

IMM **TIM**



BY GROUPE EUROTIM

— Groupe —
EUROTIM

LA ROCHELLE

Pourquoi le coût
de construction flambe ?

DPE

Ce qui va changer
au 1^{er} juillet 2021

NOUVEAU PROGRAMME

Aurora, la douceur de vivre

FONDATION FIER DE NOS QUARTIERS

Le Groupe Eurotim
toujours solidaire



La Rochelle la nouvelle équation



— Groupe —
EUROTIM
La Rochelle

“ La Rochelle est un territoire porteur où il fait résolument bon vivre ! Dans le même temps, cette attractivité génère mécaniquement une forte hausse de la demande de biens sur le marché de l'ancien et du neuf, ainsi qu'une augmentation significative du foncier qui tend à se raréfier. L'urbanisation en recul, notamment sur les terrains agricoles, nous amènera inexorablement à reconstruire la ville sur la ville ! Cette problématique, cumulée à l'évolution des normes ainsi qu'à la flambée des cours des matières premières impactant le coût du bâtiment, affecte fortement le marché immobilier local. Fort de 40 ans d'existence à La Rochelle, le Groupe Eurotim s'adapte à ces nouveaux enjeux. Si nous nous attachons depuis toujours à proposer des produits de grande qualité, nous devons observer aujourd'hui une nouvelle quête de sobriété. La frugalité, nouveau maître mot ? Doit-elle s'imposer par exemple au niveau de l'architecture de nos bâtiments, que nous souhaitons plus simples, peu énergivores et très écologiques ? Nous nous devons de trouver le juste équilibre pour préserver l'esthétique et le confort de nos prestations, si chers à nos yeux ! Une équation complexe que nous réussirons à résoudre avec une réflexion encore plus aboutie et par des choix techniques intelligents dans nos projets. ”

Julien Robineau
Président du Groupe Eurotim

LE PROCHAIN
MAG

IMMTIM n°6
disponible au mois
de septembre 2021 !



Retrouvez votre
magazine en ligne !

IMMTIM
SUR LES
RÉSEAUX

Suivez [@groupe_eurotim](#)
sur Instagram
et [Groupe Eurotim](#)
sur Facebook
pour ne rien rater
de nos actualités !



04-05 **QUOI DE NEUF ?**

06 **ÇA SE PASSE ICI**

Escapade estivale

07 **NOS BONNES ADRESSES**

La Rochelle : Centre-ville

08-09 **VOS DROITS**

Réponses d'expert :
Le compromis de vente

10 **INFO URBA'**

DPE : ce qui va changer au 1^{er} juillet 2021

11 **C'EST LE CHANTIER !**

Où en sommes-nous ?

12-17 **DEMANDEZ
LE PROGRAMME !**

12-13 : Colibri, un petit coin de paradis

14 : Aurora, la douceur de vivre

15 : Les programmes de Médiatim Promotion

16-17 : Interview de Julien Robineau :
« Pourquoi le coût de construction
flambe-t-il sur le marché rochelais ? »

18-19 **LE GROUPE EUROTIM
S'ENGAGE**

Fondation Fier de nos quartiers :
« Le Groupe Eurotim est devenu
l'un de nos mécènes »

20-21 **IMMO ANCIEN**

Nos biens en vente

22-23 **DE VOUS À NOUS**

22 : Interview de Didier Dumontier :
« Pour moi, un professionnel dans le domaine
de la vente doit savoir écouter et se taire »

23 : La famille Eurotim s'agrandit

La Rochelle à l'honneur

Selon le palmarès 2021 réalisé par l'association Villes et Villages où il fait bon vivre, La Rochelle a décroché la 4^e place des villes françaises où il fait bon vivre parmi 34 837 communes. Haute distinction !



Journées bois énergie 2021 18 mai

Journée nationale digitale pour réussir la transition énergétique.



Lopin de terre Combien ça coûte ?

Envie de connaître le prix moyen de prés, vignes, forêts ou maisons de campagne, près de chez vous ? Rendez-vous sur la nouvelle plateforme www.le-prix-des-terres.fr du groupe Safer (Société d'aménagement foncier et d'établissement rural) contrôlé par l'État.

Achat Le viager a la cote

Si le viager est un marché de niche, le nombre de transactions progresse depuis 2015. Cette forme de cession immobilière connaît un regain d'intérêt parmi les personnes âgées qui souhaitent rester vivre dans leur domicile. Même s'il est difficile de connaître le nombre exact de transactions immobilières, le viager en France concernerait environ 6 000** ventes dans l'ancien par an, soit 1% du marché immobilier.



La loi à la rescousse

Protéger la planète est devenu une priorité. Le projet de loi Climat et résilience a été adopté à la mi-avril par l'Assemblée nationale. Son objectif : lutter contre le réchauffement climatique. Parmi les principales mesures à retenir : l'obligation de réaliser des travaux pour les logements énergivores. Affaire à suivre !



16 000 euros*

C'est le montant des travaux dépensé pour une maison individuelle, pour gagner une classe énergétique (de F à E par exemple) et 26 000 euros pour gagner deux classes énergétiques.

*Source : selon une étude de l'Ademe.

**Baromètre de l'Institut d'Expertise et de Formation au Viager (IEFV), société Renée Costes Viager, janvier 2018.

À NE PAS RATER

28/05/2021 au 30/05/2021

Salon Immobilier de Saint-Étienne

Zénith de Saint-Étienne, 42100 Saint-Étienne
www.zenith-saint-etienne.fr

03/06/2021 au 07/06/2021

Foire d'Angers

Habitat, immobilier, jardin
Parc des Expositions
Route de Paris, 49044 Angers
www.foire-angers.com

04/06/2021 au 06/06/2021

Salon de l'Immobilier et de la Rénovation

IMMEXPO Marseille
Parc Chanot, 13266 Marseille
www.immexpo-marseille.com

27/08/2021 au 29/08/2021

Salon de l'habitat

Foire de la rentrée de Haguenau
Halle aux Houblons, 67500 Haguenau
www.foire-printemps.com

01/10/2021 au 03/10/2021

Salon de l'Immobilier Toulouse-Occitanie

Nouveau parc des Expositions et Centre de Conventions, 31840 Aussonne
www.salons-immobilier.com/toulouse

29/10/2021 au 01/11/2021

Salon Habitat Déco

Parc des Expositions, 44300 Nantes
www.salon-habitat-deco.fr

Impôts Ravalement de façade

Pour qu'il soit déductible des impôts, le ravalement de votre façade doit viser à améliorer la performance énergétique de votre logement. Ainsi, l'isolation thermique par l'extérieur (ITE) d'une habitation est considérée comme éligible aux aides selon le code général des Impôts. Pour obtenir un crédit d'impôts, faites appel à un professionnel détenteur du label Reconnu Garant de l'Environnement (RGE).

