

# INDEX

## PAGES

2	IMMO CENTRE VAR - PRESENTATION
3	LES 51 COMMUNES QUE NOUS COUVRONS
4	LE VIAGER : POUR QUI ? POUR QUOI ?
5 à 8	PROMESSIMO POUR DES PROMESSES TOUJOURS TENUES
9	DIAGNOSTIC DE REPERAGE D'AMIANTE
9	ETAT PARASITAIRE
10	MESURAGE LOI CARREZ
10	CONSTAT DE RISQUE D'EXPOSITION AU PLOMB
11	DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ENERGETIQUE (DPE)
11	ETAT DES RISQUES NATURELS ET TECHNOLOGIQUES
11	SECURITE DES PISCINES PRIVEES
12 - 13	LES DIAGNOSTICS TECHNIQUES IMMOBILIERS
13	EN PROJET POUR 2007
14 à 16	LE MANDAT EXCLUSIF: La garantie d'une vente immobilière réussie



## Vendeurs

**Immo Centre Var, c'est**  
**2 agences pour vous accompagner et vous guider dans vos démarches :**  
**acheter, vendre, investir sur 51 communes du Var Vert**

**Immo Centre Var est membre du Réseau ORPI Agences N°1**

- 1er réseau d'agences immobilières en France
- 50 000 ventes par an
- 1430 points de ventes répartis sur tout le territoire
- leader incontesté du marché

**Immo Centre Var est adhérent à la FNAIM**

- 1<sup>ère</sup> organisation française professionnelle de l'immobilier
- 10 500 agences sur l'ensemble du territoire

**Vendeurs, grâce à notre réseau Intranet ORPI Côte Varoise**  
**votre bien est visible dans les 59 agences ORPI du Var**

**Nous vous offrons une visibilité optimale de votre bien sur notre site internet**

**[www.immocentrevar.com](http://www.immocentrevar.com)**  
référéncé sur les plus grands moteurs recherches en France comme à l'étranger:  
**Google, Yahoo, MSN, Voilà, Pages Jaunes**

**et sur les nombreux sites Internet de nos partenaires**

**[www.orpi.com](http://www.orpi.com)**

**[www.immovation.com](http://www.immovation.com)**

**[www.orpi-var.com](http://www.orpi-var.com)**

**[www.explorimmo.com](http://www.explorimmo.com)**

**[www.fnaim.com](http://www.fnaim.com)**

**[www.seloger.com](http://www.seloger.com)**

**[www.openmedia.fr](http://www.openmedia.fr)**

**[www.logic-immo.com](http://www.logic-immo.com)**



# **Nous couvrons 51 communes du Centre et Haut Var**

- **Barjols**
- **Belgentier**
- **Besse sur Issole**
- **Bras**
- **Brignoles**
- **Brue Auriac**
- **Cabasse**
- **Camps la Source**
- **Carces**
- **Carnoules**
- **Chateauvert**
- **Correns**
- **Cotignac**
- **Cuers**
- **Entrecasteaux**
- **Flassans sur Issole**
- **Forcalqueiret**
- **Fox Amphoux**
- **Garéoult**
- **Gonfaron**
- **La Celle**
- **La Roquebrussane**
- **Le Thoronet**
- **Le Val**
- **Mazaugues**
- **Méounes les Montrieux**
- **Montfort sur Argens**
- **Nans les Pins**
- **Néoules**
- **Ollières**
- **Pierrefeu du Var**
- **Pignans**
- **Ponteves**
- **Puget Ville**
- **Regusse**
- **Rians**
- **Rocbaron**
- **Rougiers**
- **Saint Maximin**
- **Sainte Anastasie sur Issole**
- **Salernes**
- **Seillons Source d'Argens**
- **Signes**
- **Sillans la Cascade**
- **Sollies Ville**
- **Sollies Pont**
- **Sollies Toucas**
- **Tavernes**
- **Tourves**
- **Varages**
- **Vins sur Caramy**

# LE VIAGER : Pour qui ? Pourquoi ?

Avant de voir schématiquement ce qu'est une vente en VIAGER, essayons de cerner quel type de vendeur (crédirentier) et d'acquéreur (débirentier) peut être Concerné prioritairement.

