

LE GUIDE

DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

SCANNEZ-LE
avec l'appareil
photo de votre
téléphone !



SCANNER, VENDRE, ACHETER, LOUER

Scanner les QR code pour accéder aux annonces

des professionnels de l'immobilier de votre région



Un smartphone ou une tablette avec une caméra est essentiel. Les appareils Android et iPhone peuvent scanner les codes QR. De plus, une caméra avec une bonne résolution aide à capturer avec précision le code QR, surtout si le code est petit ou complexe.



1. Smartphone ou tablette avec une caméra

Un smartphone ou une tablette avec une caméra fonctionnelle est essentiel. Les appareils Android et iPhone peuvent scanner les codes QR. De plus, une caméra avec une bonne résolution aide à capturer avec précision le code QR.

2. Logiciel de scanner de codes QR

De nombreux smartphones modernes sont équipés de capacités intégrées de lecture de codes QR. Il suffit d'ouvrir la caméra (application appareil photo de votre smartphone) et de pointer vers le code QR pour qu'une notification s'affiche, vous permettant d'accéder aux informations codées. Si votre appareil ne possède pas de scanner de codes QR intégré, vous pouvez télécharger une application tierce depuis votre app store. Une bonne option est Google Lens.

3. Connexion Internet

Si le code QR vous dirige vers une URL ou du contenu en ligne, vous aurez besoin d'une connexion Internet active pour y accéder. Cependant, certains codes QR stockent des informations localement, comme du texte ou des coordonnées, accessibles même sans connexion Internet.

Des hommes et des femmes pour
vous accompagner dans votre projet immobilier.



Pays Basque

LE GUIDE

DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

11 indépendants, 1 territoire, 1000 projets !

Une aventure humaine



Le Pays Basque est une terre de caractère, de traditions, de contrastes et de passions. Entre océan et montagnes, entre villes animées et villages pleins de charme, ce territoire attire chaque année des milliers de nouveaux arrivants et d'investisseurs séduits par sa douceur de vivre, sa culture unique et sa richesse naturelle.

Mais derrière les paysages de carte postale, se cache une réalité bien concrète : celle d'un marché immobilier aussi dynamique que complexe. Forte demande, rareté de l'offre, enjeux environnementaux, évolutions réglementaires... Naviguer dans l'immobilier basque exige une véritable expertise du terrain et une compréhension fine des spécificités locales. C'est là que nous intervenons.

Dans ce magazine, vous découvrirez 11 professionnels de l'immobilier indépendants, tous implantés au cœur du Pays Basque. Indépendants, oui - mais pas isolés. Chacun d'entre nous a fait le choix de travailler en circuit court, au plus proche de ses clients, sans les contraintes des grands réseaux nationaux, tout en cultivant la force du collectif et de la coopération locale.

Un territoire, plusieurs visages

Le Pays Basque ne se résume pas à Biarritz ou Saint-Jean-de-Luz, aussi emblématiques soient-elles. Il s'étend bien au-delà, offrant une diversité de paysages, d'ambiances et de styles de vie qui façonnent un marché immobilier pluriel :

- La côte basque, de Hendaye à Anglet, attire par sa proximité immédiate avec l'océan, ses plages mythiques, ses quartiers balnéaires recherchés et ses vues imprenables. Ici, la demande reste forte, portée autant par les résidences principales que secondaires.
- Biarritz, ville phare au rayonnement international, combine l'élégance des villas du XIXe siècle et l'éner-

gie d'une station dynamique, prisée des surfeurs, des familles et des investisseurs.

- Bayonne, ville d'art et d'histoire, séduit par sa vie de quartier, ses projets urbains en développement et son équilibre entre tradition et modernité.
- En remontant vers l'intérieur des terres, on découvre le charme discret de Cambo-les-Bains, Espelette, Ascain, ou encore Hasparren. Ces secteurs, plus calmes, séduisent de plus en plus de familles et de jeunes actifs en quête d'espace, de nature et de qualité de vie.
- La Soule et la Basse-Navarre, quant à elles, offrent un visage plus rural du Pays Basque, avec de véritables opportunités à découvrir, notamment dans l'ancien rénové ou les projets patrimoniaux.



avant tout !



Un accompagnement sur-mesure, engagé et humain

Nos agences, bien que différentes dans leurs tailles et leurs approches, partagent les mêmes valeurs : écoute, proximité, transparence et accompagnement personnalisé. Acheter ou vendre un bien, ce n'est jamais anodin. Cela engage des projets de vie, des émotions, des transitions parfois importantes. Nous sommes là pour vous guider à chaque étape, avec bienveillance et rigueur.

Ce magazine est né d'une volonté commune : vous proposer un outil simple, accessible et inspirant, qui reflète la diversité de notre

métier et de notre territoire. Vous y trouverez des biens à vendre, bien sûr, mais aussi des coups de cœur, des conseils pratiques, des infos marché, des focus sur les quartiers, et une plongée dans les réalités de l'immobilier au Pays Basque.

Derrière chaque annonce, il y a une histoire. Derrière chaque vente, un projet. Derrière chaque projet, une rencontre. Ce lien, c'est notre force. Et c'est avec vous que nous voulons continuer à faire vivre cette belle aventure immobilière basque.



Ensemble pour valoriser l'immobilier local !

Être indépendant, c'est aussi avoir la liberté de prendre le temps : celui de vous connaître, de comprendre vos envies, vos contraintes, et de vous conseiller au mieux, loin des logiques de volume ou de rentabilité à tout prix.

Nous travaillons en étroite collaboration avec des notaires, architectes, artisans locaux et acteurs du territoire, pour vous garantir un service complet, fiable et réactif.



Agence CG CONSEIL

C'est un Courtier : Passion, Défis et Vision du Métier

Plongeons dans l'univers de Christophe Gorenne gérant du cabinet CG CONSEIL. Découvrons ses motivations, ses défis et sa vision du métier.

Un Parcours Inattendu

Son entrée dans le domaine du courtage en prêts bancaires est le fruit d'un pur hasard. Après avoir fait une école d'ingénieur à Bidart et travaillé dans l'aéronautique à Toulouse, rien ne le prédestinait à s'orienter vers ce métier. C'est grâce à son réseau de rugby qu'il a découvert ce métier. Bien que le virage à 180 degrés lui semblait compliqué à réaliser il a finalement relevé le challenge.

Priorité à l'Accompagnement et la Satisfaction Client

Après 9 ans d'expérience, ce qui le passionne toujours le plus dans son métier, c'est d'accompagner des personnes dans la jungle bancaire et immobilière, apporter une réelle plus-value d'expertise. Les retours clients et leurs satisfactions l'animent et le confortent dans sa façon de réaliser son métier.

Des Étapes Clés pour Obtenir les Meilleures Conditions

Pour obtenir les meilleures conditions de prêt pour ses clients, une excellente découverte client et l'établissement d'un cahier des charges complet sont essentiels. Il connaît les règles bancaires, les marges de manœuvre et les enjeux commerciaux des banques. Avec une bonne connaissance du dossier et un objectif précis, il est capable de réaliser l'argumentaire pour négocier au mieux avec les établissements bancaires.

Établir une Relation de Confiance

La relation de confiance avec un client est essentiel, pour cela il lui semble indispensable de faire preuve d'expertise, de rigueur et de



transparence sur le fonctionnement commercial qui encadre son métier et celui de la banque. Il fait en sorte que le client garde la maîtrise de son financement et lui apporte les clés et paramètres de réflexion nécessaires. C'est un véritable travail d'équipe.