Escapade estivale

Pour le début de la belle saison, la région nous offre ses plus beaux atouts. Découvrez-les lors d'une escapade au cœur de la Charente-Maritime !

En route Sherlock !

Entre La Rochelle et Châtelaillon-Plage, partez à la découverte du patrimoine local avec Terra-Aventura, au travers de différents parcours, riches en énigmes. Ces itinéraires ludiques sont un moyen agréable pour en savoir plus sur le patrimoine de l'agglomération rochelaise tout en s'amusant, entre amis ou en famille. Il est également possible de choisir sur l'application le parcours qui vous attire le plus. Cinq circuits différents sont disponibles, avec de nombreuses énigmes à résoudre qui n'attendent que vous ! 100% gratuit.

Comment jouer ?

www.terra-aventura.fr

Évasion marine à l'estran

Quand la mer se retire, l'estran se dessine à son tour. Il laisse place à de superbes et passionnants paysages marins. Sur le rivage de la plage des Boucholeurs à Châtelaillon-Plage, venez vous exercer à la pêche à pied le temps de quelques instants, à marée basse. Accompagné de l'association Nature Environnement 17, vous y découvrirez de nombreuses espèces de coquillages et différents crustacés. Veillez cependant à respecter la réglementation en vigueur, afin de préserver au mieux cet écosystème marin en danger.

**Tarifs : Adultes 9 € /
Enfants (8 – 12 ans) 6 €**
**Consultez le calendrier
des marées :**
www.larochelle-tourisme.com
05 46 56 26 97



Virée oléronaise

Pour profiter de l'île d'Oléron, Croisières Inter-Iles vous propose le transport en bateau. 50 minutes seulement sont nécessaires pour rejoindre l'île. Des liaisons au départ de la Médiathèque de La Rochelle sont disponibles presque tous les jours, avec pour terminus Boyardville. Profitez également de l'offre tarifaire adulte :

Aller-retour à 16,90 € les week-ends, (hors juillet – août) au lieu de 26 €.

Bienvenue à bord !

Consultez le calendrier, les horaires et les tarifs :
www.oleron-larochelle.net
05 46 50 55 54

Place à la nature au marais de Tasdon

Dans le cadre du projet « Zéro Carbone » de la ville de La Rochelle, venez admirer une partie des travaux réalisés au marais de Tasdon. Cette renaturation du marais est une belle initiative locale, permettant de préserver la biodiversité des espèces. C'est un lieu idéal et calme, pour flâner tranquillement lors d'une balade. Accessible à pied ou à vélo, le marais invite à l'évasion quelques instants.

Plus d'infos :
www.larochelle.fr

Dépaysement tropical

La serre tropicale de La Rochelle ouvre ses portes au public, le premier dimanche de chaque mois. Profitez d'une heure et demie de visite gratuite et entièrement guidée, pour découvrir 1 400 m² de végétaux.

Sur inscription au 05 46 51 51 51
Places limitées à 15 personnes maximum
larochelle-tourisme.com

La Rochelle Centre-ville

Viscéralement rochelais, le Groupe Eurotim propose également un service de transaction et de location de biens immobiliers pro pour les professionnels. En plein centre-ville de La Rochelle, voici quelques commerçants installés par Didier Dumontier, conseiller en immobilier d'entreprise.

INFOS PRATIQUES



Didier Dumontier
ddumontier@eurotim.fr
06 27 94 11 14
Interview en p. 22

Côte à Côte

Cette boutique met en valeur l'artisanat ainsi que le savoir-faire de la région au travers de pièces de déco d'intérieur, bijoux, sacs, accessoires de mode, céramique, etc. Dans le magasin, on peut donc retrouver des pièces uniques ou en série limitée de créateurs locaux, ainsi que des créations écoresponsables. Située dans le centre-ville de La Rochelle, Côte à Côte recherche constamment des artistes et des artisans qui pourraient exposer leurs réalisations dans leur boutique.

14 rue Dupaty
www.creatissime.fr

Horaires :

Du mardi au vendredi de 10h30 à 13h
et de 14h30 à 19h

Le samedi de 10h à 13h et de 14h à 19h

contact@creatissime.fr



L'Annexe Mets Encore

Ce concept store bohème chic est un lieu exclusif et tendance, avec une ambiance à l'esthétique reposant. La boutique mixe pièces de déco pour la maison et prêt-à-porter bohème. Un point de vente récemment ouvert (en novembre 2020), et un second existe également à Agen.

9 rue des Dames

Horaires :

Du mardi au samedi de 10h à 19h

06 19 92 00 55



Guicho Tatouages

Cet artiste prolifique, tatouant différents styles et habitué de la couleur, est présent depuis 2004 sur La Rochelle. Guicho a également l'habitude d'accueillir d'autres artistes tatoueurs de France, afin de proposer de nouvelles expériences à ses clients.

5 rue de la Scierie

Horaires :

Du lundi au samedi de 11h à 19h

05 46 41 75 06

Réponses d'expert

Le compromis de vente

Vous avez enfin trouvé la maison de vos rêves et vous êtes à l'étape antérieure à la signature de l'acte authentique de vente : le compromis de vente. En tant que futur acquéreur, il est important de bien connaître les principes de cet avant-contrat, ce qu'il implique. Éclairages de notre expert, maître Romain Chichery, notaire.



Maître Romain Chichery,
Notaire à La Rochelle

Qu'est-ce qu'un compromis de vente ? Existe-t-il d'autres types d'avant-contrats ?

Un compromis de vente est l'avant-contrat le plus fréquemment utilisé car il engage autant le vendeur que l'acheteur dans le processus de vente. Cet avant-contrat permet, de manière équilibrée, de définir les conditions d'une vente en prévision de la signature de l'acte authentique (vente définitive chez le notaire).

Un compromis de vente vaut-il vente ?

Oui, le compromis engage irrévocablement le vendeur et l'acheteur, et fixe définitivement les conditions de la vente. Sous réserve toutefois du délai de rétractation de l'acquéreur prévu à l'article L. 271-1 du code de la Construction et de l'Habitation, et par ailleurs de la bonne réalisation des différentes conditions suspensives. En revanche, le vendeur lui, ne dispose d'aucune faculté de rétractation. Une fois le compromis signé, la vente est donc faite. Seul le transfert de propriété est différé, à la signature de la vente définitive chez le notaire. C'est à cette date – signature de l'acte authentique – que le transfert de propriété et la remise des clés s'opèrent, contre paiement du prix. Bien évidemment, la situation personnelle des parties peut nécessiter l'adaptation de cette règle de principe, et votre notaire pourra vous conseiller sur les modalités à prévoir.



