

DOSSIER  
**Avis de valeur**



**PROMPTIMMO.FR**

DISPONIBILITÉ, SIMPLICITÉ, EFFICACITÉ

**SOCIÉTÉ PROMPTIMMO**  
CARTE PROFESSIONNELLE : T14233  
SIRET :53413712000018





# Notre agence

**À L'ATTENTION DE :**

**NOM :**

**PRÉNOM :**

**TÉL :**

**E-MAIL :**

**ADRESSE (DU BIEN) :**

**VILLE (DU BIEN) :**

**CODE POSTAL :**

Acteur incontournable du marché immobilier de notre région, notre notoriété n'est plus à prouver. Grâce à l'expérience acquise au fil des années et des biens vendus, nous sommes en mesure de mener à bien votre projet immobilier. Recourir à nos services vous assure la tranquillité d'esprit tout en vous évitant les mauvaises surprises. Accompagnement personnalisé, transparence, confiance et parfaite connaissance du marché local, notre agence est le partenaire immobilier idéal !



## COORDONNÉES NÉGOCIATEUR



**NOM :**

**PRÉNOM :**

**TÉL. :**

**E-MAIL :**

**SITE INTERNET :** <http://www.promptimmo.fr/>





# Introduction



## POURQUOI ÉVALUER SON BIEN ?

Avant d'entamer une démarche quelconque dans la vente d'un bien, il est essentiel d'en connaître la valeur. Un professionnel de l'immobilier peut vous proposer une étude complète et précise, à travers un avis de valeur. Un avis de valeur consiste donc à prendre connaissance de toutes les informations qui concerne votre bien, ses caractéristiques, son emplacement, tout cela dans le seul but de connaître sa valeur vénale la plus proche des réalités du marché.

En toute connaissance de ces éléments, vous pourrez ainsi positionner votre offre dans les meilleures conditions possibles. Il est primordial de ne pas négliger cette première étape dans la vente d'un bien, car un bien mis sur le marché à un prix trop élevé, perdra de la valeur. De même qu'un bien mis sur le marché à un prix trop faible vous fera perdre toute chance de le vendre au juste prix.



## POURQUOI CONFIER SON BIEN À UN PROFESSIONNEL ?

D'après une étude menée par des chercheurs du CNRS et de l'université Paris Dauphine, passer par un professionnel débouche sur une vente dans 70% des cas, contre 29% pour les plateformes de mise en relation entre particuliers. Spécialiste du marché immobilier local, un professionnel sait parfaitement comment mettre un bien en avant. De même, sa connaissance approfondie des acheteurs et de la législation vous garantit une transaction dénuée de complications légales ou de risques liés aux acquéreurs.



## AVERTISSEMENT

Les valeurs indiquées sont données à titre indicatif, compte tenu du marché immobilier actuel dans votre secteur sur des biens similaires et déterminées à un moment précis. Ce dossier d'avis de valeur ne peut pas être assimilé à une expertise immobilière, laquelle doit être établie par un expert immobilier agréé.

# Caractéristiques de votre bien



## DESCRIPTIF

Surface habitable :

Terrain :

Pièces :

Chambres :

Chauffage :

Cuisine :

Année de construction :

DPE :



## ÉTAT DU BIEN

État intérieur :

État des parties communes :

État de la façade :

État de la toiture :



## LOCALISATION

Adresse :

Code postal :

Commune (ville) :

Secteur :

À proximité :



## INFORMATIONS FINANCIÈRES

Charges €/mois

Taxe foncière €/an

Taxe d'habitation €/an

Taxe d'enlèvement des ordures

ménagères : €/an



## PRÉSENTATION DU BIEN





# Perception de votre bien



SITUATION



VUE



STANDING



CALME



LUMINOSITÉ



AGENCEMENT

**POINTS FORTS**

**POINTS FAIBLES**

**COMMENTAIRES**



# Les transports



Indiquez les arrêts de transport les plus proches (trains, métros, bus, tramway, gare routières etc..)

1

Distance : km

2

Distance : km

3

Distance : km

4

Distance : km

5

Distance : km

6

Distance : km

7

Distance : km

8

Distance : km

9

Distance : km

10

Distance : km





# Éducation



Indiquez les établissements scolaires à proximité, universités, maternelles, écoles primaires, centre de formation etc..

