20° Les atteintes aux systèmes de traitement automatisé prévues par le chapitre III du titre II du livre III du code pénal ;**
  - 21° L'une des infractions prévues à la section 1 du chapitre V du titre II du livre II du code pénal.**
- III. À la destitution des fonctions d'officier public ou ministériel.**
- NOTA :**
- (1) Loi 2006-437 2006-04-14 art. 7 IV 3 : Les modifications induites par la présente loi entreront en vigueur dans un délai de six mois à compter de la publication du décret mentionné à l'article L. 133-18 du code du tourisme.

## Article 10

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004**

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 8 JORF 2 juillet 2004**

L'incapacité prévue à l'article 9 s'applique également :

- a) À toute personne à l'égard de laquelle a été prononcée une mesure définitive de faillite personnelle ou une autre mesure définitive d'interdiction dans les conditions prévues par le livre VI du code de commerce ;

- •
- b) Aux administrateurs judiciaires et mandataires judiciaires au redressement et à la liquidation des entreprises ayant fait l'objet d'une décision de radiation de la liste prévue aux articles L. 811-12 et L. 812-9 du code de commerce ;
- c) Aux membres et anciens membres des professions libérales soumises à un statut législatif ou réglementaire ou dont le titre est protégé ayant fait l'objet d'une décision définitive prononçant une interdiction d'exercer d'une durée au moins égale à six mois.

## **Article 11**

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004**

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 8 JORF 2 juillet 2004**

En cas de condamnation prononcée par une juridiction étrangère et passée en force de chose jugée pour une infraction constituant, selon la loi française, un crime ou l'un des délits mentionnés à l'article 9, le tribunal correctionnel du domicile du condamné, à la requête du ministère public, déclare, après constatation de la régularité et de la légalité de la condamnation et l'intéressé dûment appelé en chambre du conseil, qu'il y a lieu d'appliquer l'incapacité d'exercer.

Cette incapacité s'applique également à toute personne non réhabilitée ayant fait l'objet d'une interdiction d'exercer prononcée par une juridiction étrangère quand le jugement a été déclaré exécutoire en France. La demande d'exequatur peut être,

à cette fin seulement, formée par le ministère public devant le tribunal de grande instance du domicile du condamné.

## **Article 12**

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004**

Les personnes auxquelles l'exercice d'une activité professionnelle est interdit par la présente loi ne peuvent ni exercer cette activité sous le couvert d'un tiers ni être employées à un titre quelconque, soit par l'établissement qu'elles exploitaient, soit par la société qu'elles dirigeaient, géraient, administraient ou dont elles avaient la signature, ni gérer, diriger, administrer une personne morale quelconque exerçant cette activité. Elles ne peuvent davantage être employées au service de l'acquéreur, du gérant ou du locataire de leur ancienne entreprise.

## **Article 13**

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004**

**Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 9 JORF 2 juillet 2004**

Les personnes exerçant une profession ou une activité mentionnée aux articles 1 et 4 qui encourent cette incapacité doivent cesser leur profession ou activité dans le délai d'un mois à compter du jour où la décision entraînant l'incapacité est devenue définitive et leur a été notifiée. Ce délai peut être réduit ou supprimé par la juridiction qui a rendu cette décision.

Sans préjudice des dispositions du deuxième alinéa de l'article 132-21 du code pénal,

la juridiction prononçant la décision qui entraîne cette incapacité peut en réduire la durée.

Titre II : Des incapacités (abrogé)

Titre III : Des sanctions pénales

## Article 14

**Modifié par** **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 10** **JORF 2 juillet 2004**

**Modifié par** **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2** **JORF 2 juillet 2004**

Est puni de six mois d'emprisonnement et de 7 500 euros d'amende le fait :

- a) De se livrer ou prêter son concours, d'une manière habituelle, même à titre accessoire, à des opérations visées à l'article 1 sans être titulaire de la carte instituée par l'article 3 ou après l'avoir restituée ou en ayant omis de la restituer après injonction de l'autorité administrative compétente ;
- b) Pour toute personne qui assume la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau, de n'avoir pas effectué la déclaration préalable d'activité prévue au dixième alinéa de l'article 3 ;
- c) Pour toute personne qui exerce les fonctions de représentant légal ou statutaire d'une personne morale, de se livrer ou de prêter son concours, même à titre accessoire, d'une manière habituelle à des opérations visées à l'article 1 sans remplir ou en ayant cessé de remplir les conditions prévues aux 1<sup>o</sup> et 4<sup>o</sup> de l'article 3.

Est puni des mêmes peines le fait de négocier, s'entremettre ou prendre des engagements pour le compte du titulaire d'une carte professionnelle, sans y avoir été habilité dans les conditions de l'article 4 ci-dessus.

## Article 15

**Modifié par** **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 10** **JORF 2 juillet 2004**

**Modifié par** **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2** **JORF 2 juillet 2004**

Est puni des peines prévues à l'article 313-1 du code pénal le fait d'exercer ou de tenter d'exercer une activité professionnelle en violation de l'incapacité résultant de l'application des articles 9 à 12.

## Article 16

**Modifié par** **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 10** **JORF 2 juillet 2004**

**Modifié par** **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2** **JORF 2 juillet 2004**

Est puni de deux ans d'emprisonnement et de 30 000 euros d'amende le fait :

- 1<sup>o</sup> De recevoir ou de détenir, à quelque titre et de quelque manière que ce soit, à l'occasion d'opérations visées à l'article 1, des sommes d'argent, biens, effets ou valeurs quelconques :
  - a) Soit en violation de l'article 3 ;
  - b) Soit en violation des conditions prévues par l'article 5 pour la tenue des documents et la délivrance des reçus lorsque ces documents et reçus sont légalement requis ;

- 2º** D'exiger ou d'accepter des sommes d'argent, biens, effets, ou valeurs quelconques, en infraction aux dispositions de l'article 6.

Article 17

Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 10 JORF 2 juillet 2004

Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du  
1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004

Est puni de six mois d'emprisonnement et de 7 500 euros d'amende le fait de mettre obstacle à l'exercice de la mission des agents publics chargés du contrôle en refusant de leur communiquer les documents réclamés, notamment les documents bancaires ou comptables ainsi que les mandats écrits.

Article 18

**Modifié par** **Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 10** **JORF 2 juillet 2004**

Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du  
1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 2 JORF 2 juillet 2004

Les personnes morales peuvent être déclarées responsables pénalement, dans les conditions prévues par l'article 121-2 du code pénal, des infractions définies aux articles 14, 15, 16 et 17.

Les peines encourues par les personnes morales sont les suivantes :

- 1°** L'amende, suivant les modalités prévues par l'article 131-38 du code pénal ;
  - 2°** Les peines mentionnées à l'article 131-39 du même code.

L'interdiction mentionnée au 2° de ce dernier article a pour objet l'activité qui a

donné lieu à l'infraction, que cette dernière ait été commise dans l'exercice de l'activité ou à l'occasion de cet exercice.