Quelle est la durée d'un compromis de vente ?

Le compromis n'a en principe aucune durée de validité, la vente étant faite comme nous venons de le voir. Toutefois, il est d'usage de prévoir une date butoir pour la signature de l'acte authentique, c'est-à-dire l'acte de vente définitif chez le notaire.

Cette durée est généralement de 3 mois et permet :

- À l'acquéreur d'obtenir son financement,
- Au vendeur d'organiser la libération du bien, si nécessaire,
- Au notaire de constituer le dossier administratif (notamment purge des droits de préemption qui peuvent être longs) et de rédiger l'acte définitif.

Ce délai théorique peut être, à la convenance des parties, rallongé. Nous parlons alors de vente longue, sur plusieurs mois voire plusieurs années selon les situations. Il peut être également raccourci dans certains cas très précis (l'acquéreur finance le bien au moyen de ses fonds personnels / le notaire n'a aucun droit de préemption à purger / le bien est déjà libre d'occupation). Quelle que soit votre situation, il est important d'évoquer clairement vos impératifs à votre notaire avant toute signature de compromis.

Quels sont les documents qui doivent être annexés dans le compromis de vente ?

De manière générale, il conviendra d'annexer au compromis de vente tous les documents nécessaires à renseigner utilement l'acquéreur sur le bien objet de la vente, de manière à s'assurer que le vendeur a rempli son obligation d'information à l'égard de l'acquéreur, et que le consentement est parfaitement éclairé. Aucune liste préétablie, votre agent immobilier et/ou votre notaire sauront vous indiquer les pièces nécessaires à votre dossier. Notez que certaines pièces seront obligatoirement annexées au compromis. Il s'agit des diagnostics techniques du bien. Là encore, il est recommandé de consulter un professionnel qualifié (diagnostiqueur) avant toute mise en vente de votre bien, afin de connaître les diagnostics obligatoires selon les caractéristiques du bien vendu.

La signature d'un compromis de vente doit-elle se faire devant notaire, en agence ou entre particuliers ?

Contrairement à la signature de l'acte définitif qui doit obligatoirement être authentique, c'est-à-dire signée devant notaire, le compromis de vente peut être signé sans l'intervention d'un notaire. Il est néanmoins vivement recommandé de faire appel à un professionnel (agent immobilier ou notaire). Comme indiqué plus haut, le compromis est une étape clé qu'il convient de ne pas négliger et il est indispensable de pouvoir être accompagné par un professionnel. Si les conditions de la vente ont été arrêtées de particulier à particulier, votre notaire se chargera de la rédaction du compromis de vente.

“ Pendant le délai de rétractation, l'acquéreur pourra renoncer à l'acquisition, sans aucune justification, et sans aucun frais à sa charge. ”

Qu'est-ce que les conditions suspensives ?

Une condition suspensive est, comme son nom l'indique, une condition qui suspend les effets du compromis. Autrement dit, tant que la condition n'est pas levée, le compromis n'a pas d'effet. Une fois la condition levée, le compromis prend effet rétroactivement à la date à laquelle il a été signé.

Quelles sont les conditions suspensives légales pour signer un compromis de vente ?

Il existe différents types de conditions suspensives : Les conditions dites de droit commun, qui seront identiques sur tous les dossiers de vente. Il s'agit des conditions indispensables à la vente et il appartient au notaire de s'assurer de leur levée (vérification du titre de propriété, de la situation hypothécaire du bien, des règles d'urbanisme, des servitudes, etc.). Il ne sera pas possible, ni pour le vendeur, ni pour l'acheteur, de renoncer à ces conditions. Les conditions suspensives particulières. Il s'agit là des conditions généralement prévues pour la protection de l'acquéreur. Chaque dossier est différent, et il peut n'y avoir aucune condition particulière. Classiquement, nous retrouvons dans la plupart des dossiers la condition de financement. En effet, cette condition suspensive est prévue par la loi Scrivener, et sauf renonciation expresse par l'acquéreur, elle sera donc systématiquement prévue dans le compromis de vente. D'autres conditions suspensives sont possibles, et pourront être rédigées par votre notaire au cas par cas. En la matière, la seule limite est de s'assurer que la réalisation de la condition suspensive à prévoir ne dépend pas de la seule volonté de celui à qui elle profite.

Qu'est-ce que le délai de rétractation ?

Comme indiqué plus haut, seul l'acquéreur bénéficiera d'un délai de rétractation. Ce délai, prévu à l'article L. 271-1 du code de la Construction et de l'Habitation, est de 10 jours. Il commencera à courir le lendemain de la première présentation du courrier recommandé adressé par l'agent immobilier ou le notaire ayant rédigé le compromis de vente. Pendant ce délai, l'acquéreur pourra finalement renoncer à l'acquisition, sans aucune justification, et sans aucun frais à sa charge.

DPE : ce qui va changer au 1^{er} juillet 2021

Avec le nouveau DPE (Diagnostic de Performance Énergétique), c'est toute la chaîne du logement et de la rénovation, y compris les particuliers, qui sera mieux informée et mieux responsabilisée. Décryptage.

Le DPE (Diagnostic de Performance Énergétique) est le document de référence qui évalue la performance énergétique d'un logement et la restitue, notamment au travers des étiquettes énergie. Il a fait l'objet d'une refonte dont les changements sont applicables dès le 1^{er} juillet 2021.

Plus de fiabilité

Il ne sera plus question de calculer le DPE sur la base des factures d'énergie imprécises. Sa méthode de calcul a été revue et consolidée et s'appliquera de façon homogène à tous les logements. Elle portera sur les performances intrinsèques du bâti et des principaux équipements liés au chauffage. Cela permettra d'interdire les DPE vierges, qui sont les diagnostics sans étiquettes.

Plus de lisibilité

Le DPE fournira des informations complémentaires sur la performance de l'isolation, le confort d'été ou encore les parties du logement qui perdent de la chaleur. Il insistera sur les actions de rénovation énergétique à entreprendre en priorité et proposera des scénarii de travaux, de manière compréhensible et pédagogique pour les propriétaires. Surtout, pour plus de transparence, un indicateur mentionnera explicitement une évaluation de la facture énergétique théorique du logement, sous forme de fourchette. Cet indicateur sera d'affichage obligatoire sur les annonces immobilières à partir du 1^{er} janvier 2022.