Les Tendances Actuelles dans le Financement Immobilier

Une certaine stabilité des taux et des prix du marché immobilier ont incité les établissements bancaires à reprendre une stratégie de conquête client par le biais du crédit immobilier, en privilégiant la qualité des dossiers plutôt que la quantité. Néanmoins le financement immobilier est devenu très normé, obtenir un financement est loin d'être une évidence.

L'Avenir du Métier de Courtier

Il pense que les établissements bancaires vont continuer à développer leurs outils digitaux et l'utilisation des courtiers pour l'instruction des dossiers de prêt immobilier. Dans ce cadre, le métier de courtier sera de plus en plus essentiel dans un objectif de fluidité d'obtention d'un crédit, de conseil sur mesure et de mise en concurrence entre les établissements bancaires.

CG CONSEIL



19 Rue de Loustalot - Résidence Anaiak - 64600 ANGLET

05 59 50 04 54 contact@c-g-conseil.fr

RETROUVEZ
NOS AVIS CLIENTS
EN SCANNANT
CE QR CODE



www.c-g-conseil.fr

PAYNEL.
IMMOBILIER

PAYNEL IMMOBILIER
by ABACUS FINANCE

Portrait d'une passionnée de l'immobilier et de l'humain !

Derrière chaque projet immobilier, il y a une histoire, une rencontre, une émotion.

Pour moi, l'immobilier ne se résume pas à des murs ou des mètres carrés : c'est avant tout un métier profondément humain. Mon parcours a commencé avec une passion pour l'architecture, nourrie par un amour pour l'Histoire et la décoration d'intérieur. Très tôt, j'ai su que je voulais apporter une touche personnelle à ce secteur, en m'inspirant de lieux comme la côte basque, qui marie authenticité et modernité.

Et l'immobilier a été un véritable tournant !

L'opportunité de mettre en place une approche plus humaine, centrée sur l'écoute, la transparence et la bienveillance. Mes clients ne sont pas des dossiers, ce sont des familles, des couples, des projets de vie. J'ai à cœur de construire une relation de confiance, fondée sur des échanges sincères et une implication totale.

Ce qui me motive chaque jour, c'est la diversité.

Aucun jour ne se ressemble : entre visites de biens, négociations, et accompagnement sur-mesure, je suis constamment stimulée. Je me souviens avec émotion de ma première vente, ou encore de cette vieille maison rénovée avec passion par ses nouveaux propriétaires... Ce sont ces moments qui donnent tout son sens à mon métier. Au quotidien, mon organisation me permet de concilier vie professionnelle intense et moments précieux avec mes proches. Mon rituel ? Préparer ma journée la veille, pour rester alignée avec mes objectifs.

Et demain ?

J'aimerais approfondir ma passion pour l'architecture intérieure en collaborant avec des architectes locaux. Car l'immobilier, c'est aussi cela : évoluer, rêver, et transformer les espaces – mais surtout les vies.



PAYNEL IMMOBILIER by ABACUS FINANCE

PAYNEL.
IMMOBILIER

*Vente et estimation immobilières
au Pays Basque*



1 rue du bois BELIN - 64600 Anglet

Agent Commercial EI pour le compte de la société ABACUS FINANCE, immatriculée au RSAC de Bayonne sous le N° 941 988 719



) **07 45 17 13 42**  gwen@paynel-immobilier.fr

**RETROUVEZ
NOS AVIS GOOGLE
EN SCANNANT
CE QR CODE**

www.paynel-immobilier.com



Agence Immobilière Donzacq Immo

Une Histoire de Confiance et de Proximité

Fondée en 2004, Donzacq Immo est une agence immobilière familiale et indépendante. Après 22 ans dans la restauration, Martin Hirigoyen s'est reconverti naturellement dans l'immobilier, aidé par sa femme, avec qui il a créé cette agence. Aujourd'hui, elle célèbre ses 21 ans d'existence avec une équipe solide et expérimentée.

Une Spécialisation dans la Transaction Immobilière

Donzacq Immo se consacre exclusivement à la transaction immobilière, que ce soit pour des studios ou des biens de luxe. Ce qui différencie l'agence, c'est son approche sur-mesure, loin des grandes chaînes nationales. Grâce à une équipe fidèle, l'agence met en avant la relation humaine et la connaissance de chaque client.

Un Ancrage Local et une Expérience Précieuse

Depuis sa création, l'agence a traversé plusieurs crises, notamment celle de 2008 et la pandémie de Covid-19. Aujourd'hui, elle accueille la décélération du marché immobilier comme une régulation bénéfique pour la région. Fort de plus de vingt cinq ans d'expérience, Martin Hirigoyen propose des estimations fiables, toujours en phase avec la réalité du marché.

Technologie et Innovation au Service des Clients

Dès ses débuts, l'agence a misé sur la technologie, avec un site internet attractif et des publications en ligne régulières. Martin Hirigoyen est convaincu que, bien que les outils évoluent, les bases du métier restent inchangées : la prise de mandat, la négociation et la vente.



Un Engagement Humain et Local

L'engagement de Donzacq Immo va au-delà des transactions immobilières. Martin Hirigoyen est fier de son implication dans la communauté locale, notamment à travers des partenariats avec des associations sportives.

Conseils aux Investisseurs

Pour ceux qui souhaitent investir dans la région, l'agence recommande de s'adresser à une structure indépendante, proche de ses clients et capable de les accompagner sur le long terme, toujours avec honnêteté et professionnalisme.

l'Agence Donzacq Immo partenaire de



21 ans
de transactions
& d'estimations !



📍 Zone du Forum - 28-30 Chemin de Sabalce - 64100 BAYONNE

☎️ 05 59 31 12 61 ✉️ donzacqimmo64@orange.fr

RETROUVEZ
TOUS NOS BIENS
EN SCANNANT
CE QR CODE

www.donzacq-immo.com

Victoria
Immobilier
BIARRITZAgence Immobilière
VICTORIA IMMOBILIER**Venez confier la réalisation de votre projet à Victoria Immobilier.**

Emmanuelle Hirigoyen a repris l'agence Victoria Immobilier il y a 10 ans maintenant lors du départ à la retraite de ses prédécesseurs. L'agence se trouve sur l'avenue de la Reine Victoria à proximité de St-Charles et de la grande plage et est spécialisée dans la transaction immobilière de biens anciens.

Native du Pays Basque.

Elle exerce sur un secteur allant de Biarritz Anglet à St-Jean-de-Luz, en passant par les beaux villages du Pays basque intérieur de plus en plus prisés. La gamme des biens proposés est variée, elle va d'un charmant studio idéalement situé à une belle et authentique demeure de charme.

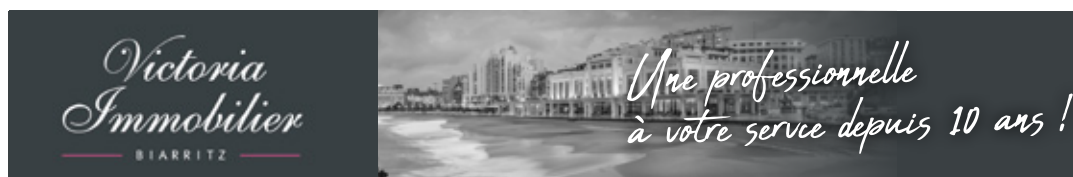
Par choix et pour rester au plus proche de ses clients.

Emmanuelle travaille seule, aussi lorsque vous passez la porte de

l'agence vous savez qui sera votre interlocutrice. Elle accompagne ses clients vendeurs et acquéreurs tout au long de la réalisation de leur projet, en restant à leur écoute et disposition. Elle met à leur service son professionnalisme, son savoir faire et sa connaissance du marché immobilier afin de dénicher la maison ou l'appartement qui fera le bonheur de toute une famille.

