# Vendre son bien immobilier

Meilleurs Biens

**32 pages de conseils pour une vente réussie**

**MICHEL GAUDILLERE**
Conseiller Immobilier

**VENDRE RAPIDEMENT ET AU MEILLEUR PRIX**

# Votre Conseiller local MeilleursBiens

Comme un médecin, qui va mettre son expertise à votre service, un spécialiste de l'immobilier vous donne des informations clefs et des conseils à suivre pour acheter ou vendre un appartement, une maison, un terrain...
Présent sur toute la France, MeilleursBiens.com compte aujourd'hui plus de 300 mandataires expérimentés qui puisent leur efficacité dans l'ADN hyper digitalisé et performant du réseau.

Michel Gaudillère, Conseiller immobilier sur le secteur de Montfort l'Amaury, Houdan et ses environs, vous guide et vous accompagne tout au long de votre projet de vente qui passe par un professionnel compétent et indépendant. Et parce qu'il est unique, il mérite une attention particulière !

Exigez la proximité, la compétence, l'écoute et une visibilité ciblée pour optimiser le rapport prix/délai pour la vente de votre bien immobilier.

**« J'AI DÉMARRÉ L'IMMOBILIER EN 2013 ET DEPUIS, MA PASSION POUR CE MÉTIER NE M'A JAMAIS QUITTÉ »**

michel Gaudillère
IMMOBILIER

# Introduction

Dans ce guide j'espère que vous trouverez des informations utiles sur tous les aspects les plus importants de la vente d'un bien immobilier.

Dans ce guide offert vous retrouverez notamment :

- Le processus de vente d'un bien immobilier
- Comment rendre son bien irrésistible ?
- Une tarification stratégique de votre bien
- Un marketing efficace pour votre bien
- Statistiques du marché actuel

Avec toutes les complexités du marché actuel, ce guide ne peut que compléter l'aide d'un professionnel de l'immobilier expérimenté et de confiance qui, lorsque vous décidez de vendre, sera en mesure de vous fournir des conseils d'experts à chaque étape du processus.

# Le processus de vente d'un bien immobilier

01

# Le processus de vente

Savoir comment fonctionne la vente d'un bien immobilier de A à Z vous permettra de comprendre tous les tenants et aboutissants du processus de vente et, ainsi, de déterminer à l'avance sur quelles étapes vous devez vous concentrer pour réussir votre vente immobilière.

1. ÉVALUATION DE VOS BESOINS
2. ESTIMATION DE VOTRE BIEN
3. MISE EN PLACE D'UN PLAN MARKETING PERSONNALISÉ
4. OBTENTION DES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES
5. SIGNATURE DU MANDAT DE VENTE
6. PRÉPARATION DE VOTRE BIEN À LA VENTE
7. VISITE DE VOTRE BIEN À DES ACHETEURS POTENTIELS
8. RÉCEPTION DES OFFRES D'ACHAT
9. NÉGOCIATION DU PRIX DE VENTE
10. ACCEPTATION DE L'OFFRE D'ACHAT
11. SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE
12. OBTENTION DU FINANCEMENT POUR L'ACQUÉREUR
13. SIGNATURE CHEZ LE NOTAIRE DE L'ACTE AUTHENTIQUE
14. REMISE DES CLÉS À L'ACQUÉREUR

# Comment rendre son bien irresisitible ?

02

# Rendre son bien attrayant

**LORS DE LA PRÉSENTATION DE VOTRE BIEN, LA PREMIÈRE IMPRESSION EST CRUCIALE.**

**90**

C'est le nombre de secondes qu'il faut à un acquéreur pour se faire une idée générale de votre logement.

Les acheteurs commencent à juger votre maison dès qu'ils la voient et, ils préfèrent les maisons bien entretenues et propres.

C'est pourquoi des améliorations peuvent augmenter le prix de vente de votre maison, et plus particulièrement si celles-ci répondent aux besoins anticipés des acheteurs.

Il existe trois types d'améliorations qui impressionneront les acheteurs et vous aideront à vendre à un prix très avantageux : rénovations, réparations et entretien.

Voici donc quelques idées qui vous aideront à présenter votre maison sous son meilleur jour et, ainsi, en obtenir la meilleure valeur marchande.

Sachez qu'un professionnel expérimenté de l'immobilier sait ce que les acheteurs exigeants d'aujourd'hui recherchent. Il peut donc fournir davantage d'idées pour maximiser l'attrait de votre maison.