Opposable

L'ensemble des données contenues dans le rapport de DPE sont désormais opposables. Acquéreurs et locataires pourront contester devant les tribunaux les informations saisies sur la performance énergétique du bien. Ils pourront désormais obtenir une indemnisation en cas d'erreur prouvée et de tromperie éventuelle. Notez que les diagnostiqueurs sont déjà responsables des DPE qu'ils réalisent. Ils encourent des sanctions et des condamnations, en cas de non-respect de la réglementation en vigueur.

Intégration de la composante climatique

Jusqu'à présent, les passoires thermiques étaient déterminées par la consommation d'énergie primaire, soit une consommation de 330 kWh/m² par an. Avec le nouveau DPE, le calcul des étiquettes ne dépendra plus uniquement de la consommation d'énergie primaire du logement mais intégrera aussi une composante climatique en tenant compte des émissions de gaz à effet de serre. L'objectif : la rénovation de l'ensemble des logements F et G d'ici 2028. Dès 2023, les logements classés G ne pourront plus être proposés à la location.

Qui est concerné ?

Le nouveau DPE s'appliquera à la totalité des DPE réalisés à compter du 1^{er} juillet 2021, dans le cadre d'une vente ou location d'un logement du parc privé ou social, en maison individuelle ou en copropriété. Le vendeur ou bailleur devra fournir le nouveau DPE à tout candidat à l'acquisition ou à la location d'un bien. Sont concernés également les diagnostiqueurs, gestionnaire locatif, syndic de copropriété, notaire, etc. ; et les entreprises de travaux, etc.

FAIRE,
service public de conseil gratuit et d'information sur la rénovation énergétique, accompagne ceux qui le souhaitent dans leurs travaux.
Conseiller FAIRE :
0800 800 700 ou
www.faire.gouv.fr/
marenov

Sources : Ministère de la Transition écologique / Syndicat Uni et Fidis

Où en sommes-nous ?

Et si vous suiviez l'avancement des différents projets du dynamique Groupe Eurotim ? Tour d'horizon en images.



L'Orangerie est composée de trois résidences : Le Jardin d'Hiver, Le Bocage et La Seigneurie. Située au centre-ville de la commune de Puilboreau, en bordure de La Rochelle, L'Orangerie est un projet immobilier ultra innovant centré sur le bien-être de ses futurs habitants. À ce stade de la construction, une petite visite du site s'impose.



L'ORANGERIE.
Destinées pour les sous-sols jusqu'aux élévations R + 1 et bientôt R + 2, trois grues sont mobilisées et travaillent ensemble, sous la direction du chef d'orchestre maçonnerie ECBL.

L'ORANGERIE
LA ROCHELLE - PUILBOREAU



LA SEIGNEURIE.

Le chantier avance à belle allure. Les premiers bâtiments hors d'eau (toiture finie) attendent leurs menuiseries. La couverture, en tôle d'acier, présente un aspect joint debout, ce qui nous a permis de combiner le style du zinc et le choix de la couleur blanche.



LE JARDIN D'HIVER.

Constitué de 5 bâtiments, dont l'A1 est le plus avancé, nous progressons en palier sur tous les niveaux. Les bâtiments A4 et A5 finissent leurs fondations et entament leurs murs lorsque l'A3 est en cours de coulage plancher haut du sous-sol et que l'A1 se prépare à recevoir les pré-dalles pour le plancher du R+2. Destinées à recevoir les distributions d'électricité et de plomberie, ces pré-dalles seront recouvertes de plusieurs centimètres de béton. Le dernier niveau R + 2 peut enfin se monter.



LE BOCAGE.

Dernier-né, le projet Le Bocage, dont le B5, dispose de sa propre grue. Les fondations, constituées de semelles filantes en béton armé, sont coulées et les soubassements assemblés en parpaing sont déjà prêts à recevoir la dalle de béton. Les différents corps d'état ont peu de temps pour passer leurs réseaux sous dallage (évacuation des eaux usées, alimentation en eau potable et en électricité), la grue n'attend pas !

Colibri, un petit coin de paradis

Pour le Groupe Eurotim, la résidence Colibri est une nouvelle partition à composer dans un quartier qui mêle harmonieusement l'urbain et la nature, à quelques minutes de la mer.



La Rochelle

5 rue du Docteur Henri Dalmon
17000 La Rochelle

Difficile de rêver mieux que cet emplacement exceptionnel au cœur de La Rochelle. Voisine du quartier dynamique de la Genette, située dans une rue calme et pavillonnaire, la résidence Colibri peut se targuer d'une situation privilégiée à quelques minutes du centre-ville et de la mer. Habiter dans cette résidence, c'est avoir la possibilité, dans un rayon de deux kilomètres, de se balader en famille ou faire un footing dans l'un des parcs attenants comme le parc Charruyer ou le parc Delmas ; c'est de pouvoir pousser jusqu'à la plage de La Concurrence pour piquer une tête ou admirer l'horizon ; ou encore de déambuler sur le vieux port. Et ce n'est pas tout. Pour ceux qui ont troqué leur voiture contre un vélo, ils seront comblés. À deux pas de la résidence, la nouvelle piste cyclable mène rapidement et en toute sécurité au cœur de la vieille ville. Enfin, la résidence Colibri, non loin du quartier Saint-Maurice en plein renouvellement urbain, bénéficie des commerces, écoles, services médicaux accessibles à pied. Si vivre à la résidence Colibri ce n'est pas le paradis, on s'en approche.



Une forte identité

De style contemporain avec ses lignes simples et élégantes, la résidence Colibri s'affirme résolument moderne. Pour cet emplacement de choix, l'architecture soignée du bâtiment, caractérisée par sa palette chromatique, a su se fondre parfaitement au tissu urbain. Elle a été conçue pour faire entrer la lumière dans les pièces de vie, magnifier les volumes et révéler le fort potentiel des huit appartements. Entre le jeu d'ombres et lumière et les transparences, l'identité est forte et affirmée.

Tous les logements s'ouvrent en gradin, côté jardins, et jouissent d'espaces privatifs : loggias, balcons, ou grandes terrasses paysagées. Leur exposition au sud assure un bel ensoleillement une grande partie de l'année. La résidence Colibri, entre mer et centre-ville, préserve sa confidentialité grâce à la façade côté rue, qui laisse courir des plantes grimpanes le long de supports en câbles inox, créant un mur végétal. Notez que les places de stationnement et box s'organisent en rez-de-jardin et sont séparés de la rue par une grille.