Le suivi administratif est effectué avec soin et rigueur et cela permet un aboutissement dans la plus grande sérénité.

Après une année 2024 délicate, qui a été marqué par un ralentissement des transactions immobilières, avec les lois qui ont touché les résidences secondaires et la mise en place des plafonnements de loyers, le marché immobilier a repris. La clientèle est plus confiante et souhaite investir dans notre belle région.

Victoria Immobilier

📍 17 bis, avenue de la reine Victoria - 64200 BIARRITZ

☎️ 06 68 73 02 02 ✉️ contact@victoriaimmobilier.com

**RETROUVEZ
TOUS NOS BIENS
EN SCANNANT
CE QR CODE**



www.biarritz-victoria-immobilier.com



Agence Immobilière **CANO Nicolas Immobilier**

Nicolas Cano, Expert de l'Immobilier sur la Côte Basque



L'agence immobilière de Nicolas Cano a vu le jour à Biarritz après 16 ans d'expérience dans le secteur. En 2012, fort de son parcours en tant que négociateur et gestionnaire, Nicolas s'est lancé dans l'entrepreneuriat pour proposer un service sur-mesure, axé sur une relation humaine privilégiée et une parfaite maîtrise du marché immobilier de la région.

et la possibilité d'organiser des visites en visio, l'agence veille à rester accessible et réactive, même à distance.

Passionné d'Immobilier et de Relations Humaines

C'est par amour de la pierre et de la relation humaine que Nicolas Cano a choisi de suivre la voie de son père, également agent immobilier. Ce qu'il apprécie et recherche est la satisfaction de ses clients, qu'il accompagne jusqu'à l'aboutissement de leurs projets, y compris les plus complexes. Pour lui, la plus-value d'un bon agent réside dans l'humain.

Des Services Personnalisés et Diversifiés

L'agence de Nicolas Cano propose des services de transaction et de location pour les particuliers et les professionnels. Que ce soit pour des résidences principales, secondaires ou des investissements, l'agence s'adapte à une clientèle variée grâce à une approche personnalisée. Un interlocuteur unique accompagne chaque client tout au long du processus, garantissant une relation de confiance et une compréhension fine des besoins de chacun.

Un Marché en Mutation

Depuis ses débuts, Nicolas Cano a vu une augmentation significative des prix du foncier sur la Côte Basque, accentuée ces dernières années par la rareté des biens. Ce phénomène a rendu la concurrence plus féroce, mais grâce à son réseau bien établi et à son relationnel fort, Nicolas parvient à surmonter ces défis et à trouver des solutions adaptées à ses clients.

Une Utilisation Stratégique de la Technologie

Tout en restant très centré sur le contact humain, l'agence a su adopter les nouvelles technologies. Avec un site vitrine performant

Un Acteur Engagé dans sa Communauté

Nicolas Cano est très investi localement, notamment dans le monde associatif sportif. Depuis plus de vingt ans, il est impliqué dans le golf et l'accompagnement des jeunes, contribuant ainsi activement à la vie locale et au développement de la région.

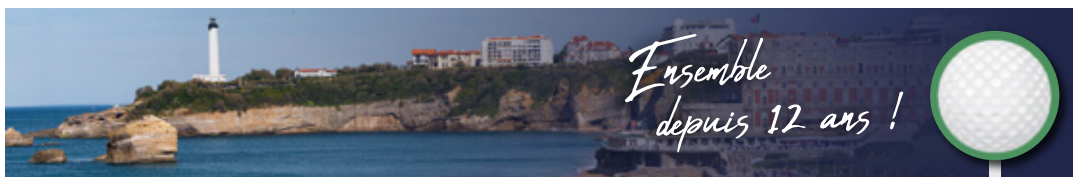
Conseils aux Investisseurs

Pour ceux qui souhaitent investir sur la Côte Basque, Nicolas recommande de s'adresser à des professionnels locaux capables de saisir toutes les subtilités du marché. Une écoute attentive et une définition précise des priorités sont essentielles pour réussir un projet immobilier.

L'Avenir de l'Immobilier : Toujours Centré sur l'Humain

Bien que les nouvelles technologies facilitent le travail, Nicolas Cano croit fermement que l'essence du métier reste la même : l'humain est au cœur de chaque transaction. Il plaide pour une meilleure régulation de la profession, et pour des actions visant à corriger la pénurie de logement, notamment locatif.

CANO Nicolas Immobilier



58 A, Av Edouard VII Résidence L'Impérial - 64200 BIARRITZ

06 61 54 41 21 contact@canonicolas-immo.com

**RETROUVEZ
TOUS NOS BIENS
EN SCANNANT
CE QR CODE**



www.canonicolas-immo.com

ABACUS
FINANCE & PATRIMOINE
IMMOBILIER

Sandra & Laurent by ABACUS FINANCE

Sandra & Laurent : un duo passionné au cœur de l'immobilier



Dans un monde immobilier en perpétuelle évolution, Sandra et Laurent forment un duo singulier, où passion, humanité et stratégie s'entrelacent au quotidien. Derrière leur profession d'agents immobiliers se cache un univers riche en émotions, en rencontres et en ambitions partagées.

de l'île Maurice ou des Caraïbes. Mais leur vraie source de bonheur reste ces instants de connexion avec leurs clients, où la confiance s'installe et l'histoire commence.

Un accompagnement sur mesure

Leur force réside dans l'écoute et la capacité à s'adapter à chaque profil. Que ce soit un primo-accédant, une famille recomposée ou un investisseur averti, Sandra et Laurent endossent le rôle de chefs d'orchestre, coordonnant diagnostics, financements, compromis et notaires, avec rigueur et humanité.

Leur tout premier client ?

Un rugbyman étranger ne parlant pas français. Grâce aux compétences linguistiques de Sandra, l'achat se passe sans accroc. Une anecdote parmi tant d'autres qui forge leur réputation.

Une vision moderne et lucide de l'immobilier

Face aux défis du marché – taux fluctuants, réglementations complexes, attentes clients élevées – ils restent agiles et lucides. Les outils digitaux, visites virtuelles, portails : pour eux, ce sont des opportunités, jamais des menaces. Mais rien ne remplace l'humain, la chaleur d'un échange sincère, l'émotion d'une remise de clés.

Demain ?

Ils l'imaginent encore ensemble, avec des projets, des rêves, de la passion et peut-être même des maisons sur Mars ! Mais plus concrètement, ils misent sur les biens durables, verts, avec du sens et de la qualité de vie. Car leur conviction est simple : l'immobilier de demain sera à la fois innovant et profondément humain.

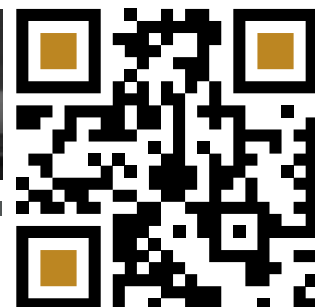
L'immobilier, un art de vivre

Avant d'ouvrir leur agence, Laurent a évolué dans la gestion de patrimoine, très orientée vers la finance. Sollicité par ses clients pour vendre leurs biens, il a naturellement challengé Sandra. Elle relève le défi, avec sa passion pour les vieilles pierres et un sens inné de la relation humaine. Ensemble, ils créent leur agence immobilière, animés par une vision commune et des valeurs profondes : l'indépendance, la liberté, la passion. Pour eux, l'immobilier n'est pas qu'un métier : c'est un mode de vie. Leur quotidien est rythmé par les visites, les projets, les émotions fortes de leurs clients, et surtout ces moments magiques où l'on sent que « c'est la bonne maison ». L'œil qui pétille, l'émotion qui surgit, la certitude que l'on touche à l'essentiel.