Parfois, un petit investissement en temps et en argent peut vous donner un avantage considérable sur vos concurrents et générer une vente plus rapide à un prix plus élevé.

# La rénovation

**EN RÈGLE GÉNÉRALE, PEU DE PROPRIÉTAIRES RÉNOVENT LEUR LOGEMENT AFIN DE VENDRE. CEPENDANT, DES RÉNOVATIONS MINEURES PEUVENT RÉELLEMENT AMÉLIORER L'IMPRESSION GÉNÉRALE DE LA PROPRIÉTÉ AUPRÈS DES ACHETEURS.**

## La cuisine, la pièce maîtresse de votre bien !

Depuis longtemps, les acheteurs sont sensibles à l'état de la cuisine et à son niveau de modernité. En effet, les familles passent beaucoup de temps dans la cuisine, donc toutes les améliorations que vous pourrez y apporter auront une répercussion directe sur la valeur de votre logement.

Les nouveaux primo-accédants qui correspondent à la génération Y accordent une importance capitale à la modernité de la cuisine. Par conséquent, si vous voulez investir de l'argent pour augmenter la valeur de votre bien aux yeux des acheteurs, c'est au niveau de la cuisine que l'impact sera le plus important.

Pour autant, il n'y a pas besoin d'investir des milliers d'euros pour remettre au goût du jour cette pièce maîtresse. Par exemple, vous pouvez simplement repeindre les murs, le mobilier, changer les poignées de porte de vos différents rangements, ajouter des lumières au-dessus des différents plans de travail, changer votre ancien robinet pour un plus moderne, etc.

L'un des investissements les plus faibles et les plus rentables pour la cuisine est le fait d'ajouter des rangements. Une cuisine avec beaucoup de rangements est une cuisine appréciée par ses futurs occupants. Vous pouvez rajouter des étagères aux murs ou alors un garde-manger dans un coin vide de la pièce. Ce type d'investissement est peu coûteux et très efficace pour augmenter la valeur perçue aux yeux des acheteurs potentiels de votre cuisine.

Dernier conseil sur la cuisine : les acheteurs, de manière générale, souhaitent des cuisines qui donnent directement sur le salon, sans cloison qui sépare les 2 pièces. Le simple fait de supprimer la cloison peut avoir un impact conséquent sur la vente de votre bien et déclencher plus facilement le coup de coeur chez les potentiels acheteurs.

## La salle de bain

La salle de bain, au même titre que la cuisine, est une pièce maîtresse de votre bien. Par conséquent, vous devez investir en priorité sur ces deux pièces pour augmenter la valeur perçue de votre logement. Une salle de bain dépassée peut significativement diminuer la valeur d'un bien. Par conséquent, ne négligez surtout pas cette pièce lors de la préparation à la vente de votre logement.

Pour remettre au goût du jour une salle de bain vieillissante, vous pouvez repeindre les murs et le mobilier. Pensez également à repeindre les carreaux s'il y en a. Vous pouvez aussi investir pour changer les meubles et les fournitures de votre salle de bain afin de la moderniser et de mettre toutes les chances de votre côté lors des visites.

Une autre astuce beaucoup plus abordable : changez le pommeau de douche ! En effet, un pommeau de douche plus moderne a un impact significatif sur la valeur perçue de votre douche. Il est également préférable de mettre en place une douche réglable qui s'adapte à la taille de chaque membre de la famille.

**DE MANIÈRE GÉNÉRALE, OPTEZ POUR UN BON ÉCLAIRAGE, DE GRANDS MIROIRS, DES INSTALLATIONS ACTUELLES, DE NOMBREUX RANGEMENTS ET DES COULEURS NEUTRES.**

Enfin, nous savons tous que l'humidité est l'ennemi numéro un des propriétaires, et la salle de bain en est souvent la première victime. Il faut s'assurer de présenter une salle de bain saine et sans aucune trace aux acheteurs potentiels. Par conséquent, si vous n'avez pas encore installé de système de ventilation au niveau de votre salle de bain et que vous avez déjà remarqué la présence d'humidité dans cette pièce, c'est le moment d'investir dans ce type d'installation ! Cet investissement se répercutera positivement sur la vente de votre bien.