### **Titre III : Des sanctions (abrogé)**

## **Titre IV : Dispositions diverses**

Article 19

Modifié par Ordonnance n° 2004-634 du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 11 JORF 2 juillet 2004

Les conditions d'application de la présente loi seront fixées par un décret en Conseil d'État.

Article 20

Créé par Loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006  
- art. 100 JORF 16 juillet 2006

Les personnes physiques et les représentants légaux ou statutaires d'une personne morale titulaires d'une carte professionnelle visée à l'article 3 et délivrée au plus tard le 31 décembre 2005 sont réputés justifier de l'aptitude professionnelle prévue au 1<sup>o</sup> de l'article 3 à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2006.

## Article 20 (transféré)

Transféré par Ordonnance n° 2004-634  
du 1<sup>er</sup> juillet 2004 - art. 11 JORF 2 juillet  
2004

## Article 19-1

Créé par Ordonnance n° 2007-1801 du 21 décembre 2007 - art. 13

Les dispositions de la présente loi entrent en vigueur à Mayotte à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2009.



# LES BONNES ADRESSES

## Les notaires

Notaires de France ([www.notaires.fr](http://www.notaires.fr))

## Les fédérations

Fédération française des chasseurs immobiliers ([www.federation-chasseurs-immobiliers.com](http://www.federation-chasseurs-immobiliers.com))  
Fédération nationale des chasseurs immobiliers ([www.fnci.fr](http://www.fnci.fr))

## Les sites de recherche

Parmi les plus connus :

- [www.advalorem.com](http://www.advalorem.com)
- [www.avendrealouer.fr](http://www.avendrealouer.fr)
- [www.entrepaticuliers.com](http://www.entrepaticuliers.com)
- [www.explorimmo.com](http://www.explorimmo.com)
- [www.immobilier.fr](http://www.immobilier.fr)
- [www.lesiteimmo.com](http://www.lesiteimmo.com)
- [www.locare.fr](http://www.locare.fr)
- [www.logic-immo.com](http://www.logic-immo.com)
- [www.pap.fr](http://www.pap.fr)
- [www.seloger.com](http://www.seloger.com)
- [www.web-immobilier.net](http://www.web-immobilier.net)

Les sites spécialisés :

- [www.architecturedecollection.fr](http://www.architecturedecollection.fr)
- [www.ateliers-lofts.com](http://www.ateliers-lofts.com)
- [www.bellesdemeures.com](http://www.bellesdemeures.com)
- [www.paris1930.com](http://www.paris1930.com)

Les autres sites :

- [www.coteacheteur.com](http://www.coteacheteur.com)
- [www.homelikehome.com](http://www.homelikehome.com)
- [www.monchasseurimmo.fr](http://www.monchasseurimmo.fr)



# BIOGRAPHIE DES AUTEURS

## CHRISTINE PELOSSE

Christine Pelosse a créé Homelike Home en 2003, en s'inspirant de sa propre expérience. De formation marketing, elle a longtemps cherché elle-même son appartement parisien avec des critères précis, et a mesuré la difficulté de concilier emploi du temps surchargé et recherche efficace.

Également diplômée de l'école Boulle en décoration intérieure, Christine a déjà assuré avec succès la recherche et la rénovation de plusieurs « perles rares » pour ses clients, aidée par son associée, Lara Bel.

## LARA BEL

Lara Bel a vécu plusieurs années à l'étranger, dans des pays anglo-saxons, très familiarisés avec les métiers de service, et y a découvert le métier de chasseur immobilier. Elle connaît bien les contraintes liées à l'impatriation. Ingénieur de formation, passionnée de décoration, elle est soucieuse des spécificités de l'architecture de chaque appartement.

## Contacts

[christine@homelikehome.com](mailto:christine@homelikehome.com)  
ou [lara.bel@homelikehome.com](mailto:lara.bel@homelikehome.com)



# INDEX

## A

- achat sur plan ..... 97
- architecture ..... 30, 34, 61

## B

- budget ..... 15, 17

## C

- cahier des charges ..... 27, 71, 86
- capacité d'emprunt ..... 15
- chasseur immo ..... 51
  - ▶ coût ..... 54
  - ▶ métier ..... 57
- clause suspensive d'obtention de prêt ..... 87
- compromis de vente ..... 102
- copropriété ..... 60, 92
  - ▶ charges ..... 93
  - ▶ parties communes ..... 93

## D

- diagnostics immobiliers ..... 89, 93

## F

- FFCI ..... 58, 59
- FNCI ..... 58, 59
- frais

- ▶ annexes ..... 17
- ▶ de notaire ..... 17, 97
- ▶ supplémentaires ..... 19

## G

- garantie biennale ..... 77
- garantie décennale ..... 77

## I

- institutionnels ..... 78
- intermédiaires ..... 17
  - ▶ honoraires ..... 17

## L

- location ..... 98
- loi Carrez ..... 89
- loi Hoguet ..... 65, 67, 119

## M

- marchands de biens ..... 76
- marché immobilier ..... 21
  - ▶ prix ..... 21, 59
- mensualités ..... 15

## N

- négociation ..... 84, 86
- notaires ..... 76



**O**

offre d'achat .....	101
offres .....	80

**P**

plan .....	34
prêt .....	18
▶ taux fixe .....	18
▶ taux variable .....	18
promesse unilatérale de vente .....	101
promoteurs .....	78

**R**

recherche .....	75
reporting .....	85

**S**

services annexes .....	115
sites Internet .....	79
surface .....	34

**T**

taxe d'habitation .....	95
taxe foncière .....	95
travaux .....	38, 109

**V**

VEFA .....	97
------------	----

**Z**

zone de recherche .....	30
-------------------------	----



«Dénichez votre logement... à Paris» est un supplément du livre «Dénichez votre logement», il ne peut être vendu séparément.

# DÉNICHÉZ votre logement

supplément SPÉCIAL PARIS

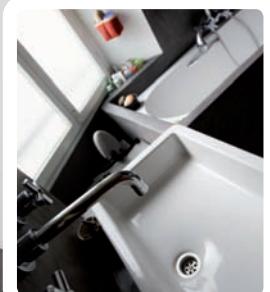
EYROLLES

# DÉNICHÉZ votre logement

**Acheter son logement est un véritable parcours du combattant...**

En tant que futur acquéreur, vous souhaitez être renseigné, aidé et écouté. C'est pourquoi cet ouvrage vous offre la possibilité d'avoir une meilleure connaissance du marché immobilier, d'appréhender ses contraintes et éviter ses pièges. Vous pourrez à votre tour vous lancer fructueusement dans la recherche de votre logement ou faire appel à des professionnels en connaissance de cause.

**Les chasseurs immo n'auront plus de secret pour vous !**



[www.editions-eyrolles.com](http://www.editions-eyrolles.com)



IMMO

LES CLÉS DU CHASSEUR

# DÉNICHÉZ votre logement à PARIS

Christine Pelosse  
& Lara Bel

EYROLLES



# S O M M A I R E



**Le marché immobilier parisien est bien unique !**

Ses spécificités sont bien particulières et ses prix se distinguent du reste du marché français...

