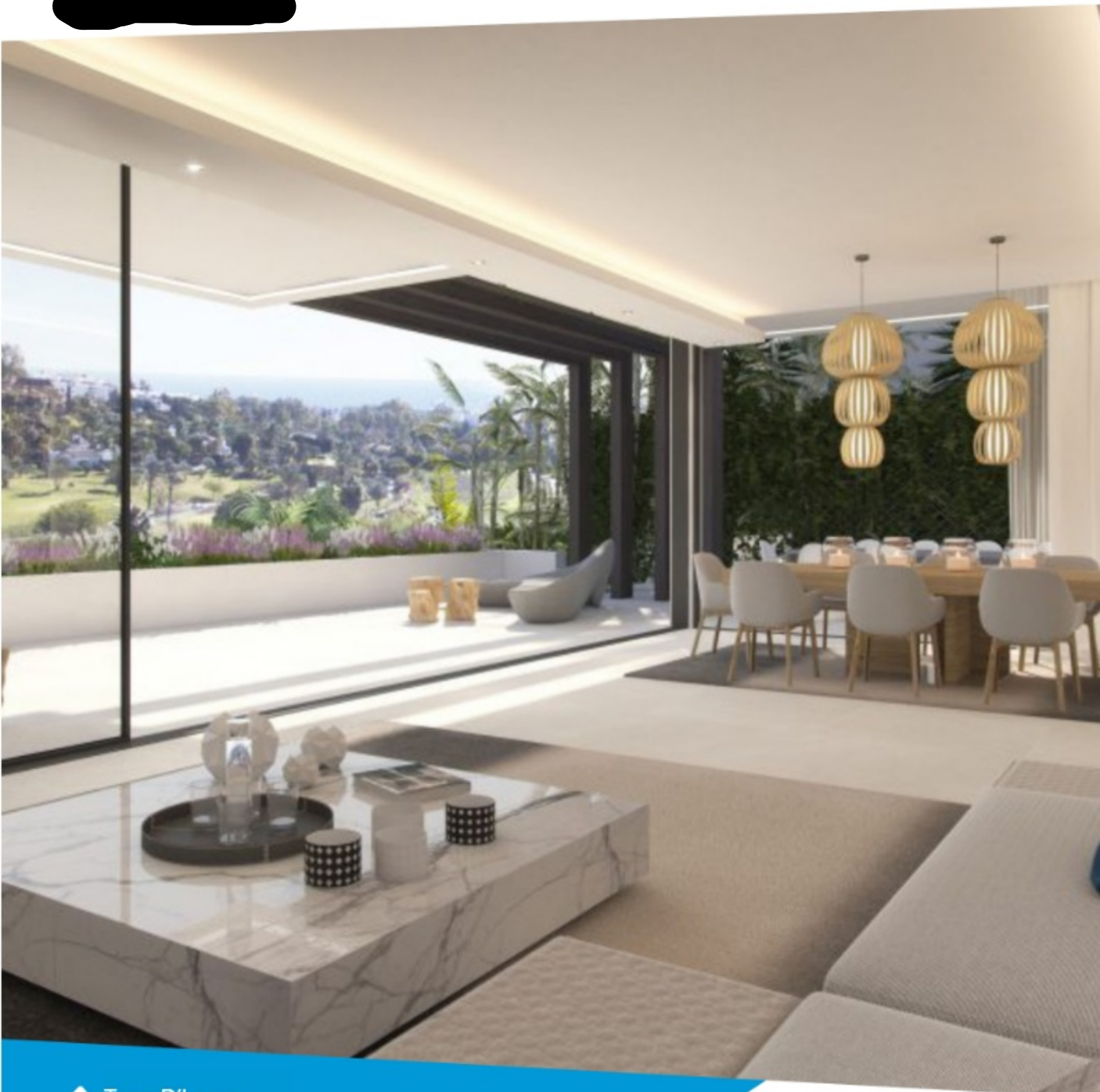


# DOSSIER **AVIS DE VALEUR**

À l'attention de Mr [REDACTED]  
pour une Maison à BAYE,  
[REDACTED]