Des vies bien remplies, entre art et technologie

Quand ils ne travaillent pas, Sandra et Laurent voyagent, peignent, lisent ou explorent les horizons de l'intelligence artificielle. Une journée idéale ? Les pieds dans l'eau, un pinceau à la main, ou un bon livre sous le soleil

Sandra & Laurent by ABACUS FINANCE



416 allée antoine d'Abbadie - 64210 Bidart

ABACUS FINANCE - N° SIRET : 440 332 260 00049 Au capital de : 25 000 - N° Carte Pro. : CPI 6401202400000023 - N° TVA : FR61440332260

06 11 75 02 33  souplet@udpi.fr

RETROUVEZ
TOUS NOS BIENS
EN SCANNANT
CE QR CODE

www.abacus-finance.fr

Crédit immobilier

Retrouver le chemin du

Acheter un bien immobilier au Pays Basque, c'est souvent le projet d'une vie. Mais dans un contexte économique mouvant, avec des taux d'intérêt qui ont fortement augmenté ces dernières années, l'obtention d'un crédit immobilier est devenue l'une des étapes les plus sensibles du parcours d'acquisition.

Entre durcissement des conditions bancaires, règles du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF), évolution des taux et exigences d'apport personnel, les acheteurs doivent plus que jamais être bien informés et bien accompagnés pour concrétiser leur projet.

Où en est le crédit immobilier en 2025 ?

Après la flambée des taux en 2022-2023 (passant de moins de 1 % à plus de 4 % en moins de deux ans), le marché du crédit se stabilise doucement. En 2025, les taux se situent en moyenne entre 3,5 % et 4,2 % selon les profils et les durées d'emprunt. C'est encore élevé par rapport à la décennie précédente, mais les conditions sont moins volatiles, ce qui permet aux emprunteurs de mieux anticiper et structurer leur financement. Le principal enjeu reste la capacité d'emprunt, qui a reculé pour de nombreux ménages. Là où l'on pouvait emprunter 300 000 € en 2021, il faut aujourd'hui se contenter de 240 000 à 260 000 € pour une même mensualité.

Comment maximiser ses chances d'obtenir un crédit ?

Soignez votre dossier en amont

• **A** Les banques regardent d'abord la stabilité professionnelle (CDI, fonction publique, ancienneté), le taux d'endettement (maximum 35 %) et le reste à vivre. Avoir un apport personnel de 10 à 20 % est désormais la norme, voire une condition quasi indispensable pour les profils les moins solides.

• **B** Évitez les mouvements bancaires à risque

Découverts fréquents, paiements refusés, crédits à la consommation mal maîtrisés... peuvent pénaliser un dossier. Il faut anticiper au moins 3 mois à l'avance pour assainir ses finances si nécessaire.

• **C** Faites appel à un courtier ou un professionnel de confiance

Les courtiers ont accès à plusieurs établissements bancaires et peuvent optimiser le montage financier en fonction de votre profil. Ils jouent un rôle clé pour les dossiers atypiques (indépendants, investisseurs, expatriés, seniors...).

• **D** Adaptez votre projet à votre capacité réelle

En période d'incertitude, il vaut mieux viser un projet légèrement en dessous de ses limites de financement, pour gagner en souplesse et en confort de vie. Les professionnels de l'immobilier peuvent vous aider à identifier les biens réellement compatibles avec votre budget.



financement



Spécificités du marché basque

Le Pays Basque reste un territoire où les prix sont globalement plus élevés que la moyenne nationale, notamment sur la côte (Biarritz, Saint-Jean-de-Luz, Anglet). L'accès au crédit y est donc plus sensible, surtout pour les primo-accédants et les familles avec un budget serré.

À l'inverse, certaines zones de l'intérieur, comme Cambo-les-Bains, Hasparren, Bidache ou Mauléon, offrent des opportunités intéressantes, à condition d'avoir une bonne connaissance des secteurs et de leurs potentiels à moyen terme.

Le rôle des professionnels : vous guider et vous défendre

Les 11 professionnels indépendants réunis dans ce magazine connaissent parfaitement les réalités du financement immobilier sur notre territoire. En lien permanent avec les courtiers, les notaires et les conseillers bancaires locaux, ils sont à même de :

- Évaluer la faisabilité d'un projet dès les premières visites.
- Orienter vers les bons interlocuteurs pour construire un dossier solide.
- Mettre en valeur les atouts d'un bien dans une demande de financement (localisation, potentiel locatif, rentabilité...).
- Éviter les pièges (promesse signée sans financement, clauses mal rédigées, etc.).

€ **En 2025**
est-il encore temps d'acheter ?

Oui ! mais à condition d'être bien accompagné et bien préparé. Les taux sont élevés, mais les prix ont tendance à se stabiliser. Certains vendeurs acceptent des marges de négociation. Et pour les profils solides, les banques restent ouvertes au financement.

Un projet immobilier reste une valeur refuge, surtout dans une région comme le Pays Basque, où la demande est structurellement forte. Le crédit est une porte d'entrée, pas une barrière infranchissable. Avec un bon projet, une stratégie de financement adaptée et des partenaires de confiance, l'accès à la propriété reste possible et pertinent.



Agence Immobilière Etxe Terra Immobilier

ETXE TERRA IMMOBILIER est une Agence Privée Spécialisée

Toujours aussi passionnée après 12 belles années couronnées de succès en pays basque à préserver nos fermes et demeures de caractère, Etxe terra immobilier continue son engagement pour protéger le «patrimoine» basque. En effet, de très belles demeures bourgeoises et citadines sont encore à restaurer en évitant les fortes urbanisations. Certains secteurs dits plus côtiers mais très authentiques peuvent également retenir mon attention...

Certains critères doivent être respectés pour une parfaite collaboration professionnelle.

Maisons de maître, bourgeoise, néo basque, votre demeure doit avoir été édifiée avant 1950. Les murs doivent principalement être en pierres et ses matériaux doivent être idéalement d'époque. Votre propriété doit être historique, remarquable ou avec un caractère architectural marqué.

Votre bien peut se situer dans un immeuble de caractère ou authentique.

Les prestations doivent offrir un potentiel unique ou avoir un réel cachet, peu importe l'état. Le caractère historique ou patrimonial de votre bien reste fondamental pour le transmettre à une clientèle respectueuse des lieux et de notre histoire. La restauration, si nécessaire, appartiendra à mes clients mais je peux les accompagner dans leur Démarche et mise en relation avec architectes, maîtres d'œuvre ou artisans.

« Ensemble, Pérennisons
Bien et Transmettons Mieux
Notre Patrimoine ! »



EXPERTISE AMIABLE*
EXPERTISE ISF

* Prestation sur Devis Obligatoire

Etxe Terra Immobilier partenaire de

Exiist
Expertise Fiscale & Patrimoniale

Marilyne VIDAL

EUSKADI EKO

Samuel PAULET



Aurore DEHEZ Architecte

07 85 54 74 71 Cynthia GOMEZ DOSPITAL

contact@etxeterra-immobilier.com



RETROUVEZ
TOUS NOS BIENS
EN SCANNANT
CE QR CODE



etxeterra-immobilier.com



Agence Immobilière **AGENCE DU SOCOA**

Immersion dans l'univers d'une agence emblématique de la Côte Basque !