Centre-ville :
15 min à pied
2 min à vélo

Plage de la Concurrence :
20 min à pied
8 min à vélo

Vieux port :
25 min à pied
10 min à vélo

Composition Colibri

Les 8 appartements sont répartis sur un bâtiment (rez-de-chaussée + 3 étages)

- 1 appartement T1
- 1 appartement T2
- 4 appartements T3
- 2 appartements T4 duplex

Superficie de 32 à 95 m²

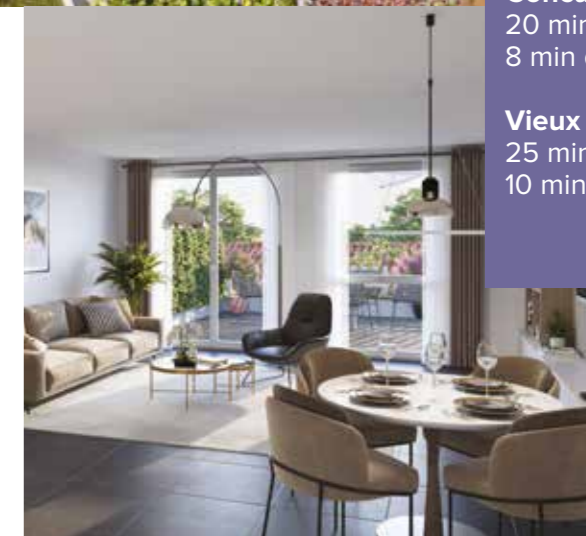
Livraison 3^e trimestre 2023

Tous les logements sont éligibles au dispositif Pinel.

La réduction d'impôt offerte par la loi Pinel 2021 est variable selon la durée d'engagement locatif 6 ans, 9 ans ou 12 ans. Elle est plafonnée à 63 000 € sur 12 ans. Elle est destinée aux contribuables souhaitant investir dans un ou deux logements neufs.

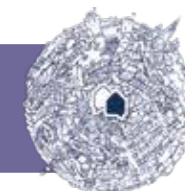
Location possible à un ascendant ou à un descendant à la condition que le locataire ne soit pas inclus dans le foyer fiscal.

La résidence Colibri est conforme à la RT 2012 améliorée de 10%.



Plus d'infos sur Colibri ?
contact@eurotim.fr / 05 46 500 124
64 rue des Merciers - 17000 La Rochelle
40 rue de la Désirée - 17000 La Rochelle

www.eurotim.fr



Aurora, la douceur de vivre

Envie de couler des jours heureux, dans un environnement verdoyant sans s'éloigner du centre-ville ? C'est ce qu'offre le quartier Rompsay où le Groupe Eurotim a choisi de lancer sa prochaine opération d'envergure, la résidence Aurora.



Privilégiée est l'adjectif qui convient le mieux pour caractériser la résidence Aurora, implantée dans le quartier Rompsay en pleine mutation. Imaginez que ce véritable havre de paix côtoie le canal de Rompsay, longé par sa voie verte cyclable. Entre balades le long des berges, navigation sur le canal en canoë-kayak ou en paddle, vous pourrez enfin prendre le temps de vivre. Ici, tout est prévu pour simplifier votre quotidien. Les privilèges ne s'arrêtent pas là : la proximité de la résidence Aurora avec les écoles, les commerces, les transports et l'accès rapide routier vers Niort et Rochefort ne pourra que vous séduire. Grâce à la piste verte cyclable, relier le centre-ville à vélo ne prendra que quelques minutes.



La Rochelle
19-23 rue Maurice Ravel
17000 La Rochelle

EN AVANT-PREMIÈRE
Lancement été 2021

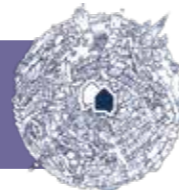
Environnement et bien-être

Vivre à la ville en ayant l'impression d'être à la campagne, voilà le luxe qu'offre cette magnifique résidence. Tout a été conçu par Médiatim Promotion pour s'y sentir bien et au vert. Des jardins plantés au centre de la résidence font face aux appartements. Cette végétation omniprésente la rend chaleureuse, accueillante et respectueuse de l'environnement. Son architecture résolument moderne joue sur la transversalité de la lumière grâce aux grandes ouvertures vitrées. Dès l'entrée, ses terrasses généreuses et son espace aéré procurent un sentiment de bien-être immédiat. Le style de la résidence Aurora se mêle parfaitement au paysage urbain et vert du quartier.