## Pour qui ? Pourquoi ?

**Coté Vendeurs**, le viager s'adresse principalement à des personnes relativement âgées (au moins 65/70 ans) désireuses de continuer à vivre dans leur logement, tout en se procurant un complément de retraite bénéficiant d'une fiscalité avantageuse.

## *Schématiquement, vendre sa maison tout en continuant à l'occuper !*

C'est le viager dit **OCCUPE**.

Le viager peut être Libre, et dans ce cas le « vendeur » perçoit une rente plus importante.

**Côté Acquéreurs** : tout le monde peut, bien sur envisager un achat en viager, mais généralement cela concerne des acquéreurs relativement jeunes, désireux de se constituer un patrimoine ou un complément de retraite, en achetant tout de suite, mais en n'ayant la jouissance du bien que plus tard. Sauf dans le cas (rare) du viager libre, ou il pourra occuper ou louer le bien immédiatement, mais en contrepartie il payera une rente plus importante.

## Une vente en viager, c'est quoi :

Il s'agit d'une vente par laquelle le propriétaire vendeur, (crédirentier) cède son bien immobilier en échange d'un prix constitué d'une somme d'argent comptant (le bouquet) et d'une rente indexée, généralement mensuelle.

A noter que le Bouquet, très fréquent, n'est pas obligatoire.

### Le montant de la rente est calculé en fonction :

- de la valeur du bien.
- de l'âge du (des) vendeur.
- si le viager est libre ou occupé
- du montant éventuel du bouquet

Les prix de vente sont libres, mais l'évaluation de la rente fonction des éléments décrits ci dessus est calculée selon des barèmes qui évaluent l'espérance de vie des vendeurs.

La vente en viager doit **IMPERATIVEMENT** (article 1104 du code civil) contenir un élément **ALEATOIRE** (L'espérance de vie du vendeur).

En conclusion, le viager qui semblait tomber quelque peu en désuétude, reprend des couleurs, car de nombreuses conventions conformes aux souhaits des deux parties peuvent s'appliquer, pour en faire un vrai contrat sur mesure.

Toutefois cette formule ne saurait convenir à tous les cas, et nous sommes à votre disposition, pour en étudier, en collaboration avec un notaire, toutes les facettes.

# Ici, nous sécurisons les transactions immobilières



## PROMESSIMO®



Nous garantissons le versement d'un capital en cas d'accident de l'acquéreur entre l'avant-contrat et la signature définitive\*.

\*Offre soumise à conditions.

Ce service vous est offert par votre Agent Immobilier FNAIM.

*“Moi professionnel de la FNAIM, je vous garantis le versement d'un capital en cas d'accident entre l'avant-contrat et la signature définitive”.*

*Vous venez de vous engager pour l'achat d'un bien immobilier.*

*Jusqu'à la signature définitive, vous pouvez être confronté à un événement accidentel.*

*Dans cette situation difficile, vous-même ou vos héritiers devrez prendre la décision de poursuivre ou d'annuler la transaction.*

*Pour vous accompagner dans ce choix, nous vous faisons bénéficier de PROMESSIMO pour “des promesses toujours tenues”.*

## L'assurance PROMESSIMO verse un capital basé sur :

- le prix du bien immobilier,
- les frais accessoires à la vente (notaires, géomètres, honoraires...).

### Montant :

- *si la vente se réalise :*
  - **100 % du capital** dans la limite de **450 000 € TTC** est versé à l'acquéreur.
- *si la vente ne se réalise pas :*
  - 25 % du prix du bien est versé au vendeur,
  - **le montant** des frais accessoires à la vente est réglé.

Dans la limite de **150 000 € TTC**.

**Cette assurance  
vous est offerte par votre  
Agent Immobilier FNAIM**

## **Pour bénéficier de PROMESSIMO,**

### **l'acquéreur doit :**

- avoir moins de 70 ans,
- ne pas être en Invalidité Permanente Totale ou Partielle,
- avoir signé le Bulletin Individuel d'Adhésion chez son Agent Immobilier FNAIM.

### **Les garanties :**

PROMESSIMO couvre la bonne fin de transaction entre la signature de l'avant-contrat de vente et l'acte définitif (dans la limite de 12 mois) en cas de décès ou d'Invalidité Permanente et Totale par ACCIDENT\*.