## Amélioration éco-énergétique

Aujourd'hui, tout le monde passe au « vert », c'est pourquoi les améliorations et les réparations permettant d'économiser de l'énergie peuvent constituer un réel argument de vente. Cela peut être des fenêtres à double ou triple vitrage, ou bien des contre-portes qui maintiennent une température intérieure agréable toute l'année.
Les nouvelles mesures gouvernementales, et l'introduction du nouveau DPE opposable des juillet 2021, dans le cadre de la lutte contre le dérèglement climatique imposeront, dès 2022, des indications détaillées su les dépenses énergétiques du bâtiment et à partir de 2028, les logements classés en F et G selon le nouveau DPE (consommation supérieure à 331 kWh) nécessiteront des travaux avant leur mise en vente.

## Conclusion sur les rénovations

Lorsque vous envisagez des rénovations en prévision de la vente, vous devez respecter deux règles importantes : ne faites pas de rénovations excessives et veillez à ne pas procéder à des rénovations qui vous plaisent personnellement qui pourraient dissuader les acheteurs intéressés. Un professionnel expérimenté de l'immobilier saura vous conseiller à ce sujet.

# Améliorations et réparations mineures

**DE PETITES RÉPARATIONS MINEURES PEUVENT ÉGALEMENT FAIRE TOUTE LA DIFFÉRENCE EN PLUS DES RÉNOVATIONS.**

Lors de l'inspection de votre bien, il est primordial de se mettre dans les chaussures des acheteurs potentiels : « quel type de réparations devrais-je engager si je souhaite acheter ce bien ? Qu'est-ce qui m'empêcherait de faire une offre sur ce logement ? ».

Bien sûr, il faut garder en tête que vous n'allez pas engager des travaux conséquents de rénovation et reconstruire votre bien pour plaire à tous les acheteurs. Cependant, réparer les petits défauts que vous observez et qui sautent aux yeux des acheteurs potentiels fera probablement la différence entre un acheteur qui fait une proposition et un acheteur qui n'en fait pas. De plus, toutes vos « petites » réparations peuvent avoir un impact sur le montant de l'offre que vous allez recevoir.

## Extérieur

Réparez ou remplacez tout ce qui est endommagé ou usé (les gouttières, les fenêtres, les volets, les marches, les allées, les clôtures…).
Si vous avez une maison, retouchez toutes les peintures extérieures si elles sont détériorées.
Nettoyez ou peignez la porte d'entrée pour un accueil plus agréable.

## Intérieur

Réparez ou remplacez les carreaux de moulage ou de carrelage fissurés.
Réparez les robinets et les toilettes qui fuient.
Réparez, retouchez ou repeignez si nécessaire les murs, les plafonds, les sols et les fenêtres avec des couleurs claires et neutres afin d'illuminer les intérieurs.
Remplacez ou ajoutez de nouvelles plinthes dans vos différentes pièces. Cette action nécessite un investissement très faible et ajoute une réelle plus-value à vos intérieurs.
Veillez à ce que l'éclairage soit opérationnel.

# PETITS CONSEILS SUR LA LUMINOSITÉ !

**"LA LUMINOSITÉ EST UN INGRÉDIENT INDISPENSABLE POUR SUBLIMER SON BIEN IMMOBILIER. NOUS PRIVILÉGIONS TOUJOURS LES VISITES À DES MOMENTS OÙ LA LUMIÈRE NATURELLE EST OPTIMALE."**

Pourquoi ?

Car la lumière nous fait nous sentir bien, personne ne veut vivre dans un logement sombre où il est nécessaire de vivre constamment avec des éclairages artificiels.

Par conséquent, assurez-vous que la totalité de vos fenêtres ne soient pas obstruées par du mobilier.

Petite astuce, pensez à effectuer vos visites avec vos volets ouverts à des moments où la luminosité est bonne ! Si vous avez le choix, ne choisissez pas de faire une visite en hiver à 18h00...

Pensez également à installer des lumières avec détecteur de mouvement afin qu'elles s'éteignent automatiquement lorsque les occupants quittent l'espace.

.

Enfin, n'oubliez pas que les lampes avec un nombre de watts important permettent de rendre des petits espaces plus grands. À l'inverse, les lampes douces permettent de créer une sensation de chaleur au niveau des espaces vides.

Vous l'aurez compris, une bonne luminosité peut augmenter considérablement la valeur perçue de votre bien.

# METTEZ UN COUP DE PEINTURE !

Pour augmenter simplement et efficacement la valeur perçue de votre bien, rien de plus efficace qu'un coup de peinture ! Vous l'avez probablement déjà entendu, mais c'est pratique et simple à faire, avec un rendu qui fait son effet auprès des acheteurs potentiels.

