



# VENTE LOCATION GESTION



Cabinet  
Pichelin

Vendre, louer et gérer un bien immobilier représente des étapes importantes de la vie !

Pour une transaction réussie selon vos souhaits et les conditions de marché, une préparation minutieuse s'impose. De l'estimation du bien à la signature de l'acte de vente, nous vous accompagnons pour vendre au meilleur prix, en mettant toutes les chances de votre côté !

Détenir un ou plusieurs biens immobiliers, peut rapidement s'avérer complexe. En effet, louer et gérer nécessite une grande maîtrise commerciale, juridique, technique et administrative : sélection du bon candidat, analyse du dossier, loyers, éventuelles réparations ou encore paiement de certaines charges, fiscalisation... Souvent méconnus du grand public, ce sont pourtant des services clés qui facilitent la vie des propriétaires dont les frais sont totalement déductibles des revenus fonciers.

La gestion quotidienne d'un bien immobilier requiert une grande disponibilité, de réelles compétences, de l'immédiateté et le respect des réglementations...

Zoom sur ces services disponibles 6 jours 7.



Autour de Guillaume PICHELIN et Martin AUVILLAIN, l'équipe Pichelin Immobilier est composée d'une trentaine de collaborateurs de qualité répartie sur trois sites à Nantes : Saint-Pasquier Immobilier, Dobrée Immobilier et Toutes-Aides Immobilier. Afin de mieux vous servir, chacun est engagé, disponible, professionnel, réactif et régulièrement formé.

Depuis 1991, notre Cabinet maîtrise le marché immobilier avec près de 4 500 transactions à son actif. Nos clients sont fidèles et deviennent nos prescripteurs en représentant 96 % de notre chiffre d'affaires. Vous retrouverez chez nous des valeurs fortes telles que l'éthique, l'écoute, le suivi, l'engagement, la disponibilité, le professionnalisme et l'enthousiasme...

Avec nous, soyez assurés d'un service de qualité. Notre appartenance à la FNAIM, 1<sup>er</sup> syndicat européen avec ses garanties financières, son code d'éthique et de déontologie, ses formations, son service juridique, vous garantit sérénité.

- ✓ Des outils de communication sur mesure et dans l'air du temps.
- ✓ L'estimation la plus juste grâce à l'observatoire de l'Immobilier, outil spécifique à notre Cabinet, mis à jour quotidiennement.
- ✓ Une grande disponibilité avec nos agences ouvertes 6 jours sur 7.



**Guillaume PICHELIN**

Directeur associé  
06 89 47 25 82  
guillaume@pichelin-immobilier.com



**Martin AUVILLAIN**

Directeur associé  
06 35 28 05 55  
martin@pichelin-immobilier.com



Parce que rien ne remplace les échanges humains,  
nous mettons du coeur dans les relations avec chacun  
de nos interlocuteurs et nos collaborateurs  
pour une meilleure compréhension

# Sommaire

**01. Qui sommes-nous ?** **04**

---

**02. La vente** **07**

---

**03. La location** **15**

---

**04. La gestion** **23**

---

**05. Le mandat** **35**

---

# VENTE

---

## ► L'estimation du bien

Estimation réalisée en tenant compte de l'offre et de la demande, des qualités intrinsèques du bien, d'une écoute attentive du propriétaire et/ou de l'occupant sur l'historique et la qualité de vie de l'emplacement.

Un rapport détaillé dématérialisé sera remis après chaque estimation

## ► La constitution du dossier propriétaire

### **Dans le cas d'une estimation simple**

- pièce d'identité
- attestation de propriété
- diagnostics (amiante, DPE, termites, gaz, état des risques et pollutions, géorisque, plomb, électricité, surface Carrez)
- dernier PV d'assemblée générale
- dernier appel de fonds

### **Et dans le cas d'une mise en vente immédiate, les pièces suivantes viendront compléter le dossier**

- |  |   |
|--|---|
| - titre de propriété                   | - déclaration de travaux  |
| - taxe d'habitation                    | - déclaration d'achèvement de travaux / attestation de conformité                   |
| - plans                                | - bail en cours/préavis/ 3 dernières quittances / dernier avis de révision de loyer |
| - 3 derniers décomptes des charges     | - état fiscal (défiscalisation, conventionnement, subventionnement...)              |
| - règlement de propriété /modificatifs | - N° fiscaux de chaque lot  |
| - 3 derniers PV d'AG                   |   |
| - factures des travaux de -10 ans      |   |
| - garanties décennales                 |   |
| - permis de construire                 |   |

Si certains éléments manquent, nous assistons le vendeur pour récupérer l'ensemble de ces documents auprès des organismes concernés.

## ► Signature du mandat simple ou exclusif (cf page 35)

## ► L'annonce du bien à vendre

Rédaction d'un texte personnalisé agrémenté de "L'avis de Guillaume Pichelin"

Mise en valeur du bien par des photos réalisées par un professionnel et diffusées sur nos différents réseaux sociaux : Facebook, Instagram ou encore LinkedIn...

Mise en avant du bien à louer dans nos vitrines, sur notre site pichelin-immobilier.com, ainsi que sur ouest-france-immobilier.com, bienici.com, lou encore fnaim44.fr, fnaim.fr... D'autres sites à la carte peuvent être déployés ou sollicités.

## ► **Présentation du bien à notre portefeuille**

Nous rappelons tous nos prospects susceptibles d'être intéressés par votre bien afin d'organiser une visite

## ► **Les visites**

Réception des appels, réalisation d'une découverte approfondie des candidats et visites sur site si le projet correspond. Les mandants sont prévenus des visites au moins 24 heures à l'avance par sms ou par mail  
Avant toute prise d'offre d'achat, le client devra avoir visité au moins deux fois le bien avec tous les décideurs.