Mais comment s'y prendre pour trouver un logement à Paris, et à quel prix ?  
Première règle d'or : comprendre les différences architecturales et la vie des différents quartiers pour cibler sa zone de recherche.

- 2 LES SPÉCIFICITÉS DE L'ARCHITECTURE PARISIENNE**
- 3 LES PRIX**
- 4 LES DIFFÉRENTS QUARTIERS**
- 12 VIVRE À PARIS**



# LES SPÉCIFICITÉS DE L'ARCHITECTURE PARISIENNE



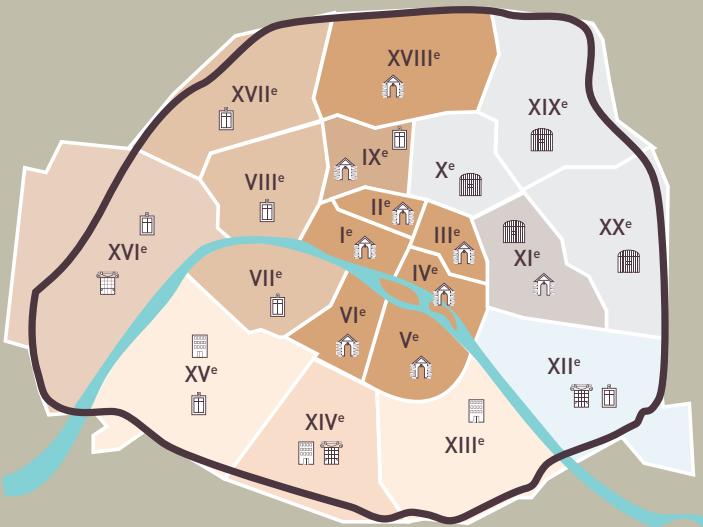
La ville de Paris est connue dans le monde entier pour ses monuments et son architecture riche et variée. Il est nécessaire de connaître ces spécificités architecturales lorsque l'on souhaite acheter un appartement dans cette ville et faire le bon investissement. Les différentes caractéristiques à prendre en compte sont donc les suivantes :

- **les prestations de l'habitat :** ascenseur ou non, insonorisation, standing des parties communes, hauteur sous plafond, etc.
- **les types d'appartements et leur usage :** loft, appartement de réception, familial, pied-à-terre, etc.
- **les possibilités d'aménagements :** la modularité des plans, les transformations possibles.

Il est important de prendre conscience de ces caractéristiques. Ainsi en fonction de ce que vous cherchez, vous saurez quel quartier cibler, et en fonction de celui-ci vous saurez à quelle architecture vous attendre...



## LES PRIX



Le vieux Paris



Le style Haussmannien



Le style Art déco



Les immeubles récents / modernes



Les immeubles industriels



Seuls les styles distinctifs sont représentés.

Les prix moyens du mètre carré par arrondissement

Arrondissements	Prix moyen au m <sup>2</sup> (à partir de)
I <sup>e</sup>	8110
II <sup>e</sup>	7020
III <sup>e</sup>	7490
IV <sup>e</sup>	8980
V <sup>e</sup>	8180
VI <sup>e</sup>	9800
VII <sup>e</sup>	9350
VIII <sup>e</sup>	8360
IX <sup>e</sup>	6590
X <sup>e</sup>	5720
XI <sup>e</sup>	6010
XII <sup>e</sup>	5890
XIII <sup>e</sup>	6020
XIV <sup>e</sup>	6710
XV <sup>e</sup>	6590
XVI <sup>e</sup>	7610
XVII <sup>e</sup>	6240
XVIII <sup>e</sup>	5500
XIX <sup>e</sup>	5060
XX <sup>e</sup>	5320

Le marché parisien, et plus particulièrement le marché immobilier de Paris intra muros continue d'augmenter, et, bien qu'il commence à peine à se stabiliser, rien ne tend pour l'instant à inverser la donne. La raison est simple : le déséquilibre entre l'offre et la demande. Le prix du mètre carré est estimé à 6430 € en moyenne, au premier trimestre 2008, pour des produits standards et très moyens.

# LES DIFFÉRENTS QUARTIERS

## Le vieux Paris

Le vieux Paris correspond aux quartiers centraux et anciens de la ville comme le Marais, le quartier du Louvre, le quartier Saint-Germain-des-Prés et le quartier du Panthéon.

Les maisons bourgeoises de l'ancien Paris, datant du XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècle, sont généralement étroites et hautes. Elles sont facilement reconnaissables grâce aux briques et aux pierres qui les constituent et qui deviennent les matériaux privilégiés des constructions de l'époque.



### Caractéristiques des immeubles

- Copropriétés de charme mais souvent modestes :
  - Les cages d'escaliers sont étroites,
  - Les ascenseurs sont rares (impossibilités techniques et/ou intérieurs d'immeubles classés et donc protégés)
- Façades lisses
- Éléments de construction typiques :
  - Poutres, tomettes
  - Faible hauteur sous plafond dans les étages élevés
  - Très grandes fenêtres pour les étages nobles (1<sup>er</sup>, 2<sup>e</sup>)





## Le style Louis Philippe

Au cours du XVIII<sup>e</sup> siècle, l'usage de la pierre de taille se répand dans la construction des façades de maisons bourgeoises. C'est alors que les communautés religieuses bâissent des maisons de rapport pour s'assurer des revenus réguliers, tandis que dans la continuité des immeubles de plâtre de la restauration, ceux de Louis Philippe conviennent à la classe montante des petits employés.

### Caractéristiques des immeubles

- Immeubles très simples
- Façades lisses
- Revêtements : plâtre blanc
- Ornements fantaisies et discrètes
- Hauteur sous plafond homogène entre les étages

## Le style Haussmannien

Haussmann, préfet de la Seine de 1853 à 1870, impose des prescriptions architecturales pour permettre l'ordonnancement des immeubles. Les façades doivent être en pierre de taille, ornées de balcons, corniches et moulures. Les toits sont en ardoise et de forme arrondie et les bâtiments doivent avoir les mêmes hauteurs d'étages. Les façades doivent suivre les mêmes lignes principales et elles apparaissent désormais comme un projet à part

entière, conçues à l'aide de sculpteurs et de céramistes. Les balcons fantaisies au deuxième et au cinquième étage et le classique « PMC » (parquet, moulure, cheminée) caractérisent le style Haussmannien.

Ces appartements offrent souvent une hauteur sous plafond de plus de deux mètres quatre vingt ainsi que des pièces de réception magnifiques, avec une double voire triple réception en enfilade. La vue y est alors dégagée et splendide.

En revanche, on s'attarde moins sur l'esthétisme des chambres à coucher qui donnent souvent sur de « tristes » cours parisiennes. La cuisine est placée au fond du long couloir qui dessert les chambres, elle est souvent munie d'une porte permettant l'accès à l'escalier de service.

Une autre révolution dans l'immeuble ancien est l'arrivée de l'ascenseur. Autrefois, le premier étage était appelé étage noble. Il offrait une superbe hauteur sous plafond, des plafonds travaillés et de grandes fenêtres. Avec l'introduction de l'ascenseur, ce sont les étages élevés qui sont devenus les plus prisés et les plus chers. Ainsi, les décors des entresols se raréfient alors que les combles ou le dernier étage sont sculptés.