Cependant, attention à ne pas prendre trop de liberté dans le choix des couleurs. Des couleurs trop vives peuvent rebuter certains acheteurs potentiels. Par conséquent, il est préférable d'utiliser des couleurs neutres comme le blanc, le beige, le blanc cassé, etc...

Si vous avez peu d'argent à investir dans la transformation de votre bien, alors mettez en peinture UNIQUEMENT les pièces les plus importantes comme la cuisine, le salon et la salle de bain.

Enfin, enlevez les tapisseries de votre bien, et remplacez-les par de la peinture. Les tapisseries peuvent avoir un impact négatif sur les acheteurs potentiels. En effet, si elles ne conviennent pas aux acheteurs, ils savent qu'ils devront les enlever eux-mêmes et ils savent surtout à quel point ce n'est pas une partie de plaisir. Cela pourrait les freiner dans leur prise de décision pour l'achat de votre bien.

Par conséquent, si vous avez des tapisseries qui sont présentes depuis plusieurs années, n'hésitez pas à les remplacer vous-même par une couche de peinture. Les acheteurs seront beaucoup plus à l'aise avec des murs peints plutôt qu'avec des murs recouverts de tapisseries vieillissantes.

# Réorganisation et entretien

**COMME POUR LES RÉPARATIONS ET LES AMÉLIORATIONS MINEURES, LES TÂCHES ÉLÉMENTAIRES DE RÉORGANISATION ET DE MAINTENANCE SONT INDISPENSABLES POUR UNE VENTE.**

## Extérieur

Si vous avez une maison avec un extérieur, nous vous conseillons fortement de réaliser nos petites astuces pour maximiser vos chances pour la vente de votre bien :

Tondez et ratissez la pelouse, taillez les haies et arbustes, enlevez les mauvaises herbes.
Éliminez les objets inutiles qui pourraient encombrer l'extérieur de la maison.
Nettoyez votre mobilier extérieur et enlevez tout ce qui est en mauvais état (valable également pour un appartement si vous avez une terrasse).
Si vous avez une piscine, assurez-vous qu'elle soit propre.

## Désencombrez votre intérieur !

Pour augmenter la valeur de votre bien, vous devez maximiser les espaces. L'idée ici est d'adopter le mode de vie des minimalistes afin de rendre votre bien le plus spacieux possible.

La façon la plus simple de s'y prendre est tout simplement d'inspecter chaque pièce de votre bien une par une et de faire le tri entre les objets inutiles ET les objets vraiment utiles qui se trouvent dans votre logement. N'hésitez pas à vous débarrasser de la première catégorie d'objets en les vendant sur internet, lors de vides greniers ou tout simplement en les donnant à vos amis, à la famille, etc... Cela va également vous faciliter la tâche lors de votre déménagement ! Une pierre deux coups.

Le simple fait de présenter un bien désencombré, propre et spacieux va permettre aux acheteurs potentiels de mieux visualiser leurs fournitures dans le logement et, par conséquent, de se projeter dans votre bien. C'est exactement ce que nous voulons de la part des acheteurs potentiels !

Si vous avez suffisamment de budget et que vous souhaitez créer plus d'espaces, vous pouvez aussi supprimer des cloisons, abattre des murs non porteurs, enlever des éléments encombrants de votre intérieur (meubles imposants), etc. Le fait de créer de nouveaux espaces va permettre de créer une multitude de possibilités d'agencement dans la tête des acheteurs potentiels. Par conséquent, les acheteurs seront plus enclins à considérer l'achat de votre bien en visualisant exactement les espaces de votre logement.

## Quelques mots sur le désordre...

Pour la plupart des acheteurs, un logement encombré a tendance à paraître plus petit et moins lumineux. Un logement rangé et propre permet à l'acquéreur de se focaliser sur ce qu'il va pouvoir en faire, comment il va pouvoir l'agencer. Mettez toutes les chances de votre côté et mettez de l'ordre dans votre habitat avant le reportage photo et les visites.

# Une tarification stratégique de votre bien

03

# Tarification stratégique de votre bien

**COMMENT VENDRE RAPIDEMENT ET DANS LES MEILLEURES CONDITIONS**

Déterminer le juste prix de mise en vente est l'un des aspects les  plus importants.

Il s'agit d'un exercice d'équilibre. Vous ne voulez pas fixer un prix élevé qui décourager les offres sérieuses des acheteurs très qualifiés et motivés, mais vous ne voulez pas non plus fixer un prix bas qui ouvrirait la voie à des offres plus basses que ce que le marché pourrait vous offrir.