## ► **L'offre d'achat**

Rédaction détaillée (identité, désignation du bien, délais de réalisation, diagnostics, conditions suspensives et particulières) de l'offre par nos soins et signature par les acquéreurs.

Lorsque deux offres au prix du mandat sont effectuées, c'est la chronologie qui compte à moins que des conditions suspensives (hormis celle du financement qui est de droit) soient des points bloquants pour les vendeurs.

L'agence proposera systématiquement une seconde visite, pour s'assurer que l'acquéreur soit sûr de lui et qu'il ne bloque pas le bien à la vente inutilement. Dès ce stade, le client doit détailler son financement (apport, revenus nets et emprunt en cours) afin de sécuriser la transaction.

## ► **Le compromis de vente**

- > Rédaction du projet de compromis par nos soins
- > Envoi du projet aux différentes parties et leurs notaires avec les annexes au moins 48 heures avant la signature du compromis
- > L'acompte est encaissé sur notre compte séquestre dûment garanti
- > Signature électronique des vendeurs et des acheteurs
- > Transmission du dossier aux différentes parties. Notre cabinet s'occupe du suivi du dossier jusqu'à l'acte authentique (levée des conditions suspensives remise du dossier au notaire, fixation de la date de l'acte, validation auprès du notaire rédacteur que le dossier soit complet 3 jours avant la signature de l'acte authentique).

## ► **L'acte authentique**

- > Rédaction par le notaire
- > Signature chez le notaire rédacteur dans un délai de 3 mois après le compromis de vente avec possibilité d'une présence physique, d'une signature électronique à distance, d'une visio-conférence ou d'une procuration
- > Relecture du projet d'acte par chacune des parties
- > Rendez-vous de bienvenue organisé par nos soins (relevé de compteurs, pose des noms sur boîte aux lettres et interphone)
- > Présence obligatoire du Cabinet pour cette dernière signature qui rend officielle la vente
- > Transmission des factures et remise des clés

# Contacts

## ► Équipe commerciale nantaise



**Saint-Pasquier Immobilier**  
**Martin AUVILLAIN**  
Directeur associé  
06 35 28 05 55  
martin@pichelin-immobilier.com



**Saint-Pasquier Immobilier**  
**Axel HARENG**  
Consultant vente  
07 64 73 28 61  
a.hareng@pichelin-immobilier.com



**Saint-Pasquier Immobilier**  
**Camille SÉGUINEAU**  
Consultante vente  
06 59 67 29 04  
c.seguineau@pichelin-immobilier.com



**Dobrée Immobilier**  
**Julien HUET**  
Directeur d'agence  
06 42 29 33 65  
julien@pichelin-immobilier.com



**Dobrée Immobilier**  
**Céline CORNU**  
Consultante vente  
06 08 15 03 28  
c.cornu@pichelin-immobilier.com



**Toutes-Aides Immobilier**  
**Maxime MIGNOT**  
Directeur d'agence  
07 64 26 34 99  
maxime@pichelin-immobilier.com



**Toutes-Aides Immobilier**  
**Morgane CASTEL**  
Consultante vente  
06 37 20 19 88  
m.castel@pichelin-immobilier.com



**Toutes-Aides Immobilier**  
**Benoît de LA DURE**  
Consultante vente  
06 37 20 19 68  
d.deladure@pichelin-immobilier.com

► Responsable administrative  
& ressources humaines



**Saint-Pasquier Immobilier**

Leïla FOLIO

02 40 40 18 76

direction@pichelin-immobilier.com

► Assistantes commerciales



**Saint-Pasquier Immobilier**

Elsa GAUTHIER

02 40 40 38 56

stpasquier@pichelin-immobilier.com



**Toutes-Aides Immobilier**

Amélie HUET

02 555 999 11

toutesaides@pichelin-immobilier.com



**Dobrée Immobilier**

Chloé BERLAND

02 40 69 36 37

dobree@pichelin-immobilier.com

► Communication



**Communication**

Alexandre PÉREZ

02 40 16 47 05

communication@pichelin-immobilier.com

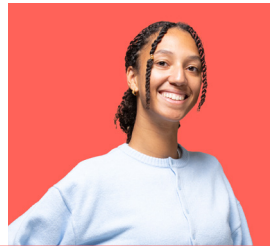


**Photographe / vidéaste**

Nicolas PLESSIS

02 555 999 11

photographe@pichelin-immobilier.com



**Vidéaste**

Gretch'en PAUTREMAT

02 40 69 36 37

communication2@pichelin-immobilier.com

# Honoraires transactions immobilières

PRIX NET VENDEUR à la charge de l'acquéreur	% DES HONORAIRES TTC* à la charge de l'acquéreur	
	Mandat simple	Mandat exclusif
jusqu'à 50 000 €	forfait fixe de 4000 €	forfait fixe de 3500 €
50 001 € à 115 000 €	8 %	7,50 %
115 001 € à 195 000 €	7 %	6,50 %
195 001 € à 245 000 €	6,50 %	6 %
245 001 € à 300 000 €	5,50 %	5 %
300 001 € à 400 000 €	5 %	4,50 %
400 001 € à 550 000 €	4,75 %	4,25 %
550 001 € à 800 000 €	4,50 %	4 %
800 001 € à 1 000 000 €	4,25 %	3,75 %
Au dessus de 1 000 000 €	4 %	3.50 %

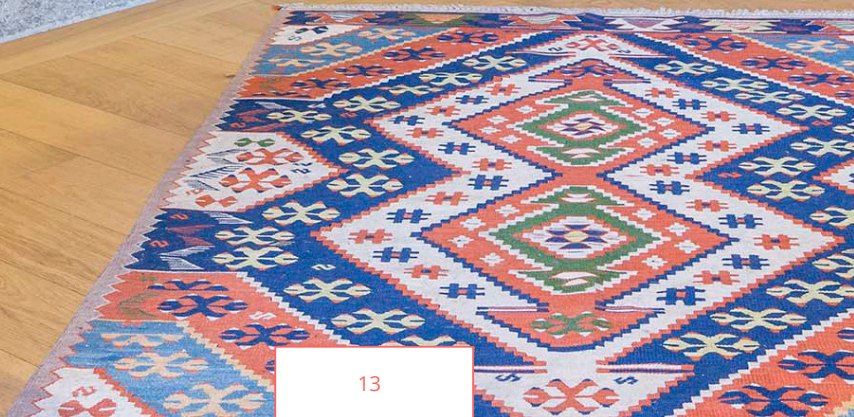
\* selon le taux de TVA en vigueur.

