

Estimation de la valeur de votre bien

Étude préparée pour Madame, Monsieur . CHAPUT



Agence ACA IMMOBILIER
Centre Commercial Forum
34980 SAINT GELY DU FESC

à Saint Gely du Fesc, le 15/06/2016

Madame, Monsieur . CHAPUT
161 Rue de Plo Midi
34730 PRADES LE LEZ

Madame, Monsieur,

Je vous remercie de la confiance que vous me témoignez en me consultant pour l'estimation de **votre maison qui se situe à PRADES LE LEZ, 161 Rue de Plo Midi (affaire ref B-E0IOWE)**.

La détermination du « juste prix » constitue un élément décisif pour concrétiser, dans les meilleures conditions et les meilleurs délais, votre projet immobilier. C'est pourquoi ORPI a mis au point des outils fiables et efficaces, permettant d'estimer, en toute objectivité, la valeur de votre bien.

Précis et pertinents, ils prennent en compte, à la fois, **les caractéristiques intrinsèques du bien** (spécificités et équipements du logement), **les particularités de son environnement** (localisation, infrastructures proches, attractivité) et **les tendances actuelles du marché immobilier local** (état de l'offre et de la demande, profil de clientèle...).

Vous trouverez, dans les pages suivantes, le détail des étapes successives de l'évaluation que j'ai établie à votre intention et la description de tous les éléments dont j'ai tenu compte pour la mener à bien. Je reste, bien entendu, à votre disposition pour vous les commenter et pour vous apporter, dès maintenant, toute information complémentaire que vous jugeriez utile.

Cordialement,

Votre conseiller immobilier ORPI

Natacha RICHARD
04.11.28.00.98
06.59.24.30.54
nrichard.acaimmobilier@orpi.com

Le réseau ORPI

LE PREMIER RÉSEAU IMMOBILIER EN FRANCE⁽¹⁾

Créé en 1966, ORPI est aujourd'hui le 1er réseau d'agences immobilières en France. Jour après jour, ORPI s'appuie sur les femmes et les hommes qui composent son réseau pour apporter à chacun de ses clients un **service complet et personnalisé**.

ORPI EN QUELQUES CHIFFRES

50 ANS

D'EXPÉRIENCE

1 200

AGENCES SUR TOUT LE TERRITOIRE

6 000

COLLABORATEURS

40 000

TRANSACTIONS ANNUELLES⁽²⁾

PRÈS DE 80 000 OFFRES⁽²⁾

EN LIGNE SUR WWW.ORPI.COM

EN LIGNE SUR WWW.ORPI.COM

2 MILLIONS

DE VISITES CHAQUE MOIS, EN MOYENNE, SUR WWW.ORPI.COM

1 BIEN VENDU EN 90 JOURS, EN MOYENNE⁽²⁾

UNE GAMME COMPLÈTE DE SERVICES

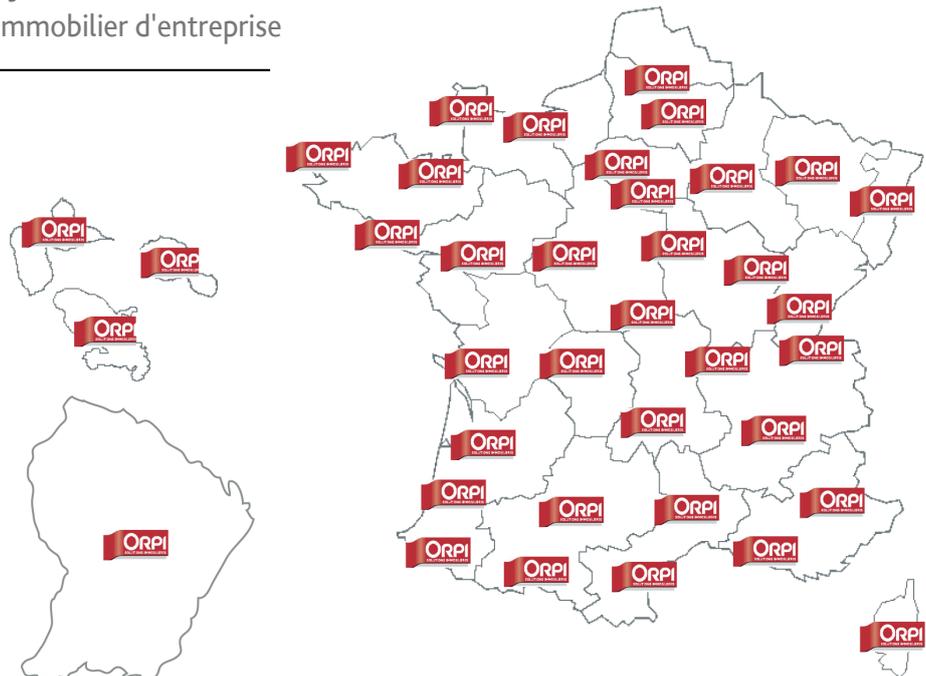
Le réseau ORPI répond à l'ensemble de vos besoins en matière d'immobilier :