2 erreurs les plus fréquentes : croire que le temps joue entre votre faveur et fixer son prix de vente en fonction de ses projets futurs. Afin d'éviter ces deux situations, vous pouvez suivre ces quelques conseils :

## Ce ne sont pas les vendeurs mais le marché qui détermine la valeur du bien.

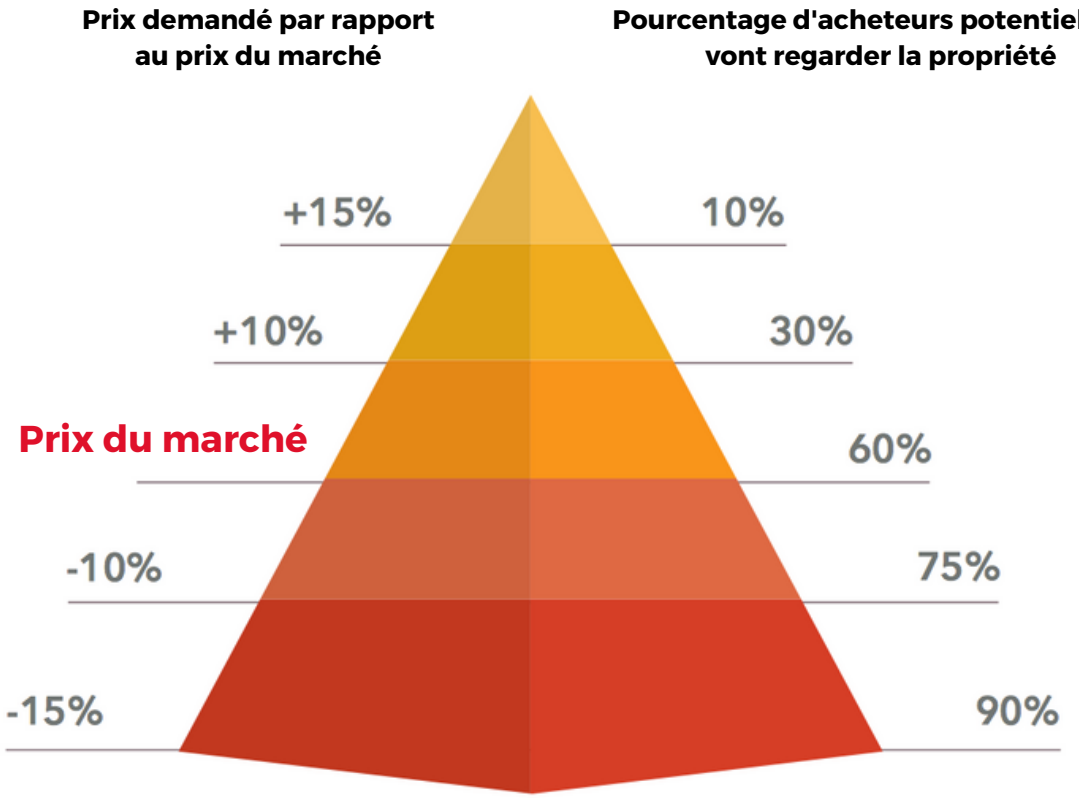
Vous avez peut-être des objectifs financiers spécifiques pour la vente de votre logement, ou bien vous venez de faire une offre sur un autre logement qui dépend de la vente de votre propriété. Cependant, vous n'êtes pas décisionnaire de la valeur de votre bien, c'est le marché qui détermine la valeur de celui-ci au moment de la mise en vente.