Pour information, le décret n° 2014-890 du 1/08/2014 relatif au plafonnement des honoraires maximum imputables aux locataires (pour les baux, nus ou meublés, soumis aux dispositions de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989), est en application depuis le 15/09/2014. Les plafonds des honoraires de locations adoptés sont les suivants : 15 € TTC en zone très tendue ; 13 € TTC en zone tendue (dont Nantes et son agglomération) et 11 € TTC sur le reste du territoire (par mètre carré de surface habitable). Ces montants incluent les prestations de réalisation de l'état des lieux dont le plafond est fixé à 3 € TTC, quelle que soit la zone concernée.

# Ce que comprennent nos honoraires vente

- La prise des éléments techniques du bien
- L'estimation détaillée du bien prenant en compte l'analyse par rapport au marché
- Le rapport d'estimation comprenant une proposition commerciale
- La rédaction du mandat de vente et sa signature
- La rédaction du dossier et des fiches techniques
- La réalisation de photos de qualité par un photographe professionnel
- Les publicités internet, presse papier, mise en vitrine
- Le renouvellement des textes annonces et des photos.
- La relance des clients acquéreurs, prospects de notre cabinet
- La réception des appels, l'accueil des clients de passage et le traitement des mails, comprenant la découverte des prospects et présentation des biens
- Les visites et revisites
- Le reporting vendeurs après chaque visite
- Le suivi, et le conseil du vendeur
- Le suivi et le conseil de l'acquéreur
- L'analyse des possibilités de construction et d'extension auprès des services de l'urbanisme
- La récupération des documents éventuellement nécessaires auprès des administrations, notaire, syndic
- La négociation
- La rédaction de la lettre d'intention d'achat
- L'analyse de la situation financière des acquéreurs
- L'analyse de l'environnement juridique des parties
- L'organisation et l'analyse des diagnostics immobiliers
- La rédaction du compromis de vente
- L'envoi du projet du compromis aux notaires
- La signature du compromis
- L'envoi du dossier à toutes les parties
- Le suivi et la paye du délai de rétractation
- Le suivi du dossier et des conditions suspensives
- L'organisation du RDV techniques de bienvenue préalable
- L'organisation de la signature de l'acte
- Les relevés des compteurs
- L'identification des clés
- La pose des noms sur l'interphone, boîtes aux lettres...
- L'assistance à la signature de l'acte.
- L'adhésion FNAIM (service juridique, documents type)
- La formation des collaborateurs
- La garantie Responsabilité civile professionnelle.
- La garantie financière du compte séquestre pour détention de fond
- Le renouvellement des cartes professionnelles
- Le SAV
- L'infrastructure de l'agence (bureaux, loyers, électricité, informatique, maintenance...)
- La présence des collaborateurs 6 jours sur 7
- Les frais téléphoniques et informatiques
- Les logiciels métiers
- Les salaires, les charges sociales et patronales
- Les frais de déplacement / Les frais postaux
- La comptabilité
- L'impôt sur les sociétés et les autres taxes

NANTES  
ACHAT VENTE  
LOCATION GESTION  
PROFESSIONALISME  
BIENS DE QUALITÉ  
IMMOBILIER  
SENS DU SERVICE  
ETHIQUE  
ENGAGEMENT  
6 JOURS / 7  
ECOUTE ACTIVE  
EXIGENCE  
ENTHOUSIASME  
SINCE 1998



# LOCATION

---

## ► L'estimation du bien et sa mise en location

Estimation réalisée en tenant compte de l'offre et de la demande, des qualités intrinsèques du bien, d'une écoute attentive du propriétaire et/ou de l'occupant sur l'historique et la qualité de vie du bien

Rédaction et remise dématérialisée au propriétaire d'un rapport détaillé

## ► Le rappel des obligations légales

## ► La constitution du dossier propriétaire

### ***Obligatoire :***

- Justificatifs d'identité / Kbis
- Titre de propriété
- Plan du bien
- Taxe foncière
- Diagnostics
- Assurance propriétaire non-occupant
- RIB du propriétaire
- N° fiscaux pour chaque lot

### ***Si copropriété / lotissement :***

- Règlement de copropriété / Modification / lotissement
- 3 derniers décomptes annuels de charges
- Dernier PV d'AG
- Statuts et PV d'AG de l'association syndicale
- Fiche synthétique (carnet d'entretien, diags de la copropriété, assurance Multirisque Immeuble, RIB de la copropriété)

### ***Si loué :***

- Bail en cours
- Congé antérieurement délivré
- État des lieux
- Contrats d'entretien en cours
- Attestation de défiscalisation
- Assurance loyer impayé en cours
- Déclaration éventuelle de sinistre
- Dernier avis de révision de loyer
- Dossier de location (assurance du locataire, dernier entretien du système de chauffage)

### ***Si immeuble neuf ou récemment rénové :***

- Livret d'accueil, notices, liste des intervenants, identification des points de livraison énergétique
- Liste des réserves éventuelles
- Attestation décennale des entreprises
- Attestation d'assurance
- Dommages Ouvrage

## ► La présentation du bien à notre portefeuille client

## ► L'annonce du bien à louer

Rédaction d'un texte personnalisé agrémenté de "L'avis de Guillaume Pichelin"

Mise en valeur du bien par des photos réalisées par un professionnel et diffusées sur nos différents réseaux sociaux : Facebook, Instagram ou encore LinkedIn...