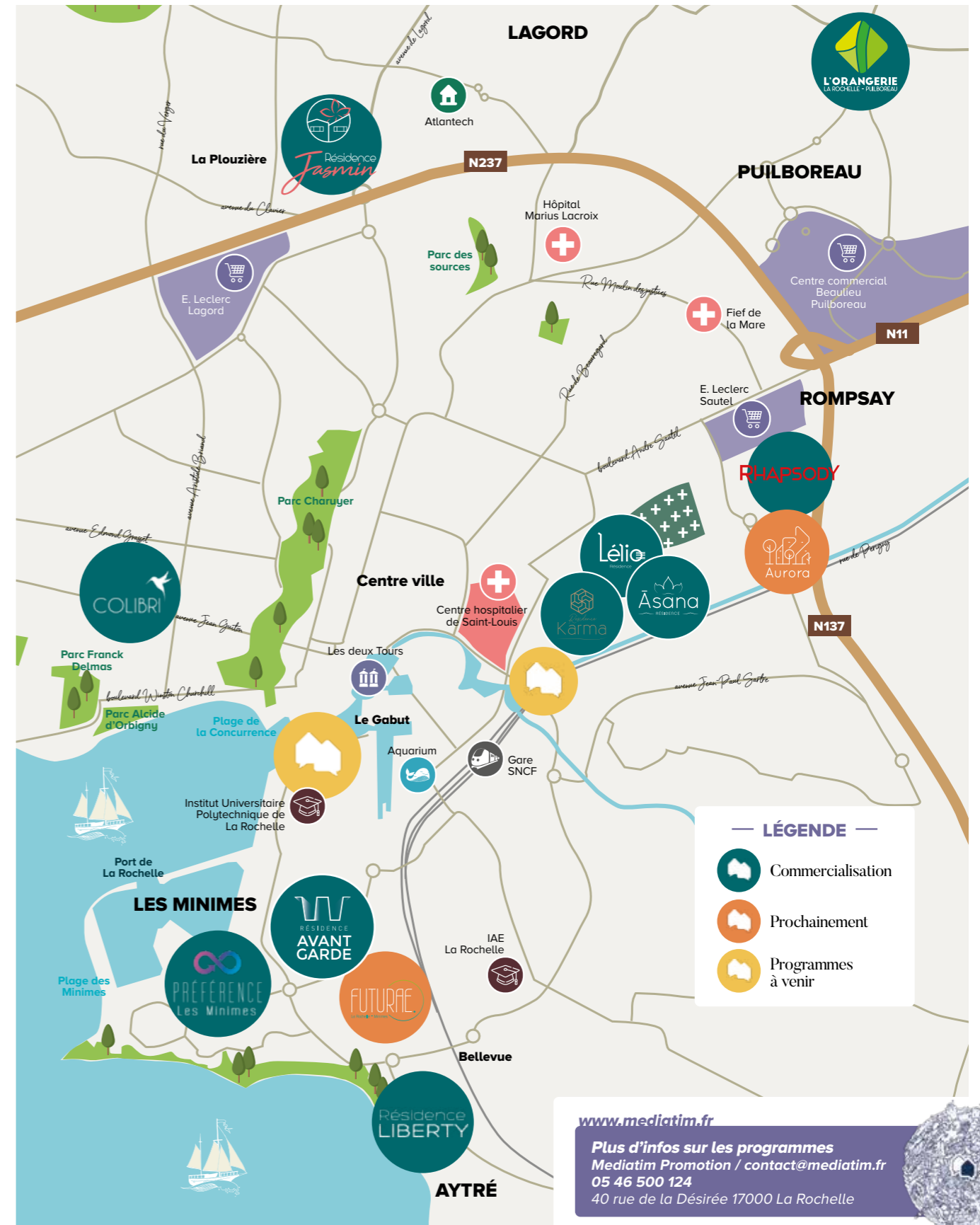
Composition Aurora

La résidence Aurora dispose de 148 appartements répartis en 7 bâtiments.
• Du Studio au T5
• Stationnements sécurisés en sous-sol.

Plus d'infos sur Aurora ?
contact@eurotim.fr / 05 46 500 124
64 rue des Merciers - 17000 La Rochelle
40 rue de la Désirée - 17000 La Rochelle
www.eurotim.fr



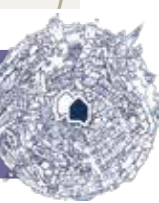
Les programmes de Médiatim Promotion



— LÉGENDE —

- Commercialisation
- Prochainement
- Programmes à venir

www.mediatim.fr
Plus d'infos sur les programmes
Mediatim Promotion / contact@mediatim.fr
05 46 500 124
40 rue de la Désirée 17000 La Rochelle



“ Pourquoi le coût de construction flambe-t-il sur le marché rochelais ? ”



Quelle est la deuxième raison de la hausse des coûts de construction ?

La deuxième raison de la flambée des prix est spécifique aux marchés immobiliers dynamiques comme celui de La Rochelle. Les carnets de commande des entreprises du bâtiment sont bien remplis, ce qui est un bon point. Mais la tendance ne va donc pas vers la baisse des prix : c'est ce que j'appelle « l'effet double lame ». Première lame, le prix de revient des entreprises du bâtiment s'alourdit. Et, à la deuxième lame, en l'absence de concurrence, celles-ci gonflent leur prix. L'impact est de taille sur les projets immobiliers futurs qui pourraient ne pas voir le jour.

Pouvez-vous nous citer d'autres raisons qui expliquent cet embrasement des prix ?

L'application de nouvelles normes, nouvelles réglementations ainsi que les décisions politiques vont affecter le coût du bâtiment. En particulier, la norme RE 2020 (Réglementation Énergétique) qui entrera en vigueur en janvier 2022. Elle a pour objectif de réduire l'empreinte environnementale du secteur du bâtiment. Nous avons d'ores et déjà calculé qu'elle générera 5 à 10% de majoration en coûts de construction.

“ Les hausses des prix des matières premières ont impacté directement nos coûts de construction. ”

Comment le Groupe Eurotim s'adapte-t-il à cette situation inédite ?

Nous avons peu d'alternatives. Nos prix augmentent comme tout le monde. Pour diminuer le prix des constructions, les solutions actuelles seraient du côté de la baisse sur les prestations, la qualité et le confort, tout en restant conformes aux nouvelles normes. Pour nous, ce n'est pas possible ! Ce n'est pas parce qu'un bâtiment est très peu énergivore et très écologique, qu'il faut abandonner le droit au confort. Nous sommes dans une période de réflexions et de recherches. Nous trouvons des solutions techniques pour que nos produits soient toujours de qualité. Aujourd'hui des filières se montent comme en Nouvelle-Aquitaine pour repenser les matériaux et le logement autrement. Mais quelques années seront nécessaires pour que cette réflexion arrive à maturité, et permette de proposer des prix bas et compétitifs.

Retrouvez la conférence Sud Ouest du 8 avril : <https://bit.ly/3gTvg2Q>

Diminution du terrain foncier, hausse démographique, demande toujours plus grande de logements, boom des coûts de production etc., autant de facteurs qui mettent le marché immobilier sous pression. Nous nous sommes intéressés particulièrement à la forte hausse des coûts de construction et de matériaux. Le PDG du Groupe Eurotim, Julien Robineau, nous a accordé un entretien. Éclairage.



Interview avec...
Julien Robineau

Président du Groupe Eurotim

Pourquoi le coût de construction flambe-t-il aujourd'hui ?

Le coût augmente fortement pour deux raisons. Tout d'abord, à cause de la hausse du prix des matières premières et des produits de construction. En effet, la crise sanitaire mondiale a provoqué l'arrêt de la production dans les usines. Cette situation a engendré une tension forte sur le prix des matières premières que ce soit le bois, l'acier, l'aluminium, le cuivre mais aussi une augmentation des coûts des différents corps de métiers industriels. Ces hausses de prix ont impacté directement nos coûts de construction. Certaines entreprises du bâtiment avec lesquelles nous travaillons, ont relevé leurs tarifs par rapport aux derniers appels d'offre. Pour le Groupe Eurotim, force est de constater que le coût global de la construction d'un bâtiment a grimpé de 10, 15, voire 30%, selon les opérations.



“Le Groupe Eurotim est devenu l'un de nos mécènes”



Pour le Groupe Eurotim, l'engagement ce n'est pas qu'un mot, ce sont surtout des actions. Celui-ci s'est donc tourné vers le mécénat pour s'impliquer dans l'aventure solidaire et a choisi la fondation Fier de nos quartiers. Pour mieux comprendre la participation du groupe immobilier, nous avons rencontré Philippe Toucheron, président de la fondation.



Interview avec... Philippe Toucheron

Président de la fondation
Fier de nos quartiers

Comment est née Fier de nos quartiers ?

