



ATLANTIS IMMOBILIER

Votre évaluation approfondie

Les Clés pour Comprendre la Valeur de Votre Bien

[www.atlantis-immobilier.com](http://www.atlantis-immobilier.com)



## EXPERTISE Immobilière

JEUDI 22 FÉVRIER 2024

EXPERTISE IMMOBILIÈRE DU JEUDI 22 FÉVRIER 2024

À la demande de Monsieur et Madame

75009 PARIS

## LES POINTS D'INTÉRÊT À PROXIMITÉ

### Administration

- BUREAU DE POSTE DE PARIS OPÉRA  
*RUE AUBER 75009 PARIS*
- PARIS MADELEINE  
*RUE VIGNON 75009 PARIS*
- FEDEX  
*BOULEVARD HAUSSMANN 75008 PARIS*

### Enseignement

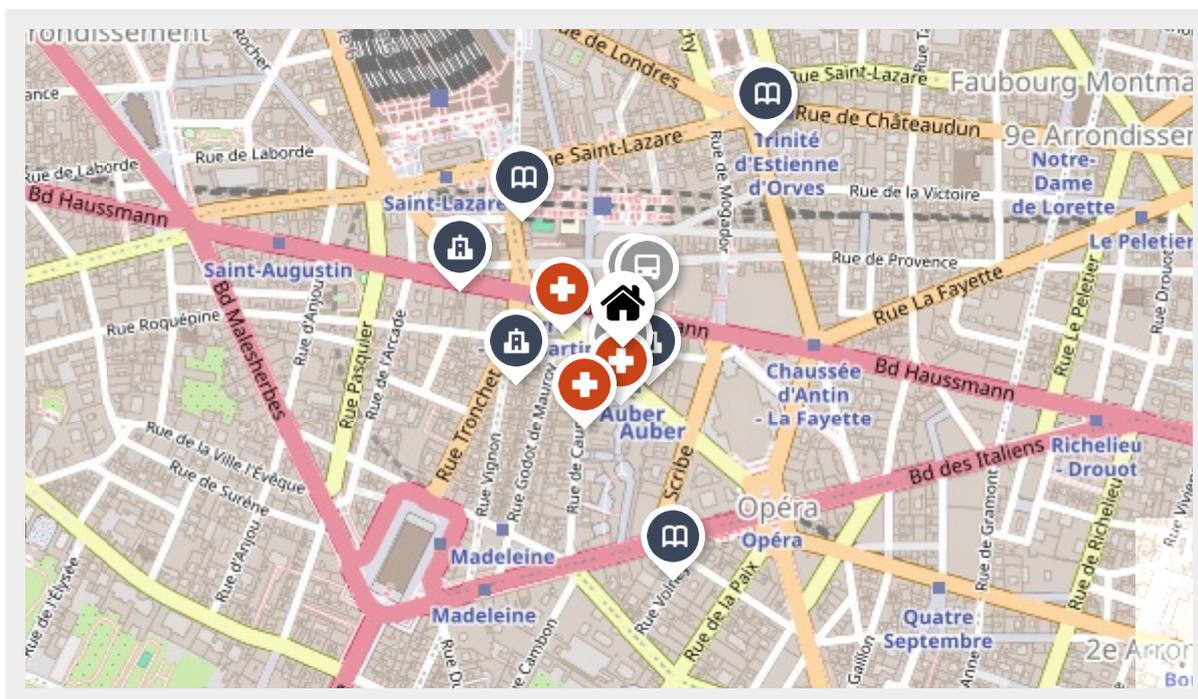
- LYCÉE CONDORCET  
*RUE DU HAVRE 75009 PARIS*
- ECOLE TERRADE PARIS OPÉRA  
*RUE VOLNEY 75002 PARIS*
- COLLÈGE PRIVÉ MORVAN  
*RUE DE LA CHAUSSÉE D'ANTIN 75009 PARIS*