Mise en avant du bien à louer dans nos vitrines, sur notre site pichelin-immobilier.com, ainsi que sur ouest-france-immo.com, bienici.com ou encore fnaim.fr, fnaim44.fr... et autres sites sur demande.

## ► Les visites

Réception des appels, sélection des candidats et visites sur site  
L'occupant est averti 24h à l'avance

## ► La constitution du dossier locataire

### ***Pour les salariés et garants :***

- Pièce justificative d'identité en cours de validité / Kbis
- 3 dernières quittances de loyer ou dernier avis de taxe foncière pour les propriétaires
- Contrat de travail
- Copie de la carte professionnelle pour une profession libérale
- 2 derniers avis d'imposition
- 3 derniers bulletins de salaire / justificatifs de versement des indemnités (retraites, pensions, prestations sociales et familiales et allocations perçues). À défaut, justificatifs des droits établis par l'organisme payeur
- Attestation de l'expert-comptable des ressources pour l'exercice en cours pour les professions non-salariées

***Pour les étudiants :*** pièce justificative d'identité en cours de validité, certificat de scolarité et quittance ou attestation d'hébergement

**Tant qu'un dossier n'est pas complet, il ne sera pas étudié**

## ► L'étude de la candidature

Rencontre physique du candidat

Analyse de la solvabilité

Analyse juridique

Vérification de l'authenticité des pièces

Étude des références (contact avec l'ancien bailleur)

Éligibilité aux régimes défiscalisants

Éligibilité aux assurances GLI (Garantie Loyer Impayé)

## ► La présentation des candidatures au propriétaire

Accompagnement du bailleur dans l'appréciation des candidatures en étant attentif aux discriminations pouvant engendrer des poursuites judiciaires. Tout refus doit être motivé sur des factures non discriminantes

À noter que le choix final appartient au bailleur

## ► La prise éventuelle de garantie

Signature scrupuleuse de l'acte de caution solidaire ou présentation et acceptation du dossier candidat par l'assurance loyers impayés\*

\* dans le cas d'une souscription par le bailleur

## ► La rédaction du bail

Rédaction du bail et de ses annexes obligatoires adaptée selon les particularités juridiques de chaque dossier

Rédaction des conditions particulières adaptée à chaque bien permettant de rappeler au locataire ses droits et obligations

Relecture approfondie

Signature électronique

## ► L'état des lieux

L'état des lieux est le point clé de la location, plus il sera scrupuleux, plus la sortie du locataire sera sereine

Réalisation et rédaction soignée des états des lieux avec photos à l'appui  
Étiquetage des boîtes aux lettres et des interphones au nom du nouveau locataire par l'agence afin de préserver un certain standing

## ► Les conseils sur les choix d'investissement locatif

Choisir du meublé ? Du neuf ? De l'ancien ? Privilégier le rendement locatif ou la valeur patrimoniale ? Quels sont les avantages ?

## ► La transparence sur le prix des prestations

Des tarifs conformes à la loi ALUR

## Équipe location



**Claire BOIX**  
**Consultante location**  
07 89 79 80 73  
claire@pichelin-immobilier.com



**Mathieu LE CLERC**  
**Consultant location**  
06 64 24 64 94  
m.leclerc@pichelin-immobilier.com



**Anna-Mae SOULARD**  
**Assistante location**  
02 40 40 38 56  
contact@pichelin-immobilier.com



**Janie Ozanne-Barbin**  
**Assistante gestion locative**  
02 40 40 38 56  
location2@pichelin-immobilier.com



**Maud SILLIÈRE**  
**Responsable état des lieux**  
06 60 23 36 89  
edl@pichelin-immobilier.com

# Honoraires de location

	À la charge du locataire	À la charge du bailleur
HONORAIRES entremise et négociation	-	150 € TTC en location sèche 70 € TTC en gestion locative
HONORAIRES visite, dossier et bail	10.09 € TTC / m <sup>2</sup> en zone tendue 8.07 € TTC / m <sup>2</sup> hors zone tendue	10.09 € TTC / m <sup>2</sup>
HONORAIRES état des lieux vide	3.03 € TTC / m <sup>2</sup>	3.03 € TTC / m <sup>2</sup>
HONORAIRES état des lieux meublé	3.03 € TTC / m <sup>2</sup>	4.03 € TTC / m <sup>2</sup>

# Honoraires de location professionnelle ou commerciale

Honoraires de négociation et d'état des lieux : 15% HT du loyer annuel HT, majoré de la TVA au taux actuel en vigueur. Honoraires de rédaction de bail : 750 € HT majoré de la TVA au taux actuel en vigueur.

# Honoraires de location de stationnement

Le mandataire aura droit aux honoraires suivants, établis selon le tarif de son cabinet et détaillés s'il y a lieu sur la facture à établir, d'un montant HT de 250 € majoré de la TVA au taux actuel en vigueur. Cette rémunération sera partagée entre le bailleur et le locataire dans les proportions suivantes : 50% à la charge du locataire et 50% à la charge du bailleur.