1

Distance : km

2

Distance : km

3

Distance : km

4

Distance : km

5

Distance : km

6

Distance : km

7

Distance : km

8

Distance : km

9

Distance : km

10

Distance : km

# Les commodités

(Restaurants, magasins, traiteurs...)



Indiquez les différentes commodités : restaurants, magasins, traiteurs, cafés, bars etc...

<b>1</b>	Distance : km	<b>6</b>	Distance : km
<b>2</b>	Distance : km	<b>7</b>	Distance : km
<b>3</b>	Distance : km	<b>8</b>	Distance : km
<b>4</b>	Distance : km	<b>9</b>	Distance : km
<b>5</b>	Distance : km	<b>10</b>	Distance : km



# Lieux de santé

(Docteurs, pharmacies, hôpitaux...)



Indiquez le lieux de santé : hôpitaux, dispensaires, docteurs, pharmacies etc...

<b>1</b>	Distance : km	<b>6</b>	Distance : km
<b>2</b>	Distance : km	<b>7</b>	Distance : km
<b>3</b>	Distance : km	<b>8</b>	Distance : km
<b>4</b>	Distance : km	<b>9</b>	Distance : km
<b>5</b>	Distance : km	<b>10</b>	Distance : km



# Évolution des prix dans votre quartier

## ÉVOLUTION DU PRIX

En fonction du prix moyen au m<sup>2</sup>, vous pourriez vous positionner parfaitement par rapport aux autres biens à vendre, mais vous pourriez également réduire les chances d'obtenir une vente rapide et au meilleur prix.

Une mise sur le marché précipitée est souvent synonyme de perte de contrôle sur le prix de vente. Au contraire, une commercialisation contrôlée vous permet de mettre toutes les chances de votre côté, pour une vente rapide, dans les meilleures conditions et à sa plus juste valeur.

Prix moyen des biens pour la commune de

au cours de la dernière année est de : /m<sup>2</sup>



# Biens similaires



## BIENS SUR LE MARCHÉ

**BIEN SIMILAIRE 1 :**

**BIEN SIMILAIRE 2 :**

**BIEN SIMILAIRE 3 :**

## BIENS VENDUS

**BIEN SIMILAIRE 1 :**

**BIEN SIMILAIRE 2 :**

**BIEN SIMILAIRE 3 :**

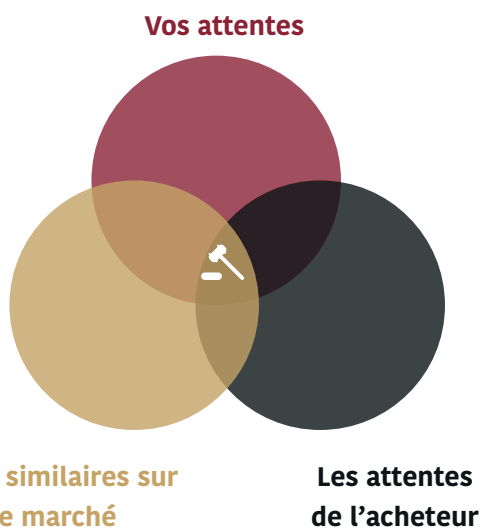
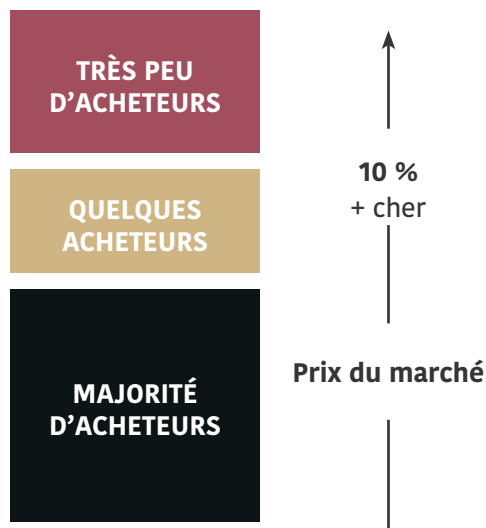




# Comment déterminer le prix de vente ?

Votre bien possède des caractéristiques qui lui sont propres. Si ces dernières sont cohérentes avec la perception qu'en auront les acheteurs potentiels, alors vous aurez plus de chances de le vendre à sa juste valeur. Si vos attentes sont trop élevées par rapport à celles des acquéreurs, alors ceux-ci seront moins enclins à s'intéresser à votre bien ou à trouver des solutions de financement pour l'acquérir.