Cette belle idée est née en 2011 de la volonté d'un petit groupe de sept chefs d'entreprise dont je faisais partie. Implantés dans le quartier Villeneuve-les-Salines, nous souhaitions contribuer au développement et au bien-être des habitants de ce quartier. Nous avons réfléchi à différentes formes d'actions et nous avons décidé de créer une fondation. Nous avons choisi d'intervenir sur un champ d'action ouvert : culture, citoyenneté, sport, etc. Nous avons pu dégager un budget au titre du mécénat et redistribuer l'argent aux associations et aux centres sociaux. Ce fonctionnement a duré jusqu'en 2014. Puis avec l'élection de Jean-François Fontaine à la mairie de La Rochelle, nous avons étendu nos actions à l'ensemble des quartiers rochelais à la demande de la municipalité.

Quels ont été les changements opérés depuis 2014 ?

Fier de nos quartiers soutient des projets d'intérêt général qui émanent de tous les quartiers rochelais. Mais qui dit plus de quartiers, dit plus de budget pour cofinancer les projets. Nous avons progressivement intégré de nouveaux venus et nous comptons aujourd'hui près d'une vingtaine d'entreprises.



À l'occasion des 50 ans du quartier de Villeneuve-les-Salines, voilà le portrait d'un des habitants Michel Sauvaget, peint par Allan Stephen

Comment le Groupe Eurotim est-il devenu l'un des mécènes de Fier de nos quartiers ?

En février 2020, le maire de La Rochelle avait réuni des promoteurs de La Rochelle dont le Groupe Eurotim et nous avons eu l'opportunité de présenter notre fondation. Quelques mois plus tard, j'ai rencontré Jean-Pierre Leguen, directeur administratif et financier du Groupe Eurotim. Nous avons discuté de la fondation, il en a parlé à Julien Robineau, le PDG du groupe qui s'est montré très intéressé. Depuis, le Groupe Eurotim est devenu l'un de nos mécènes. Il nous accompagne dans nos actions, grâce à leurs dons pour notre plus grand plaisir.

“ Nous aidons une trentaine de projets. Ce soutien nécessite une levée de fonds d'environ 100 000 euros par an.”

Combien de projets soutenez-vous en moyenne par an ?

Nous aidons une trentaine de projets. Ce soutien nécessite une levée de fonds d'environ 100 000 euros par an. Le montant est couvert par les dons de nos mécènes.

Quels sont vos derniers projets ?

Il y en a beaucoup. Je parlerai d'une association de seniors, La soupe à la grand-mère, tenue à bout de bras par sa présidente dans le quartier de Mireuil, à La Rochelle. Tous les mois, elle concocte des repas pour ceux qui n'ont pas les moyens de manger équilibré. Nous avons accompagné la création d'une coopérative jeunesse, passée en association qui s'appelle Capacité. Sa mission consiste à aider des jeunes à reprendre confiance en eux, à leur apprendre les techniques de gestion pour qu'ils puissent créer leurs petites structures commerciales.



Fabrication du mobilier pour la future guinguette du quartier qui ouvrira cet été

Avez-vous le sentiment que Fier de nos quartiers a participé à l'amélioration de la vie des quartiers ?

Les chiffres parlent pour nous. En dix ans, nous avons soutenu plus de 160 projets, et nous avons redistribué plus de 600 000 euros. Bien sûr, même si nos mécènes contribuent largement à la réalisation de nos actions, nous avons toujours besoin de partenaires, car nous ne finançons pas seuls tous les projets.



Atelier d'écriture et de chant dans le cadre du projet Waya Record

Pouvez-vous citer une de vos plus grandes fiertés sur l'ensemble de vos actions ?

FestiPREV, le Festival International du Film de Prévention, de Citoyenneté et de Jeunesse de La Rochelle. Cet événement s'adresse aux collégiens. L'idée est de réaliser un court métrage avec l'aide de professeurs, réalisateurs, etc. Ce festival a énormément prospéré. Nous sommes très heureux d'être à l'origine de ce projet. Nous avons investi des sommes importantes grâce à nos mécènes et avons reçu le soutien de beaucoup d'autres partenaires, dont l'agglomération de La Rochelle et de nombreuses entreprises rochelaises.

Le coup de cœur de Laure



Laure Pascal
Directrice de l'agence
Eurotim
64 rue des Merciers
17000 La Rochelle



SOUS
COMPROMIS

DPE D. Mdt 12613

La Rochelle - Centre-ville / Maison / 270 m² / 9 pièces

Maison d'exception, magnifique propriété avec un emplacement de choix. Nos clients cherchaient une maison de caractère située en centre-ville, et notre agence a su trouver la propriété de type bourgeois qui leur permettra de partager des moments en famille sur un terrain de 341 m². Cette propriété de 270 m² habitables est composée d'une salle à manger et d'un salon, d'une cuisine donnant sur le jardin, d'un cellier. Le 1^{er} étage présente 3 chambres une salle de bain, un WC. Le 2^e étage se compose de 4 chambres et d'une salle de bain et WC également. Le tout avec un emplacement de stationnement. Rare !

Prix de vente : 1 390 000 €



SOUS
COMPROMIS

DPE D. Mdt 12649

La Rochelle - Centre-ville / Appartement / 41,28 m² / 2 pièces

Exceptionnel ! Appartement T2, situé au 2^e étage d'une résidence récente en très bon état général. Son séjour donne sur un balcon d'environ 5 m² exposé sud, avec un espace de vie ensoleillé et lumineux, et une cuisine aménagée et équipée. Chambre avec placards, salle de bain et WC indépendant complètent cet ensemble. Point fort : garage au sous-sol !

Prix de vente : 273 000 €

(165 lots - Charges de copropriété : 1 892 €/an)



DPE D. Mdt 12636

La Rochelle - La Genette / Maison / 170 m² / 6 pièces 1 196 000 € HAI

Dans le quartier de La Genette à La Rochelle, maison bourgeoise d'environ 170 m² habitables. Elle se compose au rez-de-chaussée d'une entrée avec placard, d'un salon lumineux avec une belle hauteur sous plafond, d'une salle à manger et d'une cuisine aménagée et équipée. Au 1^{er} étage, on retrouve 3 magnifiques chambres aux volumes parfaits avec placards, une salle de bain séparée et WC. Au 2^e étage, une grande suite parentale avec dressing, salle d'eau privée et WC. Vous trouverez également au sous-sol une jolie cave, un cellier et un coin chambre. Le jardin est exposé ouest, avec un grand garage.

1 150 000 € hors honoraires
Honoraires charge acquéreur : 4% TTC
(46 000 €)

Vous serez charmé par cette maison bourgeoise avec sa pièce de vie lumineuse et sa hauteur sous plafond. Des prestations de qualité complètent la maison : cave, cellier ainsi qu'un grand garage. Située dans un quartier de premier choix, vous vous plairez à coup sûr à La Genette !