# Ce que comprennent nos honoraires location

- La prise des éléments techniques du bien
- L'estimation détaillée du bien prenant en compte l'analyse par rapport au marché
- Le rapport d'estimation comprenant une proposition commerciale
- La rédaction du mandat de location et sa signature
- La rédaction du dossier et des fiches techniques
- La réalisation de photos de qualité par un photographe professionnel
- Les publicités internet, presse papier, mise en vitrine
- Le renouvellement des textes annonces et des photos
- La relance des clients locataire, prospects de notre cabinet
- La réception des appels, l'accueil des clients de passage et le traitement des mails
- Les visites et revisites
- Le reporting des visites
- Le suivi, et le conseil du bailleur
- Le suivi et le conseil du locataire
- La récupération des documents éventuellement nécessaires auprès des administrations, notaire, syndic
- L'entremise
- La rédaction de l'engagement de location
- La constitution du dossier du/des locataire(s)
- La constitution du dossier du/des garant(s)
- L'analyse de la situation financière du/des locataire(s)
- L'analyse de la situation financière du/des garant(s)
- L'analyse de l'environnement juridique des parties
- L'organisation et l'analyse des diagnostics immobiliers
- La prise de référence auprès des précédents bailleurs
- La présentation du dossier au propriétaire
- La rédaction du bail
- L'envoi du projet de bail aux parties
- La signature du bail
- L'envoi du dossier à toutes les parties
- Le suivi du dossier
- La récupération des attestations d'assurance
- La rédaction scrupuleuse d'un état des lieux d'entrée (sols murs plafonds, plinthes, huisseries, équipements, façade et extérieurs)
- La prise de très nombreuses photos agrémentant l'état des lieux d'entrée
- La relecture de l'état des lieux rédigé avec les parties sur site
- Les relevés des compteurs
- L'identification des clés
- La pose des noms sur l'interphone, boîtes aux lettres....
- Le Service après-vente
- L'adhésion FNAIM (service juridique, documents type)
- La formation des collaborateurs
- La garantie Responsabilité civile professionnelle
- La garantie financière du compte séquestre pour détention de fond
- Le renouvellement des cartes professionnelles
- L'infrastructure de l'agence (bureaux, loyers, électricité, informatique, maintenance...)
- La présence des collaborateurs 6 jours sur 7
- Les frais téléphoniques et informatiques
- Les salaires, les charges sociales et patronales
- Les frais de déplacement / Les frais postaux
- Les logiciels métier
- La comptabilité
- L'impôt sur les sociétés et les autres taxes



NANTES  
PICHELIN IMMOBILIER  
SINCE 1993  
ACHAT & VENTE  
GESTION-LOCATION  
DOBRÉE  
PROFESSIONNALISME  
ENTHOUSIASME  
BIENS DE QUALITÉ  
DISPONIBILITÉ  
ENGAGEMENT-EMERGENCE  
BEHÔME  
SENS DU SERVICE  
ÉCOUTE ACTIVE

# GESTION LOCATIVE

---

**Pour une communication instantanée, nous sommes équipés d'un logiciel permettant à chaque propriétaire et locataire, de se connecter à tout moment à son intranet et de suivre ainsi son dossier (e-information)**

## La gestion comptable

### ► La comptabilité propriétaire

- Encaissement des loyers et des charges
- Règlement des charges de copropriété et des factures
- Gestion des indemnités d'assurance
- Régularisation annuelle des charges locatives (taxes d'ordures ménagères, charges de copropriété incombant au locataire...)
- Quittancement
- Révision des loyers
- Récupération des justificatifs des contrats (assurance, entretiens...)
- Gestion des retards de paiement et des impayés selon notre procédure de recouvrement
- Réalisation mensuelle des comptes de gérance par virement au plus tard le 15 du mois
- Conseil et aide à la déclaration des revenus fonciers
- Paiement des factures de travaux
- Gestion des avis à tiers détenteurs
- Déclaration des changements de locataire auprès des services fiscaux

### ► La comptabilité locataire

- Appel de loyer et des charges
- édition systématique de quittance
- Restitution du dépôt de garantie
- Accompagnement sur la mise en place de la CAF : possibilité du versement direct des allocations...
- Déclaration annuelle des loyers auprès de la CAF
- Règlement des loyers par prélèvement possible

### ► La recouvrement

- Rencontre du locataire et du garant afin de comprendre l'incident de paiement
- Mise en place d'un éventuel échéancier visant à réguler la dette
- Matérialisation des échanges et des accords par courriers recommandés avec AR
- Mise en place d'une éventuelle procédure
- Relance et suivi réguliers des acteurs de la procédure afin d'aboutir au règlement du litige ou à l'expulsion du locataire (huissier, avocat...)

# La gestion technique

## ► La gestion des travaux

Visite sur site permettant à nos services d'identifier toutes réparations ou travaux

Établissement de devis préalables soumis aux propriétaires

Planification des dates d'interventions avec les entreprises et les locataires

Suivis et contrôles des travaux

Gestion des travaux par notre réseau d'entreprises et d'artisans de qualité

Conseils du Cabinet

Notifications de tickets électroniques permettant un suivi technique journalier du bien par le propriétaire / locataire

Suivi et validation des travaux avec visite sur site

## ► La gestion des sinistres

Déplacement sur site pour constater le sinistre

Déclaration du sinistre : aide à la rédaction, vérification des signatures, envoi aux différents acteurs et suivi de l'avancement de l'indemnisation

Établissement des devis préalables, des causes/conséquences soumis aux assurances

Relance des assurances, des entreprises...

Visite sur site

Clôture du dossier

# La gestion administrative

Relations avec le syndic

Réception et lecture de la convocation aux Assemblées Générales

Envoi des convocations aux propriétaires

Représentation sur demande aux AG ou gestion des pouvoirs

Suivi des travaux, paiement des charges, suivi des sinistres...

Présence aux expertises

Transmission des informations du syndic nécessaires aux locataires (vie de la copropriété, date de travaux, changement de code...)