## Caractéristiques des immeubles

- Pierre de taille
- Immeubles de 4 ou 5 étages, balcons flats au 2<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> étages
- Hauteur sous plafonds qui décroît au fur et à mesure que l'on monte en étage : de plus de 3 m au 1<sup>er</sup> à moins de 2,80 m au 5<sup>e</sup>.
- Beaucoup de murs porteurs, qui rendent souvent les modifications d'espace difficiles
- Éléments typiques : parquet simple ou point de Hongrie, moulures et cheminées travaillées
- Pièces de réception vastes et claires sur rue, chambres sur cour, cuisine petite et souvent au bout de l'appartement et accessible par l'escalier de service



par le béton. Une majorité de bâtiments à vocation industrielle est donc construite en béton armé à partir de 1910.

L'acier demeure pourtant le matériau de prédilection d'une architecture commerciale et du métro aérien.

L'harmonie architecturale est basée sur la conception d'un bâtiment dans ses moindres détails. L'hygiène trouve par ailleurs sa place dans le cahier des charges de construction d'un immeuble : l'air et la lumière doivent guider la conception des bâtiments.

## Le style Art nouveau/ le style Art déco

Propre à l'art nouveau, cette manière de traiter la façade trouve des prolongements dans la mode du revêtement en céramique, matériau utilisé au départ pour protéger les structures en béton armé. Les carreaux de céramique et de terres cuites émaillées agrémentent désormais les façades parisiennes. C'est aussi le renouveau de l'immeuble bourgeois avec l'apparition du bow window. Enfin, le métal est, peu à peu, remplacé

Le style art déco plait beaucoup actuellement, il offre de nombreuses possibilités de rénovation et de réaménagement : l'espace est très facilement modulable et impose peu de contraintes techniques (peu de murs porteurs).

Une conception d'immeubles spécifiquement destinés aux classes laborieuses apparaît à cette époque. Bien que les impératifs de rentabilité soient un frein à l'imagination, le défaut d'logement populaire va susciter des vocations chez de nombreux architectes.



### De l'Art nouveau à l'Art déco...

C'est l'Art déco qui, à partir de 1920, va s'imposer comme le goût dominant, notamment à travers les lieux de spectacles : salles de cinéma, théâtres... Le Corbusier (1887-1965) fait son apparition sur la scène architecturale parisienne mais aussi Michel Roux Spitz (1888-1957) avec ses bow window à trois pans.

L'empreinte du néoplasticisme hollandais (cubes s'interpénétrant) n'est pas immédiatement perceptible dans le paysage parisien mais est néanmoins présente dans quelques réalisations majeures.

Les surfaces planes des terrasses deviennent des éléments à part entière d'une composition où la hiérarchie n'est pas inversée mais bel et bien annulée. La toiture est intégrée comme un élément de composition ou comme un lieu de vie sous forme de terrasse.

Le Grand Rex, le building Ford et les Trois quartiers, tous trois construits entre 1930 et 1932, contribuent à un renouvellement radical et soudain du paysage des Grands Boulevards.

Le garage automobile connaît aussi un fort développement entre 1900 et 1910. Il donne lieu à une nette partition entre l'espace intérieur, entièrement régi par les nécessités fonctionnelles, et la façade conçue comme projet autonome pour mieux s'inscrire dans

un paysage urbain prestigieux, car la plupart des garages sont construits dans les beaux quartiers du VIII<sup>e</sup> ou du XVI<sup>e</sup>... Gaies, colorées, harmonieuses, attirant les regards... telles sont les façades des garages, par exemple, celui construit par Robert Mallet Stevens situé au 36 rue Marbeuf, dans le VIII<sup>e</sup> arrondissement. Même chose pour celui de Léon Bazin, 32-34 rue Marbeuf dans le même arrondissement ou encore celui de la place blanche, 4 rue Cosutou dans le XVIII<sup>e</sup>.

## Caractéristiques des immeubles

### Art nouveau

- Les végétaux partent à la conquête des façades et les matériaux se diversifient.

### Art déco

- Les façades sont rectilignes, les volumes simples, souvent géométriques et les décrochements sont nets (bow windows) : pureté, dépouillement...
- Multitude de matériaux : métal, béton, brique...
- Éléments : moulures épurées, parquets à lattes droites, cheminées épurées.
- Peu de murs porteurs dans les appartements donc plans très facilement modulables.
- Du volume : souvent 3 m de hauteur sous plafond, et hauteur homogène entre les étages.





## L'entre-deux-Guerres (1929-1940)

Paradoxalement, la crise de 1929, peu favorable aux grandes réalisations urbaines, n'a pas affecté la qualité de la construction parisienne.

Ainsi, durant cette période, nous assistons à une maîtrise des nouveaux procédés de construction et à une généralisation de formes simplifiées. Les architectes français sont très influencés par les Pays-Bas. Préférés à l'Allemagne pour des raisons politiques, les architectes d'Amsterdam figurent dans les magazines d'architecture comme une source féconde. Ils s'inspirent notamment de l'utilisation de la brique pour associer les lignes horizontales aux lignes verticales (comme le montre le groupe scolaire de la rue des Morillons, du XV<sup>e</sup> arrondissement, œuvre de l'architecte Pierre Sardou).

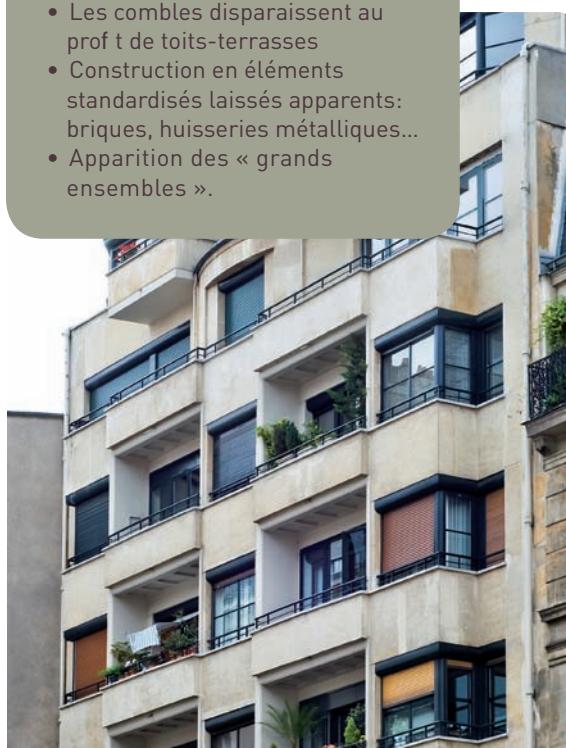
La masse de l'édifice est brusquement entaillée tandis que l'ossature et les articulations de l'immeuble se dévoilent. L'apparition de tourelles, de cheminées, de passages d'un bâtiment à l'autre, est l'élément de la tendance moderniste de l'école d'Amsterdam. Visibles, les matériaux bon marché ne sont plus synonymes de mauvaise qualité.

