

# Valeurs immobilières

## Rumilly fait un tabac!

**S'ASSURER EN  
QUELQUES CLICS**

**IMMOBILIER  
D'ENTREPRISE:  
UN MÉTIER À PART**

**ISOLATION THERMIQUE  
DES COPROPRIÉTÉS:  
UN PARI PATRIMONIAL**

## Saint-Clair de La Tour (38)

Villa contemporaine  
avec belles prestations



Cadre campagne, au calme, villa contemporaine de 2008 de type T5 de 140 m² édifiée sur magnifique terrain clos et arboré de 2200 m². Au RDC: hall d'entrée avec placard, espace de vie de 60 m² avec séjour cath. très lumineux équipé d'une chem. bio-éthanol et cuisine US ent. équipée (12 m²) complétée par gd cellier/buanderie, 1 chambre, sde et wc séparé. Étage: dégagement desservant 3 ch. dont 1 avec un dressing, une salle de bains/wc. Belles prestations: chauffage infrarouge, aspiration centralisée, adoucisseur, terrasse carrelée, portail automatique. DPE: E. 308 000 € Régie Bochard, 06 80 88 48 54.



## Noyarey (38)

Ancienne ferme entièrement rénovée



Rare, dans un environnement champêtre et verdoyant mais proche Grenoble, avec une vue magnifique sur montagnes, beaucoup de charme pour cette ancienne ferme entièrement rénovée de 253 m² se composant d'un séjour de 80 m², 6 chambres au calme, grande cuisine et salle à manger de 48 m². Dépendance 228 m². Convientrait pour deux familles. 9 hectares de terrain répartis entre prairies et bois, droit d'eau, piscine traditionnelle 5 par 11. À découvrir sans tarder! DPE: E. 565 000 € Agence Delphine Teillaud, 04 76 87 18 91.



## Myans (73)

Maison de caractère face aux vignobles



Maison de caract. avec vue except. sur Belledonne et Granier. Dans hameau face aux vignobles, maison en pierre de 1850. 170 m² hab. sur 2 niveaux. Ss-sol de 90 m². Bon état suite à rénovat. Cuisine équ. séjour avec chem., salon, 5 chbres, bur., 2 sde. Terrasse au Sud. Chge cent. fuel. DPE: D. Bus scol. à prox. Environ. calme. 472 500 € Jacob Boyer Torrolion, 04 79 33 47 58.



## Le Bourget-du-Lac (73)

Très bel appartement en rez-de-jardin

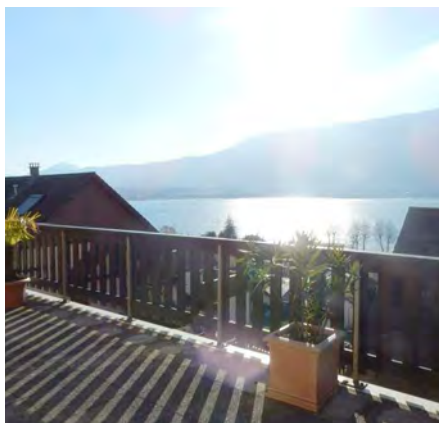


Sur les hauteurs du Bourget-du-Lac, dans une copropriété rénovée type ancienne usine, appartement en rez-de-jardin avec terrasse bois de 20 m² exposée plein Sud, moderne et lumineux avec une belle pièce de vie, place de parking en sous-sol et Cave.: DPE D. 200 000 €. Générale Immobilière, 04 79 96 05 41.



## Tresserve (73)

En surplomb du lac du Bourget



En exclusivité, surplombant le lac du Bourget, appartement T4 avec grande terrasse plein soleil, cuisine, séjour, trois chbres, deux bains, WC, balcon, parking privé, cave, garage, résidence avec piscine, DPE: D. Nb de lots: 15. Ch/an: 2 652 € 394 000 €. 2A Immobilier Aix-les-Bains,



## Annecy (74)

Emplacement privilégié face au lac



Sur la prestigieuse avenue d'Albigny, dans une résidence de standing avec gardien, vue dégagée sur le lac pour ce spacieux appartement de 2 pièces avec terrasse côté sud. Parking sécurisé et garage possible. Ch/an: 2 800 € Lots: 60. DPE: E. 488 000 € 2A Immobilier Annecy, 04 50 27 97 92.45.12.66.



## Anthy-sur Léman (74)

Dans résidence de standing



Rare à la vente: F3 de 58 m² dans résidence de standing de 7 logements située au cœur du village d'Anthy. Cuisine équipée ouverte sur séjour avec terrasse exposée au Sud, 2 chambres avec balcon. Ch./an.: 840 € DPE: D. 208 000 €. Barnoud Immobilier, 04 50 71 11 61.



## Ambilly (74)

Bel appartement rénové avec goût



Dans une résidence sécurisée avec espaces verts, en étage élevé, bel appart. de type F3 traversant Est/Ouest, entier. rénové avec goût, offrant cuisine équ. avec cellier-buanderie, salon-séjour avec balcon loggia, 2 chbres avec plac., WC séparé, sdb avec douche et baignoire balnéo. Volets roulants élect. Cave et gge. Charges/an: 2 506,58 €. Copro. de 99 lots. DPE: E. 258 000 € Bouvet Cartier Immobilier, 04 50 74 54 54.



## Mures (74)

Belle villa sur grand terrain



Charmante villa de 160 m² implantée sur 2 500 m² de terrain. Cuisine ouverte sur séjour, trois chambres, une grande salle de jeux, garage en annexe. Vue dégagée sans vis-à-vis. DPE: D. 483 000 € Sagi, 04 50 64 56 21.



## 2. Les coups de cœur des agences de ClubImmoAlpes

Une sélection d'annonces exceptionnelles

## 4. Dossier/Marché

Rumilly fait un tabac!



© Meaghan Major

## 8. Focus

L'immobilier d'entreprise, un métier à part

## 10. Actualité

S'assurer en quelques clics

## 12. Vécu

Isolation thermique des copropriétés: un pari patrimonial

## 14. Profil

La transaction 2.0, digitale et humaine

## 17. Interview

Quelle politique pour l'immobilier en France? Jean-Marc Torrolion répond

## 18. En direct des agences

L'actualité de ClubImmoAlpes

## 19. Annonces classées

Les propositions des agences

ClubImmoAlpes / Les programmes neufs

Édité par ClubImmoAlpes, 7, avenue du Général-de-Gaulle, 74200 Thonon-les-Bains. E-mail: info@cia-grenoble.com  
 Directeur de la publication: Jean-Marc Torrolion.  
 Rédacteur en chef: Delphine Teillaud. Rédaction, mise en page, impression: SGP (06 09 04 56 02). Photographie: Meaghan Major, SGP, DR.  
 Couverture: © Meaghan Major. Reproduction interdite sans accord préalable. Dépôt légal à parution. Titre déposé à l'INPI.  
 Prix et informations donnés sans engagement, sous réserve d'erreur d'impression.  
 Pour toutes les annonces de ce magazine, honoraires à la charge du vendeur.

## Conseils à un nouveau locataire



Ce 7 mai, plus de 66 millions de copropriétaires viennent de choisir après une longue réflexion un nouveau locataire pour l'Élysée. Onze candidats s'étaient déclarés intéressés par cette belle demeure parisienne, mais un seul – Emmanuel Macron – a su séduire la majorité des copropriétaires de la Maison France. Le bail de cinq ans a donc été signé, mais avant d'obtenir les clés, le locataire devra réaliser un état des lieux. Une mission qui s'avère difficile, car le logement n'a pas été la préoccupation principale de son prédécesseur: encadrement des loyers, imposition majorée des plus-values de cession de biens immobiliers, complexification des rapports locataires-propriétaires, attaques en règle de la profession de syndic, focalisation sur le neuf aux dépens de l'existant, volte-face dans les mesures proposées, François Hollande n'a jamais fait preuve d'une grande pertinence sur ce sujet. Ni d'une grande constance. Résultat: les Français ne sont pas mieux logés, les investisseurs sont découragés, l'indispensable rénovation du parc ancien s'enlise, le BTP ne se porte pas très bien...

Cet "état des lieux" devrait inciter ce nouveau locataire de l'Élysée à changer son regard sur l'immobilier. Et surtout sur les propriétaires de biens immobiliers qualifiés du mot infamant de "rentiers". À tel point que certains de ses conseillers (comme le *think tank* Terra Nova) l'incitent à envisager de créer pour ces propriétaires un loyer fictif dont le "produit" s'ajouterait à leurs revenus imposables! Et qu'il propose de remplacer l'ISF par l'IFI (impôt sur la fortune immobilière). Ou encore de taxer l'immobilier locatif comme l'immobilier de résidence principale ou secondaire. Comme le rappelle Jean-Marc Torrolion dans ce numéro (page 17), l'immobilier français représente un actif de quelque 3 300 milliards d'euros (une fois et demie la dette publique!) dont 700 milliards rien que pour l'immobilier locatif. Un secteur qui pèse aussi lourd dans l'économie – plus de 20 % du PIB! – et qui compte tant pour des millions de Français qui ont pu acquérir leur logement grâce à leur labeur, devrait faire l'objet d'une attention soutenue du locataire de l'Élysée. Supprimer la taxe d'habitation pour 80 % des Français (50 % en sont déjà exonérés) n'est probablement pas une bonne idée pour les ressources des collectivités locales; ce ne peut en tout cas pas être l'épine dorsale d'une politique nationale innovante du logement. Ce dont le logement des Français a besoin, ce sont des mesures fortes, pérennes, structurantes. La Fnaim les a listées. Il suffira à Emmanuel Macron de s'en inspirer.

Une chose est sûre: dans cinq ans, pour renouveler son bail, ce nouveau locataire devra impérativement rendre le logement qu'il a occupé dans un meilleur état que celui qu'il a trouvé à son arrivée...

Delphine Teillaud Agence Delphine Teillaud

## Le tableau de bord de l'immobilier dans les Alpes

Sans avoir de prétention exhaustive, ces indicateurs qui reposent sur l'activité réelle des neuf agences membres de ClubImmoAlpes donnent néanmoins une vision fiable et d'actualité sur les tendances du marché immobilier régional.

|                         | LOCATION        |                   |                     | VENTE              |                  |
|-------------------------|-----------------|-------------------|---------------------|--------------------|------------------|
|                         | Logements vides | Préavis de départ | Nouvelles locations | Logements en vente | Logements vendus |
| Aix-les-Bains           | ↗               | =                 | =                   | ↘                  | ↗                |
| Annecy                  | =               | ↘                 | ↘                   | ↘                  | ↗                |
| Annemasse               | ↘               | ↘                 | ↘                   | ↗                  | ↗                |
| Bourgoin-Jallieu        | ↘               | ↘                 | ↘                   | ↗                  | ↗                |
| Chambéry - Combe Savoie | ↘               | ↘                 | ↘                   | ↗                  | ↗                |
| Grenoble                | =               | ↘                 | ↘                   | ↗                  | ↗                |
| Grésivaudan             | ↘               | ↘                 | ↘                   | =                  | ↘                |
| Thonon-Évian            | ↗               | ↘                 | ↘                   | ↘                  | =                |
| Voiron                  | ↘               | ↘                 | ↘                   | ↘                  | ↗                |

Source: activité des agences ClubImmoAlpes au cours du premier trimestre 2017.