- Achat
- Vente
- Location
- Gestion locative
- Syndic
- Immobilier d'entreprise

UN ATOUT SPÉCIFIQUE : LE FICHER COMMUN !

Exploitée par l'ensemble des agences du réseau ORPI, cette base de données des biens disponibles, collective et centralisée, représente une force commerciale inestimable au service de ses clients.

Proposé par l'ensemble des agences ORPI de la région, votre bien bénéficiera d'une visibilité optimale dans le secteur.



(1) EN NOMBRE D'AGENCES

(2) DONNÉES OBSERVÉES EN 2014 - 2015

Votre agence ORPI

ORPI est présent à Saint Gely du Fesc. Notre agence ACA Immobilier vous accueille depuis 2014. Nous connaissons bien votre secteur. Aujourd'hui nous avons plus de 67 biens à la vente et un fichier de 449 acquéreurs potentiels qualifiés.

En plus de la puissance de son réseau, ORPI nous

donne accès à des méthodes pour vous faire bénéficier de la meilleure qualité de service. Toute notre équipe travaillera pour que votre projet puisse aboutir au juste prix et dans les meilleurs délais.

Frédéric PONS,

Responsable de l'agence ACA Immobilier à Saint Gely du Fesc



ACA IMMOBILIER

Centre Commercial Forum
34980 SAINT GELY DU FESC
04.11.28.00.98
acaimmobilier@orpi.com

LES PRESTATIONS DE L'AGENCE

- Transaction immobilière
- Location immobilière
- Gestion/administration de biens
- Vente de NEUF



Votre conseiller immobilier ORPI

Natacha RICHARD

04.11.28.00.98

06.59.24.30.54

nrichard.acaimmobilier@orpi.com

Le Mandat Réussite +

UN CONCENTRÉ D'ATOUTS POUR LA VENTE DE VOTRE BIEN

UN ACCOMPAGNEMENT SUR MESURE PAR UN INTERLOCUTEUR UNIQUE tout au long de votre parcours.

UN PLAN D'ACTION PERSONNALISÉ, PRÉCIS ET STRUCTURÉ que nous nous engageons, contractuellement, à mettre en oeuvre.

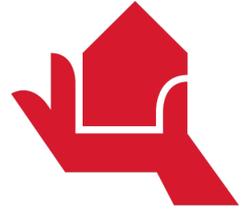
UNE QUALITÉ DE PRÉSENTATION INÉGALÉE GRÂCE À UN SITE INTERNET DÉDIÉ, enrichi de photos animées grand format et de nombreuses informations utiles.

LA DIFFUSION DE VOTRE OFFRE SUR PRÈS DE 40 SITES leaders en immobilier pour rendre votre bien incontournable sur le web.

DES GARANTIES SPÉCIFIQUES pour motiver votre futur acquéreur et sécuriser la transaction jusqu'à la signature de l'acte authentique.

LE SUIVI DES ACTIONS ENGAGÉES PAR UNE INFORMATION régulière sur les actions entreprises et sur leurs résultats.





Votre bien

SITUATION GÉOGRAPHIQUE

Adresse de votre bien :

161 Rue de Plo Midi
34730 PRADES LE LEZ

se situe dans la ville de
Prades-le-Lez



Les habitants



NOMBRE MOYEN D'ENFANTS PAR FAMILLE

1

familles sans enfant : 44%
familles avec 1 ou 2 enfants : 48%
familles avec au moins 3 enfants : 8%



REVENU MOYEN PAR FOYER

3 200 euros

10% des foyers gagnent plus de 280 euros par mois



AGE MOYEN

39 ans

moins de 25 ans : 32%
de 25 à 55 ans : 40%
plus de 55 ans : 28%



NOMBRE D'HABITANTS AU KM2

510

la densité de population du quartier est faible



TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN

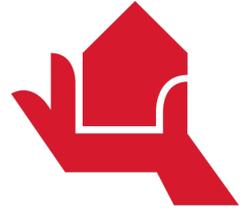
0 %

Le taux de croissance annuel de la population est estimé à 0% jusqu'en 2040.