\*ACCIDENT : "atteinte corporelle résultant d'événements soudains et imprévus, individuels ou collectifs, dus à des causes extérieures".

## DIAGNOSTIC DE REPERAGE D'AMIANTE

**Sont concernés** : les immeubles dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997

**Ne sont pas concernés** : les immeubles dont le permis de construire a été délivré après le 1er juillet 1997

**Obligations** : un diagnostic de repérage des matériaux et produits contenant de l'amiante doit être annexé au compromis de vente et à l'acte authentique

Tous les locaux autres que les locaux d'habitation doivent avoir un Dossier technique Amiante depuis le 31 décembre 2005. Les personnes morales ou physiques n'ayant pas satisfait à cette obligation s'exposent à des poursuites pour mise en danger de la vie d'autrui de la part des personnes, clients, employés, visiteurs, etc... fréquentant ces locaux si ils renferment des produits amiantés

**Validité du certificat** : définitive en l'absence d'amiante

**Législation** : article R. 1334-24 et annexe 13-9 du code de la santé publique. Arrêté du 22 août 2002. Norme NF X 46-020

## ETAT PARASITAIRE

L'état parasitaire comprend la recherche des insectes et champignons lignivores

**Sont concernés** : tous les biens bâtis et non bâtis situés dans une zone à risque (déterminée par arrêté préfectoral)

**Obligations** : un état parasitaire daté de moins de trois mois doit être annexé au compromis de vente et à l'acte authentique

**Validité du certificat** : 3 mois

**Législation** : loi n°99-471 du 8 juin 1999, décret du n°2000-613 du 3 juillet 2000 et arrêté du 10 août 2000. Norme NF P 03-200

## MESURAGE LOI CARREZ

**Sont concernés :** les biens en copropriété (habitations, bureaux, locaux commerciaux)

**Ne sont pas concernés :** les caves, garages, parkings et les lots de moins de 8 m<sup>2</sup>

**Obligations :** la superficie du lot calculée suivant la loi Carrez doit être mentionnée dans les compromis et actes de vente

**Validité du certificat :** illimitée en l'absence de modification du bien

**Législation :** loi n°65-557 du 10 juillet 1965 modifiée par la loi n°96-1107 du 18 décembre 1996 et décret n°67-223 du 17 mars 1967 modifié par le décret n°97-532 du 23 mai 1997

## CONSTAT DE RISQUE D'EXPOSITION AU PLOMB

Le Constat de Risque d'Exposition au Plomb (CREP) remplace l'Etat des Risques d'Exposition au Plomb (ERAP) depuis peu. Il consiste à rechercher des peintures contenant du plomb susceptible d'être ingéré par les occupants ou par des personnes effectuant des travaux dans ce bien. Il entre dans le plan de lutte contre le saturnisme

**Sont concernés :** tous les biens d'habitation dont le permis de construire date d'avant le 1er janvier 1949

**Obligations :** un constat de risque d'accessibilité au plomb daté de moins d'un an doit être annexé au compromis de vente et à l'acte authentique

**Validité du certificat :** 1 an

**Législation :** loi n°98-657 du 29 juillet 1998, les décrets n°99-362 et n°99-363 du 6 mai 1999, les décrets n°99-483 et n°99-484 du 9 juin 1999 et l'arrêté du 12 juillet 1999

## DIAGNOSTIC DE PERFORMANCE ENERGETIQUE (DPE)

**Sont concernés :** tous les locaux dont la température normale d'utilisation est supérieure à 12°C

**Obligations :** un diagnostic de performance énergétique doit être annexé au compromis de vente et à l'acte authentique depuis le 1<sup>er</sup> novembre 2006

**Validité du certificat:** 10 ans

**Législation:** loi 2004-1343 du 9 décembre 2004, Décret n°2006-1114 du 05 sept 2006, Décret n°2006-1147 du 14 sept 2006, Arrêtés du 15 sept 2006

## ETAT DES RISQUES NATURELS ET TECHNOLOGIQUES

Ce document fait la synthèse des risques concernant la commune dans laquelle est situé le bien