# RUMILLY FAIT UN TABAC!

Cœur d'emploi de l'Albanais, Rumilly se redessine entre ses coteaux, ses rivières encaissées et ses vastes champs cultivés. Car la ville berceau de Sophie la girafe et de la poêle Tefal a un atout maître, sa proximité avec Annecy qui rend son marché immobilier très attractif.



À l'image de son ancienne Manufacture des tabacs, friche industrielle totalement réaménagée, Rumilly multiplie les opérations de requalification urbaine depuis quelques années. « Certains quartiers sont évidemment prioritaires à l'instar de ces 10 000 m<sup>2</sup> en friche en entrée de centre-ville » précise d'emblée Pierre Bechet, maire de Rumilly. Située à deux pas de la place d'Armes de la ville elle aussi reconfigurée, l'ancienne Manufacture des tabacs, pour l'essentiel détruite, accueille désormais une résidence seniors Domitys (107 logements), trois immeubles d'habitat (104 logements) et dans l'unique bâtiment restauré, les locaux de la communauté de communes, l'office de tourisme et un musée. Rumilly est en effervescence depuis quelques années. « Nous sommes sur un rythme de 100 à 150 logements autorisés par an. Après les 179 de 2015, suivis d'un creux en 2016 avec seulement 124 logements, 2017 commence fort avec déjà 94 logements autorisés » détaille Fabrice Clot, responsable urbanisme de la commune. Comme toutes les villes de Haute-Savoie, Rumilly bénéficie du dynamisme économique du département. Elle reste d'ailleurs un pôle industriel d'importance: Salomon a certes fermé son usine de fabrication de skis en 2008, mais c'est toujours là que la société de jouets Vulli (200 salariés) fabrique Sophie la girafe qu'on offre depuis des générations aux tout-petits. Là aussi que 300 salariés de Nestlé produisent la quasi-totalité des céréales Chocapic et les quelque 2 000 salariés de Tefal des poêles et autres ustensiles de cuisine. Mais son tissu industriel n'explique pas à lui seul l'explosion démographique que connaît la ville depuis les trente dernières années. Elle compte en effet aujourd'hui 15 000 habitants contre 7 000 en 1985!

## De plus en plus de frontaliers

« La Haute-Savoie gagne 10 000 à 12 000 habitants par an. Nous avons suivi ce mouvement. Mais située à une quarantaine de kilomètres de Genève, Rumilly accueille de plus en plus de frontaliers » explique son maire.



*“Ceux qui n'arrivent plus à se loger à Annecy, que l'autoroute Liane a rapproché de Genève, se reportent sur l'Albanais et Rumilly. Et pour le même prix, ils ont une pièce de plus.”*

**Christophe Guitton**

© Meaghan Major



Rumilly (ci-dessus, son centre un jour de marché) a toujours misé sur son double atout de petite ville tranquille avec son marché au cœur d'un agréable et pittoresque centre ancien et d'intense activité industrielle qui emploie près de 3 000 personnes. Sans pour autant oublier de se doter d'équipements culturels de qualité (voir photos page 7). Résultat: la ville a plus que doublé son nombre d'habitants au cours des trente dernières années!

Ci-dessous, la résidence seniors Domitys construite sur l'ancien site de la Manufacture des tabacs, l'un des visages du nouveau Rumilly.



© Meaghan Major

Christophe Guitton, dirigeant de la Société albanaise de gestion immobilière (SAGI) depuis 1992 le confirme et précise: « Ceux qui n'arrivent plus à se loger à Annecy, que l'autoroute Liane a rapproché de Genève, se reportent sur l'Albanais et Rumilly. Et pour le même prix, ils ont une pièce de plus. En achat comme en location ». Les prix restent en effet très en deçà de ceux pratiqués sur Annecy. En transaction, le prix médian au mètre carré enregistré par la Fnaim en 2016 pour les appartements était en effet de 2 048 € dans l'Albanais contre 3 794 € Annecy. « Sur Rumilly, la fourchette des prix reste large en collectif », souligne Christophe Guitton. Ceux de la vieille ville, sans garage ni balcon, se vendent autour de 1 800 €/m<sup>2</sup> ; dans les collectifs de trois étages (sans ascenseur et avec chauffage collectif) bâtis en périphérie dans les années 70, le mètre carré se situe entre 1 800 et 2 100 €. Puis les prix augmentent dans les immeubles plus récents: comptez 2 200 - 2 400 €/m<sup>2</sup> dans ceux des années 80/90, 2 500 € après 2005 et à partir de 3 000 € dans le neuf. « Quand on a basculé à l'euro, le mètre carré neuf était à 2 500 € et autour de 1 900 € dans l'ancien. Ça n'a finalement pas augmenté tant que cela. Dès que les prix sont trop hauts, on se retrouve en concurrence avec Annecy et cela ne marche plus » avance le patron de la SAGI, dont le service transactions s'est installé en janvier dans de nouveaux locaux à 50 mètres de l'agence historique désormais partenaire de 2A Immobilier.



© Priams



## L'ancien hôpital devient Le Forum

**D**ès septembre, la déconstruction de l'ancien hôpital de Rumilly (ci-contre en médaillon), installé à proximité du boulevard Louis Dagand, va commencer. Les 5000 m<sup>2</sup> qu'il occupait, d'abord repris par la municipalité,

ont été confiés en juillet 2016 au promoteur annécien Priams à l'issue d'un concours lancé par la commune pour la concession de cet aménagement qui concerne tout le quartier. « Nous avons démontré que nous savions répondre à ce type d'opération d'aménagement public » se félicite Antoine Machado, son fondateur (ci-contre). Priams a déjà à son actif deux belles références en la matière: Les Passerelles à Cran-Genvrier/ Annecy qui porte sur 576 logements et l'ensemble logements, parkings, salle associative, école et crèche, bâti sur un terrain public devant la mairie de Saint-Jorioz. Le Forum, conçu par le cabinet AER Architectes, sera la troisième.

« Nous avons été séduits par la qualité architecturale de leur proposition et l'offre de parkings et de commerces de cet ensemble baptisé Le Forum » explique Pierre Bechet, le maire, également satisfait de limiter sur ce projet le coût d'investissement de la commune. « C'est une opération gagnant-gagnant » confirme Antoine Machado. Que va-il construire? Un ensemble de

quatre bâtiments de quatre étages avec une centaine de logements (dont 9 en locatif social) et 700 m<sup>2</sup> de surface commerciale, soit au total 7000 m<sup>2</sup> de plancher. Et à cela s'ajouteront 124 places de stationnement privées et un parking public de 60 places. « L'objectif est de revitaliser ce secteur, résume Antoine Machado, ravi des premiers résultats de commercialisation des logements. Une trentaine de logements ont été réservés dès l'ouverture des ventes en février dernier. Pour moitié par des acquéreurs habitants, l'autre par des investisseurs. L'appétence de ces derniers s'affirme de plus en plus. » Mais Priams va également restructurer le secteur côté voirie (ajout d'un rond-point sur la voie d'accès devant l'opération et réaménagement des rues rue du Repos, de l'Annexion et Charles-de-Gaulle) et environnement de l'église (réaménagement du parking de la cure et du parvis de l'église). Les travaux de terrassement devraient commencer au premier trimestre 2018 pour une livraison en 2019. Déjà porteur de l'opération City Parc, Priams se concentre donc maintenant sur le Forum. Et après? « Le secteur bénéficie encore d'une distorsion de valeur immobilière entre Annecy et l'Albanais. Nous allons continuer à accompagner le développement de Rumilly, avec sans doute une nouvelle opération lancée en 2018 en participant à la reconstruction de la ville sur la ville » assure l'Annécien qui investit désormais aussi la montagne. Une première opération Priams est en effet déjà programmée aux Gets et une deuxième à Tignes.



© Marjolin Major



© Stéphane Candé

### Une logique de densification

Et le phénomène existe aussi en maison individuelle. « Au-delà de 350 000 €, les villas se vendent plus difficilement » précise Christophe Guillon. Sa dernière « grosse » transaction en date était d'ailleurs une villa classique de 157 m<sup>2</sup> avec 1000 m<sup>2</sup> cédée à 310 000 € en juillet 2016. Le cœur du marché de la maison individuelle se situe aujourd'hui plutôt autour de 200 000 €, à l'instar de cette maison en bande de 91 m<sup>2</sup> du quartier les Cimes partie à 192 000 € l'été dernier 78 jours après sa mise en vente. Une toute petite villa de Vallières (50 m<sup>2</sup>) à rénover s'est elle vendue plus vite encore, en 36 jours, au prix de 106 000 €. « Nous sommes aujourd'hui plutôt dans une logique de densification. Un permis sur deux s'effectue avec division parcellaire, et les maisons en bande prennent le pas sur les lotissements » avance Pierre Bechet soucieux de maîtriser aujourd'hui le développement de sa commune (lire ci-après). C'est par exemple ce que le promoteur lyonnais AST prévoit de construire sur les trois-quarts du tènement occupé jusqu'il y a trois ans par

le camping Le Madrid: doivent y être en effet bâties 51 villas jumelées d'ici fin 2017. Elles seront à deux pas du nouveau collège qui sera livré en septembre 2018. « Et un autre ensemble de 13 maisons est prévu autour de la maison forte de ce quartier du Madrid » indique Fabrice Clot. Les opérations de logements collectifs se multiplient aussi. Le promoteur Kaufman & Broad construit une résidence de 48 logements (dont 9 locatifs sociaux) baptisée L'O Douce, à 800 mètres de la gare. Et le secteur de l'arrière gare, hautement stratégique, se reconfigure aussi. Kaufman & Broad porte un projet de quelque 130 logements sur le site des anciennes Tanneries Baud en arrêt d'activité depuis 2015 et le permis des deux immeubles de la résidence L'Initiale (55 logements) qui sera bâti par ITIP entre le gymnase et la gare a été délivré fin 2016. « De plus en plus de personnes prennent le train pour aller travailler à Annecy ou Aix-les-Bains. Nous espérons d'ailleurs un doublement de la voie d'ici 2022 » avance Pierre Bechet. En 2015, la gare de Rumilly accueillait 900 voyageurs par jour pour un total de 544 256 voyages sur l'année.



© Meaghan Major

Christophe Guitton, gérant de SAGI, est un fin connaisseur du marché immobilier de l'Albanais et de Rumilly. Son agence gère en effet quelque 650 logements. S'il se réjouit que le classement de la commune en zone B1 ait permis d'attirer de nouveaux investisseurs, il met en garde contre une hausse trop rapide des prix et du nombre de constructions neuves qui pourraient déséquilibrer durablement le marché.