Source : statistiques Kel Quartier 2016

ACA Immobilier - Centre Commercial Forum - 34980 - Saint Gely du Fesc - Transaction et Gestion : 2014-34-2901 / la Préfecture de l'Hérault - acaimmobilier@orpi.com

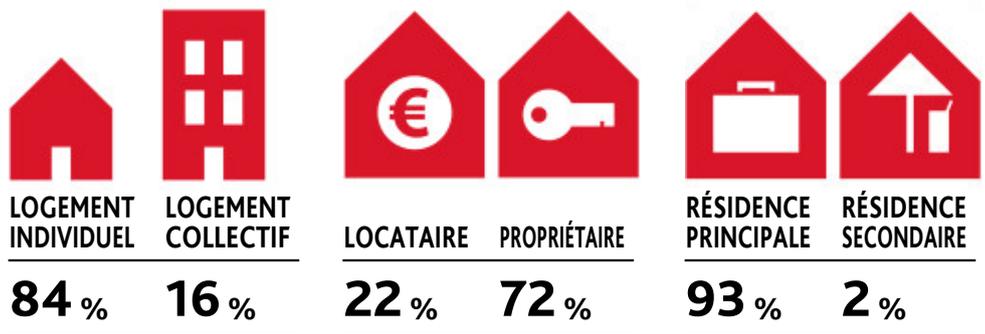
RCS Montpellier 804679645 - EURL Au capital variable de 5000 € Carte Professionnelle : Transaction et Gestion : 2014-34-2901 / la Préfecture de l'Hérault - Garantie : Allianz-Verspiere - 87 rue de Richelieu 75002 PARIS - Montant garantie TG 110 000 €.



Votre bien

SITUATION GÉOGRAPHIQUE

Les logements



Attractivité de l'environnement





Votre bien

DESCRIPTIF ET CHIFFRES CLÉS



SURFACES EN M²

| | |
|-----------------|----------------------|
| SURFACE | 176 m ² |
| SURFACE TERRAIN | 1 188 m ² |

AMÉNAGEMENT INTÉRIEUR

| | |
|-------------------|-----------------------------------|
| NOMBRE PIÈCES | 7 |
| CHAMBRES | 5 |
| CHAMBRE RDC | OUI |
| SURFACE SÉJOUR | 32 m ² |
| WC | 2 |
| TYPE CHAUFFAGE | INDIVIDUEL |
| CUISINE | INDÉPENDANTE, AMÉNAGÉE ET ÉQUIPÉE |
| SALLE(S) DE BAINS | 1 |
| SOUS-SOL | |

INFORMATIONS GÉNÉRALES

| | |
|-----------------------|-------------|
| MITOYENNETÉ | INDÉPENDANT |
| PLAIN-PIED | NON |
| NOMBRE ÉTAGES | 1 |
| ANNÉE CONSTRUCTION | 1999 |
| ASSAINISSEMENT | |
| NOMBRE BALCONS | |
| NOMBRE PLACES PARKING | 4 |
| NOMBRE GARAGES/BOX | 1 |
| EXPOSITION SÉJOUR | SUD EST |