**Sont concernés :** tous les biens bâtis et non bâtis situés dans une zone à risque définie par le Préfet

**Obligations :** un état des risques naturels et technologiques daté de moins de six mois doit être annexé au compromis de vente et à l'acte authentique

**Validité du certificat :** 6 mois

**Législation :** article L125-2 et L.125-5 du Code de l'environnement, décret du 11 octobre 1990, loi 2003-699 du 30 juillet 2003, arrêté du 13 octobre 2005

## SECURITE DES PISCINES PRIVEES

**Sont concernées :** toutes les piscines privées enterrées ou semi-enterrées extérieures à usage privé ou collectif

**Obligations :** les piscines construites à partir du 1er janvier 2004 doivent avoir été fournies avec un système de sécurité normalisé et un certificat

Les piscines construites avant le 1er janvier 2004 doivent avoir été équipées d'un système de sécurité normalisé

Les dispositifs de sécurité dont la date de facture est antérieure au 1er mai 2004 ne sont pas homologables. Il faut faire la certification de ceux dont la date de facture est comprise entre le 1er mai et le 1er septembre 2004

**Législation :** loi du 3 janvier 2003, décrets n°2033-1389 du 31 décembre 2003 et n°2004-499 du 7 juin 2004. Normes NF P90-306, NF P 90-307, NF P 90-308 et NF P 90-309

## LES DIAGNOSTICS TECHNIQUES IMMOBILIERS

Au cours de ces dernières années, il a été progressivement instauré l'obligation d'annexer aux actes de vente de biens immobiliers un certain nombre de diagnostics, au regard de préoccupations liées à la sécurité et à la santé des occupants. Sur cet aspect, le code de la construction et de l'habitation a été profondément remanié au cours des années 2005 et 2006.

### **Quel est le cadre juridique actuel ?**

Aujourd'hui, il convient de faire établir :

- ▶ l'état mentionnant la présence ou l'absence de matériaux ou produits contenant de l'amiante pour les locaux construits avant le 1er juillet 1997.
- ▶ le constat de risque d'exposition au plomb, pour détecter la présence ou non de plomb dans les peintures présentes à l'intérieur des logements construits avant le 1er janvier 1949
- ▶ l'état relatif à la présence de termites, dorénavant sur tout le territoire national,
- ▶ l'état des risques naturels et technologiques, pour les locaux situés à l'intérieur de zones exposées à l'un ou l'autre de ces risques et dans une commune dont la liste est arrêté par le préfet de département.
- ▶ le diagnostic de performance énergétique, pour un bien immobilier, habitation ou tertiaire. Le vendeur est tenu de le fournir à tout acquéreur potentiel afin de lui permettre d'évaluer la performance énergétique du bien et de la comparer à d'autres biens immobiliers proposés à la vente, et de disposer de recommandations sur les travaux d'amélioration énergétique réalisables.

### **Quel sera la situation dans un futur proche ?**

A partir du 1er novembre 2007, ces états, constat ou diagnostic seront annexés à la promesse de vente, ou à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente (article L.271-4 du Code de la construction et de l'habitation).

Ils sont regroupés dans le dossier de diagnostic technique et doivent être établis par une personne présentant des garanties de compétence, disposant d'une organisation et de moyens appropriés (article L.271-6 du CCH). Les diagnostiqueurs doivent répondre à des critères d'indépendance, d'impartialité (article L.271-6 du CCH).

Le dossier de diagnostic technique comprendra en plus de ce qui figure ci-dessus :

- ▶ l'état des installations intérieures de gaz, en vue d'évaluer les risques pouvant porter atteinte à la sécurité des personnes, lorsque cette installation a été réalisée depuis plus de quinze ans (article L. 134?6 du code de la construction et de l'habitation, décret n° 2006-1147 du 14 septembre 2006),
- ▶ l'état de l'installation intérieure d'électricité (article 79 de la loi n° 2006?872 du 13 juillet 2006 portant engagement national pour le logement), afin d'évaluer les risques pouvant porter atteinte à la sécurité des personnes, lorsque cette installation a plus de quinze ans. Cet état doit faire l'objet de textes d'application (décret et arrêtés).