## Des investisseurs très présents

Avec aujourd'hui 50 trains par jour, elle offre une alternative à la circulation automobile de plus en plus dense. « La communauté de commune réfléchit à la mise en place d'un système public de minibus pour la transformer en gare multimodale » glisse Fabrice Clot. Que l'urbanisme se densifie autour de cette gare n'a donc rien d'étonnant. Et l'argument devrait faire mouche auprès des primo-accédants travaillant à Annecy de plus en plus attirés par les opportunités en immobilier neuf sur Rumilly. « Le récent classement en zone B1 de la ville de Rumilly a fait également réapparaître les investisseurs sur ce marché » constate Christophe Guitton. Antoine Machado, fondateur de la société Priams peut en témoigner. « Presque la moitié des réservations enregistrées pour City Park ont été faites par des investisseurs. Le rythme de vente a été très soutenu » se félicite le promoteur annécien qui commercialisait sur ce programme 72 appartements, des T2, T3 et T4 répartis dans trois immeubles au sud de Rumilly au prix moyen de 3 200 €/m<sup>2</sup> hors garage. « Dans l'agglomération d'Annecy, ce type de logement serait commercialisé autour de 4 500 €, explique Antoine Machado. Aujourd'hui fiscalement intéressant pour les investisseurs, le secteur de Rumilly l'est aussi d'un point de vue locatif. Car il y a une vraie demande en la matière. » Christophe Guitton acquiesce et précise : « La moitié de nos locataires travaille sur Annecy. » Aujourd'hui son agence gère quelque 650 logements, mais peu de studios (une cinquantaine), plutôt des T2 (250) et des T3 (250) loués respectivement à un prix médian de 500 et 620 €/mois. Et à cela s'ajoute une centaine de T4. « En 2000, le loyer frisait les 400 € en T2 et 490 € en T3. En location aussi, si les prix montent trop haut, l'effet attractif de Rumilly va diminuer » souligne l'agent immobilier, qui affiche aujourd'hui un taux de vacance très bas. Christophe Guitton demeure donc prudent. Car si l'attractivité de Rumilly reste entière, sans maîtrise des prix et des constructions, le marché peut très vite se déséquilibrer. Rumilly fait donc toujours tabac, mais pas à n'importe quel prix! ▶

Ci-contre, deux symboles du dynamisme de Rumilly : la construction des *Lumières de la Ville*, un complexe cinématographique de 3 salles pour 516 places, financé par la commune qui en est propriétaire et sera inauguré très prochainement, va compléter l'offre culturelle de la cité, déjà riche d'un *Quai des Arts* qui propose des spectacles vivants de grande qualité (théâtre, danse, musique, chanson).

DR



## Trois questions à Pierre Bechet, maire de Rumilly

**« Nous ne voulons pas ressembler au Genevois, mais rester une ville bordée de campagne »**

**Les chantiers de logements neufs se multiplient, signe de l'attractivité de votre commune. Mais disposez-vous des équipements nécessaires ?**

Oui. Nous venons d'ouvrir (le 15 mars) un nouveau cinéma avec trois salles, *Les Lumières de la ville*. Et nous construisons un nouveau collège. Mais notre attractivité résidentielle devient un inconvénient pour l'équilibre du territoire. Entre 15 et 20 000 habitants, cela reste une taille idéale. Si l'on va au-delà, l'habitat va s'étirer jusqu'à Annecy et Aix-les-Bains. Je ne souhaite pas que l'on rentre dans ce système de banlieurisation, qui nécessitera de nouveaux équipements culturels, éducatifs et de voirie. Nous ne voulons pas ressembler au Genevois, mais rester une ville au cœur et entourée de campagne.

### Disposez-vous encore de fonciers constructibles ?

Oui. Mais nous souhaitons plutôt favoriser la construction de la ville sur la ville pour éviter une surconsommation foncière. Le PLU qui se prépare devrait nous y aider. Nous souhaitons aussi lancer un programme de modernisation de la vieille ville pour rénover les bâtiments existants plutôt délaissés et vétustes.

### Vous portez déjà un programme ambitieux en lieu et place de l'ancien hôpital. Pourquoi ?

L'hôpital a été reconstruit ailleurs voilà trois ans. Nous souhaitons aller au-delà de la simple construction de logements et d'activités sur ce tènement proche du cœur de ville. Et profiter de l'opération pour requalifier la voirie alentour, mais aussi le parvis de l'église toute proche et construire des parkings. Il restera à redynamiser la rue Monpelaz, artère emblématique entre le centre historique et la ville moderne de Rumilly au cours d'une seconde phase d'aménagement, sans doute pour le prochain mandat, entre la rue des Écoles et la place d'Armes.



© Meaghan Major

# L'immobilier d'entreprise, UN MÉTIER À PART

*"Dans le neuf, les négociations sont plus âpres. Nous intervenons pour accélérer la commercialisation."*

**Olivier Bruchon**



Olivier Bruchon (Générale Immobilière), devant le bâtiment en construction du Business Corner de Challes-les-Eaux : ici l'agence travaille en relais avec l'Agence économique de la Savoie et la Chambre de commerce et d'Industrie.

## VALORISATION.

Les ventes et locations en immobilier d'entreprise s'effectuent souvent en toute discrétion, mais après de solides négociations et avec une grande minutie juridique. Un métier d'expert.

« **D**errière le vocable d'immobilier d'entreprise, se côtoient en réalité plusieurs métiers bien distincts : la vente de fonds de commerce d'une part et la vente et la location de locaux d'entreprise de l'autre » avance d'emblée Jean-Philippe Gueydan, responsable de JBT Entreprises & Commerces depuis mars 2015. Le professionnel les exerce dans la région depuis 2008, année de création de son cabinet spécialisé grenoblois entré dans le giron du groupe Jacob Boyer Torrolion voilà deux ans. « Je viens du monde du fonds de commerce, explique Jean-Philippe Gueydan. Je réalise aujourd'hui une petite dizaine de ventes par an. La dernière en date, celle de l'Auberge de la Croix-Perrin dans le Vercors, s'est signée le 8 mars ». Après dix années à la tête d'hôtels Accor en Russie, Laurent Chevrier, natif de Villard-de-Lans a en effet choisi de revenir au pays en reprenant ce fonds de commerce tenu pendant six ans par Franck Ménard. « Je m'étais déjà occupé de cette première transaction » glisse le responsable de JBT Entreprises & Commerces. Mais dans un secteur - les fonds de commerce - où les deux-tiers des transactions et des locations se font en direct, son rôle d'intermédiaire est précieux. En termes de valorisation, de sécurisation et même de discrétion. « Il faut être à l'aise avec tout ce qui est bilan d'activités, fiscalité, juridique » énumère cet ancien contrôleur de gestion, devenu responsable marketing avant de se lancer dans l'immobilier d'entreprise.

## Un rôle de conseil...

Mais l'essentiel de son activité se porte aujourd'hui sur la location de commerces et de locaux d'entreprise. « Plutôt sur les petites surfaces en centre-ville ou les locaux de surface moyenne comme ces 500 m<sup>2</sup> à louer à Goncelin. Nous travaillons sur ce dossier depuis février et les allers-retours avec le service juridique de l'enseigne nationale intéressée sont nombreux » illustre le professionnel. Sur les quelque 600 lots en gestion locative chez Jacob Boyer Torrolion, une trentaine se libère chaque année. « Et c'est là que j'interviens, explique Jean-Philippe Gueydan. D'abord pour déterminer la valeur du bien. Elle varie en fonction des zones géographiques et de chalandise, de sa surface, de la valeur locative historique... ». Et le rôle du conseil consiste aussi à convaincre son client de mettre son affaire au prix du marché. Depuis 2008, les valeurs locatives ont plutôt baissé et certains propriétaires restent d'abord campés sur les valeurs antérieures. Il lui faut ensuite chercher un locataire et valider son projet. « C'est essentiel. Car certains prévisionnels sont bien ficelés pour que les banques acceptent la demande de prêt mais par expérience, nous savons que cela ne tiendra pas la route » assure le professionnel. Puis vient l'étape rédaction du bail. « C'est une étape essentielle. Car contrairement au bail très cadré que l'on établit dans l'habitat, sa rédaction, plus libre, est très complexe juridiquement. C'est un bail gré à gré, ouvert donc à la négociation » avance Caroline Pillet, directrice de la Générale Immobilière.



© Maelgouan Mator

Catherine Gherardi (2A Immobilier) s'est spécialisée depuis cinq ans dans la location de bureaux, magasins et entrepôts dans l'agglomération annécienne. À Grenoble, Jean-Philippe Gueydan, responsable de JBT Entreprises & Commerces, vient de négocier la revente de la belle Auberge de la Croix-Perrin (ci-dessous), un hôtel-restaurant de haut de gamme qu'il avait déjà vendu six ans auparavant ! Il réalise une dizaine de ventes de fonds de commerce chaque année.

### ... et de grande vigilance juridique

C'est d'ailleurs elle, ancienne avocate au barreau de Chambéry, qui s'en occupe personnellement. « La loi Pinel a introduit beaucoup d'obligations pour le bailleur. Mais on peut y déroger si les deux parties en sont d'accord. Le cabinet Fidal nous accompagne pour l'expertise de chaque dossier » explique la Chambérienne. Sur la centaine de lots en immobilier d'entreprise qu'elle a en portefeuille, son agence assure la gestion locative d'une cinquantaine de commerces à l'instar de cet ancien restaurant du Bourget-du-Lac repris par un fonds de pension anglais. C'est aujourd'hui une crèche en franchise à l'enseigne « Les petits chapeaux ronds rouges » qui occupe les locaux. Mais pareille transformation n'est pas toujours possible. « Le propriétaire d'un commerce - de ses murs - ne peut pas interdire à son locataire de céder le bail commercial à l'acheteur de son fonds de commerce mais il peut stipuler des clauses restrictives à son bénéfice dans le contrat de location et lui refuser par ailleurs une activité si elle n'est pas prévue dans le bail » confirme Catherine Gherardi, responsable gestion locative de 2A immobilier. L'agence annécienne développe en effet depuis cinq ans cette activité de location de bureaux, magasins, entreprises et bâtiments industriels dans l'agglomération. « Cela va de la boutique de 30 m<sup>2</sup> au bâtiment industriel de 1 500 m<sup>2</sup>, souligne l'Annécienne. Il faut être extrêmement précis dans la rédaction du bail; certaines clauses peuvent protéger le propriétaire bailleur. » Et sa vigilance se maintient aussi tout au long du bail, surtout s'il



© Kerloch Ronan

## Bon à savoir

L'agent immobilier spécialisé en transaction de fonds de commerce doit être titulaire d'une carte professionnelle d'agent immobilier avec la mention « transaction sur immeuble et fonds de commerce ». Cette carte est délivrée par la CCI du territoire et sous conditions (aptitude professionnelle, moralité, assurance responsabilité civile professionnelle...).

## Les trois types de bail

Le bail de local professionnel, établi pour six ans, est résiliable à tout moment avec préavis de six ans. Le bail commercial se signe pour 9 ans et est résiliable à 3 et 6 ans. Enfin le bail précaire est signé pour une durée maximale de trois ans. Il ne bénéficie pas d'un droit de renouvellement.

s'agit d'un commerce. « Si le bail commercial se prolonge au-delà de neuf ans, le locataire peut donner son préavis à tout moment sous six mois. Si le bailleur veut le maintenir dans les lieux, il a donc tout intérêt à donner congé avec offre de renouvellement au locataire à l'issue des neuf ans pour repartir sur un nouveau bail » poursuit la professionnelle.