DONNÉES FINANCIÈRES

Taxe foncière : 2 000 €



Déterminer le juste prix

UNE ÉTAPE CLÉ

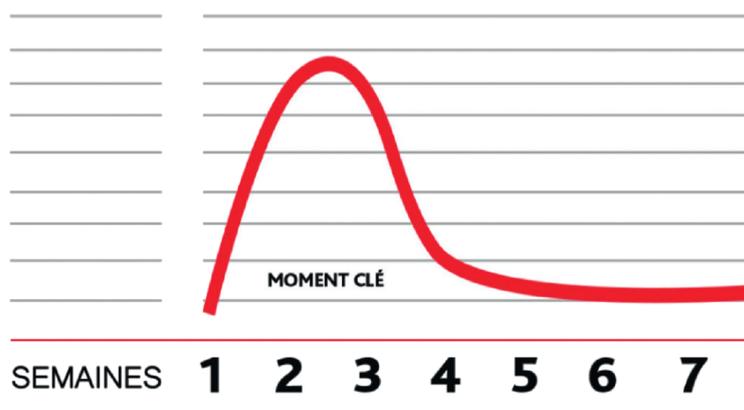
Déterminer de façon judicieuse le prix de vente d'un bien constitue une étape incontournable et déterminante pour la réussite de votre projet immobilier. En effet, **95 % des acquéreurs potentiels refusent de visiter un bien estimé 20 % au-dessus du marché**. En outre, il est essentiel d'exploiter le « **capital nouveauté** », c'est-à-dire l'attrait dont bénéficie un bien nouvellement disponible, en le proposant, dès le premier jour, à son juste prix.

L'IMPORTANT D'UN BIEN AU PRIX DU MARCHÉ

| Rapport Prix demandé/ prix marché | % d'acquéreurs susceptibles d'être intéressés par le bien |
|---|---|
| + 25% | 0% |
| + 20% | 5% |
| + 15% | 30% |
| + 10% | 60% |
| + 5% | 90% |
| Prix marché | 100% |

95% des acheteurs refusent de visiter un bien proposé 20% au dessus du prix du marché...

VOLUME DES VISITES



L'Estimation Comparative de Marché



L'Estimation par Étude Comparative de Marché est basée sur l'analyse rigoureuse des **caractéristiques spécifiques de votre bien** (localisation, infrastructures proches, spécificités et équipements du logement...) et **des tendances actuelles du marché local** (état de l'offre et de la demande, profil de clientèle...).

Établie par des professionnels du terrain, experts de leur secteur, elle s'appuie sur une **large base de données, réactualisée en permanence**, recensant les biens vendus, les biens en vente et les biens n'ayant pas trouvé acquéreur dans votre secteur.

L'Estimation par Étude Comparative consiste, en particulier, à évaluer votre bien par rapport à trois profils immobiliers :

LES BIENS VENDUS

Ces biens sont comparables au vôtre en termes de caractéristiques. Récemment vendus, ils permettent d'apprécier la somme que des acquéreurs sont prêts à payer pour un bien de ce type.

LES BIENS DISPONIBLES

Ces biens, comparables au vôtre en termes de caractéristiques et de prix, ont récemment été mis en vente. Ils sont donc concurrents de votre offre.

LES BIENS NON VENDUS

Ces biens sont comparables au vôtre en termes de caractéristiques. En vente depuis plusieurs mois, ils n'ont pas trouvé acquéreur jusqu'à maintenant ce qui indique que le prix demandé est trop élevé.

Estimation par Étude Comparative de Marché



TABLEAU RÉCAPITULATIF

LES BIENS VENDUS

| RÉFÉRENCE | PIÈCES | SURFACE (M ²) | TERRAIN (M ²) | PRIX ESTIMÉ | PRIX DE VENTE INITIAL | DERNIER PRIX DE VENTE DERNIER PRIX DE VENTE (M ²) | PRIX VENDU PRIX VENDU (M ²) | NB DE JOURS SUR MARCHÉ | % PRIX DE VENTE INITIAL | DATE |
|-----------|--------|---------------------------|---------------------------|-------------|-----------------------|--|--|------------------------|-------------------------|------|
|-----------|--------|---------------------------|---------------------------|-------------|-----------------------|--|--|------------------------|-------------------------|------|

LES BIENS DISPONIBLES

| RÉFÉRENCE | PIÈCES | SURFACE (M ²) | TERRAIN (M ²) | PRIX ESTIMÉ | PRIX DE VENTE INITIAL | DERNIER PRIX DE VENTE DERNIER PRIX DE VENTE (M ²) | NB DE JOURS SUR MARCHÉ |
|-----------|--------|---------------------------|---------------------------|-------------|-----------------------|--|------------------------|
|-----------|--------|---------------------------|---------------------------|-------------|-----------------------|--|------------------------|

LES BIENS NON VENDUS

| RÉFÉRENCE | PIÈCES | SURFACE (M ²) | TERRAIN (M ²) | PRIX ESTIMÉ | PRIX DE VENTE INITIAL | DERNIER PRIX DE VENTE DERNIER PRIX DE VENTE (M ²) | NB DE JOURS SUR MARCHÉ |
|-----------|--------|---------------------------|---------------------------|-------------|-----------------------|--|------------------------|
|-----------|--------|---------------------------|---------------------------|-------------|-----------------------|--|------------------------|

Estimation par Étude Comparative de Marché



LE PRIX DE VENTE AU M²

Notre étude analyse également le prix de vente au mètre carré afin de mettre en évidence le montant acceptable par un acquéreur potentiel.