À partir de 1928, on assiste à une augmentation considérable du nombre de construction, notamment sur la petite ceinture de Paris. L'immeuble 1930 atteint une maturité qui en fera, dans les années

1980, un modèle pour les partisans de l'architecture dite urbaine. Ainsi, l'immeuble à cour ouverte réussit à cumuler les vertus en contournant les règles d'alignement pour dédoubler le développement des façades, tout en répondant aux impératifs d'hygiène (par exemple, l'immeuble de 1929 dessiné par l'architecte Jean Desbouis, au 116 bis avenue des Champs-Élysées, dans le VIII<sup>e</sup>) ou la rue Raynouard dans le XVI<sup>e</sup>, qui offre un condensé de l'évolution du paysage urbain parisien au début des années 1930.

### Caractéristiques des immeubles

- Lignes géométriques
- Surfaces lisses et nues ; immeubles simples, dépouillés
- Les combles disparaissent au profit de toits-terrasses
- Construction en éléments standardisés laissés apparents : briques, huisseries métalliques...
- Apparition des « grands ensembles ».



## Les immeubles récents (1960-70)

Les Trente Glorieuses laissent une trace ambiguë dans l'histoire architecturale de la ville : des tours et des barres d'immeubles poussent dans le paysage parisien. Une des principales conséquences de la guerre est la pénurie chronique et croissante du logement. La préfabrication offre la possibilité de reconstruire rapidement des milliers de logements tout en optimisant l'espace. Les années 1950 marquent un changement d'échelle dans la construction. Auparavant, un immeuble comportait une quinzaine d'appartements... Il doit désormais en contenir plus d'une centaine durant cette période.

Ainsi, l'architecture subit une croissance des gabarits, une évolution des modes d'implantation des immeubles. La France a dû construire vite et en quantité. Il manque à l'époque 100 000 logements dans la capitale et de nombreux parisiens sont mal logés.

Les constructions ont été étudiées pour optimiser l'espace. On peut remarquer la disparition des longs couloirs desservant les chambres et la réduction considérable de l'entrée. Cependant, ces immeubles sont très mal isolés en raison des matériaux utilisés pour leur construction. En effet, les planchers sont en béton ou en fer, tandis que les murs porteurs sont en maçonnerie et les murs mitoyens en brique. Le tout est entièrement préfabriqué : le rationna-



lisme pittoresque est définitivement banni. Toute recherche doit être mise au profit du confort intérieur.

En façade, les bow windows sont supprimés et on évitera le plus possible balcons et terrasses qui empêchent les vues directes et font de l'ombre aux étages inférieurs ! De même, la cuisine doit être petite afin que la famille ne prenne pas ses repas dans la chaleur et la buée des plats cuisinés.

On construit rapidement aux portes de Paris, dans des immeubles de cinq étages, sans ascenseur (Porte de Châtillon, Porte de Saint Ouen...). Les plans de masse changent et les immeubles s'étirent en longueur et en hauteur... C'est l'apparition des barres d'immeubles.

De manière générale, la préfabrication ne plaidera pas en faveur du développement de la qualité architecturale ; elle est nécessaire pour résoudre la crise du logement. La recherche d'une architecture légère impliquait le recours au métal, bien que moins flexible, comme le montrent les tours du XIII<sup>e</sup> arrondissement, ou la maison de la radio, qui, inaugurée en 1963, est un véritable symbole du Paris des années 1960.

Capitale économique, Paris est pourtant faiblement équipée en immeubles de bureaux, dont la crise des années 1930 n'a guère favorisé l'expansion. La ville manque de terrains importants. La nouvelle échelle de l'architecture de bureaux ne se développera pas à Paris même, mais en proche banlieue, dans le quartier de la Défense.

### Caractéristiques des immeubles

- Apparition des immeubles préfabriqués, architecture légère
- Plans optimisés et fonctionnels : à taille équivalente, on a souvent une chambre de plus dans un immeuble récent par rapport à un haussmannien
- Isolation phonique médiocre (planchers en béton ou en fer)
- Hauteur sous plafond : 2,50 m env.
- Un maximum de logements dans un minimum d'espace : multiplication du nombre d'étages, apparition des tours
- Petites cuisines



### Les immeubles modernes (1980-2008)

Si le retour à un urbanisme plus attentif aux spécificités de la ville existante est, en grande partie, l'œuvre de l'atelier parisien d'urbanisme, l'émergence d'une architecture de l'après-modernisme est redévable à la Régie Immobilière de la Ville de Paris. Le Plan d'occupation des sols (POS) de 1977 entérine la condamnation des tours et des barres.

On prend alors conscience de la qualité du paysage ancien : pour certains immeubles, on conserve les façades, mais l'intérieur est démoliti pour faire place à des plateaux de béton fonctionnels, les immeubles sont réhabilités.

Après plusieurs années de domination par une beauté minimaliste et répétitive, la façade devient le champ d'expérience privilégiée d'une esthétique de l'épaisseur. C'est naturellement la fenêtre, le balcon, le bow window qui, traités de façon plus ou moins sculpturale, donnent cette nouvelle épaisseur à l'architecture parisienne.

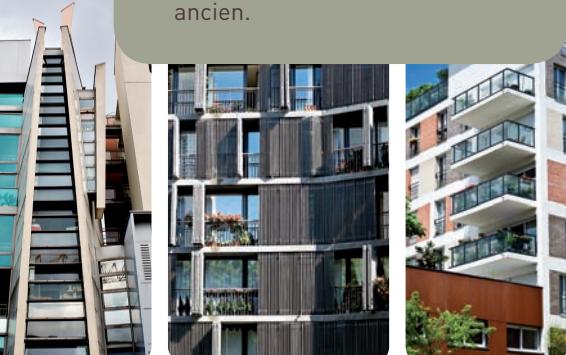
Construits il y a moins de dix ans, ces appartements connaissent un engouement, car ils répondent aux nouvelles normes de construction phonique et thermique. De plus, les architectes ont pris soin d'accorder à nouveau de l'importance à l'esthétisme aussi bien de l'immeuble et de ses parties communes, qu'à l'intérieur des appartements.





## Caractéristiques techniques

- Bonne isolation phonique et thermique
- Regain pour les couleurs rouge, verts en référence au végétal
- Variété architecturale : volumes contrastés, mélange de matériaux traditionnels et high tech, baies vitrées, coursives, etc.
- Souci de se fondre dans le tissu ancien.



## Les immeubles industriels

De nouveaux espaces ont été créés dans l'environnement urbain afin de satisfaire les goûts de ceux qui désirent un foyer sur mesure. C'est ainsi qu'il est possible de voir des usines abandonnées et d'anciennes boutiques et ateliers reconvertis en résidence, sous forme de lofts.

Le phénomène des lofts constitue une des tendances majeures de la nouvelle donne urbaine qui se dessine depuis plus de trente ans. Ces entrepôts et ces usines désaffectés,

transformés en îlots d'habitations de bon standing, ont favorisé la progression du courant migratoire vers les banlieues.