### Éviter les tensions

C'est aussi elle qui accompagne le propriétaire dans la dénonciation du bail en cas de faillite pour récupérer le local. Elle également qui réalise les états des lieux d'entrée et de sortie. Son champ d'action est large et ses conseils toujours avisés. « Notre rôle d'intermédiaire nous permet d'éviter les erreurs mais aussi les tensions » insiste Jean-Philippe Gueydan. « Nous intervenons aussi en appui de commercialisation de programmes neufs » indique Olivier Bruchon, responsable transactions de la Générale Immobilière. Il s'agit alors exclusivement de vente de murs. L'agence chambérienne intervient par exemple

dans la commercialisation des deux derniers bâtiments d'activités en construction du Business Corner, sur le Médipôle aménagé dans le secteur de la clinique de Challes-les-eaux. « Nous travaillons là avec des relais comme l'agence économique de la Savoie ou la CCI. Les négociations sont plus âpres, mais nous tranchons sur des éléments factuels d'amortissement de l'outil de travail. Nous intervenons surtout pour accélérer la commercialisation de ces locaux neufs » explique Olivier Bruchon. Encore un autre métier... ◀

# S'ASSURER en quelques clics



*"Sans assurance, nous ne pouvons pas remettre les clés."*

**Lydie Bouvet**

Lydie Bouvet (Bouvet Cartier Immobilier) remet à une locataire les clés de son logement. Son agence offrira très prochainement une passerelle directe pour permettre à ses clients locataires de souscrire, lors de la signature du bail, leur multirisque habitation. La solution Galian Courtage lui semble la moins chère du marché, eu égard aux prestations offertes. Elle souligne que cela permettra également en cas de sinistre que son agence en soit immédiatement informée.

**PRATIQUE.** Toujours plus de services complémentaires en matière d'assurance ! Votre administrateur de biens peut aussi faciliter vos démarches et vous proposer les bonnes formules avec accès digital immédiat. Zoom sur les dernières offres.

**D**epuis le 5 mai, une borne trône à l'accueil du service gestion locative de 2A Immobilier. Les locataires peuvent l'utiliser pour souscrire l'assurance multirisque habitation exigée pour toute remise de clé. L'opération est rapide. Quelques minutes suffisent pour remplir le formulaire de souscription, transmis en temps réel à Galian Courtage. « L'outil est certes nouveau, mais son intérêt réside d'abord dans le service qu'il nous permet de déployer avec ce partenaire privilégié des professionnels de l'immobilier depuis 2002 » avance d'emblée Gérard Col, directeur de 2A Immobilier. Son agence annécienne est l'un des trois sites pilotes en France retenus pour tester ce service et cette borne. Objectif : recueillir l'avis des locataires et des professionnels pour peaufiner l'offre et la déployer sur le reste du territoire au second semestre 2017. « Lorsque nous rédigeons le bail, nous éditons une fiche reprenant les données dont le locataire aura besoin pour souscrire son assurance, des informations du type surface du bien, numéro de lot, nombre de pièces... Cela simplifie sa démarche » détaille l'Annécien. Cette activité annexe est soumise aux obligations du code des assurances ; à ce titre l'agent immobilier doit être inscrit sur le registre des mandataires intermédiaires d'assurance (l'ORIAS) avec un agrément préalable de cet organisme obtenu à l'issue d'un cycle de formations ad hoc.

## Des produits d'assurance adaptés à prix compétitif

« Nous nous sommes en effet formés pour être en capacité de conseiller l'ensemble de nos clients, qu'ils soient locataires, copropriétaires ou bailleurs. Et leur apporter à tous conseils, produits d'assurances adaptés et prix compétitifs » précise Philippe Barnoud, dirigeant du cabinet éponyme de Thonon-les-Bains. Comme ses confrères du ClubImmoAlpes, tous « oriassés », Philippe Barnoud observe avec attention l'expérience « digitale » menée par Galian. L'agence Bouvet-Cartier Immobilier prend, elle, les devants : elle proposera très prochainement à ses clients locataires une passerelle directe pour souscrire leur multirisque habitation. « Nous avons fait au préalable quelques simulations pour mesurer l'attractivité du produit Galian. Et effectivement, c'est dans l'ensemble moins cher » reconnaît Lydie Bouvet, cogérante de l'agence d'Ambilly. Elle aussi escompte installer un poste informatique dédié pour offrir la possibilité aux locataires de souscrire leur multirisque habitation à l'agence lors de la signature du bail. « Cela permettra également d'éviter que les locataires qui viennent signer leur bail sans avoir pensé à assurer leur appartement ou leur



Philippe Barnoud (Barnoud Immobilier, ci-contre à gauche) se réjouit que les collaborateurs de son agence aient été formés pour conseiller leurs clients sur les produits d'assurance.

Caroline Pillet (Générale Immobilière, ci-dessous à gauche) assure qu'avec la solution Galian, sa gestion des assurances sera plus fluide, d'autant qu'elle recevra en direct les attestations d'assurance, sans avoir à les demander à ses clients.

L'agence 2A immobilier d'Annecy, dirigée par Gérard Col (ci-contre à droite), est l'un des trois sites pilotes en France retenus pour tester le dispositif de borne de souscription en ligne (ci-dessous en médaillon) d'un contrat d'assurance avec Galian Courtage.



© Meaghan Major

maison repartent sans les clés. Car là dessus, nous sommes intransigeants. Sans assurance, nous ne pouvons pas remettre de clés » indique la professionnelle. La loi oblige en effet tout locataire à justifier d'une assurance couvrant l'ensemble des risques liés à l'habitation (responsabilité civile, incendie, dégâts des eaux...) excepté le vol. « La loi permet même, depuis le dispositif Alur, aux agences immobilières de se substituer aux locataires qui ne rempliraient pas cette obligation » souligne Caroline Pillet. Finies donc aussi les relances nécessaires pour s'assurer du maintien de l'assurance au fil des ans.

## Une gestion des assurances plus fluide

Cette relance se faisait par simple courrier d'abord, puis, en cas de non-réception, par lettre recommandée. « Notre gestion des assurances sera plus fluide. Nous recevons les attestations d'assurance automatiquement et en direct » se félicite la Chambérienne. « Et en cas de sinistre déclaré par le locataire à son assurance Galian, nous en serons tout aussi systématiquement informés. En étant ainsi dans la chaîne d'information, nous pourrions agir plus rapidement » se félicite Lydie Bouvet. Ce dispositif clé en main pourrait

être décliné pour les autres assurances comme les contrats de garantie loyers impayés (GLI) fortement recommandés et de (co)propriétaires non occupants (CNO-PNO) indispensables pour couvrir au moins le risque de responsabilité civile rendu obligatoire avec la loi Alur. « Les copropriétaires bénéficieraient ainsi aussi du contrat groupe que les professionnels ont contracté et des atouts de ce service



digitalisé comme la rapidité et la transparence » assure Fabienne Chauvet, directrice commerciale de la compagnie Galian. Même principe et mêmes atouts pour la GLI. « Avec en outre une police capable aujourd'hui d'indemniser jusqu'à 24 mois de

perte d'usage pendant les travaux » se réjouit Gérard Col. Galian a en effet renforcé son produit GLI l'an dernier. Les clients devraient apprécier. ◀

## Opportunités d'emploi

Dans le cadre de leur développement, les agences ClubImmoAlpes recrutent en permanence de nouveaux(elles) collaborateurs(trices). En ce moment, elles recherchent notamment :

- un(e) négociateur(trice) transaction (Grenoble)
- un(e) assistant(e) administratif(ve) et commercial(e) (Ambilly)
- un(e) hôte(sse) d'accueil polyvalent(e) (Douvaine)
- un(e) assistant(e) syndic (Bourgoin-Jallieu)
- un(e) gestionnaire syndic (Grenoble)
- un(e) chargé(e) d'accueil location (bassin annécien)
- un(e) comptable à mi-temps

Merci d'adresser votre candidature par mail à : [emploi@clubimmoalpes.com](mailto:emploi@clubimmoalpes.com)

# Isolation thermique des copropriétés: UN PARI PATRIMONIAL



*"L'effet sur le confort de vivre est perceptible. L'immeuble a changé d'aspect. En bien évidemment."*

**Pierre Chatel**

*"Une rénovation exemplaire."*

**Christophe Jacob**

Christophe Jacob (deuxième à gauche au second rang), en compagnie des membres du conseil syndical de la résidence Célibataires 1, se félicite du succès de l'opération de rénovation thermique engagée en même temps que le ravalement des façades de cette copropriété des années 1970, qui apporte une véritable plus-value patrimoniale aux logements, ainsi que l'assure Pierre Chatel, président du conseil syndical.

© Magellan Major

**STRATÉGIQUE.** La loi Alur oblige aujourd'hui les copropriétés à envisager l'optimisation de leur isolation thermique pour tout chantier de ravalement de façade. Le surcoût généré reste souvent dissuasif et le retour sur investissement plutôt long. Mais la plus-value patrimoniale peut être, elle, très forte.

**S**aint-Martin-d'Hères, 22 mars. Aux Célibataires, résidence de 145 logements, c'est un grand jour, celui de la réception du lourd chantier de rénovation thermique engagé à l'automne 2014. « Une rénovation exemplaire » souligne Christophe Jacob, codirigeant du groupe JBT en charge du service de gestion de copropriété. Les copropriétaires de ces deux immeubles, bailleurs pour l'essentiel, avaient en effet voté à la quasi-unanimité ces travaux lors de leur assemblée générale début 2014 et opté d'emblée pour le niveau de rénovation maximal du dispositif Mur Mur 1 déployé par la métropole grenobloise. Ce fut l'un des derniers dossiers validés par La Métro, mais il aura permis d'obtenir près de 590 000 € de subventions pour un

budget prévisionnel de 1,40 M€ « Résultat, pour un studio, typologie de logement très présente dans cette copropriété, la facture à payer pour cette rénovation complète aura été de 5 450 € hors option volet roulant et 6 600 € avec » détaille Christophe Jacob. Dans cette résidence dotée d'un chauffage gaz collectif, la totalité de l'enveloppe des bâtiments a été isolée (les façades, la toiture-terrasse, le plafond des caves et des coursives), une VMC ajoutée et toutes les menuiseries simple vitrage – collectives et même privées pour la très grande majorité de ceux qui ne l'avaient pas encore fait – remplacées par du double vitrage. « Les nez de balcon commençaient à s'effriter, nous étions déjà dans une perspective de ravalement lorsque le dispositif Mur Mur a été lancé. Nous avons

choisi d'aller bien au-delà. S'il est aujourd'hui difficile d'avancer des chiffres en matière de retour sur investissement, l'effet sur le confort de vivre est d'emblée perceptible. Et l'immeuble a radicalement changé d'aspect. En bien évidemment » se félicite Pierre Chatel, président du conseil syndical des Célibataires 1 (lire encadré). Cette rénovation thermique leur a même permis de se mettre aux normes sans perdre d'espace.

## Une véritable plus-value

« Nous avons préféré installer des fenêtres coulissantes sur les balcons pour remplacer les ouvrants à la française que nous devons remplacer par des ouvrants sur l'intérieur » illustre Pierre Chatel. Certes coûteuse, pareille rénovation thermique apporte

une véritable plus-value patrimoniale aux logements. « Et pour les bailleurs, l'assurance de répondre aux attentes de leurs locataires » ajoute Christophe Jacob. L'argument a d'ailleurs fait mouche aux Célibataires, chantier à tout titre exemplaire pour le gestionnaire de copropriété. Exemplaire, mais plutôt rare. « Quand le ravalement d'un immeuble est envisagé, la loi Alur nous oblige aujourd'hui à proposer aux copropriétaires une rénovation thermique du bâtiment » explique Frédéric Bochart, codirigeant de l'agence immo- bilière éponyme à Bourgoin-Jallieu. Sa régie a également accompagné un chantier important avec isolation des façades, de la toiture-terrasse et des plafonds de caves et remplacement des menuiseries des montées d'escaliers. Cela s'est fait à



Pascal Vigouroux (Générale Immobilière) regrette que de trop nombreuses copropriétés refusent le surcoût entraîné par une rénovation thermique lorsque celle-ci peut se faire en même temps qu'un ravalement.