## Soyez objectif(ve)

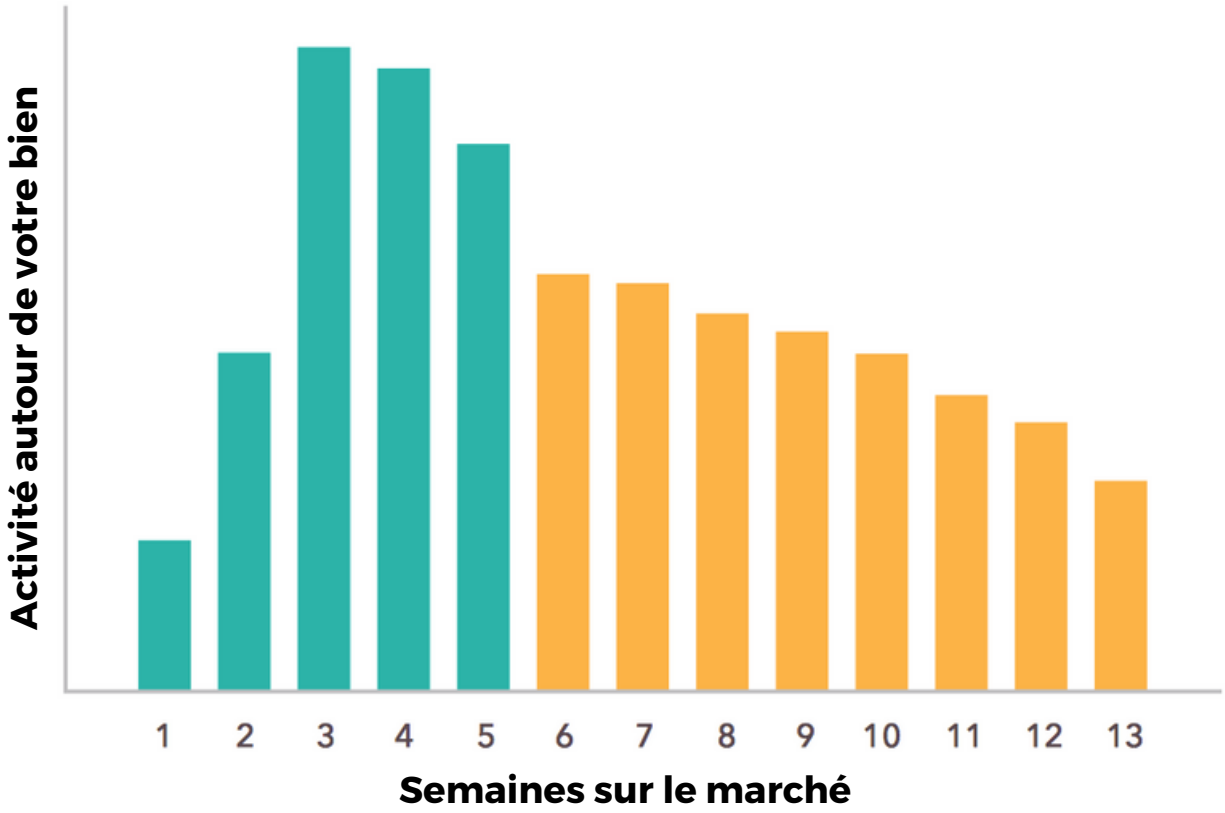
Afin de déterminer la vraie valeur marchande de votre logement, vous devez faire preuve d'objectivité. Malheureusement, le marché ne s'intéresse pas à ce que vous avez initialement payé pour votre bien, ni à combien vous devez la vendre pour acheter votre prochain logement. Vous devez mettre de côté ces aspects afin de vous positioner de manière cohérente sur le marché.

# Attirez des acheteurs qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur marchande réelle.

La tarification de votre bien aura un impact direct sur le nombre d'acheteurs et d'offres que vous attirerez. La tarification a donc un impact fort de manière générale sur la facilité de vendre votre bien, comme illustré ci-dessous :




Cependant, la dynamique pour attirer les acheteurs qualifiés et motivés qui paieront une valeur marchande supérieure à la valeur marchande réelle de votre bien est un peu plus complexe. Vous avez beaucoup plus de chances d'obtenir une valeur marchande supérieure à celle de votre logement si vous vendez lors de la deuxième à la cinquième semaine suivant la mise en vente de votre bien. En effet, à l'exception des marchés chauds, les logements attirent généralement plus d'intérêt parmi les acheteurs potentiels au cours de cette période. En bref, le timing est crucial.