Ce nouveau dispositif apportera une meilleure information au futur acquéreur, dès la promesse de vente s'il y en a une, notamment pour un primo?accédant peu familiarisé avec le droit immobilier. Le dossier de diagnostic technique permettra à l'acquéreur de mieux connaître les éléments essentiels du logement pouvant avoir des conséquences sur la sécurité et la santé, et nécessitant éventuellement la réalisation de travaux. L'acquéreur pourra ainsi prendre une décision d'achat sans risquer de découvrir des inconvénients graves postérieurement à celle-ci. Ce nouveau diagnostic technique permettra d'améliorer la fiabilité des diagnostics préexistants

du fait des exigences imposées aux professionnels en terme de compétence, d'assurance et d'indépendance.

## EN PROJET POUR 2007

- Sécurité électrique

- Etat des installations de gaz naturel





## LE MANDAT EXCLUSIF LA GARANTIE D'UNE VENTE IMMOBILIERE REUSSIE

### Notre chartre qualité

L'agence **Immo Centre Var**, professionnel immobilier FNAIM détient une carte délivrée par la Préfecture attestant qu'elle remplit les exigences réglementaires.

Elle appartient au **1<sup>er</sup> Syndicat de l'Immobilier en France, la FNAIM**, et dispose ainsi des moyens supplémentaires pour vendre votre bien (site internet, journaux d'annonces, publicités...)

**L'éthique professionnelle et l'exigence de qualité** sont ses valeurs clés. C'est parce qu'elle répond à ces exigences qu'elle peut afficher le Cube Jaune de la FNAIM.

Conformément à la loi Hoguet, **vous ne versez des honoraires qu'à la conclusion de la vente**, pas avant.

Sociétaire de la **Caisse de Garantie de la FNAIM**, première société de caution mutuelle en Europe, elle vous assure la **totale sécurité financière** de votre opération immobilière.

**En signant avec votre agent immobilier FNAIM un mandat exclusif, vous créez un partenariat qui vous satisfera pleinement.**

**Vendre sa maison, son appartement... est un acte important, sur le plan financier, bien sûr, mais aussi juridique.**

**Se retrouver seul dans la jungle de l'immobilier peut se révéler long, difficile et risqué !**

**Alors si vous cherchez quelqu'un...**

- **qui vous écoute** et qui **comprend** vos besoins
- en qui faire **confiance**
- qui **vous accompagne** tout au long des négociations
- qui gère la transaction **jusqu'au moindre détail**

**ADRESSEZ – VOUS A VOTRE AGENT IMMOBILIER FNAIM IMMO CENTRE VAR**

CONFIEZ - LUI, EN EXCLUSIVITE, VOTRE BIEN A VENDRE.

C'est pour vous, l'assurance que toutes ses compétences, sa disponibilité, son énergie seront au service **d'une seule priorité : la vente réussie, rapide et au meilleur coût** de votre bien.



## 6 RAISONS DE CONFIER VOTRE BIEN EN MANDAT EXCLUSIF A VOTRE AGENT IMMOBILIER FNAIM IMMO CENTRE VAR

Vous avez décidé de vendre votre maison, appartement, maison de village ou terrain et vous pensez qu'en le confiant au plus grand nombre d'agences, vous démultipliez vos chances de succès ? Pas sûr...

Même si chaque agent immobilier sera intéressé par votre bien, il le sera plus ou moins en fonction des opportunités.

Seul le **mandat exclusif** vous offre **une relation personnalisée** avec votre agent immobilier qui est votre **interlocuteur privilégié**.

### PARCE QU'ON NE SAIT PAS TOUJOURS BIEN ESTIMER SA PROPRE MAISON...

#### ○ L'EXPERIENCE

- Votre agent immobilier FNAIM **connaît parfaitement le marché** dans votre région et toutes les transactions qui s'y déroulent.
- Il dispose, en tant que professionnel FNAIM, de **methodes précises d'évaluation** issues de l'Observatoire National et Régional des Marchés Immobiliers FNAIM.
- Il sait déterminer, de façon claire et fiable, **le juste prix de votre bien** et évaluer, objectivement, chaque offre d'achat au mieux de vos intérêts.