Frédéric Bochart (Régie Bochart) devant l'une des entrées de la résidence des Dauphins 58 à Bourgoin-Jallieu souligne que « les copropriétaires ont avant tout gagné en confort de vie » après une opération d'isolation par l'extérieur.

*“Quand le ravalement d'un immeuble est envisagé, la loi Alur nous oblige aujourd'hui à proposer une rénovation thermique du bâtiment.”*

**Frédéric Bochart**

la résidence des Dauphins 58, immeuble de 30 logements de 1958 à Bourgoin-Jallieu. La décision avait été prise lors de l'assemblée générale des copropriétaires de 2012, avec là aussi un subventionnement important de quelque 80 000 €, apporté par l'Ademe pour 50 000 €, les 30 000 € restant étant financés dans le cadre de l'OPATB<sup>(1)</sup> de Bourgoin-Jallieu. Et là aussi, le conseil syndical était très motivé. « Cela reste une opération exemplaire. Les copropriétaires ont d'abord et avant tout gagné en confort de vie » avance Frédéric Bochart. Depuis, d'autres chantiers d'isolation ont été engagés par la Régie Bochart, comme le flocage de comble au Clos de Parmenil, un immeuble de 35 logements des années 90. Mais pas d'isolation totale des façades. « Si l'on en reste au simple retour sur investissement, soit autour de 18 ans pour un ravalement avec isolation, l'économie d'énergie générée ne justifie pas pour l'heure ces travaux. Il faut aussi mettre en avant les gains en termes de confort et de valeur patrimoniale » assure l'Isérois.

### Un frein d'abord financier

Dans les faits, il reste souvent bien difficile de convaincre les copropriétaires s'ils ne sont pas dans l'obligation de le faire. « Pour beaucoup d'entre eux, l'isolation ne justifie pas de faire un ravalement anticipé » confirme Pascal Vigouroux, responsable du service gestion de copropriété de la Générale Immobilière (Chambéry). Illustration ? Les audits énergétiques obligatoires pour les copropriétés de plus de 50 lots en chauffage collectif ont bien sûr permis de mettre le doigt sur les besoins d'isolation. « Mais lorsque nous présentons les dépenses nécessaires, c'est quelquefois le rejet total. Et le projet est repoussé comme dans cette copropriété pourtant déjà équipée d'une VMC où l'ajout d'une isolation obligeait à démonter les garde-corps, à les refaire et les reposer. Le surcoût estimé à plus de 30 % n'est pas passé, et le chantier de ravalement n'a pas été accepté » témoigne le Chambérien. Et même la menace de voir les aides possibles, lorsqu'elles existent,



### « Le prêt Copro 100 déterminant ! »

Enlevés les échafaudages, finies les réunions de chantier hebdomadaires... Pierre Chatel, président du conseil syndical de la résidence Les Célibataires 1 (ci-dessus) ne cache pas sa satisfaction. Hormis une ultime réserve posée sur les menuiseries, les travaux de rénovation thermique de la copropriété sont terminés. Un chantier long. Il aura duré deux ans et demi. « Notre chance est d'avoir un conseil syndical uni et un syndic très professionnel. L'union des deux a fait que lorsque l'on a proposé les travaux en assemblée générale, les copropriétaires ont suivi à l'unanimité moins une voix » résume Pierre Chatel. Le conseil syndical avait longuement préparé le dossier. Pendant deux ans, il s'est démené, a réuni tous les éléments pour présenter en assemblée générale toutes les options possibles, et notamment celle « exemplaire » aidée par La Métro. Et c'est elle qui a été choisie. « Le fait que les copropriétaires puissent bénéficier aussi du prêt Copro 100 du Crédit Foncier de France géré par le syndic a été aussi déterminant. Cela a permis à tous d'envisager la dépense dans de très bonnes conditions sans hypothèque et sans caution » souligne le président du conseil syndical. Un tiers des copropriétaires ont ainsi choisi la formule avec option volet roulant (non subventionnée).

éventuellement supprimées demain les fait rarement changer d'avis. « Nous bloquons vraiment sur cet aspect financier » confirme Christophe Guitton, responsable de SAGI Immobilier à Rumilly. Résultat, ce sont souvent les chantiers les plus accessibles qui sont d'abord réalisés : l'isolation des combles, des plafonds des sous-sols ou le changement de chaudière et d'énergie. « Lorsqu'une copropriété passe en chauffage collectif du fuel au gaz, le retour sur investissement se fait en trois ans. La dépense est bien acceptée. Mais les retours sur investissement à 15/20 ans n'intéressent souvent pas les copropriétaires. Les plus âgés ne peuvent évidemment pas se projeter si loin » constate le Haut-Savoyard. Et puis, il y a bien sûr, les copropriétés pour lesquelles l'isolation est impossible pour des raisons techniques ou esthétiques. « Dans certains cas, ce peut être même l'Architecte des Bâtiments de France qui s'y oppose » précise Pascal Vigouroux. Toute la difficulté reste bien sûr de maintenir ensuite

la valeur patrimoniale du bien dans une société de plus en plus sensible à sa consommation énergétique et à la protection de l'environnement. « Tout cela reste encore une question d'équilibre entre offre et demande. Aujourd'hui sur un marché immobilier où, comme à Rumilly, la demande est très forte, ce n'est pas le critère de consommation énergétique qui fait la différence » assure Christophe Guitton. Aujourd'hui oui, mais demain ? ◀

<sup>(1)</sup> Opération programmée d'amélioration thermique du bâtiment.



© Meaghan Major

*“Ce qui peut apparaître comme un handicap pour nous, nous donne l’opportunité de mettre en avant notre professionnalisme, notre connaissance solide du marché.”*

**Sophie Duclos-Barnoud**

# LA TRANSACTION 2.0

## digitale et humaine

**STRATÉGIQUE** Visite virtuelle, portail d’annonces immobilières, alerte mail... Internet envahit presque toutes les pratiques commerciales et promotionnelles et bouleverse le métier du négociateur. Mais la Toile lui offre aussi et surtout l’opportunité de mettre en relief son expertise !

Lorsqu’on l’interroge sur les bouleversements apportés par Internet sur la transaction immobilière, Sophie Duclos-Barnoud sourit. « Moi, j’ai toujours connu Internet » glisse la jeune femme qui travaille en binôme avec son père Philippe Barnoud à Thonon-les-Bains. Pour autant, elle reconnaît que la Toile est aujourd’hui omniprésente sur le marché immobilier. « Le client arrive souvent avec en main les fiches de nos appartements et celles de nos confrères pour montrer les différences » avance même la trentenaire. Rien d’étonnant à cela puisqu’aujourd’hui huit Français sur dix commencent leur recherche sur Internet. Géolocalisation et visites virtuelles des biens, découverte des quartiers... Les outils qui s’y développent facilitent et encouragent cette quête digitale. « Cela leur permet de se faire une idée du marché » reconnaît Brigitte Lagier, venue renforcer le service transaction de l’agence Bouvet Cartier Immobilier en janvier dernier. Pour autant, la professionnelle reste vigilante car si Internet permet de présélectionner des biens, de les comparer, voire d’affûter ses connaissances juridiques, les acquéreurs potentiels poussent quelquefois la

porte des agences d’Ambilly ou d’Annemasse avec des a priori. Sophie Duclos-Barnoud acquiesce : « Quand ils voient par exemple un bien sur notre site alors qu’il était depuis plus de six mois sur celui du Boncoin, le découvrir chez nous à un prix souvent moindre les rend circonspect. Pour eux, ce bien doit avoir un problème caché ». La jeune femme apporte alors d’emblée son éclairage au client.

### Plus de transparence

« Souvent le bien n’était pas au prix du marché et nous avons convaincu le vendeur à l’ajuster lorsque nous avons pris son mandat. Finalement, ce qui peut apparaître comme un handicap pour nous nous donne l’opportunité de mettre en avant notre professionnalisme, c’est-à-dire notre connaissance solide du marché, des biens en vente et tout autre aspect technique auquel l’acheteur ne pense pas forcément comme le prix des charges de copropriété à prendre impérativement en compte dans son calcul de capacité d’achat » énumère la jeune femme. Mais il lui faut d’abord souvent neutraliser les effets



À gauche, Sophie Duclos-Barnoud (Barnoud Immobilier) s'attache à neutraliser les effets pervers de la transparence d'Internet. « Le client arrive très confiant avec l'impression de tout savoir. Il faut remettre avec finesse les choses à leur place et repartir en le questionnant sur sa recherche, ses critères de choix.

A droite, Aude Strazzeri (Agence Delphine Teillaud) est une habituée d'Internet: « C'est un vrai service plus, comme un flux continu entre nos clients et nous » assure-t-elle. Elle envoie des mails aux acquéreurs potentiels dès qu'un bien susceptible de les intéresser est entré dans l'agence. De ce fait, « les ventes sont souvent plus rapides » se réjouit-elle.

Ci-dessous, Brigitte Lagier (Bouvet Cartier Immobilier) estime qu'Internet permet au candidat à l'acquisition de se faire une idée du marché en ayant une idée de l'offre et des prix. Mais, explique-t-elle, « il y a toujours un décalage entre désir et réalité ». Elle se fixe donc comme objectif prioritaire de comprendre les vrais besoins du client pour mieux l'orienter.



pervers de la transparence apparente d'Internet. Et cela ne concerne pas que les prix. Ainsi certains clients arrivent même en agence avec des offres obsolètes. « Tous les portails immobiliers ne sont pas à jour, constate Aude Strazzeri, assistante du service transaction de l'agence Delphine Teillaud Immobilier, et involontairement certains clients consultent des sélections anciennes. Nous leur conseillons d'aller toujours vérifier l'annonce sélectionnée sur le site de notre agence ». Ces éclairages doivent bien sûr être apportés avec diplomatie. « Le client arrive très confiant, avec l'impression de tout savoir, et quelquefois même plus que nous. Il faut remettre avec finesse les choses à leur place et repartir en le questionnant sur sa recherche » confirme Sophie Duclos-Bar-

noud. Pas question bien sûr de dénigrer ce qu'il a sélectionné, mais la jeune femme s'assure de ses critères de choix et le conduit même sur d'autres biens pour les valider. « Au-delà du fossé existant entre ce que l'on imagine d'un bien vu en photos et ce que l'on ressent lors de sa visite, il y a toujours un décalage entre désir et réalité. Et nous sommes là pour aider le client à le comprendre » avance même Brigitte Lagier.

### Une relation dynamique

Charge également au professionnel de l'accompagner sur l'aspect économique du projet. Car là aussi Internet peut jouer des tours. « Certains sites proposent une simulation de prêt en trois clics. Mais cela peut générer des sur ou des sous-estimations

de capacité financière. Mieux vaut se rapprocher de son banquier. Au final, Internet remet vraiment le focus sur notre professionnalisme » martèle Sophie Duclos-Barnoud. Il offre même des outils pour le renforcer. Illustration? Les alertes mails envoyées aux acquéreurs potentiels lorsque l'agence rentre un bien qui pourrait leur convenir. « C'est un vrai service plus, comme un flux continu entre eux et nous. Les clients apprécient et les ventes sont souvent plus rapides » constate Aude Strazzeri. Une fois la relation engagée, Internet permet en effet des échanges immédiats par mail, effaçant même toute notion de distance. « C'est vraiment un plus pour les investisseurs. Ils savent souvent ce qu'ils veulent et à quel prix. Nous pouvons ainsi envoyer les fiches produits rapidement par mail pour qu'ils statuent » indique Brigitte Lagier, qui constate un afflux de ce type de demande dans le neuf sur Annemasse. L'ouverture prochaine des nouvelles liaisons de transport en commun avec Genève, le CEVA et le tramway, rend en effet ces programmes particulièrement attractifs et l'outil Internet précieux pour conclure les ventes. « Même à distance, nous pouvons par téléphone et par mail tenter de mieux identifier le besoin de l'investisseur et nous permettre même de l'orienter vers un bien différent de celui qui l'a conduit vers nous, comme ce T3 neuf que j'ai proposé à Thonon à l'un d'eux fin février. L'appartement était au même prix que celui qu'il avait d'abord repéré mais avec plus de mètres carrés et plus central » témoigne Sophie Duclos-Barnoud. L'affaire s'est d'ailleurs rapidement conclue.