Plus votre prix sera proche du marché, plus nombreux seront les acheteurs potentiels.



Pour établir le bon prix de vente, il est nécessaire de prendre en compte tous les facteurs influant sur la valeur de votre bien. Ces derniers peuvent être objectifs (caractéristiques, secteur, acheteurs potentiels etc), mais aussi liés au fonctionnement du marché immobilier (rareté, dynamisme de l'agglomération, etc.).

Quand tous ces facteurs sont connus, il en résulte un prix potentiel de vente. C'est en y intégrant l'impact de son environnement (secteur, biens en vente ou vendus etc) que celui-ci se rapprochera au plus près de la valeur réelle de votre bien.





# Évaluation de votre bien

## 1- En utilisant la méthode ECM (étude comparative de marché)

Cette étude répertorie tous les biens en vente ou vendu récemment sur le segment de marché occupé par votre propriété. En d'autres termes, il s'agit des biens en concurrence directe avec le vôtre. Cette méthode prend en considération les éléments ci-après :

- Les propriétés comparables à la vôtre, vendues récemment (tendance du marché)
- Les biens en vente depuis moins de trois mois
- Les biens mis en vente depuis plus de trois mois

Cette étude fournit donc une photographie du parc immobilier vendu sur le secteur

## 2-L'analyse de pertinence

Ce système évalue les critères objectifs de valorisation de votre bien. PROMPTIMMO a ainsi sélectionné et collecté tous les éléments concrets influant sur le processus de décision de vos futurs acquéreurs. A titre d'exemple, il peut s'agir de l'équipement de votre propriété (ex. : accès sécurisé, piscine, isolation thermique et phonique...), de son orientation (exposition à la lumière...), de son environnement (infrastructures, commodités, commerces, écoles...), de son confort, etc.

À la lumière de toutes les informations présentes dans ce dossier, nous sommes en mesure de vous proposer le prix exact conseillé ci-dessous. Ce prix de présentation sera effectif pendant une période définie avec vous et pourra servir de base à une relation commerciale.

€ net vendeur soit

€ /m<sup>2</sup>

Honoraires de

% soit

€ honoraires inclus

Nous pouvons maintenant établir la meilleure stratégie de vente autour de votre bien. L'expérience prouve qu'en mettant ce dernier sur le marché selon notre recommandation, vous obtiendrez un maximum d'offres cohérentes dans les premières semaines de commercialisation.





# Votre interlocuteur



Fort de mes années d'expérience, j'ai souhaité développer ma propre vision de l'immobilier au sein de mon agence : un accompagnement complet, un suivi à chaque étape de votre projet et une relation de conseil pour une vente réalisée dans les meilleures conditions.

Chez **PROMPTIMMO**, notre philosophie est de gérer chaque dossier au cas par cas dans une relation de confiance réciproque. C'est pourquoi nous ne visons pas la quantité de ventes mais la qualité, afin de réaliser la vôtre dans les meilleures conditions.

Parce que votre vente est unique, elle mérite un accompagnement personnalisé.

Je vous propose donc de profiter de mon expertise, de ma passion pour mon métier et de ma parfaite connaissance du secteur pour aboutir à la réussite de votre projet de vente.

Je reste évidemment à votre disposition pour discuter de cet avis de valeur et de la stratégie que vous souhaitez adopter.

Alors n'hésitez pas à me contacter.

**Promptimmo** - Carte sans manquement de fonds :





NOM :

PRÉNOM :

TÉL. :

E-MAIL :

SITE INTERNET : <http://www.promptimmo.fr/>



**PROMPTIMMO.FR**

DISPONIBILITÉ, SIMPLICITÉ, EFFICACITÉ