

Déterminer la valeur d'un bien immobilier

En fonction du nombre de m² ! « Oui mais pas seulement », vous répondra un professionnel de l'immobilier avisé. Il est devenu aisé de trouver via Internet une fourchette de valeur d'un bien en fonction des critères de base : la nature du bien (maison, appartement, etc), la superficie et le nombre de pièces permettent cette 1^{re} approche. Cependant, même si le nombre de m² est la clé de voûte du calcul du prix de vente d'une habitation, il faut être conscient que le prix au m² d'un bien décroît avec la surface qui augmente et qu'un grand nombre d'autres paramètres entrent en jeu dans l'estimation du prix de vente.



La localisation du bien et son environnement

Le critère n°1 qui fait varier le prix entre 2 biens comparables est : sa localisation. Mes enfants sont-ils loin de leur école ? Combien de temps pour me rendre sur mon lieu de travail ? Si je dois faire une course, dois-je prendre la voiture ? Les transports desservent-ils la commune ? Où se situent les services médicaux ? Pour notre mode de vie actuel, être proche de toutes les commodités est souvent générateur de valeur. Par ailleurs, certaines rues, quartiers ou communes deviennent très prisées au fil du temps grâce à une particularité (par exemple : un quartier résidentiel et calme, la proximité d'une gare, une vue exceptionnelle) ce qui valorise davantage un bien. A l'inverse une particularité négative pourrait pénaliser la valeur d'un bien immobilier (par exemple : la proximité d'une route très passante ou d'une usine bruyante).

Les caractéristiques et l'état du bien

N'oublions pas que c'est l'acheteur potentiel qui définit la valeur du marché. Il suit au fil des années les tendances tant en matière de confort de vie et d'amélioration de l'habitat qu'en matière de normes techniques. Cela influence directement ses souhaits donc ses critères de recherche et son niveau d'exigence. Par conséquent, cette attitude fait évoluer les standards requis pour les prestations d'une habitation : une taille de pièce de vie confortable, des fenêtres en double vitrage, de belles pièces d'eau - la cuisine et les salles de bains étant devenues des pièces très importantes - un mode de chauffage économique et récent, etc. Un bien immobilier dans lequel on estime n'avoir plus qu'à poser ses meubles et ses valises possède un véritable avantage concurrentiel, et cela quel que soit la date de construction. Cependant, certains acheteurs ne sont pas contre le fait de réaliser des travaux afin de faire évoluer leur logement.

Ils souhaiteront dans ce cas négocier le prix du bien si ce dernier ne tenait pas compte du montant des travaux à prévoir. Attention toutefois à la différence entre un budget travaux et un budget décoration, les deux n'ayant bien évidemment pas le même impact financier. Enfin, des caractéristiques rares d'un bien peuvent être propices au coup de cœur d'un acquéreur potentiel (piscine intérieure, belle hauteur sous plafond, bien de charme).

Les extérieurs

Posséder un extérieur, même de petite taille, peut être un vrai atout en zone urbaine. Avoir une terrasse et/ou un jardin bien exposé, avec peu de vis-à-vis, permettra de valoriser un bien par rapport à un autre. De la même façon, une dépendance ou un garage supplémentaire peuvent impacter le niveau de prix d'un bien immobilier.

Maîtriser son sujet :

La valeur ajoutée du Professionnel de l'Immobilier

Vous l'avez compris, il y a une pondération des critères à effectuer en fonction de leur relation les uns avec les autres. Exemple : une vue dégagée à 180° sur les Alpes est impactée négativement si une autoroute passe à 100 mètres de votre jardin. Finalement, c'est bien grâce à l'expérience de ses ventes réalisées sur le secteur géographique, à sa vision d'ensemble, à ses compétences techniques, à l'analyse de la concurrence sur le marché au moment de la vente, et en nuancant la valeur de chaque détail de manière argumentée (y compris ceux pouvant paraître subjectifs), qu'un bon professionnel de l'immobilier est en mesure d'arbitrer et de déterminer une fourchette de prix afin de vous proposer une stratégie de vente.

Immobilierement vôtre

L & L
LECONTE
LECONTE
IMMOBILIER

**NOS 12 ANNÉES D'EXPÉRIENCE
SONT À VOTRE SERVICE !**

LECONTE & LECONTE IMMOBILIER

266, rue Jehan Ango
76520 Franqueville Saint-Pierre
(entre l'hôtel Campanile et la jardinerie Poullain)

02 76 52 82 07

contact@leconte.immo



www.leconte.immo