### Instaurer un climat de confiance

La digitalisation du métier est tout aussi stratégique pour instaurer des relations de confiance avec les vendeurs. Car eux aussi sont influencés par les prix vus sur Internet. Découvrir des biens qu'ils jugent similaires à des prix plus élevés que celui



estimé par l'agence immobilière pour leur bien les surprend, voire les fâche. « Il faut d'abord bien leur expliquer que le prix affiché peut être plus élevé que le prix de vente final, puis les convaincre d'afficher leur bien partout au même prix, car s'il apparaît moins cher sur un portail immobilier qu'à l'agence, cela trouble les acquéreurs potentiels. Cela n'inspire pas confiance » rappelle Sophie Duclos-Barnoud. Et pour toujours plus de transparence, toutes les actions engagées sont aujourd'hui sur l'extranet que l'agence leur ouvre : les publicités publiées et les actions commerciales, le nombre de visites et leur compte-rendu... « Tout se fait automatiquement, sans saisie supplémentaire et en temps réel. Cela nous permet de nous concentrer

sur l'essentiel » se félicite l'assistante transaction de l'agence Delphine Teillaud Immobilier. Le ratio nombre de connexions/nombre de visites générées peut être ainsi examiné de près. « Lorsque vous avez pour un T2 zéro visite pour 1 250 connexions et 59 envois d'alerte par e-mail, c'est qu'il y a un problème. En l'occurrence il s'agissait là d'un bien d'état médiocre, dans un immeuble ancien. Cela permet d'argumenter sur une éventuelle baisse de prix » illustre Aude Strazzeri. Même si le numérique modifie en profondeur les pratiques commerciales et promotionnelles, big data et objets connectés viennent enrichir la relation client. La transaction 2.0 façon robot déshumanisé n'est pas pour tout de suite ! ◀

## Près de 2,4 millions de Français consultent un site immobilier chaque jour !

Selon l'institut Médiamétrie, l'Internet immobilier est en bonne forme. En février 2016, 16,8 millions de Français se sont rendus sur une application ou un site immobilier, ce qui représentait 33 % de la population française ! 12,4 millions l'avaient fait via un ordinateur, 4 millions avec leur smartphone et 3,9 millions grâce à une tablette. Et l'institut d'avancer même le chiffre de 1,6 million de Français consultant alors un site immobilier chaque jour, pour une moyenne de 15 minutes passées sur le site et 20 pages vues. Et le phénomène s'amplifie... Au tout dernier pointage effectué par Médiamétrie en janvier 2017, quelque 2,381 millions de Français auraient consulté chaque jour un site immobilier !

# Valeurs immobilières

## Recevez gratuitement chez vous chaque numéro de "Valeurs Immobilières"

Nom \_\_\_\_\_ Prénom \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_ Commune \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_ E-mail \_\_\_\_\_

souhaite recevoir le magazine "Valeurs Immobilières".

Coupon à retourner à l'agence ClubImmoAlpes de votre ville (voir en dernière page).

# Quelle politique pour l'immobilier en France ?

Questions à Jean-Marc Torrollion, président délégué de la Fnaim\*

« Les politiques ont une totale méconnaissance du marché immobilier qui mobilise pourtant un actif de 3 300 milliards d'euros dont 700 milliards destinés à la location ! »

**La Fnaim a édité un livre blanc sur le logement en France avec une vingtaine de mesures préconisées. Pourquoi une telle initiative ?**

Le logement, préoccupation majeure pour les Français, reste un sujet hélas peu présent dans les débats politiques actuels. Les propositions des candidats à la présidentielle sur le logement existant sont très pauvres. Nous, professionnels, nous rendons compte de leur totale méconnaissance de ce marché qui mobilise pourtant un actif de 3 300 milliards d'euros dont 700 milliards destinés à la location. En réalité, les hommes politiques se focalisent sur le logement social et le neuf. C'est comme si le reste n'existait pas. Ce livre blanc était indispensable pour éclairer les débats, poser les vrais problèmes et avancer les propositions que la Fnaim juge nécessaires et indispensables pour notre pays.

**Vous attendez notamment un regard plus juste sur les acteurs du logement, ceux du privé notamment. Pourquoi ?**

La Fnaim défend un parc locatif privé fort, facteur de compétitivité en France. Le parc privé locatif et en accession loge en effet une fraction importante de personnes à faibles ressources ou modestes. 50 % de la population qui pourrait théoriquement relever du parc social est logée de fait dans le parc privé. Nous militons pour la reconnaissance du bailleur comme étant un acteur économique du logement et non pas comme un rentier comme le dit Emmanuel Macron. Nous appelons à un véritable statut du bailleur privé basé sur deux principes simples. 1- la création d'un patrimoine d'affectation à la location. Il faut arrêter de considérer le logement locatif comme une unité du patrimoine. 2- l'amortissement de la valeur de ces biens dans le cadre d'un traitement fiscal unifié. L'idée n'est pas de créer une énième niche fiscale mais de reconnaître que le logement locatif privé est amortissable. Nous proposons un régime de déduction au titre de l'amortissement fiscal sur trois niveaux, proportionnels aux niveaux de loyers pratiqués. L'objectif est de faire en sorte que les bailleurs soient reconnus pour ce qu'ils sont avec un capital de création de richesses et des actes économiques.

**Vous prônez aussi la simplification de certaines mesures pour faciliter l'accès au logement. Qu'escomptez-vous en transaction ?**

Je retiendrais trois évolutions nécessaires. 1- La simplification des documents financiers remis à l'acquéreur et une digitalisation des pièces rendues nécessaires par la loi Alur. 2- La simplification du régime des plus-values, ramené à 15 ans comme dans l'ancien système au lieu des 30 actuels. L'abattement de 5 % par année de possession au-delà de la 5<sup>e</sup> année permettrait d'obtenir l'exonération au bout de 15 ans. 3- Le maintien du prêt à taux zéro (PTZ normalement prévu jusque fin 2017) et son ouverture sur des territoires de zone C le justifiant. Il existe en effet des zones de plein-emploi comme la Vendée, exclues de toute possibilité de PTZ. On a tort. De manière générale, je m'interroge sur l'intérêt d'une politique de zonage qui enferme les territoires dans une logique de flux d'investissement.

**Vous appelez à une simplification des rapports locatifs. Pourquoi ?**

Pour un impératif retour à la confiance. Il faut pour cela rééquilibrer les rapports entre locataires et propriétaires que la loi Alur a chamboulés. Prenez l'état des lieux. Le locataire a dix jours pour faire ses remarques à l'entrée. Nous souhaitons que le propriétaire ait la même chose à la sortie. Nous demandons aussi la suppression du délai de carence pour donner congé d'un locataire pour la vente d'un bien loué. Complexes à mettre en œuvre, ces congés sur des biens acquis loués sont sources de contentieux. Et ces limitations au droit de délivrer congé par le bailleur ne participent pas à la fluidité du marché des biens occu-

pés par des locataires. Nous appelons également à l'unification du délai de résiliation par le locataire de son bail à 2 mois au lieu d'un. Le délai moyen de re-location est d'un mois. Un préavis de 2 mois permet de le couvrir. Il nous paraît également essentiel de rétablir le cumul de la garantie des loyers impayés (GLI) avec le cautionnement qu'avait supprimé la loi Boutin de 1985. Cela permettra notamment aux jeunes d'être de nouveaux solvables lors d'un premier emploi. Enfin, nous souhaitons la suppression de l'encadrement des loyers, qui revient à confisquer les revenus de l'épargne immobilière.

**Avez-vous aussi des préconisations pour le logement social ?**

Le faible taux de rotation constaté dans le parc social contribue à l'insuffisance de l'offre de logements à prix maîtrisés. Nous demandons que les baux soient limités dans le temps (à six ans) et que les conditions de ressources soient appréciées au renouvellement du bail, entraînant le cas échéant le non-renouvellement dudit bail ou une surélévation significative du loyer. Enfin, sur le plan fiscal, compte tenu du volume de logements sociaux dans certaines villes, il est indispensable que leur taxe foncière soit majorée pour financer la collectivité territoriale. À défaut, toutes les charges reposent uniquement sur le secteur privé, et cela est inadmissible.

**Enfin, faut-il faire évoluer les règles en vigueur en matière de copropriétés ?**

Un jour, il faudra sans doute changer la loi de 1965 qui régit leur fonctionnement. Mais des mesures immédiates doivent être prises. En matière de règles de concurrence des syndics d'abord. La loi Macron a certes modifié le principe complexe de mise en concurrence des contrats par le conseil syndical inscrit dans la loi Alur, mais la complexité reste de mise. Nous souhaitons revenir au système précédent qui était très simple : toute copropriété ou conseil syndical pouvait effectuer cette mise en concurrence à sa convenance. Le décret de 1967 est suffisant à une mise en concurrence efficace. Qu'est ce que l'État vient faire dans les affaires de la copropriété ? Et arrêtons de confondre copropriété et collectivisation de la propriété. Ce sont deux choses bien distinctes ! J'estime enfin qu'il serait nécessaire de mettre en place des instruments fonciers originaux pour accompagner la création de fonds de crédit indispensables à la rénovation des copropriétés. Car c'est là un chantier colossal et hautement stratégique pour le logement en France.

\* Jean-Marc Torrollion est dirigeant associé de Jacob Boyer Torrollion.



© Meaghan Major

# L'ACTUALITÉ DES AGENCES CLUBIMMOALPES



## Label « Hors Série » pour la transaction haut de gamme

Les agences grenobloises Jacob Boyer Torrollion, Delphine Teillaud et Audras et Delaunois s'associent pour développer en transaction une offre de services plus particulièrement adaptée aux biens haut de gamme. « Déclinée sous le label Hors Série, cette offre concentre toute l'attention nécessaire à ces belles demeures, appartements exceptionnels ou biens de caractère singulier » résume Jean-Marc Torrollion. D'emblée, la démarche se distingue avec une estimation effectuée par les trois agences. Et la signature du mandat – toujours exclusif – s'accompagne d'un reportage réalisé par un photographe professionnel et d'une brochure haut de gamme sur le bien, son histoire et celle de son quartier. « Une charte graphique et un concept de communication spécifique ont été développés avec l'agence Curious pour valoriser ce label haut de gamme » précise Jean-Marc Torrollion. Un site Internet dédié a été également créé et des événements clients seront programmés tout au long de l'année. Du « Hors série » pour vraiment sortir du lot !