Depuis plus de 60 ans, l'Agence du Socoa incarne une référence sur la Côte Basque. Découvrez son histoire, ses services, et ses perspectives sur le marché immobilier, à travers les réponses éclairantes de ses professionnels.

L'histoire de l'Agence du Socoa : Une passion de longue date

Solidement implantée sur la Côte Basque, Marianne LENOIR a pris la direction de l'agence familiale. Représentant la troisième génération, elle répond aux attentes d'une clientèle exigeante, attirée par la beauté et les opportunités offertes par la région.

Notre équipe de professionnels, natifs de la côte basque, et l'ensemble de nos partenaires, prennent le **temps d'écouter** chacun de vos projets avec attention, afin de **mieux vous conseiller**.

Cet engagement est renforcé par notre adhésion à la fédération nationale de l'immobilier, dont la ligne de conduite est fondée sur le professionnalisme (formation, documents juridiques), **l'éthique** et la **déontologie**,

nécessaires à la bonne réalisation de la mission d'achat ou de vente que vous nous confiez.

Des services variés et une approche unique

L'Agence du Socoa propose une gamme complète de services pour accompagner ses clients à chaque étape de leur projet immobilier :

- Estimation des biens et constitution des dossiers.
- Mise en vente et suivi de commercialisation.
- Reportage photos.
- Accompagnement personnalisé pour la mise en location. l'achat et la signature chez le notaire.
- Conseils, devis travaux et suivi de la transaction.

Ce qui la différencie ?

Une écoute attentive et un accompagnement en toute sérénité, grâce à une équipe locale profondément enracinée dans la région.

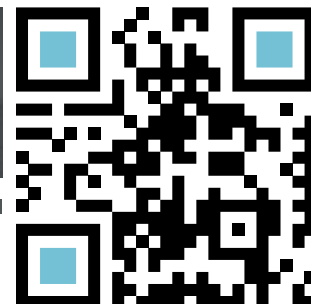
AGENCE DU SOCOA



📍 41 bd Pierre Benoit - 64500 Ciboure

☎️ 05 59 47 11 55 ✉️ contact@socoo-immobilier.com

**RETROUVEZ
TOUS NOS BIENS
EN SCANNANT
CE QR CODE**



www.socoo-immobilier.com

Le Diagnostic de Performance Énergétique



Vous avez sûrement déjà vu ces petites lettres, de A à G, associées à un bien immobilier. Ce classement coloré, c'est le DPE, ou Diagnostic de Performance Énergétique. Obligatoire lors de la vente ou de la location d'un bien, il est aujourd'hui bien plus qu'un simple indicateur technique : il est devenu un critère central dans la valorisation d'un logement... et dans les décisions des acheteurs comme des locataires. Dans un contexte où l'énergie coûte de plus en plus cher, où la transition écologique est une priorité, et où les réglementations évoluent rapidement, mieux comprendre le DPE, c'est mieux acheter, mieux vendre, mieux habiter.

Le DPE, c'est quoi au juste ?

Le Diagnostic de Performance Énergétique évalue la consommation d'énergie primaire (chauffage, eau chaude, refroidissement, etc.) d'un logement, ainsi que son impact en émissions de gaz à effet de serre. Il attribue une double étiquette, de A (très performant) à G (très énergivore).

👉 Mieux comprendre le DPE, c'est mieux acheter, mieux vendre, mieux habiter !

Depuis 2021, le DPE est entièrement opposable : cela signifie que ses résultats peuvent être utilisés dans un cadre juridique, par exemple en cas de litige. Il n'est donc plus un simple outil d'information, mais un véritable document de référence, dont l'impact sur la valeur d'un bien est de plus en plus tangible.

Pourquoi ce diagnostic est-il devenu si important ?

Parce qu'il touche à trois enjeux fondamentaux :

- **A** Le pouvoir d'achat : un logement mal classé consomme plus d'énergie. Cela se traduit directement par des factures plus élevées, un inconfort thermique et parfois des difficultés à chauffer correctement.
- **B** La valeur du bien : les acheteurs sont aujourd'hui plus attentifs au classement énergétique, d'autant plus que des aides (comme MaPrimeRénov') ou des conditions de financement préférentielles peuvent dépendre de la performance du logement. Un logement en classe F ou G peut se vendre jusqu'à 15 à 25 % moins cher qu'un bien similaire bien noté.
- **C** Les obligations légales : à partir de 2025, la location des logements classés G sera interdite (sauf exception). Suivront les logements F, puis E. Cela signifie que les passoires thermiques seront progressivement sorties du marché locatif, sauf rénovation.



DPE : Ce que vous devez vraiment savoir !

Quels logements sont concernés ?

Tous les logements à usage d'habitation principale sont soumis au DPE lors de leur vente ou mise en location, à l'exception de certains biens spécifiques (logements saisonniers, bâtiments classés ou de moins de 50 m² dans certains cas très précis).

Vendre ou acheter un bien classé F ou G : c'est possible, mais avec les bons conseils

Si vous êtes vendeur d'un logement économe, ne paniquez pas : cela n'empêche pas de vendre, mais cela suppose d'en tenir compte dans le prix, d'être transparent avec les acheteurs, et parfois de préparer un projet de rénovation ou de fournir des estimations de travaux.

Si vous êtes acheteur, sachez qu'un bien classé F ou G peut représenter une réelle opportunité... à condition d'intégrer le coût des travaux dans votre budget, et de vous faire accompagner par des professionnels capables d'identifier les leviers de performance à activer (isolation, chauffage, ventilation, etc.).

Être accompagné, c'est éviter les mauvaises surprises

Chez les 11 professionnels de l'immobilier indépendant que nous sommes, nous savons que le DPE est bien plus qu'un chiffre sur un papier. C'est un outil de dialogue, un levier de négociation, mais aussi un déclencheur de décisions intelligentes et durables.

Nous travaillons avec des diagnostiqueurs certifiés, nous maîtrisons les dispositifs d'aides à la rénovation (MaPrimeRénov', éco-prêt à taux zéro, CEE...), et nous pouvons vous orienter vers des artisans locaux fiables pour estimer le coût des améliorations possibles.

Que vous soyez vendeur, acheteur, propriétaire bailleur ou simplement curieux, parlons de votre DPE. Ensemble, nous pouvons transformer un diagnostic en projet, une contrainte en opportunité, une passoire thermique en cocon confortable et économe.

Et demain ?

À l'horizon 2034, l'objectif est clair : zéro logement économe en France. Le DPE jouera un rôle clé dans cette transition. C'est un outil technique, oui. Mais c'est surtout une boussole pour habiter mieux, pour vivre dans un logement plus sain, plus économique et plus respectueux de l'environnement.



Le saviez-vous ?

Un logement bien classé (A ou B) peut se vendre jusqu'à 10 à 20 % plus cher qu'un bien similaire mal noté.

Le DPE prend en compte l'isolation, le chauffage, la ventilation, mais pas encore les équipements électroménagers.

Les logements construits avant 1975, non rénovés, sont les plus concernés par les classes F et G.

- Il existe des aides cumulables (MaPrimeRénov', CEE, prêt à taux zéro...) pour les propriétaires souhaitant rénover.

- Depuis 2023, le DPE collectif est aussi obligatoire pour les copropriétés !



Prenez les bonnes décisions pour votre logement !

1 Faites le bon diagnostic

- Assurez-vous que votre DPE a été réalisé après juillet 2021 pour bénéficier de la nouvelle méthode.
- Faites appel à un diagnostiqueur certifié RGE.

4 Ventilez correctement

- Installez une VMC efficace, indispensable pour conserver une bonne qualité de l'air et éviter l'humidité.