### PARCE QU'ON NE SAIT PAS TOUJOURS METTRE EN VALEUR SON PROPRE BIEN...

#### ○ LE CONSEIL

- Votre agent immobilier sait, en toute objectivité, vous conseiller pour **optimiser les atouts de votre bien** et vous orienter sur les mesures à prendre pour **le valoriser encore plus**.

### PARCE QU'UNE VENTE EST UN ACTE JURIDIQUE LOURD DE CONSEQUENCES...

#### ○ L'EXPERTISE

- Votre agent immobilier vous aide à **bien comprendre** l'ensemble des paramètres qui interviennent lors de la vente d'un bien : Loi SRU, diagnostic de repérage d'amiante, état parasitaire, mesurage Loi Carrez, constat de risque d'exposition au plomb, diagnostic de performance énergétique, état des risques naturels et technologiques, sécurité des piscines privées...
- Il engage sa responsabilité civile professionnelle dans la transaction ; vous êtes assurés que la vente de votre bien se fait en **parfaite conformité avec les normes** législatives et réglementaires en vigueur.
- Il veille à la **crédibilité financière de votre acquéreur**. Sa propre garantie financière professionnelle vous couvre en cas de problème.

### PARCE QUE CHAQUE VISITE EST IMPORTANTE...

#### ○ LA SECURITE

- Votre agent immobilier **sélectionne rigoureusement les acquéreurs** potentiels afin de ne vous présenter que des clients réellement intéressés et sûrs.
- **Il s'engage personnellement** à vous faire un compte-rendu détaillé des visites.

## PARCE QUE LE «BOUCHE A OREILLE» NE SUFFIT PAS POUR VENDRE UN BIEN IMMOBILIER...

### ○ LA RAPIDITE

- Votre agent immobilier réunit, **pour vous, en priorité**, tous les moyens de promotion et de publicité.
- Il multiplie les **contacts efficaces** pour réaliser votre opération dans les **meilleurs délais**.
- En plus des outils traditionnels, pour une visibilité optimale de votre bien, il dispose :
  - de son site internet [www.immocentrevar.com](http://www.immocentrevar.com) référencé sur les plus grands moteurs recherches en France comme à l'étranger: **Google, Yahoo, MSN, Voilà, Pages Jaunes**
  - du site Internet de la FNAIM [www.fnaim.com](http://www.fnaim.com) , n°1 des sites immobiliers professionnels ainsi que des journaux d'annonces FNAIM.
  - du réseau **Intranet ORPI Côte Varoise** : votre bien visible dans les 59 agences ORPI du Var
  - d'un partenariat avec de nombreux sites Internet spécialisés : votre bien visible sur l'ensemble de ces sites : [www.seloger.com](http://www.seloger.com) ; [www.immovation.com](http://www.immovation.com) ; [www.openmedia.fr](http://www.openmedia.fr)  
[www.orpi-var.com](http://www.orpi-var.com) ; [www.orpi.com](http://www.orpi.com)
  - une visibilité de votre bien sur [www.explorimmo.com](http://www.explorimmo.com) (portail immobilier de grands quotidiens comme **Le Figaro, Libération, L'Expansion, L'Alsace, Presse Océan, L'Express, L'Étudiant...**)
- Au travers du mandat exclusif, il peut exprimer pleinement sa **compétence de négociateur efficace et rapide** au service de vos intérêts.

## PARCE QUE VENDRE UN BIEN AUJOURD'HUI COUTE CHER...

### ○ LA PRISE EN CHARGE DES DIAGNOSTICS ET EXPERTISES DIVERS

- Votre agent immobilier **Immo Centre Var**, en cas de vente aux conditions définies par un mandat exclusif, prendra à sa charge l'intégralité des contrôles auxquels vous pourriez être soumis: diagnostic repérage d'amiante, état parasitaire, mesurage Loi Carrez, Constat de risque d'exposition au plomb, diagnostic de performance énergétique.

## BON A SAVOIR

- Le **mandat exclusif** est concrétisé par un **contrat écrit**.
- Ce contrat mentionne l'objet de l'accord, sa durée, les conditions de résiliation et la rémunération du professionnel immobilier.

**Durée** du mandat exclusif : **3 mois**