Ce sont les nécessités matérielles qui ont fait naître le cloisonnement et le nouvel aménagement des lofts. Des murs et des mezzanines ont fait leur apparition dans ces lieux, à mesure que leurs habitants les adaptaient à leurs besoins.

Avec l'augmentation du nombre de travailleurs à la maison, le loft est devenu un choix de vie naturel. Les personnes qui apprécient les lofts sont souvent celles qui y travaillent et qui le transforment en un lieu de vie polyvalent.

## Caractéristiques des immeubles

- Éléments typiques : verrières, baies vitrées, sols industriels...
- Pour amateurs de volume et de grands espaces : pièce de vie de grande taille intégrant la cuisine. Souvent pas/peu de couloir, pas d'entrée, on entre directement dans la pièce de vie.
- Peu de pièces, car la pièce de vie est immense...
- Appartements difficilement transformables en appartements familiaux car peu de fenêtres (éclairage zénithal ou baies vitrées sur une façade uniquement), donc chambres en mezzanine, en second étage, avec éclairage zénithal....

# VIVRE À PARIS

À chaque quartier correspond généralement un style d'architecture prédominant, mais pas seulement... On dénote aussi une manière de vivre, conséquence d'une histoire, de ses habitants et de ses commerces.

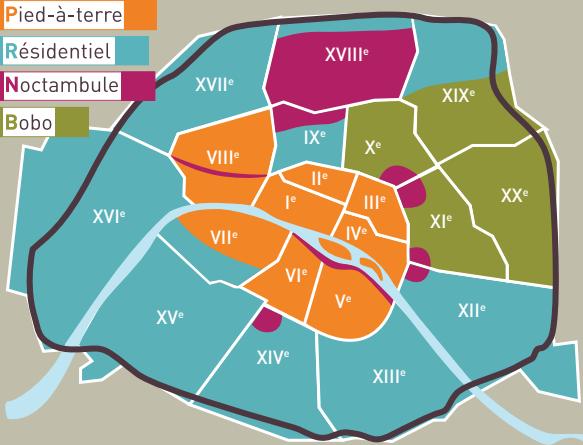
On choisit ainsi un quartier en fonction de son ambiance, car celle-ci détermine le style de vie que l'on aura à proximité immédiate de chez soi. En fonction de votre rythme de vie, vous favoriserez un quartier plus qu'un autre et pour savoir à quoi vous attendre, voici une analyse concrète des différents types de quartiers parisiens...

Quartier Pied-à-terre

Quartier Résidentiel

Quartier Noctambule

Quartier Bobo



## Les quartiers « esprit village », autour d'un marché

Ces quartiers, à l'ambiance similaire du Paris d'Amélie Poulain, sont très recherchés pour leur convivialité. Ils sont des lieux de rencontre : on se retrouve le dimanche chez le boulanger, dans la file d'attente du primeur, ou au café du coin...

Voici quelques exemples typiques des quartiers « village » particulièrement plébiscités : la rue de Bretagne et son marché des Enfants rouges, le XII<sup>e</sup> et le Marché d'Aligre, le V<sup>e</sup> et le Marché de la rue Mouffetard.

## Le III<sup>e</sup>, la rue de Bretagne et son Marché des Enfants rouges

La rue de Bretagne, rue du Haut-Marais qui longe le square du Temple, est connue pour son alignement de commerces de bouche, fumeurs, restaurants, cafés, pour sa brocante semestrielle... et pour son marché. Le Marché des Enfants rouges (une vingtaine de commerçants) est envahi tous les week-ends et s'installe du mardi au samedi sous une jolie halle au 39, rue de Bretagne.

## Le XII<sup>e</sup> et le Marché d'Aligre

Le Marché d'Aligre est situé entre le Faubourg Saint-Antoine et la rue de Charenton. Aligre est le nom d'une veuve bienfaitrice de l'hospice des Enfants trouvés. Au marché découvert s'ajoutent une halle pour produits gastronomiques chics (le marché Beauvau) et une brocante.



La place d'Aligre est internationale : on trouve des produits en provenance du Maghreb, de l'Inde ou encore de l'Asie. Les ateliers d'artisans de la rue du Faubourg Saint-Antoine, le Viaduc des arts, tout proche, et la Coulée verte, longue promenade de verdure, s'ajoutent au charme de ce quartier.

## Le V<sup>e</sup> et le Marché de la rue Mouffetard

Il se situe à la fin de la rue Mouffetard. Les magasins se multiplient jusqu'à rejoindre les étalages installés sur le trottoir invitant à l'achat de produits frais et autres gourmandises.

Le dimanche matin, toutes les générations d'habitants du 5<sup>e</sup> se mélangent aux nombreux touristes, entre bals improvisés au son de l'accordéon, sortie de la messe à l'église Saint-Médard, ou brunchs en terrasse.

## Le XVII<sup>e</sup>, autour des marchés Poncelet et Lévis

Situées dans l'ouest de Paris, à quelques minutes des Champs-Élysées et de l'Arc de Triomphe, ces deux rues commerçantes sont au cœur d'un quartier bourgeois et familial à l'architecture typiquement haussmannienne.

Le Marché Poncelet offre toute la diversité des produits frais (fruits et légumes, poissonniers), un fromager renommé, plusieurs traiteurs... Il se situe non loin du marché des Ternes, le plus ancien de la capitale.

Le marché Lévis et ses rues avoisinantes proposent un large éventail des acteurs de la gastronomie quotidienne. Si vous aimez les pâtisseries et confiseries, le choix est vaste ; on n'y trouve pas moins de six

boulangeries-pâtisseries, sans oublier quelques chocolatiers et confiseurs !

## Les quartiers centraux, typiques pour pied-à-terre

Un appartement sur douze a été cédé à un non-résident l'an dernier contre un sur dix-sept au milieu des années 1990.

Les acquisitions réalisées par des acheteurs extra hexagonaux se focalisent surtout dans le centre historique de Paris (I<sup>er</sup>, II<sup>e</sup>, III<sup>e</sup>, IV<sup>e</sup> V<sup>e</sup> et VI<sup>e</sup>, VII<sup>e</sup> arrondissements) et dans le Triangle d'or qui comprend notamment le VIII<sup>e</sup> arrondissement et le nord du XVI<sup>e</sup>.

Les quartiers typiquement plébiscités pour une fonction de pied-à-terre peuvent être Saint-Germain-des-Prés, les Champs-Élysées, Le Marais, par exemple...

