



propos recueillis par **Yannick Urrien**

Un cabinet bordelais propose de constituer en ligne votre dossier de permis de construire

Dimitri Bergeroo, fondateur d'Abmprojets.fr :

« Le marché est la hausse pour les particuliers. »



La démarche pour obtenir un permis de construire devient de plus en plus complexe et il est maintenant quasiment impossible pour un particulier de travailler seul sur son dossier. Généralement, c'est l'architecte ou l'artisan en charge du projet qui émet la demande de permis de construire ou la déclaration préalable de travaux. Mais lorsque le particulier décide d'opérer seul, il doit faire appel à un prestataire extérieur pour solliciter ces documents. Un cabinet bordelais, ABM Projets, a eu l'idée de proposer une offre en ligne pour demander un permis de construire. Le communiqué de presse nous a évidemment interpellés : comment peut-on agir à distance dans ce contexte ? L'offre s'adresse aux particuliers qui ont déjà fait l'effort de se renseigner sur leur plan local d'urbanisme ou leur plan d'occupation des sols et qui ont élaboré un dessin détaillé pour formaliser leur idée. La personne remplit un formulaire en ligne en précisant son projet, ses envies et en joignant son croquis. Lorsqu'elle accepte le devis, elle reçoit sa demande de permis de construire très précise, réalisée par des professionnels, avec une infographie en 3D. C'est la première fois qu'une offre en ligne apparaît sur le marché français dans ce domaine. Dimitri Bergeroo, fondateur d'Abmprojets.fr, répond aux questions de L'Hebdo-Bourseplus.

L'Hebdo-Bourseplus :

La complexité du permis de construire est-elle devenue un obstacle pour les particuliers qui ont des projets de rénovation ?

Dimitri Bergeroo :

Oui, c'est devenu un obstacle parce que la demande de permis de construire est de plus en plus complexe et les mairies sont très pointilleuses. Avec l'arrivée de l'attestation RT2012, toute personne doit fournir une étude thermique, alors qu'auparavant un dossier était assez simple à monter à partir du moment où les clients avaient une idée précise de leur projet. Aujourd'hui,

on demande une insertion en 3D dans le site et ce n'est pas évident... C'est pour cette raison que nous permettons à des personnes qui ont déjà bien avancé dans leur projet, et qui ont déjà leurs volumes, de les aider dans leur dossier pour leur faciliter la tâche. Donc, il y a des éléments qui sont demandés en plus par les mairies et, pour répondre à cela, il vaut mieux faire appel à un professionnel qui ait de l'expérience. Une étude thermique ne peut pas être réalisée par un particulier.

Vous êtes basés dans le Sud-ouest : comment pouvez-vous traiter en ligne le dossier d'un client qui serait situé à l'autre bout de la France ?

Evidemment, dans la région bordelaise, nous travaillons sur des projets d'une manière intégrale. Dans l'offre Internet que nous venons d'imaginer, c'est d'abord au client d'aller voir sa mairie, avec une ébauche de son projet, pour voir si celui-ci est viable. Nous constituons le dossier, mais c'est au client qu'il incombe de faire sa recherche et ses études. C'est un

service qui lui permet de bénéficier d'un coût inférieur par rapport à celui demandé par un architecte ou un maître d'œuvre. Nous avons voulu créer ce dispositif pour faciliter les démarches, car une personne ne peut pas forcément investir jusqu'à 1500 euros pour son permis de construire. Nous proposons deux modes : le permis de construire ou la déclaration préalable. La déclaration préalable débute à 450 euros HT et les permis de construire commencent à 550 euros HT.

Les artisans se plaignent beaucoup du manque de travail, les projets sont bloqués... Quelle est, selon votre perception, la situation en ce début d'année ?

J'ai l'habitude de travailler avec des entreprises. Le marché a l'air de repartir à la hausse depuis le début de l'année, mais nous observons qu'il y a eu une grosse perte d'activité au cours de ces derniers mois. Le marché est à la hausse pour les particuliers. Pour les professionnels, les projets sont encore très limités. ■

l'actualité de l'immobilier

La clientèle fortunée délaisse la France.

Selon le bilan du marché immobilier haut de gamme réalisé par Barnes, malgré l'augmentation de la clientèle fortunée qui recherche des beaux produits, la France a perdu l'an dernier des places dans le classement des destinations tendance. Thibault de Saint-Vincent, président de Barnes, souligne qu'« en 2014, la clientèle fortunée a privilégié les beaux lieux de villégiature en Amérique et en Asie, au détriment de l'Europe et notamment de la France. Les stations de sports d'hiver et les stations balnéaires situées en Amérique du Nord, en Amérique du Sud et en Asie ont été davantage recherchées par la clientèle internationale que les stations françaises. » Les acquéreurs internationaux ont fortement augmenté à Bali, San Francisco, Verbier, Monaco, Aspen, Miami, Gstaad,

Venise, aux Bahamas et à Saint-Barthélemy, tandis qu'ils se sont raréfiés à Courchevel, Saint-Tropez, Cannes, Aix en Provence, Val-d'Isère ou encore en Dordogne. Toutefois, dans un marché international dynamique, la France fait figure d'exception, avec une forte baisse des transactions et des prix, généralisée dans les grandes villes de province (Bordeaux, Lyon, Marseille, Toulouse, Lille, Nantes...) et un très net recul des achats en résidences secondaires et en investissements locatifs. En 2014, le marché parisien a connu une stagnation des transactions et une chute des prix de l'ordre de 25% par rapport à décembre 2011 pour les biens au-delà de 200 mètres carrés et/ou de 2 millions d'euros. Les biens de valeur inférieure à ce seuil connaissent une relative baisse des prix de 5% à 10% depuis deux ans, et la quasi-totalité des ventes de Barnes, en 2014, concernaient des résidences principales. Seulement 1,5% étaient destinées à l'investissement locatif, contre 28% en 2011.