## ► Les visites "conseil" du bien

Accompagnement du bailleur

Visites conseil : vision à long terme pour valoriser son patrimoine (optimisation de la valeur de rentabilité locative + optimisation de la valeur du bien) - cf. page 28

### ► Les changements de locataire

Mise à jour des baux  
Mise à jour des diagnostics  
États des lieux d'entrée et sortie scrupuleux avec photos  
Règlement d'éventuels litiges

### ► La garantie des risques locatifs (GRL)

Au Cabinet Pichelin, la GRL comprend l'indemnisation à hauteur de 90 000 € dont les loyers et charges impayés, les dégradations immobilières à hauteur de 11 000 € TTC. De plus, notre assurance couvre les frais de contentieux et de protection juridique à hauteur de 5 000 € TTC  
La procédure est co-orchestrée par le Cabinet et l'assureur

### ► L'accompagnement au moment d'une éventuelle mise en vente

Estimation offerte sur demande à des fins de mise en vente, de succession ou de fiscalité

### ► La garantie financière

Tous les fonds déposés sur les comptes du Cabinet sont totalement garantis par la société Galian (contrat n°GF 0000500960)

### ► La garantie assurentielle

Votre interlocuteur possède une Responsabilité Civile Professionnelle auprès de l'entreprise MMA (N° de police 120 137 405)

### ► La garantie juridique

Affilié à la FNAIM, notre Cabinet bénéficie des nombreuses prestations de ce syndicat notamment son service juridique et l'accompagnement quotidien de tous ses adhérents

### ► La garantie Pichelin immobilier

L'expérience de plus de 30 ans sur le marché immobilier nantais

## Honoraires de gestion

#### *FORMULE LIGHT*

Gestion comptable

**6,40 % TTC**  
sur les encaissements  
selon TVA au taux légal  
en vigueur

#### *FORMULE MÉDIUM*

Gestion comptable  
et technique

**7,95 % TTC**  
sur les encaissements  
selon TVA au taux légal  
en vigueur

#### *FORMULE PREMIUM*

Gestion comptable,  
technique et assurance  
risques locatifs

**10,30 % TTC**  
sur les encaissements  
selon TVA au taux légal  
en vigueur

# Équipe gestion locative

---



**Christine GILLAUX**

Responsable gestion locative & comptable

02 40 16 47 02

compta@pichelin-immobilier.com



**Capucine PÉREZ**

Assistante comptable gestion

02 40 16 47 04

compta2@pichelin-immobilier.com



**Laurelenn LOISEAU**

Chargée de recouvrement

02 40 40 38 56

recouvrement@pichelin-immobilier.com



**Laëtitia LACOMBE**

Gestionnaire technique

06 98 70 56 89

gestion@pichelin-immobilier.com



**Marine STEKR-RIDEL**

Gestionnaire technique

06 58 17 85 94

gestion2@pichelin-immobilier.com



**Edwige MARTIN**

Gestionnaire technique

06 98 70 72 64

gestion3@pichelin-immobilier.com

## **FORMULE LIGHT**

- Réalisation de photos du bien par un photographe professionnel à la mise en location
- L'appel de loyer : avis d'échéance et quittance de loyer
- L'encaissement des loyers et des charges
- La déclaration auprès du centre des Impôts des locataires lors des entrées et sorties
- La gestion de la CAF : déclaration annuelle et perception directe des allocations
- Le compte départ du locataire avec restitution du dépôt de garantie
- La gestion des loyers impayés jusqu'au commandement de payer inclus
- Le suivi des procédures de contentieux après le commandement de payer
- L'assignation devant toute juridiction pour recouvrement (hors honoraires d'avocats, huissiers...)
- La régularisation annuelle des charges de copropriété
- La récupération de la taxe des ordures ménagères (TOM)
- La révision annuelle du loyer
- Le suivi annuel des attestations obligatoires (assurances, entretiens...)
- L'accès à l'extranet
- Un compte rendu de gestion mensuel avec virement du solde chaque mois
- Le paiement des charges de copropriété au syndic
- Le paiement des factures et cotisations relatives au bien
- L'accompagnement du bailleur pour une visite annuelle du bien sur demande
- Le conseil pour l'entretien l'amélioration et la valorisation du patrimoine immobilier géré
- Le conseil juridique
- L'information au propriétaire de toute action/intervention via un e-ticket

## **FORMULE MÉDIUM**

= OFFRE LIGHT +

- La gestion des travaux dont le montant est inférieur à trois mille toutes taxes comprises – (3 000 € TTC)\*
- Au-delà de ce montant, se reporter aux honoraires complémentaires ci-dessous.
- La sélection des entreprises les plus fiables et réactives
- L'établissement de devis soumis au bailleur
- Conseils techniques pour le choix des devis
- L'établissement de planning d'interventions
- Le contrôle du bon déroulement des travaux
- La validation des travaux avec un déplacement sur site si nécessaire
- La constatation du sinistre avec un déplacement sur site si nécessaire
- La déclaration du sinistre auprès des assurances
- Le suivi des sinistres jusqu'à la résolution finale
- Pour l'assistance aux expertises, se reporter aux honoraires complémentaires ci-dessous.
- Le compte-rendu de gestion technique annuel sur demande du bailleur
- L'état des lieux de sortie répondant à l'état des lieux d'entrée

## FORMULE PREMIUM

= OFFRE MEDIUM +

- La souscription à la Garantie Loyers Impayés/Risques locatifs. **Cette garantie peut être souscrite en cours d'année et avec formule light et medium : se reporter aux honoraires complémentaires ci-dessous.**
- La déclaration et le traitement administratif de l'impayé et de la dégradation immobilière auprès de la Garantie de Loyers Impayés
- La réception des logements neufs et la gestion des réserves. Cette prestation peut être souscrite avec formule light et medium : se reporter aux honoraires complémentaires ci-dessous
- L'organisation et la gestion des diagnostics immobiliers
- L'estimation du patrimoine sur demande
- L'apurement de compte de fin de gestion