2 Isolez intelligemment

- Priorisez les combles, murs et planchers bas : ce sont les plus gros postes de perte de chaleur.

5 Simulez les gains

- Un audit énergétique peut vous aider à chiffrer précisément les gains d'étiquette et les économies possibles.

3 Changez de système de chauffage

- Passez d'une chaudière fioul/gaz ancienne à une pompe à chaleur ou un poêle performant.
- Pensez à coupler avec un système de régulation (thermostats, robinets thermostatiques...).

6 Renseignez-vous sur les aides

- Des dispositifs comme MaPrimeRénov', l'éco-PTZ ou la TVA réduite peuvent couvrir jusqu'à 90 % des coûts pour les ménages les plus modestes.

Cap
Taldea

Agence Immobilière **CAP TALDEA**

Rencontre avec une passionnée d'immobilier : Une journée dans la vie de la fondatrice de Cap Taldea



Plongée dans l'univers dynamique de Cap Taldea, cette interview met en lumière la vision et les ambitions de sa fondatrice. Entre passion pour l'immobilier, rigueur et amour du Pays Basque, découvrez ce qui anime cette entrepreneure.

Des passions qui inspirent son métier

Passionnée de surf, randonnée et voyages, elle puise son équi-

libre dans ces activités. La Martinique, étape marquante de sa vie, lui a appris à conjuguer organisation professionnelle et épanouissement personnel.

Sa journée idéale ? Une promenade avec son chien, des rendez-vous d'estimations et de visites, et une session de surf ou une balade en montagne. Une vie bien rythmée, portée par une organisation sans faille.

Cap Taldea : une aventure née d'une passion familiale

Dès ses débuts, Cap Taldea s'est démarquée par une approche personnalisée et proche du marché local. Lancer une agence sans bureau ni vitrine et bâtir une réputation uniquement sur la confiance des clients fut un défi relevé avec succès.

Elle garde un souvenir particulier de sa première vente, aidant un ami de la famille à trouver un logement en urgence. Une expérience qui résume l'essence même de son engagement : humanité et professionnalisme.

L'immobilier : une vocation plus qu'un métier

Pour elle, l'immobilier est avant tout une aventure humaine. Chaque projet est unique, et son rôle est de guider ses clients dans ce parcours parfois complexe.

Sa plus grande satisfaction ? Voir leurs rêves se réaliser et savoir qu'elle a contribué à ces moments de bonheur. Chaque détail compte, de la négociation à la mise en valeur des biens.

Des valeurs fortes au cœur de Cap Taldea

Confiance, respect et professionnalisme sont les piliers de son agence. Elle privilégie un accompagnement sur-mesure. Grâce à des outils digitaux innovants, Cap Taldea s'adapte aux évolutions du marché, tout en restant fidèle à son approche qualitative.

Un avenir ambitieux

Son objectif ? Faire de Cap Taldea une référence incontournable au Pays Basque. Elle mise sur la qualité des services, une équipe engagée et une relation durable avec ses clients.

L'immobilier évolue avec la technologie, mais pour elle, le contact humain restera essentiel.

Apprendre et avancer

Face aux défis, elle adopte une vision positive : chaque difficulté est une opportunité d'apprentissage.

Son moteur ? Prendre plaisir dans chaque action et rencontre, et continuer à bâtir des projets immobiliers et humains remarquables.

CAP Taldea

Cap
Taldea

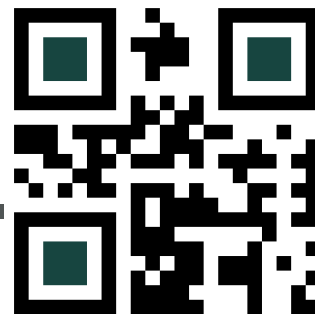


Proximité, transparence et engagement.

📍 18 rue du port - 64700 HENDAYE

☎️ 06 88 73 52 85 ✉️ immobilier@captaldea.com

**RETROUVEZ
TOUS NOS BIENS
EN SCANNANT
CE QR CODE**



captaldea.com



Agence Immobilière Naçabal Immobilier

L'Agence Familiale Qui Place L'Humain au Cœur de Votre Projet Immobilier



Naçabal Immobilier, fondée et dirigée par Claire Naçabal, est une agence immobilière indépendante située au cœur du Pays Basque. Juriste de formation et après avoir acquis une solide expérience dans le secteur immobilier en tant que négociatrice, Claire

a décidé de créer sa propre agence, motivée par l'envie de proposer des services sur mesure, transparents et axés sur la relation humaine. L'arrivée dans l'équipe depuis 1 an de Laurence LABAS VICENTY, agent commercial, est venu confirmer cet engagement. Avec 25 ans d'expérience à son actif dont 12 ans de gérance de sa propre agence, ses connaissances et son professionnalisme ne sont plus à remettre en question. Voilà la clef de l'approche de Naçabal Immobilier: dimension humaine où chaque projet est avant tout une collaboration avec ses clients.

Une Expertise Locale et Immobilière

Native de la région, Claire Naçabal connaît parfaitement le marché immobilier local, ce qui lui permet d'offrir des conseils avisés à ses clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs. L'agence est spécialisée dans les transactions immobilières, notamment dans les domaines résidentiels et de luxe, mais intervient également dans la vente de propriétés foncières plus importantes destinées aux marchands de biens, investisseurs, voire promoteurs et occasionnellement dans la vente de murs commerciaux.

Transparence, Confiance et Intégrité

Ce qui différencie Naçabal Immobilier des autres agences, c'est son engagement envers la transparence et l'intégrité. Claire et son équipe ne se contentent pas de vendre des biens mais se positionnent comme un véritable partenaire de confiance où chaque transaction est réalisée dans le respect des attentes et des besoins spécifiques de ses clients.

Des Services Innovants et Adaptés au Marché Actuel

Malgré les défis posés par l'évolution du marché immobilier, Naçabal Immobilier a su s'adapter et maintenir son activité en s'appuyant sur des outils modernes et performants (Site internet dédiés, Instagram, Facebook ...) pour renforcer sa visibilité.

Une Structure Indépendante Face aux Grands Réseaux

L'un des plus grands défis de Naçabal Immobilier a été de s'imposer en tant qu'agence indépendante dans un secteur dominé par de grandes enseignes de franchise. Pourtant, grâce à son ancrage local et à ses relations de proximité avec les habitants du Pays Basque, Claire Naçabal a su faire prospérer son agence. Le relationnel joue un rôle central dans cette réussite : beaucoup de clients viennent par recommandation, convaincus par l'engagement et la qualité de service de l'agence.