13/06/2024



🏠 Terre D'Immo  
👤 NAOUR Quentin  
☎ 06 99 70 86 51  
✉ [quentin.terredimmo@gmail.com](mailto:quentin.terredimmo@gmail.com)  
📍 [terredimmo.fr](http://terredimmo.fr)



**TERRE D'IMMO**  
Votre agence immobilière

# NOTRE AGENCE



L'agence TERRE D'IMMO a été fondée en 2012, elle est devenue aujourd'hui une référence sur le marché immobilier du Finistère Sud & Morbihan. Des transactions parfois historiques ont démontré notre savoir-faire.

TERRE D'IMMO c'est avant tout une véritable équipe de 23 collaborateurs, dynamique et passionnée par le métier et toujours à la recherche d'innovation dans une ambiance conviviale et professionnelle alliant l'exigence du métier au relationnel.

Le souci de l'équité et de se rendre disponible est une priorité pour satisfaire au mieux l'ensemble de nos clients.

Aujourd'hui, notre maillage territorial nous permet de proposer un choix plus large de biens immobiliers à notre clientèle sur l'ensemble du Finistère sud & Morbihan.



## Nos coordonnées

### Sud Finistère

4 rue René Madec  
29000 Quimper  
02 98 65 13 13  
agence@terredimmo.fr  
www.terredimmo.fr

### Morbihan

1 rue d'Estienne d'Orves  
56000 Lorient  
02 98 65 13 13  
agence@terredimmo.fr  
www.terredimmo.fr



**TERRE D'IMMO**  
Votre agence immobilière





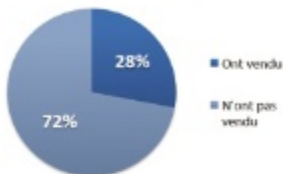
## POURQUOI ÉVALUER SON BIEN ?

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 concernent votre bien, ses caractéristiques, son emplacement, tout cela dans le seul but de connaître sa valeur vénale la plus proche des réalités du marché.

Pour la vente, les agences immobilières sont 2,5 fois plus efficaces

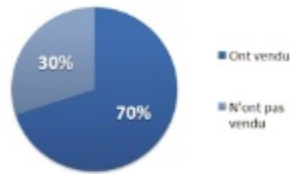
### Mise en relation directe entre particuliers

Sur 100 vendeurs ayant tenté de vendre de particulier à particulier, 28 ont signé par ce canal



### Agences immobilières

Sur 100 vendeurs ayant choisi de passer par l'intermédiaire d'agences immobilières, 70 ont réalisé leur transaction par leur intermédiaire



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.

## 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.

## 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 garantie. Spécialiste du marché immobilier, 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 et de risques liés aux acquéreurs.

### Vendre son bien par un professionnel c'est aussi :

- Être exposé à 5 fois moins de risques de refus de prêt de la part de l'acquéreur.
- Être 20 fois moins exposé directement à de nombreux risques : litiges judiciaires, contestation, remise en cause de la vente, cambriolage.

# CARACTÉRISTIQUES DE VOTRE BIEN



3  
—  
8

## ☰ Descriptif

**Surface habitable** : 136 m<sup>2</sup>  
**Surface terrain** : 3375 m<sup>2</sup>  
**Pièce(s)** : 6  
**Surface séjour** : 38 m<sup>2</sup>  
**Chambre(s)** : 4  
**Cuisine** : Aménagée  
**Type de chauffage** : Fuel  
**Mode de chauffage** : Radiateur  
**Type de toiture** : Ardoises naturelles  
**Année de construction** : 1949

## 📍 Localisation

**Type de bien** : Maison  
**Adresse** [REDACTED]  
**Code postal / Commune** : 29300 BAYE  
**Secteur** : BAYE  
**A proximité** : Centre ville

## 📄 Etat du bien

**État intérieur** : travaux à prévoir  
**État de la façade** : état satisfaisant  
**État de la toiture** : très bon état

## 💰 Informations financières

**Taxe foncière** : €

## 💬 Présentation du bien

Baye, Emplacement Stratégique pour Maison des Années "1950" Proches des Commerces & Ecoles.