## Honoraires complémentaires (prix en TTC)

• La gestion des travaux dont le montant cumulé est supérieur à trois mille euros toutes taxes comprises – (3 000 € TTC)	8.5 % des travaux
• L'assistance aux assemblées générales de copropriété	190 €/ AG
• Vacation horaire pour assistance aux expertises	89 € de l'heure
L'apurement de compte de fin de gestion	250 € par lot
• La représentation et/ou l'accompagnement le mandant devant tous organismes de défense, de médiation et de conciliation, devant tous organismes publics ou privés, déposer et signer toutes pièces, engagements, solliciter la délivrance de toutes attestations, documents administratifs ou autres, le tout relativement au bien géré notamment la gestion d'autorisations administratives (urbanisme, copropriété, association syndicale) relative à la réalisation de travaux et la récupération du titre de propriété / règlement de copropriété auprès du service de publicité foncière	89 € de l'heure
• Le projet de déclaration des revenus fonciers/BIC	96 € /an/immeuble
• La réception des logements neufs et la gestion des réserves (hors premium)	89 € de l'heure
• La souscription à la Garantie Loyers Impayés/Risques locatifs (hors premium), le règlement mensuel de la cotisation de la Garantie Loyers Impayés (hors premium) et la déclaration et le traitement administratif de l'impayé et de la dégradation immobilière auprès de la Garantie de Loyers Impayés (hors premium)	2,5% du loyer chargé
• L'organisation et la gestion des diagnostics immobiliers (hors premium)	30 €
• L'organisation et la gestion d'un audit énergétique	290 €
• L'état des lieux de sortie (hors médium et premium)	3.03 €/m <sup>2</sup> (location nue) 4.03 €/m <sup>2</sup> (location meublée)
• L'estimation patrimoniale sur demande (sans mise en vente) (hors premium)	150 €
• La souscription à l'assurance propriétaire non occupant incluant le règlement annuel de la cotisation de l'assurance et la déclaration de sinistre auprès de l'assurance	Appartement vide ou meublé < 200 m <sup>2</sup> : 115 € (au-delà sur devis) Maison vide ou meublée < 250 m <sup>2</sup> : 199 € (au-delà sur devis) Local commercial < 200 m <sup>2</sup> : 338 € Local commercial < 400 m <sup>2</sup> : 490 € Local commercial < 600 m <sup>2</sup> : 572 € Box / Garage : 89 €

# Quelques conseils pour être un bon propriétaire...

Le turn-over augmente de plus en plus et les locataires sont de plus en plus exigeants... C'est pourquoi, afin de faciliter la location, il est impératif de louer un bien en excellent état.



Nous conseillons une réfection décorative régulière. Cette option vous permettra d'optimiser votre fiscalisation, de louer votre bien plus facilement, de garder des locataires plus longtemps et de valoriser votre patrimoine.



Afin de maintenir votre bien en bon état, nous vous encourageons à aménager au maximum votre bien. Pensez à équiper votre cuisine, mettre des rangements dans votre salle de bains, poser des tringles à rideaux, des arrêts de portes.



Pour mieux vous rendre compte de l'entretien de votre patrimoine, nous vous proposons de venir le visiter au minimum tous les 2 ans.



Vous êtes en proie à certaines interrogations : location nue ou location meublée ? Quel type de contrat de location est le plus rentable ? Le meublé offre-t-il des avantages fiscaux intéressants ? Quel contrat est le plus sujet aux vacances locatives ?

Autant de questions auxquelles notre équipe vous répondra, pour vous accompagner dans votre projet.

# Louer son appartement en meublé...

La location en meublé vous tente ? Ce type de location exige rigueur et méthode, tant dans sa décoration que sa gestion. Un certain nombre de précautions sont à prendre pour réussir cet investissement locatif. Voici quelques conseils...



## Soignez la décoration.

Une décoration moderne qui plaira au plus grand nombre. Un propriétaire doit veiller à adapter le style du logement au locataire ciblé (étudiants, célibataires géographiques, familles...).

En pratique, on constate qu'un studio aménagé avec du mobilier moderne et en bon état se loue plus cher que celui avec de vieux meubles déparpillés.



## Épurez un maximum votre bien...

limitez les accessoires décoratifs et privilégiez les ustensiles essentiels... Idem avec le mobilier, pensez avant tout à la simplicité d'utilisation et son entretien. Un mobilier résistant et aisément remplaçable est le bienvenu... Il est aussi préférable que le mobilier soit sans grande valeur sentimentale.



## Prévoyez un livre de consignes.

Regrouper les garanties, les notices d'utilisation et d'entretien, même du mobilier, vous permettra ainsi qu'au locataire, un suivi facilité de l'entretien de votre matériel.



## Pensez à vous déclarer au registre du commerce

Les revenus liés à ce type de location rentrent dans le cadre des bénéfices industriels et commerciaux.

# Réparation locative : qui fait quoi ?

---

**Le locataire** doit prendre en charge les remplacements des petites pièces tels que les joints et les colliers en plomberie, le remplacement périodique des tuyaux souples de raccordement, le remplacement des diverses pièces du système de chauffage, ainsi que les menues réparations des appareils électroménagers tels que le réfrigérateur, la machine à laver, le lave-vaisselle, la hotte, la pompe à chaleur...

**Le propriétaire**, quant à lui, doit prendre en charge les réparations les plus onéreuses, ou le remplacement des équipements en panne. S'il s'agit de changer intégralement un volet roulant par exemple, c'est le propriétaire qui devra prendre en charge le remplacement, et il en va de même pour le reste du logement... Mais si la panne est due à une mauvaise utilisation ou l'absence d'entretien de la part du locataire, ce dernier devra alors lui-même prendre en charge les réparations déduction faite de la vétusté.