### Transports

- HAUSSMANN - OPÉRA - VISITOR CENTRE (ARRÊT DE BUS)  
*RUE AUBER 75009 PARIS*
- AUBER (STATION DE MÉTRO)  
*BOULEVARD HAUSSMANN 75009 PARIS*
- HAUSSMANN-CHARRAS (GRANDS MAGASINS) (STATION DE MÉTRO)  
*BOULEVARD HAUSSMANN 75009 PARIS*

### Santé

- CDS COSEM AUBER  
*RUE BOUDREAU 75009 PARIS*
- GRANDE PHARMACIE DE PARIS  
*RUE AUBER 75009 PARIS*
- PHARMACIE CAUMARTIN OPÉRA  
*RUE DE CAUMARTIN 75009 PARIS*

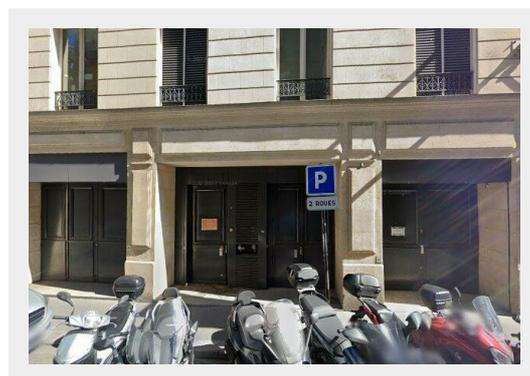


Votre bien dispose d'un emplacement intéressant. Dans un rayon de 0.39 km, vous avez accès aux services de administration, enseignement, transports et santé. Ces éléments seront probablement pris en compte par les futurs acquéreurs.



## L'IMMEUBLE

- Situé au à PARIS (75009) Immeuble de 4
- étages datant de 1870



## LE DUPLEX

- 2 ème étage sans ascenseur
- Nombre de pièces : 3
- Nombre de chambres : 2
- Le bien est libre de toute occupation
- Il dispose de balcon(s) ou d'une terrasse
- Surface du terrain : 68 m<sup>2</sup>

## LES SURFACES ET ANNEXES

Désignation	Surface
Le bien	68 m <sup>2</sup> Carrez
Parking	15 m <sup>2</sup>

## LES ÉLÉMENTS FINANCIERS

Impôts fonciers	3 000 €
Charges annuelles totales	3 200 €
Charges de copropriété	180 €



Votre bien correspond au type présent majoritairement sur votre secteur.  
Son nombre de pièces correspond à la moyenne constatée.  
Votre bien a été construit à la même époque que les autres bâtiments du secteur.

## ÉTUDE CONCURRENTIELLE

### Périmètre de l'étude

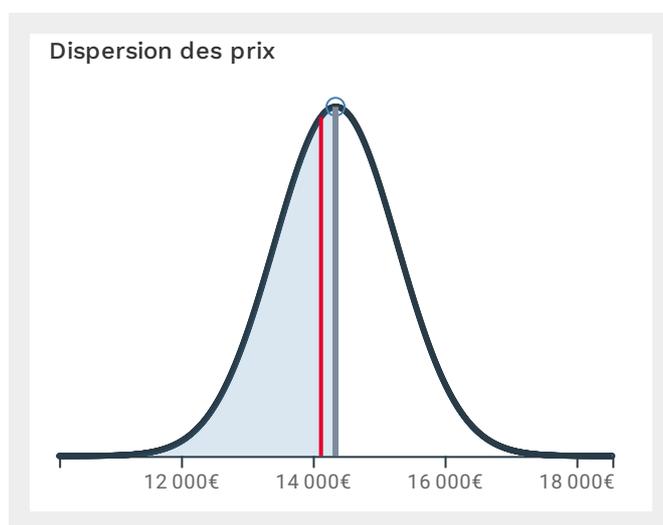
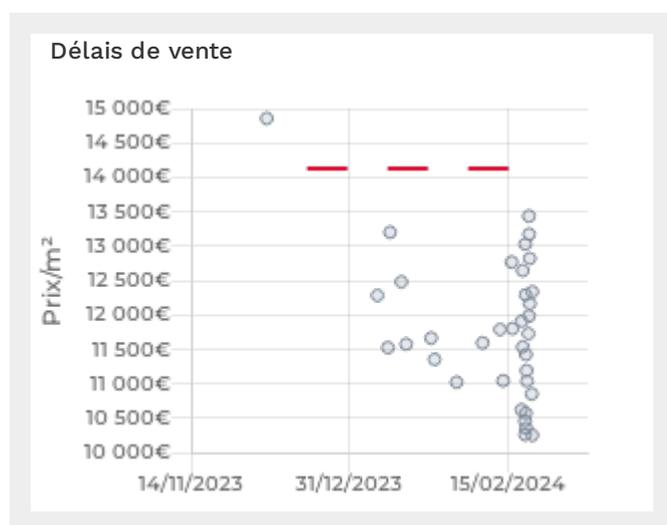
Nous avons analysé les biens proposés sur 6 portails internet et avons identifié 76 biens qui pourraient potentiellement entrer en concurrence avec le votre. Ces biens ont une surface moyenne de 73 m<sup>2</sup> et sont affichés en moyenne à 885 847 € (honoraires inclus) soit ( 12 203 €/m<sup>2</sup> ).