En conclusion, choisir Naçabal Immobilier,

c'est opter pour une agence à taille humaine, qui combine savoir faire, éthique, et attachement à sa région. Que vous souhaitiez acheter, vendre ou investir, l'équipe de Claire Naçabal est là pour vous accompagner à chaque étape de votre projet immobilier, avec le sourire et la bonne humeur qui les caractérisent.

l'Agence Naçabal Immobilier



*Faisons un bout de chemin ensemble
pour concrétiser votre projet de vie*



☎ 06 76 92 15 07 ✉ claire@nacabal-immobilier.fr

☎ 06 76 48 02 52 ✉ laurence@nacabal-immobilier.fr

**RETROUVEZ
TOUS NOS BIENS
EN SCANNANT
CE QR CODE**

nacabal-immobilier.fr

LE GUIDE

DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

CALENDRIER 2026

VENDRE AUTREMENT

SCANNER
VENDRE, ACHETER, LOUER



JANVIER		FÉVRIER		MARS		AVRIL		MAI		JUIN	
1	J Jour de l'an	1	D Ella	1	D Aubin	1	M Hugues	1	V Fête du travail	1	L Justin
2	V Basile 1	2	L Présentation	2	L Charles le Bon	2	J Sandrine 17	2	S Boris	2	M Blandine
3	S Geneviève	3	M Blaise	3	M Guénohé	3	V Richard	3	D Philippe Jacques	3	M Kévin
4	D Odilon - Epiphanie	4	M Véronique 7	4	M Casimir 12	4	S Isidore	4	L Sylvain	4	J Clotilde
5	L Edouard	5	J Agathe	5	J Olive	5	D Irène - Pâques	5	M Judith 23	5	V Igor
6	M Mélaïne	6	V Gaston	6	V Colette	6	L L. de Pâques	6	M Prudence	6	S Norbert
7	M Raymond 2	7	S Eugénie	7	S Félicité	7	M J-B de la Salle	7	J Gisèle	7	D Gilbert - Fête Dieu
8	J Lucien	8	D Jacqueline	8	D Jean de Dieu	8	M Julie 18	8	V Victoire 1945	8	L Médard
9	V Alix	9	L Apolline	9	L Françoise	9	J Gautier	9	S Pacôme	9	M Diane
10	S Guillaume	10	M Arnaud	10	M Vivien	10	V Fulbert	10	D Solange	10	M Landry
11	D Pauline	11	M N-D de Lourdes 8	11	M Rosine 13	11	S Stanislas	11	L Estelle	11	J Barnabé
12	L Tatiana	12	J Félix	12	J Justine - Mi-Carême	12	D Jules	12	M Achille	12	V Guy
13	M Yvette	13	V Béatrice	13	V Rodrigue	13	L Ida	13	M Rolande 24	13	S Antoine de Padoue
14	M Nina 3	14	S Valentin	14	S Mathilde	14	M Maxime	14	J Mathias - Ascension	14	D Elisée
15	J Rémi	15	D Claude	15	D Louise	15	M Paterne 19	15	V Denise	15	L Germaine
16	V Marcel	16	L Julienne	16	L Bénédicte	16	J Benoît-Joseph	16	S Honoré	16	M Jean Franç. Régis
17	S Roseline	17	M Alexis - Mardi Gras	17	M Patrice	17	V Anicet	17	D Pascal	17	M Hervé
18	D Prisca	18	M Bernadette 9	18	M Cyrille 14	18	S Parfait	18	L Eric	18	J Léonce
19	L Marius	19	J Gabin	19	J Joseph	19	D Emma	19	M Yves	19	V Romuald
20	M Sébastien	20	V Aimée	20	V PRINTEMPS	20	L Odette	20	M Bernardin 25	20	S Silvère
21	M Agnès 4	21	S Damien	21	S Clémence	21	M Anselme	21	J Constantin 26	21	D ÉTE - Fête Pères
22	J Vincent	22	D Isabelle	22	D Léa	22	M Alexandre 20	22	V Emile	22	L Alban
23	V Banard	23	L Lazare	23	L Victorien	23	J Georges	23	S Didier	23	M Audrey
24	S Franç. de Sales	24	M Modeste 10	24	M Catherine	24	V Fidèle	24	D Donatien - Pentecôte	24	M Jean-Baptiste
25	D Conv. de Paul	25	M Roméo 11	25	M Annonciation 15	25	S Marc	25	L Sophie - L. Pentecôte	25	J Prosper
26	L Paule	26	J Nestor	26	J Larissa 16	26	D Alida	26	M Bérenger	26	V Anhelme
27	M Angèle	27	V Honorine	27	V Habib	27	L Zita	27	M Augustin	27	S Fernand
28	M Thomas d'Acquin 5	28	S Romain	28	S Gontran	28	M Valérie 21	28	J Germain	28	D Irénée
29	J Gildas 6			29	D Gwladys +1h	29	M Cather. de Sienna 22	29	V Aymar	29	L Pierre - Paul
30	V Martine			30	L Amédée	30	J Robert	30	S Ferdinand	30	M Martial
31	S Marcelle			31	M Benjamin			31	D Visite - Fête des Mères		

JUILLET		AOÛT		SEPTEMBRE		OCTOBRE		NOVEMBRE		DÉCEMBRE	
1	M Thierry	1	S Alphonse	1	M Gilles	1	J Thérèse de I.E. J.	1	D Toussaint	1	M Florence
2	J Martinien 27	2	D Julien Eymard	2	M Ingrid	2	V Léger	2	L Défunts	2	M Viviane 49
3	V Thomas	3	L Lydie	3	J Grégoire 36	3	S Gérard	3	M Hubert	3	J François Xavier
4	S Florent	4	M J-M Vianney	4	V Rosalie	4	D François d'Assise	4	M Charles 45	4	V Barbara
5	D Antoine	5	M Abel 32	5	S Raïssa	5	L Fleur	5	J Sylvie	5	S Gérard
6	L Mariette	6	J Transfiguration	6	D Bertrand	6	M Bruno	6	V Bertille	6	D Nicolas
7	M Raoul	7	V Gaëtan	7	L Reine	7	M Serge 41	7	S Carine	7	L Ambroise
8	M Thibault 28	8	S Dominique	8	M Nativité	8	J Pélagie	8	D Geoffroy	8	M Immac. Conception
9	J Amandine	9	D Amour	9	M Alain 37	9	V Denis	9	L Théodore	9	M Pierre Fourier 50
10	V Ulrich	10	L Laurent	10	J Inès	10	S Ghislain	10	M Léon 46	10	J Romaric
11	S Benoît	11	M Claire	11	V Adelphe	11	D Firmin	11	M Armistice 1918	11	V Daniel
12	D Olivier	12	M Clarisse 33	12	S Apollinaire	12	L Wilfried	12	J Christian	12	S J-F de Chantal
13	L Henri et Joël	13	J Hippolyte	13	D Aimé	13	M Géraud	13	V Brice	13	D Lucie
14	M Fête Nationale	14	V Evrard	14	L Croix Glorieuse	14	M Juste 42	14	S Sidoine	14	L Odile
15	M Donald 29	15	S Assomption	15	M Roland	15	J Thérèse d'Avila	15	D Albert	15	M Ninon
16	J N-D de Mt Carmel	16	D Armel	16	M Edith 38	16	V Edwige	16	L Marguerite	16	M Alice 51
17	V Charlotte	17	L Hyacinthe	17	J Renaud	17	S Baudoin	17	M Elisabeth	17	J Gaël
18	S Frédéric	18	M Hélène	18	V Nadège	18	D Luc	18	M Aude 47	18	V Gatién
19	D Arsène	19	M Jean Eudes 34	19	S Emilie	19	L René	19	J Tanguy	19	S Urbain
20	L Marina	20	J Bernard	20	D Davy	20	M Adeline	20	V Edmond	20	D Théophile
21	M Victor 30	21	V Christophe	21	L Matthieu	21	M Céline 43	21	S Présence de Marie	21	L Hiver
22	M Marie-Madeleine	22	S Fabrice	22	M Maurice	22	J Elodie	22	D Cécile	22	M Franç. Xavière
23	J Brigitte	23	D Rose de Lima	23	M Automne 39	23	V Jean de Capistran	23	L Clément	23	M Armand 52
24	V Christine	24	L Barthélémy	24	J Thècle	24	S Florentin	24	M Flora	24	J Adèle
25	S Jacques	25	M Louis	25	V Hermann	25	D Crépin	25	M Catherine 48	25	V Noël
26	D Anne et Joachim	26	M Natacha 35	26	S Côme et Damien	26	L Dimitri	26	J Delphine	26	S Etienne
27	L Nathalie	27	J Monique	27	D Vincent de Paul	27	M Emeline	27	V Sévrin	27	D Jean
28	M Samson	28	V Augustin	28	L Venceslas	28	M Jude 44	28	S Jacq. de la Marche	28	L Innocents
29	M Marthe 31	29	S Sabine	29	M Michel 40	29	J Narcisse	29	D Saturnin	29	M David
30	J Juliette	30	D Fiacre	30	M Jérôme	30	V Bienvenue	30	L André	30	M Roger
31	V Ignace de Loyola	31	L Aristide	31	M Quentin	31	S Quentin			31	J Sylvestre