## Démarche Qualité : 2A Immobilier confirme sa certification Iso 9001

Et c'est reparti pour trois ans... Le dernier audit de renouvellement de la certification Iso 9001 de 2A Immobilier – le 7<sup>e</sup> depuis l'obtention de cette certification qualité en 2001 – s'est conclu le 7 avril par un zéro non-conformité. Il a pourtant nécessité un changement total d'optique dans la démarche qualité des équipes de gestion locative et de transaction d'Annecy et Aix-les-Bains. « Il s'agissait, pour coller à la nouvelle version de l'Iso 9001 déployée en 2015, d'engager cette démarche en identifiant les risques inhérents à nos métiers puis les actions pour les maîtriser » explique Pascale Luce (ci-dessous), responsable qualité en charge de ce dossier depuis l'origine. Mieux, en décrochant cette nouvelle certification début avril, 2A Immobilier devance de plus d'un an la date butoir fixée à mi-2018. « Cette démarche "certification" nous aide en permanence à structurer nos services, à améliorer notre valeur ajoutée et à satisfaire ainsi toujours plus nos clients », rappelle la professionnelle, tout en soulignant que cela n'est possible que grâce à la mobilisation sans faille de toute l'équipe 2A Immobilier. Bravo à tous !



## JBT : la gestion locative dans le neuf aussi !

L'enseigne Jacob Boyer Torrollion trônait ce printemps à l'entrée du vaste espace Fnaim du Salon de l'immobilier de Grenoble. « C'était pour nous l'opportunité de promouvoir, auprès de tous les visiteurs investisseurs, notre professionnalisme en matière de gestion locative » avance Jean-Marc Torrollion, codirigeant du groupe. Car pour répondre aux spécificités de l'immobilier neuf, les agences JBT offrent aux bailleurs un accompagnement élargi. Elles peuvent en effet assurer l'assistance à la réception de l'immeuble, calculer le loyer dans la limite des engagements fiscaux, gérer les garanties liées au logement neuf et même apporter du conseil en aménagement. Des extensions de service souvent méconnues.

## Un service Transaction renforcé chez Bouvet Cartier Immobilier



Arrivée chez Bouvet Cartier Immobilier voilà deux ans, après dix-neuf années d'expérience en transaction, à Annemasse, Ferney-Voltaire et Reignier, Brigitte Lagier retrouve ce métier. Après un bref passage (deux mois) au service Gestion de copropriété de l'agence, elle s'était appliquée ensuite, et pendant deux ans, à travailler au service gestion locative avant de rejoindre le service transaction en janvier. « Nous sommes désormais trois en transaction, ce qui nous permet d'assurer aussi une permanence quotidienne à l'agence d'Ambilly » explique la professionnelle. Rappelons en effet que Bouvet Cartier Immobilier dispose d'une agence transaction au cœur d'Annemasse.

## Du neuf chez Delphine Teillaud Immobilier !

L'agence grenobloise a réaménagé sa mezzanine fin 2016 pour disposer de trois bureaux supplémentaires en janvier. C'est désormais là qu'Aurélien Rebattet (ci-contre) reçoit les clients à la recherche d'un logement neuf. « En intégrant ainsi dans nos locaux Novalim, notre enseigne de commercialisation de l'immobilier neuf jusqu'ici installée presque en face de l'agence, nous affichons clairement nos liens et facilitons les synergies entre les équipes » résume Delphine Teillaud, déjà pleinement satisfaite des résultats obtenus.



## Un responsable gestion locative chez Barnoud Immobilier

Jean Pillet, 40 ans, dirige le service de gestion locative des agences Barnoud Immobilier depuis le 8 mars dernier. Issu d'une famille d'administrateur de biens et formé à l'ICH, le Chablaisien également titulaire d'un Master 2 en communication avait rejoint, après quatorze années passées à Toulouse et Paris, son frère Paul en 2010 pour codiriger l'ancien cabinet de leur père Guy repris par une enseigne nationale. « Le départ de mon frère en juin dernier m'a encouragé à rejoindre un groupe indépendant et familial partageant l'état d'esprit d'entreprise que nous avons » précise Jean Pillet aujourd'hui responsable d'un service de huit professionnels de la gestion locative.



# LES ANNONCES DE CLUBIMMOALPES ISÈRE



## Dans le centre historique de Grenoble, immense appartement aux prestations de haut de gamme

Centre historique, dans bel immeuble ancien, décoration et prestations de haut de gamme pour ce magnifique appartement de 263 m<sup>2</sup> offrant un vaste séjour parqueté de 66 m<sup>2</sup>, quatre chambres dont une suite parentale avec grand dressing, une cuisine Bulthaup récente, une salle de bains et une salle d'eau, une buanderie et un coin bureau. Deux greniers, dont un situé dans une tourelle pouvant servir d'atelier et 1 cave. Bien extrêmement rare, coup de cœur assuré! Charges par an: 1 500 € 23 lots principaux. DPE: D. 750 000 € Agence Delphine Teillaud, 04 76 87 18 91.



## Près de La Tour-du-Pin, villa rénovée avec belles prestations

Cette très belle villa de 135 m<sup>2</sup> entièrement rénovée offre des prestations de qualité. Édifiée sur une parcelle paysagée de 1.000 m<sup>2</sup>, elle bénéficie d'une vue sur les montagnes. Elle est composée d'une superbe pièce de vie de 60 m<sup>2</sup> orientée au sud avec sa cuisine équipée ouverte sur le séjour-salon, de trois chambres dont une suite parentale de 30 m<sup>2</sup> équipée d'une salle de bains et d'un dressing, d'une salle d'eau, de deux WC. Outre un grand garage, une cave, elle dispose d'une piscine (liner pvc armé neuf). DPE: E. À voir absolument. 315 000 € Régie Bochard 06 43 64 51 72.

Pour toutes ces annonces, honoraires à la charge du vendeur.

## Meylan Dans résidence de standing



"Les Allées de l'Hermitage", rés. de standing sécurisée avec gardien, au 3<sup>e</sup> ét. avec asc., très bel appart. de 4 p+c de 126 m<sup>2</sup>. Vaste séj-sàm de 41 m<sup>2</sup> ouvrant sur une terr. ensol. abritée et sans vis-à-vis, cuis. équip. et 3 chbres dont une avec sdb priv. Imm. ravalé, entrée et montée refaites. Au calme, dans envir. privilégié. Vendu avec cave, gge fermé et parkg. Ch/an: 4 172,85 € 60 lots. DPE: D. 520 000 € Agence Delphine Teillaud, 04 76 87 18 91.

## Grenoble Dans résidence sécurisée



Dans résid. sécurisée de bonne tenue, au calme, espaces verts et gardien, joli 3 p+c traversant de 75 m<sup>2</sup> au 3<sup>e</sup> étage avec asc. Appart. en parfait état (huisseries double vitrage, parquets massifs), très lum., séjour ouvrant sur grd balc., 2 chbres et cuis. indép. avec loggia fermée, sdb, cave et possibilité achat gge en plus dans la copro. Ch. copro. 1 785 €/an. 73 lots princ. DPE: D. 188 000 € Agence Delphine Teillaud, 04 76 87 18 91.

## Bourgoin-Jallieu À rénover



Proche Centre de la Folatière, tènement immo. non en copropriété édifié sur terrain de 870 m<sup>2</sup>, construit partiellement sur des caves voûtées. Au rdc 2 locaux commerc. avec entrée indépend., aux niveaux sup. un gd appart. T8 d'environ 188 m<sup>2</sup> divisibles en 3 et combles aménageables. Cour, dépendances et jardin. Nombreuses possibilités d'aménag. Travaux de rénov. à prévoir. DPE: F. 190 000 € Régie Bochard, 06 80 88 48 54.

## Bourgoin-Jallieu Pour investisseur



Au cœur de Bourgoin, beau potentiel pour cet immeuble en pierres comprenant 4 locaux d'env. 765 m<sup>2</sup> + combles aménageables d'env. 195 m<sup>2</sup> et cave. Actuellement 3 locaux sont loués à usage de bureaux avec un revenu locatif annuel de 22.900 €+ un local d'environ 196 m<sup>2</sup> hab. au 3<sup>e</sup> étage libre. 550 000 € Régie Bochard: 06 43 64 51 72.

# LES ANNONCES DE CLUBIMMOALPES ISÈRE/SAVOIE



## Près de La Côte-Saint-André, magnifique propriété de caractère

À 3 mn de La Côte-Saint-André, très belle propriété sur parc de 2 hectares clos et arboré. Élégance de style alliant moderne et ancien, prestations de qualité caractérisent cette bâtisse de 300 m<sup>2</sup> habitables. Parquet chêne massif, ancien carrelage rétro, menuiserie chêne. Entièrement rénovée, cette villa se compose d'une belle entrée séparant la cuisine US aménagée avec salle à manger et la grande pièce à vivre, quatre chambres avec chacune sa salle de bains, bureau, salle de jeux ou deuxième salon. Lumineux, matériau de qualité, chauffage central et poêle à bois, piscine 10 x 5 m. Dépendances avec cuisine, buanderie, salle d'eau et grande pièce, créant la possibilité de deux logements indépendants. 745 000 € Jacob Boyer Torrollion, 04 74 20 23 41.



## À Chambéry, beau et grand duplex avec terrasse et vue

Dans le quartier Bissy, dans une petite copropriété, en dernier étage avec terrasse, superbes prestations et vastes volumes pour ce T5 en duplex de 140 m<sup>2</sup>, lumineuse pièce de vie de 50 m<sup>2</sup> avec cuisine US ouverte sur grande terrasse avec vue dégagée, suite parentale, salle d'eau/salle de bains, 1 chambre, un cellier, au second niveau 2 grandes chambres avec parquet, 2 places de parking privatives. DPE en cours. 299 000 €. Générale Immobilière, 04 79 96 05 41.

## Coublevie Dans secteur résidentiel



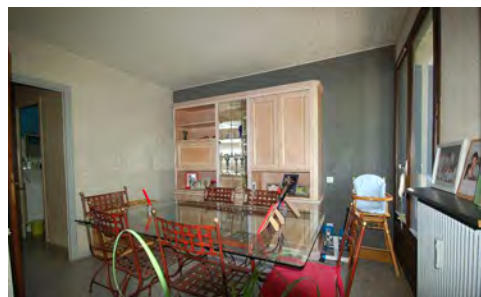
Très belle maison de constr. tradit. aux grands volumes, très agréable avec quatre chbres sur 1000 m<sup>2</sup> de terrain dans petit lotis. d'un secteur résidentiel très prisé, proche écoles et commerces. Grand séjour plus cheminée, cuisine équipée et cellier attenant. donnant directement sur le jardin. 448 000 € Jacob Boyer Torrollion, 04 76.67 52 74.

## St-Alban-Lesysse Terrasses et jardin



Dans immeuble récent, T3 traversant en RDJ de 71 m<sup>2</sup>, hall, cuisine équipée ouverte, salon-séjour, 2 chambres avec placard, 2 terrasses Est et Ouest, jardin privatif 60 m<sup>2</sup>, bon état, cave et garage. Nombre de lots de la copropriété: 568. Charges annuelles propriétaire: 1080 € DPE: C. 219.500 € Jacob Boyer Torrollion, 04 79 33 47 58.

## La Motte-Servolex Proche des commodités



Appartement au calme et proche commodités, double pièce de vie lumineuse avec balcon, Cuisine indépendante, deux grandes chambres ainsi que de nombreux rangements, Cave. Travaux de rafraîchissements à prévoir. DPE en cours. 149 000 €. Générale Immobilière, 04 79 96 05 41.