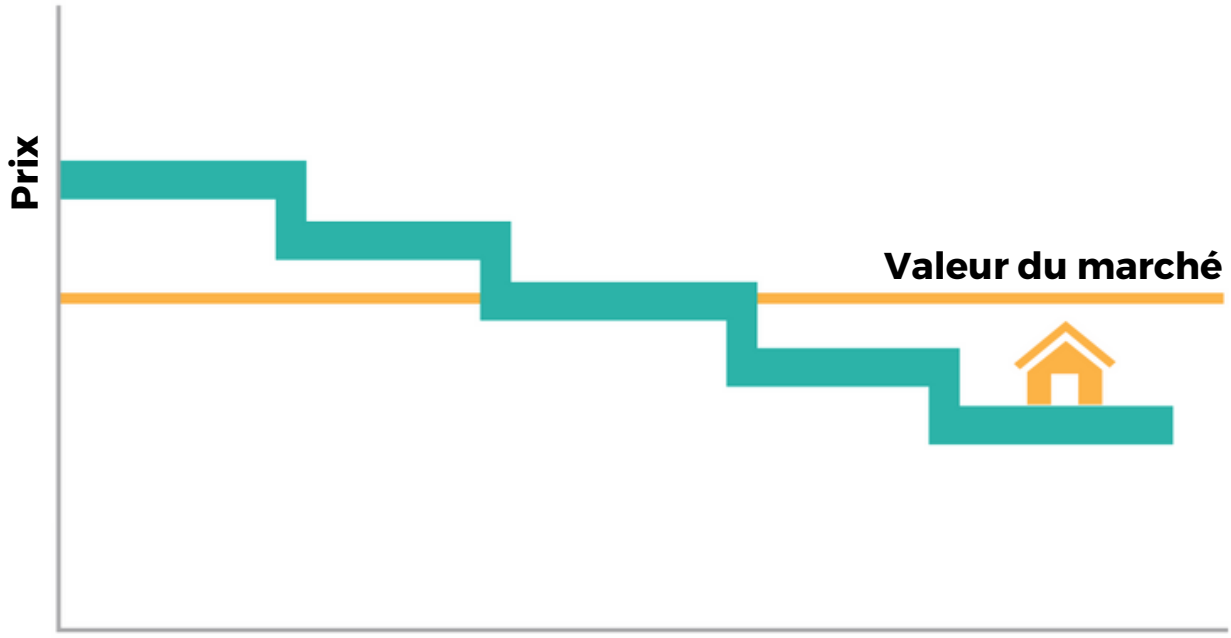



## Ne pas surévaluer le bien au moment de la mise en vente.

Au-delà de cinq semaines, votre logement sera de plus en plus considéré comme un bien qui a été rejeté par les autres acheteurs. Par conséquent, il y aura moins de "buzz" sur le marché, moins d'offres et moins de chances que vous obteniez le prix demandé. C'est pourquoi il est crucial de fixer le prix de votre bien correctement dès le début pour que vous puissiez obtenir et accepter une offre solide au cours de la « fenêtre d'ouverture »de deux à cinq semaines.

La stratégie consistant à surestimer le prix de votre logement au départ pour le réduire plus tard peut sembler logique à première vue. Cependant, cela fonctionne rarement. En effet, les vendeurs qui surestiment leur bien et qui réduisent ensuite le prix une ou plusieurs fois finissent souvent par obtenir un prix plus bas que la valeur marchande du bien au départ.

S’ils avaient évalué le prix de manière réaliste dès le début, ils auraient donc pu obtenir un prix plus fort comme le montre le schéma ci-dessous.




## Voici les 3 raisons qui expliquent que cette stratégie ne fonctionne pas :

- Les acheteurs ne réagiront pas à la commercialisation en ligne et hors ligne du bien s'ils savent qu'elle est trop chère, vous aurez donc moins d’acheteurs potentiels et donc moins de chances de vendre
- Moins d’agents montreront votre maison à leurs acheteurs s’ils savent qu’elle est trop chère, ce qui réduit une fois de plus les possibilités de vendre
- Les bons acheteurs, c’est-à-dire ceux qui cherchent à acheter une maison similaire à la votre, peuvent même ne jamais voir votre bien car ils limiteront leur recherche à une gamme de prix plus basse que celle fixée à votre bien surévalué

## Évaluez votre maison de manière réaliste dès le départ.

Il est donc primordial d'évaluer le prix de votre bien de façon réaliste dès le début afin de coïncider avec sa fenêtre d'exposition maximale au marché et de pouvoir mieux tirer parti de l'intérêt et des émotions des acheteurs.

**Si vous utilisez cette stratégie plutôt que la surévaluation, vous attirerez non seulement plus d'acheteurs, mais également les bons acheteurs : qualifiés, motivés et prêts à payer le prix fort pour votre logement au moment même de sa mise en vente.**

# Un marketing efficace pour vendre votre bien

04

# Un marketing efficace pour votre maison ou votre appartement.

**LA COMMERCIALISATION RÉUSSIE D'UNE MAISON OU D'UN APPARTEMENT EST UN PROCESSUS À PLUSIEURS FACETTES, MAIS LE MARKETING RESTE UN ÉLÉMENT CLÉ DANS CE PROCESSUS.**

Le marketing englobe à peu près tous les sujets abordés dans ce guide : préparation du domicile, tarification ainsi que publicité stratégique et mise en réseau. Toutes ces activités sont entreprises avec un seul objectif : maximiser l'exposition de votre logement sur le marché pour augmenter le nombre de présentations et d'offres.