■ ZONE A: Académies: Besançon, Bordeaux, Clermont-Ferrand, Dijon, Grenoble, Limoges, Lyon, Poitiers
 ■ ZONE B: Académies: Aix-Marseille, Amiens, Caen, Lille, Nancy-Metz, Nantes, Nice, Orléans-Tours, Reims, Rennes, Rouen, Strasbourg
 ■ ZONE C: Académies: Créteil, Montpellier, Paris, Toulouse, Versailles
 ■ Fériés / Vacances scolaires sous réserve de changement du ministère de l'éducation nationale.

VENDRE AUTREMENT

AVEC

LE GUIDE

DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER



MAGAZINE
version
DIGITALE



SCANNEZ-MOI

SCANNER, VENDRE, ACHETER, LOUER

Agents immobiliers

Un métier réglementé, une



Dans ce magazine, nous réunissons 10 agents immobiliers indépendants, tous titulaires de la carte professionnelle dite "carte T". Une exigence légale... mais surtout une preuve de sérieux, de formation et d'engagement auprès de nos clients.

Derrière chaque vente, chaque achat, chaque projet immobilier, il y a souvent un professionnel discret mais essentiel : l'agent immobilier titulaire de la carte T. On croit parfois tout savoir de ce métier, tant il est représenté dans les médias ou en ligne. Et pourtant, peu de particuliers connaissent réellement les obligations, les compétences et les responsabilités qu'impose ce titre professionnel.

La carte T, qu'est-ce que c'est ?

La carte T (comme "Transaction") est une carte professionnelle délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie (CCI), qui autorise l'exercice d'activités réglementées : vente, achat, location, gestion de biens immobiliers.

Sans carte T, il est illégal d'exercer à titre professionnel ces missions d'intermédiation, de négociation ou de représentation d'un client dans une transaction.

Ce que dit la loi

Le métier d'agent immobilier est encadré par la loi Hoguet du 2 janvier 1970, renforcée par ses décrets d'application. Cette loi impose un cadre strict aux professionnels :

- Carte professionnelle obligatoire (T pour Transactions, G pour Gestion, S pour Syndic).
- Garantie financière pour la détention de fonds

(acompte, séquestre, dépôt de garantie...).

- Assurance Responsabilité Civile Professionnelle (RCP).
- Tenue d'un registre de mandats.
- Honoraires affichés et transparents.
- Formation continue obligatoire (42 heures tous les 3 ans) pour rester à jour des évolutions juridiques, fiscales, techniques ou environnementales.

Quelles études ou formations pour obtenir la carte T ?

Pour demander la carte T, il faut remplir au moins l'un des critères suivants :

Diplômes :

- Un BTS Professions immobilières.
- Une licence ou master en droit, économie ou commerce.
- Un diplôme délivré par une école reconnue dans le secteur immobilier.



carte pour prouver l'engagement !



Expérience :

- 3 ans d'expérience en tant que salarié d'un agent immobilier (avec bac).
- 10 ans d'expérience sans diplôme (ou 4 ans si vous étiez cadre).

Autre voie :

- Posséder une équivalence de diplôme étrangère reconnue en France.

En résumé : on ne s'improvise pas agent immobilier. Il faut soit avoir étudié, soit avoir pratiqué pendant plusieurs années sous supervision. Et ce n'est qu'un début : une fois en activité, l'obligation de formation continue garantit que l'agent reste informé des nouvelles réglementations (urbanisme, fiscalité, environnement, diagnostics...).

Pourquoi c'est important pour vous, particuliers ?

Faire appel à un agent titulaire de la carte T, c'est bénéficier de garanties concrètes :

- Un cadre légal protecteur pour les vendeurs comme pour les acheteurs ;
- Une maîtrise juridique et technique de la transaction ;
- Des documents vérifiés, diagnostics conformes, prix estimé de façon argumentée ;
- Une gestion sécurisée des sommes d'argent et des signatures contractuelles ;
- Une réelle responsabilité professionnelle (et donc des recours possibles en cas d'erreur).

Indépendant, mais encadré

Les 11 professionnels réunis dans ce magazine sont tous des agents indépendants, souvent implantés depuis plusieurs années au cœur du Pays Basque. Être indépendant ne signifie pas travailler en roue libre : bien au contraire. Cela signifie être directement responsable, sans le filet d'un grand réseau, mais avec la rigueur d'une structure locale, engagée et certifiée.

Nous portons cette carte T avec fierté. Elle est notre passeport légal, mais surtout le reflet de notre engagement envers vous. Elle vous assure que nous sommes des professionnels compétents, formés, assurés, et que votre projet immobilier sera traité avec sérieux, rigueur et humanité.

En résumé

- La carte T est obligatoire pour toute transaction immobilière professionnelle.
- Elle garantit que l'agent est formé, assuré et responsable.
- Elle protège les clients grâce à un cadre juridique strict.
- Elle valorise un métier exigeant, souvent mal connu mais essentiel à la réussite de vos projets.

LE GUIDE

DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

CG CONSEIL
courtiers en prêt immobilier

19 Rue de Loustalot
64600 Anglet

05 59 50 04 54



PAYNEL.
IMMOBILIER

1 rue du bois BELIN
64600 Anglet

07 45 17 13 42



AGENCE IMMOBILIERE INDEPENDANTE
BAYONNE
DONZACQ IMMO
05 59 31 12 61
www.donzacq-immo.com

28-30 Chemin de Sabalce
64100 Bayonne

05 59 31 12 61



Victoria
Immobilier
BIARRITZ

17 bis, av Reine Victoria
64200 Biarritz


06 68 73 02 02



Cano Nicolas
IMMOBILIER

58 A, Av Edouard VII
64200 Biarritz

06 70 33 41 49



ABACUS
FINANCE & PATRIMOINE
IMMOBILIER

416 allée Antoine d'Abbadie
64210 Bidart


06 11 75 02 33



ETX3
TERRA
IMMOBILIER

Cynthia
Gomez DOSPITAL

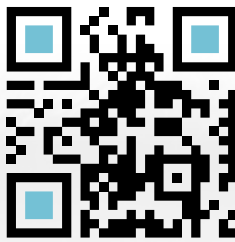
07 85 54 74 71



AGENCE DU SOCOA

41 bd Pierre Benoit
64500 Ciboure

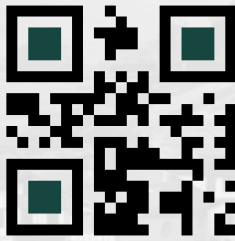
05 59 47 11 55



Cap Taldea

18 rue du port
64700 Hendaye

06 88 73 52 85



NAÇABAL
IMMOBILIER

06 76 92 15 07

06 76 48 02 52



Retrouvez ce Magazine en ligne

En scannant ce QR CODE



PAYNEL
AGENCE DE COMMUNICATION
06 51 88 12 80