### Critères retenus

Type de bien	Appartement
Localité	Paris 9e Arrondissement (75009)
Nombre de pièces	Entre 2 et 4 pièces
Surface	Entre 50 et 90 m <sup>2</sup>
Prix	Entre 720 000 et 1 201 000 €

### Analyse

- Positionnement potentiel de votre bien



#### Délais de vente

Ce graphique représente l'ensemble des biens en vente classés en fonction de la date de première parution et du prix/m<sup>2</sup>.

La ligne rouge qui représente votre estimation est positionnée en fonction de son prix au m<sup>2</sup>.

Votre estimation est supérieure au prix moyen des biens sur la localité, ce qui n'est pas favorable pour une vente à court ou moyen terme. (Prix /m<sup>2</sup> : 14 127 €/m<sup>2</sup>, 1 ↑ | 35 ↓)

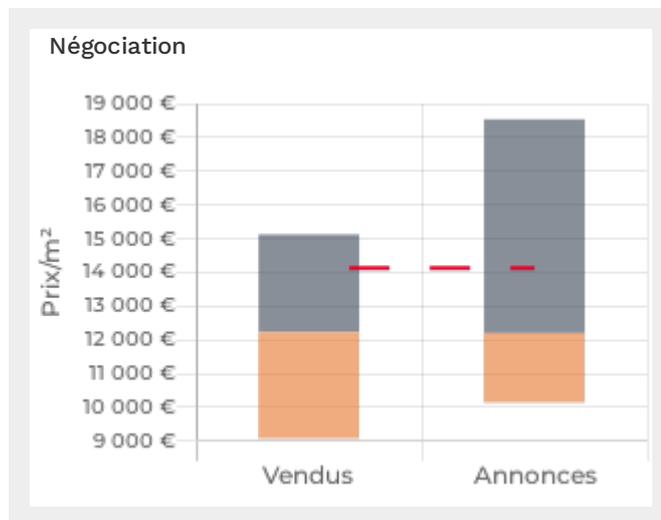
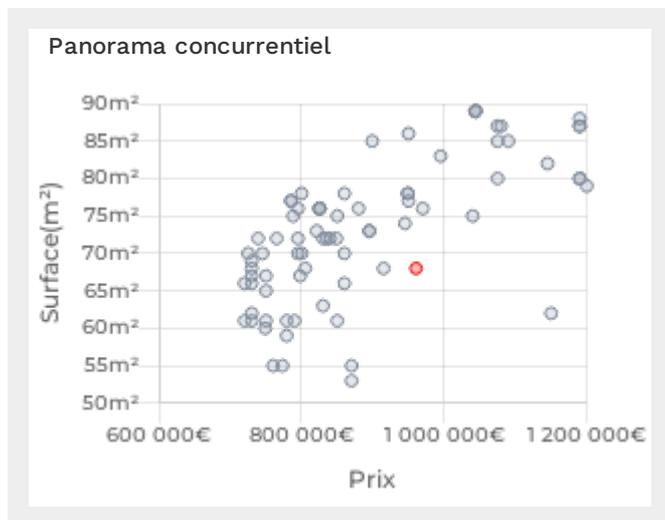
Nous sommes sur un marché de vente à plus ou moins court terme. L'ensemble des biens actuellement en vente sur la localité ont des dates de publication plus récentes. (Date moyenne de parution : 07/02/2024, 9 ← | 27 →)