# PERCEPTION DE VOTRE BIEN



4  
—  
8

★★★★★ Situation

★★★★☆☆ Standing

★★★★★ Luminosité

★★★★☆☆ Vue

★★★★☆☆ Calme

★★★★☆☆ Agencement



## Points forts

- Proximité des commerces
- Belle luminosité
- Stationnement privatif
- Environnement privilégié
- Bonne Exposition
- Garage
- Terrain piscinable
- Vue dégagée



## Commentaires

- fosse septique
- chauffage fuel
- humidité
- dépendances
- terrain constructible
- au calme

# DÉMOGRAPHIE ET URBANISME



5  
—  
8

## TAUX DE PROPRIÉTAIRES



67% Propriétaires

33% Locataires

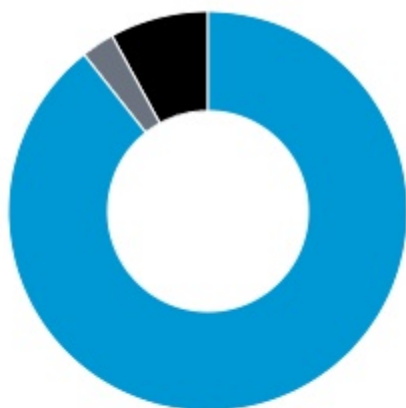
## CATÉGORIES SOCIOPRO.



84% Employés

16% Chefs d'entreprises et cadres

## TYPES DE LOGEMENTS

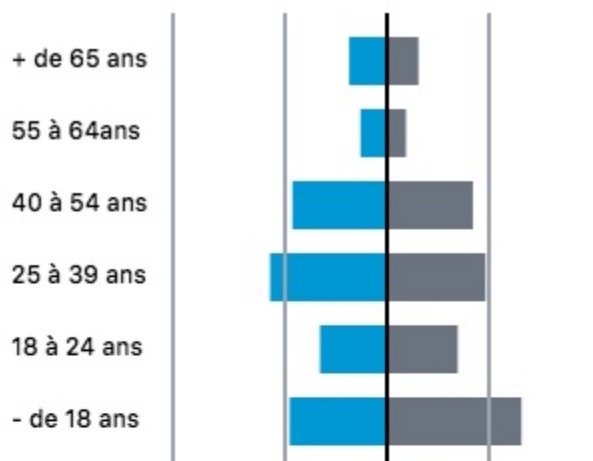


89.33% Résidences principales

2.69% Résidences secondaires

7.98% Logements vacants

## POPULATION



Femme

Homme



# 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.



## Vos attentes



Biens similaires sur le marché

Les attentes de l'acheteur

Pour établir le bon prix de vente, il est nécessaire de prendre en compte tous les facteurs influents 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, ...) que celui-ci se rapprochera au plus près de la valeur réelle de votre bien.

# ÉVALUATION DE VOTRE BIEN



7  
—  
8

Si nous tenons compte de toutes les informations présentes dans ce dossier, nous sommes en mesure de vous proposer une fourchette de prix, dans laquelle votre bien a le plus de chance de susciter l'intérêt qu'il mérite de la part des acheteurs potentiels.

**Entre 225 000 € et 235 000 € net vendeur**

soit 1654 €/m<sup>2</sup>

soit 1727 €/m<sup>2</sup>

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



8  
—  
8



## NAOUR Quentin

Agent commercial Quimperlé

☎ 06 99 70 86 51

✉ [quentin.terredimmo@gmail.com](mailto:quentin.terredimmo@gmail.com)

👉 [terredimmo.fr](http://terredimmo.fr)

### **Terre d'Immo, connue et reconnue sur l'ensemble du territoire.**

Votre vente mérite un accompagnement personnalisé du début de la mise en vente jusqu'à l'acte authentique.

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.

### **Au plaisir d'échanger prochainement.**