## Les prix moyens du mètre carré par arrondissement

I <sup>er</sup> arrondissement	
Les Halles	8330
Palais-Royal	8980
Place Vendôme	9760
II <sup>e</sup> arrondissement	
Bonne Nouvelle	6530
Mail	7250
Vivienne	8000
Gaillon	7790
III <sup>e</sup> arrondissement	
Enfants-Rouges	7670
Archives	8280
Sainte-Avoye	7840
Arts et Métiers	6940
IV <sup>e</sup> arrondissement	
Arsenal	8020
Notre-Dame	10490
Saint-Merri	8330
Saint-Gervais	7900
V <sup>e</sup> arrondissement	
Jardin des Plantes	7690
Val de Grâce	8250
Sorbonne	9240
Saint-Victor	8260

VI <sup>e</sup> arrondissement	
Odéon	10530
Notre-Dame-des-champs	9200
Saint-Germain des Prés	10650
Monnaie	10000
VII <sup>e</sup> arrondissement	
Saint-Thomas d'Aquin	10510
Ecole Militaire	8920
Gros Caillou	8750
Les invalides	10130

## Saint-Germain-des-Prés

Ce quartier acquit son âme grâce au pouvoir attractif qu'il exerçait sur les intellectuels depuis le XVII<sup>e</sup> siècle. Ces derniers, dès lors qu'ils passaient à Saint-Germain, y laissaient l'empreinte de leur talent. Les débats entre philosophes animaient les passions au café Flore, aux deux magots ou à la brasserie Lipp.

L'atmosphère littéraire n'a pas quitté

les lieux et a convaincu les galeries d'art de s'installer : elles se bousculent désormais rue de Seine.

## Les Champs-Élysées

L'avenue des Champs-Élysées, « voie triomphale » du Louvre jusqu'à l'Arc de Triomphe, est considérée comme « la plus belle avenue du monde », et est incontestablement la plus célèbre de la capitale.

Elle s'étend de la place de la Concorde à la place Charles de Gaulle. Cette place en étoile est le cœur de treize grandes avenues parisien-nnes. L'Arc de Triomphe domine le quartier et figure comme l'attraction touristique privilégiée des badauds. Le quartier des hôtels de luxe, des grands couturiers et des restaurants... étoilés, est aussi le lieu de résidence du Palais de l'Elysée.

- VIII<sup>e</sup> ARRONDISSEMENT**
- 1 Europe
  - 2 La Madeleine
  - 3 Champs-Élysées
  - 4 Faubourg du Roule

## Les prix moyens du mètre carré par arrondissement

VIII <sup>e</sup> arrondissement	
Europe	7260
La Madeleine	8500
Champs-Élysées	11010
Faubourg du Roule	8300

## Le Marais

Le Marais n'est à l'origine qu'un vaste marécage... Ce n'est qu'à partir du XIII<sup>e</sup> siècle que l'on voit s'y installer des couvents. Avec ses ruelles étroites et ses hôtels particuliers, le Marais est un des quartiers de Paris qui a su conserver un charme pittoresque. Ce lieu compte de célèbres monuments en particulier le Musée Carnavalet, le Musée Picasso, La Place des Vosges... Il regorge de lieux insolites avec de petites cours pavées, où se développent lierres et vignes. L'un des lieux les plus typiques du Marais demeure le vieux quartier juif de la rue des Rosiers où les snacks de falafels se mêlent aux établissements cashers. Investi depuis de longues années par la communauté gay, le Marais est également un lieu branché

avec ses nombreux bars, restaurants et boutiques de créateurs. Le quartier a fait l'objet de nombreuses restaurations mettant en valeur tous ses trésors d'architecture.

## Les quartiers familiaux et résidentiels

Les familles recherchent en priorité des quartiers « tranquilles », sans attractions touristiques, avec une vie nocturne réduite. Elles demandent une proximité des moyens de transport, commerces, espaces verts et principalement d'établissements scolaires de qualité.

Le XVI<sup>e</sup>, par exemple est sans doute l'un des arrondissements les plus plébiscités par les familles. On y trouve de grands quartiers résidentiels traversés d'agréables artères commerçantes, comme Auteuil et Passy, avec des rues arborées où se dressent des immeubles chics. Le XVI<sup>e</sup> possède aussi l'avantage de jouxter un « poumon de verdure », le Bois de Boulogne.



Bien doté en établissements culturels (Musée de l'Homme, Musée National des Monuments français, Musée de la Marine, Musée d'Art Moderne, Musée Marmottan, Musée Guimet, Musée National des Arts et Traditions Populaires ...), ou à vocation sportive (Parc des Princes, Stade Jean Bouin, stade Roland Garros), le XVI<sup>e</sup> compte aussi d'excellents établissements scolaires (Lycée Janson de Sailly, Ecole St Jean de Passy, etc.)

## Les prix moyens du mètre carré par arrondissement

XVI <sup>e</sup> arrondissement	
Chaillot	8210
Porte Dauphine	7860
La Muette	7630
Auteuil	6880
XVII <sup>e</sup> arrondissement	
Epinettes	5510
Batignolles	6480
Plaine Monceau	6920
Ternes	7280

## XII<sup>e</sup> ARRONDISSEMENT

- 1 Bercy
- 2 Picpus
- 3 Bel Air
- 4 Quinze-Vingts

## XIII<sup>e</sup> ARRONDISSEMENT

- 1 Croutebarbe
- 2 Salpetrière
- 3 Gare
- 4 Maison Blanche



Le V<sup>e</sup> arrondissement de Paris est un quartier souvent choisi par les familles pour l'excellence de ses collèges et lycées. Cet engouement pour les meilleurs établissements transforme ce quartier en véritable champ de course à l'achat de l'appartement familial par excellence, composé de trois ou quatre chambres. Tout le monde se bat pour acheter ces appartements familiaux et la liste d'attente est longue. Même constat pour les chambres de service et petits studios, très recherchés pour des investissements locatifs.

Situé sur la rive droite de la Seine, le XII<sup>e</sup> est également très recherché par les jeunes familles. Il a bénéficié de projets d'aménagements urbains ces dix dernières années, et de la construction de l'Opéra Bastille en 1989, haut lieu culturel de la ville. Sa popularité auprès des jeunes familles est en partie due à l'abondance d'espaces verts comme Le Parc de Bercy et l'immense Bois de Vincennes.

## Les prix moyens du mètre carré par arrondissement

XII <sup>e</sup> arrondissement	
Bercy	5740
Picpus	5940
Bel Air	5880
Quinze-Vingts	6550
XIII <sup>e</sup> arrondissement	
Croutabarbe	6410
Salpetrière	6540
Gare	5370
Maison Blanche	6010

Le XV<sup>e</sup> arrondissement est le plus peuplé de la capitale. Moins prestigieux que le XVI<sup>e</sup>, il attire également les familles par la multitude d'espaces verts (Parc André Citroën, Jardin Atlantique, Parc George Brassens), par ses artères commerçantes agréables (rue du Commerce, rue Lecourbe, Beaugrenelle...), par la proximité du VII<sup>e</sup>, du champ de Mars, de Montparnasse...

## Les quartiers « bobos »

L'expression « bobo », désigne une catégorie socio-professionnelle urbaine, aisée, et progressiste, qui délaisse les quartiers bourgeois pour s'installer dans les quartiers populaires.

Les quartiers « bobos » sont essentiellement ceux de l'est parisien, à proximité du centre, bien desservis et cosmopolites. Par exemple, des peintres, photographes, architectes et designers s'installent dans les usines désaffectées ou dans les ateliers situés dans le XIX<sup>e</sup>, à Belleville et Ménilmontant, puis les réhabilitent à prix d'or.

