

Communiqué de presse

Mai 2011

Lancée fin 2010

Estimation Multi-Expertise ERA : déjà 15.500 vendeurs conquis

Tout propriétaire d'un bien immobilier souhaite savoir quel prix il pourrait obtenir de celui-ci s'il devait ou voulait le vendre. Les chiffres au m² donnés régulièrement par les magazines sont moyennement fiables, car ne prenant en compte que l'emplacement du bien. Ceux avancés par les notaires le sont davantage mais ont l'inconvénient d'être publiés avec un décalage de trois à six mois avec la signature du compromis.

ERA propose donc une méthode exclusive pour garantir le juste prix aux acheteurs comme aux vendeurs, la Multi-Expertise ERA.

Tout en intégrant les paramètres utilisés par le marché (descriptif, emplacement, biens concurrents, valeur locative, etc.), elle associe les techniques d'estimation les plus performantes, de l'étude comparative de marché à l'analyse de pertinence (critères objectifs de valorisation du bien). A l'arrivée, cette méthode permet d'obtenir une fourchette de prix dans laquelle se situe le bien, et donc le montant garantissant les meilleures conditions de vente possibles.

Cette estimation Multi-Expertise, qui représente un service supplémentaire pour les clients ERA, permet de déterminer le profil des acquéreurs, détermine la valeur du bien sur le marché locatif, pondère les éléments de valorisation de la propriété et cible les biens directement en concurrence.

Plébiscitée par les agents immobiliers du réseau, la Multi-Expertise ERA connaît aussi un réel succès auprès des propriétaires. Preuve en est : elle a déjà été adoptée par environ 15.500 vendeurs depuis son lancement en octobre 2010. Cette analyse offerte et réalisée en moins de 48 heures, leur permet d'aborder la valeur de leur bien non plus seulement d'un point de vue émotionnel et affectif, mais de façon rationnelle.

L'analyse est remise au vendeur sous la forme d'un dossier personnel de huit pages, composé des quatre méthodes détaillées et expliquées, et d'un-graphique récapitulatif donnant la valeur vénale indicative du bien à vendre. Un outil précis pour s'engager dans la vente en toute sérénité avec le réseau ERA Immobilier pour guide.

ERA en bref...

Créé en 1971 aux Etats-Unis, **ERA** est l'un des plus importants réseaux de franchise d'agences immobilières dans le monde. Présent dans près de 50 pays, il emploie plus de 40 000 collaborateurs dans plus de 4 000 agences. En Europe, le réseau est présent dans 18 pays avec 1 100 agences, dont 350 en France.

Estimation multi-expertise ERA – Fiche Technique

Un dossier regroupant les quatre méthodes et une page de synthèse est remis à chaque vendeur. Il regroupe les éléments ci-dessous adapté au type de bien mis sur le marché.

1 Etude comparative marché – Avis de valeur N°1

Répertorie tous les biens en vente ou vendus récemment sur le segment de marché occupé par le bien
Eléments pris en considération :

- Les biens comparables vendus récemment (tendance du marché, type et prix)
- Les biens en vente depuis moins de trois mois (ils sont en concurrence directe avec celui du client si son projet est planifié dans les trois à six mois).
- Les biens mis en vente depuis plus de trois mois

Cette étude fournit une photographie du parc immobilier vendu ou à vendre dans la ville et le secteur concernés.

2 La commission d'estimation – Avis de valeur N°2

Rassemble les équipes commerciales de l'agence locale ERA qui mettent à profit leur savoir-faire et leur connaissance du terrain. La commission présente au client une analyse approfondie du comportement et des attentes des acquéreurs potentiels.

3 La valeur locative – Avis de valeur N°3

Elle détermine la valeur d'un bien dans la cadre d'une vente à un investisseur en prenant en compte sa valeur locative et son taux de rentabilité possible au sein de son marché.

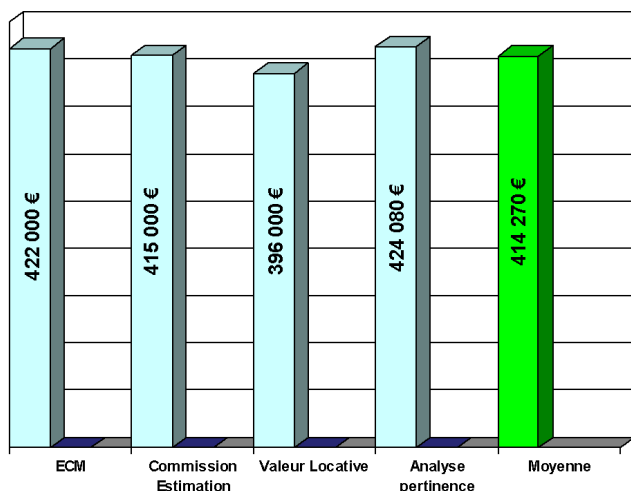
Cette information permet aussi d'étendre plus largement le périmètre des acquéreurs potentiels.

4 L'analyse de pertinence – Avis de valeur N°4

Elle évalue les critères objectifs de valorisation du bien suivant une grille de pondération de 8 volets qui prend en compte 50 paramètres susceptibles d'influencer le prix du bien et par conséquent le processus de décision de l'acquéreur potentiel :

- Localisation : adresse...
- La surface et la distribution : type de bien, surface habitable en m², nombre de pièces...
- Le type de construction : caractère de l'immeuble / maison, date de construction...
- L'environnement et l'exposition : espaces verts, commerces, vis-à-vis, vues, clarté...
- Situation, stationnement et sécurité : proximité des moyens de transports, stationnement, accès sécurisé...
- Chauffage : type de chauffage, état de l'équipement...
- Travaux, charges et impôts : décoration, nécessité ou non de faire des travaux, montant des impôts...
- Spécificités du bien : isolation thermique, dépendance, piscine...

Chacune des techniques d'estimation exposées ci-dessus fournit une valeur vénale indicative. Les quatre méthodes déterminent une fourchette de prix dans laquelle se situe le bien ainsi que sa valeur moyenne.



Multi-Expertise ERA - Exemple

L'avis de valeur minimum s'élève à : **396 000 €**
L'avis de valeur maximum s'élève à : **424 080 €**

L'avis de valeur moyen du bien s'élève à : **414 270 €**

Contact Presse

Galivel & Ass. – Carol Galivel / Pascale Pradère – +33 (0) 1 41 05 02 02

21/23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - www.galivel.com

ERA FRANCE

42bis, rue Berthier - 78000 VERSAILLES
Tel. 01 39 24 69 00 - Fax 01 39 24 69 01
erafrance@erafrance.com