Un professionnel de l'immobilier expérimenté dispose des connaissances, de l'expertise et des ressources nécessaires pour mettre en œuvre un plan qui permettra de coordonner efficacement toutes ces activités.

## Comment mettre en avant votre bien à vendre ?

Afin de maximiser l'impact de ces stratégies de préparation et de tarification, votre bien doit être exposé efficacement sur le marché par le biais de divers supports publicitaires.

Une telle exposition au marché ne générera pas seulement plus d'intérêt pour des acheteurs motivés, cela garantira également que vous vendiez votre bien au bon acheteur, c'est-à-dire un acheteur pleinement conscient de ce qu'il achète et qui sera prêt à payer le prix de votre bien immobilier.

Sachez qu'actuellement, Internet et le contact direct avec des professionnels de l'immobilier sont de loin les principales sources d'information autour de l'immobilier pour les acheteurs. Nous vous conseillons donc de faire appel à un professionnel de l'immobilier pour vendre au mieux votre bien et au meilleur prix.

# Bonus statistiques

04

Sources : INSEE, Meilleurs agents, Castorus

# HOUDAN

## STATISTIQUES

**3894**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (3640 insee 2016)*

**3 519 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 612 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# GROSROUVRE

## STATISTIQUES

**890**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (915 insee 2016)*

**4 052 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**4 122 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# MONTFORT l"AMAURY

## STATISTIQUES

**2940**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (2820 insee 2016)*

**4 587 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**3 891 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# BOURDONNÉ

## STATISTIQUES

**496**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (492 insee 2016)*

**3 417 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 620 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# RICHEBOURG

## STATISTIQUES

**2622**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (2739 insee 2016)*

**3 403 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 486 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# GRESSEY

## STATISTIQUES

**545**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (547 Insee 2016)*

**2 659 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**3 400 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# ST LÉGER EN YVELINES

## STATISTIQUES

**1378**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (1292 Insee 2016)*

**4 159 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**3 011 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# GAMBAIS

## STATISTIQUES

**2463**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (2460 Insee 2016)*

**3 555 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 777€**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# BAZAINVILLE

## STATISTIQUES

**1454**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (1454 Insee 2016)*

**3 358 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 585 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# SAINT LUBIN DE LA HAYE

## STATISTIQUES

**956**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (1003 Insee 2016)*

**2 496 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 529 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# CONDÉ SUR VESGRE

## STATISTIQUES

**1205**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (1239 Insee 2016)*

**3 770 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 417 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# ADAINVILLE

## STATISTIQUES

**731**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (740 Insee 2016)*

**N/S**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 392 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# BOUTIGNY-PROUAIS

## STATISTIQUES

**1735**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (1676 Insee 2016)*

**2 252 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 355 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# BERCHÈRES SUR VESGRE

## STATISTIQUES

**849**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (863 Insee 2016)*

**2 559 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 231 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# ROUVRES

## STATISTIQUES

**823**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (787 Insee 2016)*

**1 851 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 211 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# BÛ

## STATISTIQUES

**1963**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (2051 Insee 2016)*

**2 116 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 154 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# ABONDANT

## STATISTIQUES

**2372**

HABITANTS

- *Estimation 2020 (2488 Insee 2016)*

**2 138 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**2 144 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

# CHERISY

## STATISTIQUES

**1866**

HABITANTS

- *IEstimatio 2020 (1881 Insee 2016)*

**1 520 €**

Prix M2 moyen
des appartements

**1 983 €**

Prix M2 moyen
des maisons

- *sources Meilleurs Agents 2021*

Si vous avez des questions concernant ce guide, un projet immobilier ou pour obtenir une estimation offerte de votre bien immobilier, contactez-moi directement au numéro ou à l'adresse mail ci-dessous.


**MICHEL GAUDILLERE**

**06 69 11 85 35**

**mgaudillere@meilleursbiens.com**


MICHEL GAUDILLÈRE IMMOBILIER


© COPYRIGHT 2021 MICHEL GAUDILLERE

AGENT COMMERCIAL INDÉPENDANT INSCRIT AU RSAC DE VERSAILLES SOUS LE N° 449 930 411