



## Bien commencer un projet avec un particulier : nos 30 conseils

1. Votre expertise a de la valeur : faites-vous rémunérer la visite-conseil ou visite avant achat.
2. Gardez en mémoire que la visite-conseil permet de se tester des deux côtés. Si vous ne vous sentez pas à l'aise avec le client ou le projet, n'hésitez pas à ne pas donner suite et à ne pas transformer la visite en contrat.
3. Définissez bien le programme et la limite de vos prestations y compris ce que vous ne faites pas et qui jouxte le périmètre ou le volume du projet : par exemple viabilisation, parties communes, charpente et couverture...
4. Détaillez vos tâches et le contenu de vos phases et estimez le temps nécessaire avant d'effectuer une proposition d'honoraires.
5. Attention au temps de trajet, privilégiez la proximité de votre agence et faites le maximum de rendez-vous dans vos locaux. Ou si c'est un projet loin mais stratégique pour votre développement, prenez en considération les frais de déplacement et faites-les apparaître à part dans votre proposition d'honoraires.
6. Pour les petites missions (au moins) privilégiez une rémunération au temps à passer, plus concrète que le pourcentage et calculez votre tarif horaire en incluant les heures non facturables.
7. Faites apparaître à part dans le contrat, les charges liées au projet : telles qu'assurance, déplacement, maquette, relevé, impressions.
8. Fractionnez le paiement des honoraires (par exemples en mensualités) et laissez un dernier montant de l'ordre du reliquat : demandez des acomptes.
9. N'oubliez pas qu'il vous faudra peut-être consulter des intervenants extérieurs tels que BET structure, BET Thermique, Etude de sol, géomètre, ... Vous devrez coordonner leurs études.
10. Lisez le contrat avec votre client, faites-le signer et récupérez le premier acompte avant de commencer à travailler.
11. En copropriété pensez aux autorisations nécessaires, aux délais d'assemblée générale et à faire présenter le projet par vos clients à leurs voisins quel que soit le type de projet (un projet que tout le monde a déjà vu a plus de chance d'être accepté).
12. Dans l'existant, prescrivez un constat d'huissier chez les voisins et demandez au syndic l'historique des modifications structurelles de l'immeuble. Lors du constat, faites visiter les appartements jouxtant le bien et les parties communes. Si nécessaire, pousser plus loin dans les étages, en convoquant le BET structure dans la visite, si des changements importants ou répétés ont été entrepris.

## Les fiches pratiques d'Architectes & Particuliers

13. Pensez à consulter les services instructeur de la mairie, l'ABF et les carrières si nécessaire, en amont du dépôt de l'autorisation d'urbanisme.
14. Si besoin, faites effectuer un diagnostic amiante avant démolition : dans certains cas, le diagnostic amiante avant-vente est insuffisant.
15. Ne sous-estimez pas le temps à passer sur le chantier. Faites-vous régler selon l'avancement à la semaine ou au mois pendant toute la durée du chantier.
16. Notez le temps passé en tenant une feuille d'heures pour chaque tâche, cela vous servira à réactualiser vos estimations ou bien à aller plus vite.
17. Vérifiez attentivement les assurances des entreprises avant de démarrer le chantier, et assurez-vous que les prestations demandées sont couvertes par leur assurance.
18. Informez le maître d'ouvrage par écrit de l'obligation de souscrire une assurance dommage ouvrage.
19. Privilégiez les échanges par mail plutôt que par téléphone pour éviter de perdre des informations et gardez une trace écrite de tous vos échanges. Attention cela peut doubler le temps des échanges.
20. Gardez en mémoire que le compte-rendu de chantier est le seul document juridiquement opposable, même rédigé à la main ! L'accumulation de mail est un commencement de preuve.
21. N'hésitez pas à contacter votre assurance en cas de doute sur un dossier.
22. N'oubliez pas : travailler pour le particulier c'est aussi faire de l'assistance à maîtrise d'ouvrage.
23. Précisez dans vos contrats vos horaires d'ouverture de l'agence : vous n'avez pas d'obligation d'astreinte 24/7 ! Vous n'avez pas non plus l'obligation de réponse immédiate à des messages envoyés tard le soir ou tôt le matin.
24. N'ayez pas peur de rompre un contrat avec votre client si cela se passe mal d'une manière ou d'une autre.
25. Suivez les formations et matinales qui sont proposées par l'ordre des architectes, la maison de l'architecture et/ou la Mutuelle des Architectes Français.
26. Tenez un calendrier des projets et un calendrier financier pour anticiper et garder un œil sur votre trésorerie.
27. Faites votre auto-critique et demandez-vous ce qui a fonctionné et ce qui a raté dès le premier projet fini.
28. Ne restez pas tout seul et partagez vos résultats avec des architectes ayant la même pratique.
29. Demandez conseil et consultez un parrain professionnel.
30. Rejoignez-nous ou adhérez à une association telle que Architectes&Particuliers.