LES BIENS VENDUS

LES BIENS DISPONIBLES

LES BIENS NON VENDUS

PRIX AU M²



NOMBRE BIENS

| | |
|-------------|---|
| VENDUS | 0 |
| DISPONIBLES | 0 |
| NON VENDUS | 0 |



VALEUR HAUTE

| | |
|-------------|--|
| VENDUS | |
| DISPONIBLES | |
| NON VENDUS | |



VALEUR BASSE

| | |
|-------------|--|
| VENDUS | |
| DISPONIBLES | |
| NON VENDUS | |



VALEUR MOYENNE

| | |
|-------------|--|
| VENDUS | |
| DISPONIBLES | |
| NON VENDUS | |

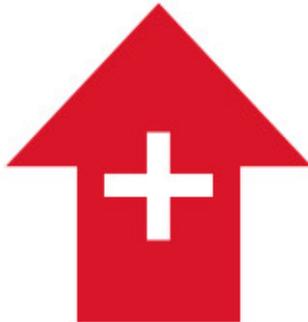
Paramètres pris en compte



L'ESTIMATION DE VOTRE BIEN A ÉTÉ RÉALISÉE EN FONCTION DES PARAMÈTRES SUIVANTS :

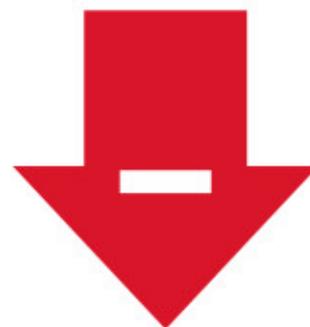
- Les caractéristiques intrinsèques du bien (surface, nombre de pièces, orientation...),
- Les forces et faiblesses du bien,
- La situation du bien et son environnement,
- Les transactions concernant des biens comparables réalisées récemment,
- Les conditions économiques en cours,
- Le niveau de l'offre et de demande actuel sur le marché de l'immobilier.

CETTE ÉTUDE PREND EN COMPTE LES « SIGNES PARTICULIERS » DE VOTRE BIEN :



FORCES

- ENVIRONNEMENT
- CALME
- TERRAIN
- MAISON BIOCLIMATIQUE
- 5 CHAMBRES



FAIBLESSES

- PISCINE
- A RAFRAICHIR

Elle s'appuie d'une part sur les informations que vous nous avez transmises, d'autre part sur les données disponibles dans les bases de données professionnelles auxquelles nous avons accès.



Notre estimation

Établie à l'intention de Madame, Monsieur . CHAPUT

Madame, Monsieur,

J'ai le plaisir de vous communiquer ci-dessous le montant estimé de la valeur de votre bien, obtenu à l'issue de l'étude que nous avons réalisée pour vous.

Cette évaluation a été établie sur la base des données disponibles dans nos fichiers, compte-tenu de l'état actuel du marché de l'immobilier. Elle s'entend sous réserve que des recherches ou examens ultérieurs ne fassent apparaître des éléments dévalorisants, non connus à ce jour.

MONTANT ESTIMÉ DE LA VALEUR DE VOTRE MAISON

QUI SE SITUE 161 RUE DE PLO MIDI - 34730 PRADES LE LEZ :

de **475 000 €** à **499 000 €**

Je reste à votre disposition pour vous apporter toute information complémentaire que vous souhaiteriez obtenir et pour étudier, avec vous, les moyens à mettre en oeuvre pour assurer, dans les meilleurs délais, la réussite de votre projet.

Fait à : Saint Gely du Fesc
Le 15/06/2016

Votre conseiller immobilier ORPI

Natacha RICHARD
04.11.28.00.98
06.59.24.30.54
nrichard.acaimmobilier@orpi.com

IMPORTANT : Cette estimation ne peut être assimilée à une expertise, laquelle doit être établie par un expert immobilier en possession de tous les paramètres et documents nécessaires à ce travail.

VENTE

PRADES LE LEZ (34730) **MAISON - 7 PIECES - 176 M²**



LE +