## La Ravoire

Appartement lumineux entièrement rénové



Secteur pavillonnaire proche des commodités, dans petite copropriété bien entretenue, agréable et lumineux appartement entièrement rénové, séjour ouvert sur cuisine US et terrasse, cave et garage, idéal premier achat. DPE: D. 138 000 €. Générale Immobilière, 04 79 96 05 41.

# LES ANNONCES DE CLUBIMMOALPES SAVOIE



## Au nord d'Aix-les-Bains, belle villa avec piscine chauffée

A 6 minutes de l'autoroute, belle maison de 2000 soigneusement entretenue d'environ 152 m<sup>2</sup> habitables sur terrain de 1 525 m<sup>2</sup> avec piscine chauffée, sous-sol complet, pièce de vie de 51 m<sup>2</sup>, 5 chambres, 2 bains, terrasse sud, DPE C. 489 000 €  
2A Immobilier Aix-les-Bains, 04 79 35 18 26.

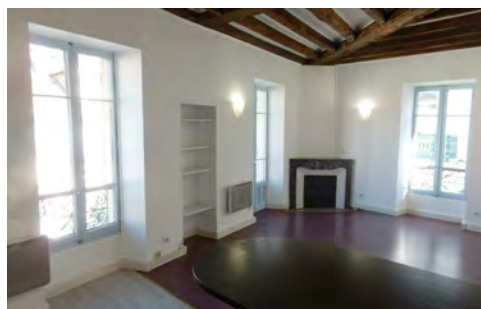
## Aix-les-Bains En plein centre



Quartier Poste, appartement T3 rénové traversant Est/Ouest dans immeuble avec ascenseur, séjour avec cuisine attenante, salon, deux chambres, balcon, WC, salle d'eau, cave au sous-sol, libre de suite, DPE : E. Nb de lots : 16. Ch/an : 1 670 € à 190 000 € **2A Immobilier Aix-les-Bains, 04 79 35 18 26.**

## Aix-les-Bains

Dans immeuble ancien



Vaste T4 dans petit imm. ancien avec asc., très lumineux, cuisine ouverte sur séjour avec cheminée et poutres appar., 2 chambres, bureau, bains, WC avec lave-m. Balcon à l'est. Grenier. DPE : C. Nb de lots : 12. Ch/an : 960 € à 255 000 € **2A Immobilier Aix-les-Bains, 04 79 35 18 26.**

## Annecy-le-Vieux Proche lac et commerces



Au cœur d'un ensemble immobilier soigné, en étage avec ascenseur, bel appartement de 3 pièces prolongé d'une terrasse ensoleillée, coin nuit séparé. Garage possible. Ch/an : 1 600 € Lots : 80. DPE : D. 419 500 €  
**2A Immobilier Annecy : 04 50 27 97 92.**

## Annecy-le-Vieux Près du centre et des écoles



Agréable compromis maison / appartement pour cette villa jumelée implantée sur un terrain clos et arboré de 660 m<sup>2</sup>. Séjour double avec terrasse côté sud, 3 chambres, cuisine équipée et 2 pièces d'eau. Garage. DPE : E. 549 000 €

**2A Immobilier Annecy : 04 50 45 12 66.**

# LES ANNONCES DE CLUBIMMOALPES HAUTE-SAVOIE



## En plein centre-ville d'Annecy

Bel emplacement pour ce spacieux appartement de 4 pièces avec cuisine semi-ouverte sur une confortable pièce de vie avec balcon d'angle, 3 chambres et 2 pièces d'eau. Vue agréable et bon ensoleillement. Charges annuelles : 3 000 € Lots : 20. DPE : E. 720 000 €  
2A Immobilier Annecy, 04 50 45 12 66.

# LES ANNONCES DE CLUBIMMOALPES HAUTE-SAVOIE



## Annemasse : belle villa au calme avec grand sous-sol

Exclusivité. Au fond d'une impasse au calme, jolie maison d'environ 100 m<sup>2</sup> sur sous-sol complet. Elle comprend un grand salon séjour avec cheminée, une cuisine équipée ouverte et trois belles chambres. Elle est implantée sur une parcelle terrain clos de 680 m<sup>2</sup> avec une exposition optimale. Double vitrage, chauffage gaz. DPE : D. 448 000 €. Bouvet Cartier Immobilier, 04 50 74 54 54.



## À Publier, belle maison dans un agréable jardin

Villa mitoyenne beau jardin orienté Sud et Ouest, séjour-salon avec cheminée. À l'étage : trois chambres et un dressing. Cette maison offre également un cellier, des abris de jardin, un garage et un parking privatif extérieur. Classe énergie : E, charges annuelles : 659 €. Copropriété de 14 lots. 325 000 €. Agence Barnoud, 04 50 75 12 58.

## Gaillard Vaste appartement en attique



À Moillesulaz, vaste T4 de 109 m<sup>2</sup> en attique traversant, offrant une vue panoramique exceptionnelle de sa terrasse de 28m<sup>2</sup>. Avec 3 chambres dont une suite parentale de 27m<sup>2</sup>, une cuisine entièrement équipée, cave. Garage en sus. Charges annuelles 1890,44 € Nombre de lots:137. DPE : D. 460 000 € **Bouvet Cartier Immobilier, 04 50 74 54 54.**

## Gaillard

### Idéal investisseur ou premier achat



À Moillesulaz, T1 de 37 m<sup>2</sup> en excellent état, avec coin cuisine équipée, séjour ou chambre, salle de bains avec WC. Étage élevé, cave et parking privé. Idéal investisseur ou premier achat. Charges annuelles : 1190 €. Nombre de lots : 309. DPE : en cours. 130 000 € **Bouvet Cartier Immobilier, 04 50 74 54 54.**

## Évian

### Bel appartement proche du golf



Dans copropriété de 22 lots, beau 3 pièces de 70 m<sup>2</sup> avec balcon Ouest très ensoleillé, séjour avec cuisine américaine équipée, 2 chambres, proximité du Golf. Garage, cave en sous-sol. Classe Énergie D. Charges/an : 1 200 € 266 000 € **Agence Barnoud, 04 50 75 12 58.**

## Thonon-les-Bains En plein centre



Dans résidence de 63 logements, appartement type 2 de 58,61 m<sup>2</sup> en parfait état, proche de toutes commodités. Chauffage collectif gaz. Cave et parking en sous-sol. DPE : C. Ch./an : 1 379 € 170 000 € **Agence Barnoud, 04 50 71 11 61.**

Pour toutes ces annonces, honoraires à la charge du vendeur.

# LES ANNONCES DE CLUBIMMOALPES HAUTE-SAVOIE



## À Bloye, grande maison ancienne

Cette spacieuse maison ancienne est implantée sur un terrain de 2900 m<sup>2</sup> de terrain. Elle comprend un salon, un séjour, une cuisine et quatre chambres. DPE : F. Un bien de grande qualité. 266 000 € Sagi, tél. : 04 50 64 56 21.

## Rumilly Pour investisseur



Belle opportunité pour investisseur, appartement de type T2 bis en rez-de-jardin, 53,85 m<sup>2</sup> habitables, cuisine, séjour avec terrasse et coin pelouse, 1 chambre + bureau, parking privatif, actuellement loué 504 €/mois. Copro. de 388 lots. Ch./an : 929 € DPE : E. 105 000 € Sagi, 04 50 64 56 21.

## Rumilly Grand appartement



Cet appartement de type 5 offre une surface de 107 m<sup>2</sup> habitables. Il comporte un grand séjour avec coin cuisine, un salon indépendant et trois chambres. Cave en annexe. DPE : C. Charges annuelles : 1863 € 215 000 € Sagi, 04 50 64 56 21.

# LES PROGRAMMES NEUFS DE CLUBIMMOALPES

**Nouveau**

**LE CLOS DES MATINES**  
**PROGRAMME NEUF A MACHILLY**  
LIVRAISON PREVUE : 4<sup>ème</sup> TRIMESTRE 2019

**MACHILLY**

16 logements  
Du T2 au T4  
à partir de  
**149 000 €**

Profitez  
DES TACS INCENTIVÉS BAS  
DES INCITATIONS GOUVERNEMENTALES :  
Nouveau Prix à Taux Zéro  
PME PSE  
Démarche PSE  
etc...

Notre équipe accompagne d'un expert en  
financement au sein d'une association pour  
une plus grande performance

**BOUVET CARTIER**  
04 50 74 54 54 - agence.annemasse@bouvettcartier.com

**ÉVIAN-LES-BAINS**

**La Palmeraie**

Appartements d'exception • Magnifique vue lac  
Site sécurisé • Renseignements : 04 50 75 12 58

**BARNOLD IMMOBILIER**

**VALLIÈRES**

**Le Village des Muses**

Villas T4 en duplex avec garage • Réalisation SOGIMM  
Renseignements : SAGI-2A Immobilier, 04 50 64 56 21  
www.2a-immo.fr

**ANNECY**

**Villa Farnese**

Une réalisation SIM Promotion  
Renseignements : 2A Immobilier,  
04 50 45 12 66, www.2a-immo.fr

**CHALLES-LES-EAUX**

Vos bureaux au cœur de la zone d'activité de Médipôle

**Business CORNER**

**PLATEAUX À LOUER**  
DE 100M<sup>2</sup>  
À 400M<sup>2</sup>  
des locaux modernes,  
lumineux et confortables,  
prêts à vous accueillir.

CHALLES-LES-EAUX (FACE MÉDIPÔLE)

**GRENOBLE CENTRE**

**Green Loft**

Renseignements : Novalim 04 76 86 11 11

**Belrive**

**LA RAVOIRE**  
Calm et Proximité

T3 à partir de  
**185 000 €**

25 RUE JEAN PIERRE VEYRAT - 73000 CHAMBERY  
www.generaleimmobiliere73.com - 04 79 96 05 41

**MEGÈVE**

**Habiter et investir à 5 mn de MEGÈVE**  
RENSEIGNEMENTS  
Novalim 04 76 86 11 11 • 2A Immobilier 04 50 27 97 07

**ALLINGES**

**LES PORTES DU LÉMAN**

VOTRE MAISON POUR MOINS DE 216 000 €  
- PROGRAMME DE 20 MAISONS T3 ET T4 DE 66 À 80 M<sup>2</sup>  
- TERRASSE ET JARDIN PRIVATIF - EAU CHAUDE SOLAIRE

THONON 04 50 71 11 61 - EVIAN 04 50 75 12 58  
WWW.BARNOLD-IMMOBILIER.FR

# ClubImmoAlpes

Un club très professionnel  
à votre service, neuf partenaires  
à votre écoute pour vous  
conseiller dans  
la gestion de votre  
patrimoine



© Maeghan Major



**ClubImmoAlpes** rassemble neuf agences immobilières indépendantes du Sillon Alpin, implantées sur 24 sites. Dirigées par des professionnels reconnus, actives depuis de très nombreuses années sur un territoire qu'elles connaissent bien, ces agences sont toutes membres de la Fnaim et disposent d'une garantie financière cumulée de 40 M€. Leurs équipes, fortes de plus de 200 collaborateurs, disposent d'outils performants. Que ce soit pour l'estimation ou la vente de votre bien (plus de 1 000 transactions par an), son administration (35 000 lots en gestion) ou encore pour un investissement immobilier, chaque agence du ClubImmoAlpes est en mesure de vous proposer la solution la mieux adaptée à votre gestion patrimoniale.