VENDU

DPE C. Mdt 12547

La Rochelle - Centre-ville / Maison / 139 m² / 5 pièces

Dans une rue calme à 5 minutes à pied du marché central, maison de charme de 139 m² (surface au sol de 150 m²) de 2 étages rénovée en 2015 avec des prestations de qualité. Elle comprend, au rez-de-chaussée : une entrée, un grand salon / séjour traversant est-ouest et une cuisine aménagée et équipée, le tout donnant sur une vaste cour paysagée. Au 1^{er} étage : 2 chambres avec de beaux volumes dont une suite parentale avec dressing, salle d'eau et WC. Au 2^e étage : 2 chambres (dont une avec dressing) et une salle d'eau avec WC. Une buanderie en annexe. Possibilité de garage.

Prix de vente : 1 040 000 €



VENDU

DPE A. Mdt 12443

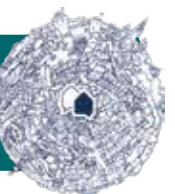
La Rochelle - Rompsay / Penthouse / 154 m² / 4 pièces

À proximité immédiate du centre-ville, penthouse d'environ 154 m² au dernier étage d'une résidence neuve haut de gamme, nichée au cœur d'un cadre verdoyant. Ce T4 comprend un espace de vie lumineux d'environ 64 m² intégrant une cuisine aménagée et équipée high-tech ouverte sur une terrasse de plus de 90 m² orientée ouest. L'appartement dispose de 3 belles chambres dont une suite parentale avec dressing et salle d'eau. Ascenseur et parkings en sous-sol sécurisé.

Prix de vente : 820 000 €

Plus d'infos sur les biens anciens en vente
contact@eurotim.fr / 05 46 500 124
64 rue des Merciers - 17000 La Rochelle
40 rue de la Désirée - 17000 La Rochelle

www.eurotim.fr



“Pour moi, un professionnel dans le domaine de la vente doit savoir écouter et se taire”

Après avoir passé de nombreuses années à vendre des appartements sur plan pour le Groupe Eurotim, Didier Dumontier n'hésite pas à prendre un virage à 180 degrés. En 2018, il saisit l'opportunité offerte par la direction de devenir chargé de transactions immobilières. Parcours d'une reconversion réussie.



Interview avec...

Didier Dumontier

Conseiller en immobilier d'entreprise

En quoi consiste votre métier ?

Je m'occupe des biens immobiliers uniquement destinés aux professionnels. Cela consiste à être en contact avec des chefs d'entreprise indépendants, des commerçants et de leur chercher des locaux commerciaux pour installer leur activité. Je cible des bureaux, des entrepôts, des fonds de commerce, des droits au bail, aussi bien dans le cadre de la location que dans l'acquisition de murs. Je conseille et suis chargé de rechercher des informations juridiques et comptables.

Quel est votre parcours ?

Je suis un commercial pur et dur. J'ai travaillé avec des professionnels de la vente qui m'ont initié à ce métier. J'ai entamé ma carrière de vendeur dans le domaine automobile où j'ai exercé pendant 30 ans. Durant cette longue période, je me suis enrichi. J'ai appris à écouter, à parler le moins possible, à avoir de l'aisance et à déterminer au mieux et au plus vite le besoin du client.

Quand êtes-vous arrivé au sein du Groupe Eurotim ?

J'ai commencé en 2013. Jusqu'en 2018, je vendais des appartements sur plan. Puis, au fil du temps, j'ai voulu changer d'activité pour casser un peu la routine. Le Groupe Eurotim m'a alors proposé de prendre en charge les transactions immobilières, côté secteur professionnel. J'ai accepté de relever le défi.

Une formation a-t-elle été nécessaire ?

J'ai appris sur le terrain. Mon expérience de commercial m'a beaucoup aidé et je me suis très vite initié au contact des notaires, experts comptables, juristes. J'ai dû apprendre et m'informer sur la législation, l'urbanisme, etc. D'ailleurs, je suis régulièrement des formations sur la législation qui évolue tout le temps. Mon livre de chevet, c'est le Lefebvre sur les baux commerciaux. Aujourd'hui, il existe des cursus immobiliers, des Bachelors, des formations bac + 5.

Quelles qualités faut-il avoir pour exercer votre métier ?

La qualité majeure, c'est la patience car il y a beaucoup d'intervenants. Vous avez un vendeur, un acheteur, un notaire quelquefois deux, un banquier voire deux. La deuxième qualité, c'est l'écoute. Pour moi, un professionnel dans le domaine de la vente doit savoir écouter et se taire. Lorsque l'on écoute, on est capable d'enregistrer toutes les informations qui permettent de mieux cibler et de se rapprocher au plus près de la demande du client.

Quels conseils donneriez-vous à un futur chargé de transactions immobilières ?

Je lui dirais qu'il ne doit pas avoir peur de se remettre en question et qu'il ne doit pas penser qu'il sait tout. Il doit faire fructifier son réseau et ne pas perdre de vue ses clients. Fidéliser les personnes avec qui une affaire a été conclue, reste la meilleure publicité que l'on puisse se faire. Les derniers petits conseils : il est important de ne jamais mentir. Quand on ne sait pas, il faut savoir dire « je ne sais pas ». Il est capital d'être clair et de savoir préserver sa réputation.

La famille Eurotim s'agrandit

Dynamique et en pleine croissance, le Groupe Eurotim est toujours en quête de nouveaux arrivants ainsi que de terrains, immeubles, ensembles immobiliers, etc., à acheter en vue de nouveaux programmes. Contactez-nous !

Ils sont arrivés !

Le Groupe Eurotim est heureux de compter parmi ses équipes :



Alexandra
CHASSERIAUD

Assistante
juridique

Eurotim



Linda
LAPORTE

Conseillère
immobilier neuf

Eurotim



Anthony
PEIRERA

Alternant assistant
programmes

**Mediatim
Promotion**



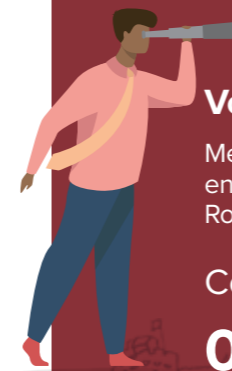
Pierre-Elliott
RIMAUD

Responsable
montage

**Mediatim
Promotion**

Mediatim Promotion recherche

Une opération réussie commence toujours par un bon emplacement !



Votre foncier nous intéresse

Mediatim Promotion recherche et achète tout terrain, maison, immeuble ou ensemble immobilier sur secteur rochelais et Communauté d'Agglomération Rochelaise.

Contactez-nous au

05 46 52 18 18



une
résidence



Aurora

*Lancement
commercial
cet été !*



+ de renseignements au **05 46 500 124** ou sur **mediatim.fr** |