#### Dispersion des prix

Le graphique représente la répartition des biens selon leur prix de vente au m<sup>2</sup>. La barre rouge correspond à votre estimation. Le point culminant du graphique correspond à la médiane des prix au m<sup>2</sup> sur la localité. Votre appartement présente un rapport prix / surface dans la moyenne des biens actuellement proposés à la vente.

## Analyse

- Positionnement potentiel de votre bien



### Panorama concurrentiel

Le graphique représente la répartition des biens actuellement proposés à la vente en tenant compte de leur prix de mise en vente rapporté à leur surface.

La surface du bien estimé se situe dans la moyenne des biens en vente mais son positionnement prix est moins intéressant.

### Négociation

Le graphique représente la répartition des biens en vente (annonces) et des biens vendus par rapport à leur prix au m<sup>2</sup>. La zone en orange représente les biens sous la moyenne et celle en grise au-dessus de la moyenne des prix au m<sup>2</sup>. La ligne rouge qui représente votre estimation est positionnée en fonction de son prix au m<sup>2</sup>.

- Votre estimation 14 127 €/m<sup>2</sup>
- Vendus entre 9 052 et 15 122€/m<sup>2</sup>, Moyenne 12 220€/m<sup>2</sup>
- Annonces entre 10 150 et 18 548€/m<sup>2</sup>, Moyenne 12 203€/m<sup>2</sup>



## NOTRE ÉTUDE DE MARCHÉ

Cette estimation prend en considération le fait que votre bien est déclaré comme étant libre à la vente

	<b>Votre bien</b>
Indice de qualité	2.65 %
Valeur du bien	864 847 €
Prix du bien au m <sup>2</sup>	12 718 €/m <sup>2</sup>
<b>Valeur de votre bien</b>	<b>864 847 €</b>



## LES AUTRES MÉTHODES UTILISÉES

### Méthode par capitalisation

	Votre bien
Loyer mensuel (HC)	3 000 €
Loyer annuel (HC)	36 000 €
Taux de capitalisation	3.4 %
Valeur capitalisée	1 046 512 €
<b>Valeur par capitalisation</b>	<b>1 046 512 €</b>

La méthode par capitalisation met en avant la relation entre la valeur d'un bien et les revenus qu'il génère.



## LA SYNTHÈSE DES DIFFÉRENTES MÉTHODES

Méthode	Votre bien
Notre étude de marché	864 847 €
Méthode par capitalisation	1 046 512 €
Méthode par évaluation des coûts	1 000 000 €

**Valeur moyenne : 960 604 €**

Valeur basse : 912 573 € - Valeur haute : 1 008 634 €

### En résumé

La juste connaissance de la valeur de votre bien nous permet d'établir la meilleure stratégie de commercialisation et d'optimiser ainsi les délais de vente et de valorisation de votre patrimoine.

Profondément implanté localement, nous connaissons bien votre quartier. Nous appréhendons chaque jour, la demande des acquéreurs et la réalité du marché.

Nous sommes formés à des méthodes professionnelles éprouvées, prenant en compte tous les critères contribuant à la détermination du prix.

L'expérience prouve que positionner votre bien au plus proche de sa valeur réelle est pour vous la meilleure manière d'attirer le plus grand nombre d'acquéreurs et potentialiser une vente au meilleur prix.