Dans le X<sup>e</sup>, l'ambiance du Canal Saint-Martin change ; ses rives sont petit à petit envahies par les jeunes et les familles. Porté par sa grande mixité, le X<sup>e</sup> arrondissement, riche en histoire et toujours animé, est agréable à parcourir. De nombreux passages couverts et ruelles entre les faubourgs Saint-Denis et Saint-Martin, dévoilent l'originalité du quartier et la multiplicité de ses occupants.

Les jeunes actifs, attirés par le calme et les prix encore raisonnables ont réinvesti le quartier. La conséquence fut l'installation de nombreux « troquets », galeries d'art, petites boutiques de créateurs et brocantes.

## Les prix moyens du mètre carré par arrondissement

X <sup>e</sup> arrondissement	
Hôpital Saint-Louis	5610
Porte Saint Martin	6060
Porte Saint Denis	5740
Saint Vincent de Paul	5380
XIX <sup>e</sup> arrondissement	
Pont de Flandre	4550
Amérique	5200
Combat	5530
La Villette	4920
XX <sup>e</sup> arrondissement	
Saint Farjeau	5180
Charonne	5410
Père Lachaise	5590
Belleville	5340

Les marronniers et les platanes plus que centenaires, les passerelles romantiques, les nombreuses manifestations culturelles font du Canal Saint-Martin un lieu attrayant, mais aussi très animé tout au long de l'année.

- X<sup>e</sup> ARRONDISSEMENT**
  - 1 Hôpital Saint-Louis
  - 2 Porte Saint Martin
  - 3 Porte Saint Denis
  - 4 Saint Vincent de Paul
  
- XI<sup>e</sup> ARRONDISSEMENT**
  - 1 Folie Méricourt
  - 2 Saint Ambroise
  - 3 La Roquette
  - 4 Sainte Marguerite
  
- XIX<sup>e</sup> ARRONDISSEMENT**
  - 1 Pont de Flandre
  - 2 Amérique
  - 3 Combat
  - 4 La Villette
  
- XX<sup>e</sup> ARRONDISSEMENT**
  - 1 Saint Farjeau
  - 2 Charonne
  - 3 Père Lachaise
  - 4 Belleville

## Les quartiers noctambules

### Les prix moyens du mètre carré par arrondissement

XI <sup>e</sup> arrondissement	
Folie Méricourt	6010
Saint Ambroise	6220
La Roquette	6200
Sainte Marguerite	6200

Les quartiers de Paris qui « vivent la nuit » sont les lieux de résidence privilégiés des célibataires ou jeunes couples, des provinciaux et étrangers qui cherchent un pied-à-terre à proximité de l'animation.

Le XI<sup>e</sup> arrondissement, entre Bastille et République est un bon exemple de quartier noctambule : tout le monde se connaît sur les trottoirs de la rue Oberkampf, dans la foule de la rue de la Roquette et de la rue de Lappe.



## Entre le IX<sup>e</sup> et le XVIII<sup>e</sup> : Pigalle

Entre l'Opéra et Montmartre se trouve l'étonnant quartier de Pigalle... Envahi par les touristes, fréquenté par les noctambules, visité par les curieux, ce quartier est l'un des plus cosmopolites de Paris ! Authentique lieu de fête, tout le Paris artistique s'y retrouve, peintres, écrivains, journalistes et jolies dames n'ayant cure des convenances ! Les sex-shops s'installent dans ce quartier de la nuit et des plaisirs tandis que des boîtes de nuit, des salles de spectacles attirent de plus en plus de monde : l'Élysée Montmartre, le Moulin Rouge, la Cigale, la Locomotive, le Bus Palladium.

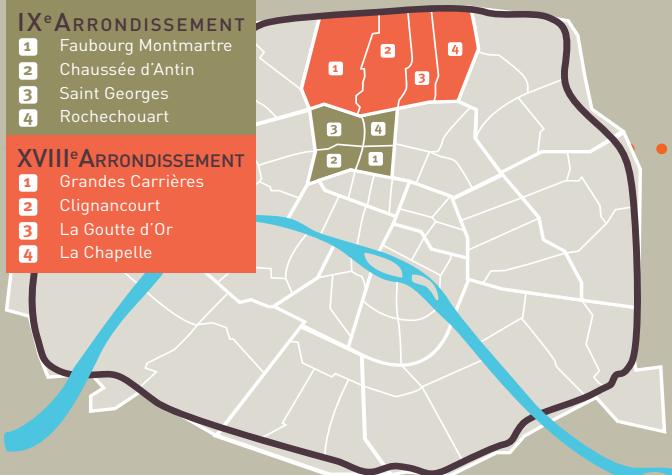
### Les prix moyens du mètre carré par arrondissement

IX <sup>e</sup> arrondissement	
Faubourg Montmartre	6520
Chaussée d'Antin	7210
Saint Georges	6750
Rochechouart	6320
XVIII <sup>e</sup> arrondissement	
Grandes Carrières	5850
Clignancourt	5640
La Goutte d'Or	4770
La Chapelle	4740

IX <sup>e</sup> ARRONDISSEMENT	
1	Faubourg Montmartre
2	Chaussée d'Antin
3	Saint Georges
4	Rochechouart

XVIII <sup>e</sup> ARRONDISSEMENT	
1	Grandes Carrières
2	Clignancourt
3	La Goutte d'Or
4	La Chapelle



## À l'intersection du VI<sup>e</sup>, XIV<sup>e</sup> et XV<sup>e</sup> arrondissements... Montparnasse

Adopté par de nombreux artistes de la Belle Époque, le quartier Montparnasse, malgré les aménagements urbains autour de sa Gare, conserve un certain cachet. Les nombreux bars, théâtres et cinémas en font un lieu de vie culturelle toujours attractif. Avec les crêperies bretonnes, les bars et ateliers fréquentés par les artistes et poètes au début du vingtième siècle mais aussi les théâtres, cabarets et autres nouvelles « réjouissances » de la rue de la Gaîté, le quartier garde son charme et une mixité animée.

La place Edgar Quinet offre quelques terrasses de bistrots accueillantes. C'est sur le boulevard du Montparnasse que l'esprit « bohème » de l'époque demeure, on le retrouve sur les murs de La Coupole, le Dôme, la Rotonde, le Select et un peu plus loin, la Closerie des Lilas.

## Les prix moyens du mètre carré par arrondissement

XIV <sup>e</sup> arrondissement	
Montparnasse	7360
Plaisance	6450
Petit Montrouge	6390
Parc Montsouris	6280

XV <sup>e</sup> arrondissement	
Grenelle	7000
Necker	6920
Saint-Lambert	6440
Javel	6560

XIV <sup>e</sup> ARRONDISSEMENT
1 Montparnasse
2 Plaisance
3 Petit Montrouge
4 Parc Montsouris

XV <sup>e</sup> ARRONDISSEMENT
1 Grenelle
2 Necker
3 Saint-Lambert
4 Javel