# Diagnostics obligatoires

Diagnostics	Obligatoire pour une vente	Obligatoire pour une location	Biens concernés	Durée de validité
<b>Loi Carrez</b>	x		Bien en copropriété	<b>illimité</b> si on ne modifie pas les surfaces par des travaux
<b>Amiante</b>	x	x	Bien construit avant le 1 <sup>er</sup> juillet 1997	<b>illimité</b> si absence d'amiante
<b>Plomb</b>	x	x	Bien construit avant le 1 <sup>er</sup> juillet 1949	<b>1 an</b> pour la vente <b>6 ans</b> pour la location <b>illimitée</b> si absence de plomb
<b>Termites</b>	x		Bien situé dans une zone déclarée à risques	<b>6 mois</b>
<b>ERNMT</b>	x	x	Bien situé dans une zone déclarée à risques	<b>6 mois</b>
<b>Performance énergétique</b>	x	x	bien clos, couvert & chauffé	<b>10 ans</b> sauf si travaux
<b>Gaz</b>	x	x	Toute installation à plus de 15 ans	<b>3 ans</b> pour la vente <b>6 ans</b> pour la location
<b>Électricité</b>	x	x	Toute installation à plus de 15 ans	<b>3 ans</b> pour la vente <b>6 ans</b> pour la location



La présence d'un diagnostic permettra au vendeur de se voir exonéré de la garantie pour vice caché.



# LE MANDAT

---

## ► Le mandat

Un mandat de vente est un contrat bilatéral qui unit le vendeur, propriétaire d'un bien immobilier, et un professionnel de l'immobilier à qui le vendeur confie son bien à la vente.

## ► Les différents types de mandat

Il existe deux types de mandats de vente :

- **le mandat simple** : le vendeur reste libre de vendre directement le bien ou de confier la vente à une ou plusieurs agences

- **le mandat exclusif** : une seule et unique agence est chargée de la vente (ce mandat peut-être de 1,2 ou 3 mois). Le vendeur ne peut pas confier la vente à d'autres professionnels ou vendre par lui-même.

## ► L'intérêt du mandat exclusif

C'est la solution qui permet d'optimiser les chances de vendre. On estime, en effet, que le taux de transformation en vente des mandats exclusifs est supérieur à celui des mandats simples.

Coté vendeur, avoir un interlocuteur unique est plus simple pour la communication ou la remise des clés.

Les diagnostics et les photos prises par un professionnel sont offerts par le Cabinet

La visibilité optimisée : le bien profite d'une parution dans le magazine Behome diffusé à 3 500 ex sur Nantes et Angers, en plus d'un affichage vitrine, sur les réseaux sociaux, le site internet, Ouest-France immo...

Moins de risque de négociations : un produit qui se fait rare va se vendre au meilleur prix car il sera moins sujet à la négociation

Des honoraires moins chers

## ► Le contenu du mandat

L'identité des personnes qui vendent le bien

Les références et coordonnées du ou des cabinets chargés de la vente

La désignation du bien : le professionnel de l'immobilier doit vérifier que celui qui se prétend propriétaire l'est bien, au moyen du titre de propriété

Le prix du bien

Le montant de la rémunération

La durée

Les obligations du mandant et du mandataire

Les conditions précontractuelles

## ► La signature du mandat

Signature par les deux parties : le Mandant et le Cabinet.

Signature électronique privilégiée par sa rapidité. En cas de signature "papier", cette dernière se fera soit au domicile du mandant, soit à l'agence.

Les mandats du Cabinet Pichelin sont validés par la FNAIM (Fédération Nationale des Agents Immobiliers).

# Les bonnes raisons de choisir Pichelin immobilier

- ✓ **Des valeurs fortes partagées par toute l'équipe**  
La garantie d'une écoute attentive, d'une bienveillance pour une compréhension profondément humaine
- ✓ **4 agences ouvertes 6 jours/7**  
La garantie d'une disponibilité pour une réactivité à l'épreuve de notre temps
- ✓ **Des photos de votre bien prises par un photographe professionnel**  
La garantie de belles photos pour séduire de nombreux acquéreurs et mettre votre bien en valeur comme s'il nous appartenait
- ✓ **Un fichier de contacts alimenté depuis 1991**  
La garantie de bénéficier de notre réseau pour vendre, acheter ou louer rapidement aux bonnes personnes
- ✓ **Des experts à votre service (artisans, diagnostiqueurs...)**  
La garantie d'un réseau de professionnels de confiance et compétents
- ✓ **Des états des lieux réalisés par nos soins**  
La garantie d'états des lieux scrupuleux avec photos à l'appui et un gain de temps et d'énergie indéniable pour vous
- ✓ **Des assistantes juridiques chargées du suivi et de la gestion des dossiers de vente, de l'offre d'achat à la réitération par acte authentique**  
La garantie d'actes bien rédigés et envoyés chez le notaires dans les délais impartis
- ✓ **Une responsable communication créative et professionnelle**  
La garantie de disposer d'outils de communication de qualité permettant de générer un maximum de candidats acquéreurs
- ✓ **Une charte qualité affinée chaque année**  
La garantie de prestations qualitatives totalement adaptées à vos exigences
- ✓ **Une expérience affûtée**  
La garantie d'un accompagnement fidèle et efficace car nous avons été confrontés à de nombreux cas de figure
- ✓ **Une démarche RSE et des collaborateurs tous salariés**



## Contactez-nous

---

### **Saint-Pasquier Immobilier**

94 rue des Hauts-Pavés, 44000 Nantes

02 40 40 38 56 | [contact@pichelin-immobilier.com](mailto:contact@pichelin-immobilier.com)

### **Dobrée Immobilier**

8 rue Urvoy de Saint-Bedan, 44000 Nantes

02 40 69 36 37 | [dobree@pichelin-immobilier.com](mailto:dobree@pichelin-immobilier.com)

### **Toutes-Aides Immobilier**

72 boulevard Ernest Dalby, 44000 Nantes

02 555 999 11 | [toutesaides@pichelin-immobilier.com](mailto:toutesaides@pichelin-immobilier.com)

[pichelin-immobilier.com](http://pichelin-immobilier.com)