



ACQSION
2% d'honoraires
10, rue de SUEZ
13007 Marseille
04 86 12 51 12
RCS Marseille 503903270

Etude du bien appartenant à

Sisà Aix en Provence

<i>Estimation par comparaison</i>	2
<i>Estimation par rentabilité</i>	5
<i>Détermination du profil acquéreur</i>	9
<i>Mode de commercialisation</i>	9
<i>Conclusion</i>	11

Cette étude est la propriété exclusive de la société ACQSION, son contenu est protégé par le droit de la propriété intellectuelle.

SARL ACQSION au capital de 8000 € siège social 10, rue de Suez, 13007 Marseille RCS
503903270

Garantie financière Transactions sur immeubles et fonds de commerce 30 000 € COVEA
Caution, siège social 34 place de la république, 72013 LE MANS CEDEX 2
Assurance RCP MMA Entreprise n° 113860362

Téléphone : 04.86.12.51.12

web : <http://www.acqsion.com> E-mail : acqsion@acqsion.com



Estimation par comparaison

L'estimation par comparaison a pour objet de déterminer la valeur d'un bien sur la base de transactions déjà réalisées.

Ce mode d'estimation est ici utilisé en l'appliquant au bien en cours de commercialisation.

L'application de ce procédé sur des biens en cours de commercialisation évite d'établir une valeur sur des données vieilles de plus de 6 mois voire plus et permet d'incorporer aisément le bien dans la concurrence du présent.

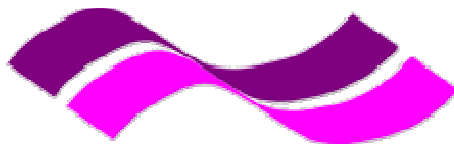
Cette démarche fait apparaître un prix de présentation sur le marché et non une valeur proprement dite.

Le prix de présentation tient compte des frais d'agence (6 à 10 %), il ne tient pas compte de l'éventuelle négociation avec un acquéreur potentiel.

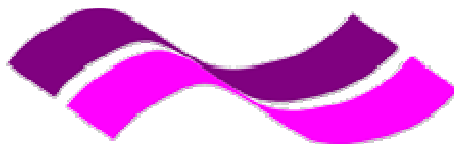
La mise en œuvre de la méthode par comparaison sur le marché existant nécessite de recenser des offres de vente de biens les plus similaires au bien à estimer.

Sur la base de l'ensemble des données recueillies et par le jeu de la règle de trois, une valeur au mètre carré est définie, elle est appliquée à la superficie du bien à céder.

Le prix correspond aux valeurs du marché actuel, le bien trouve sa place au sein de sa concurrence.



superficie	type	prix	descriptif
45	2	175 000	Palais de justice, au calme T2 de 45m ² + mezzanine à rénover
40	2	175 000	Aix proximité Place des Prêcheurs, idéal investissement ou pied à terre, vendu libre, en étage et traversant, spacieux T2 en duplex avec terrasse au sud, faible charges, charme de l ancien !
35	2	170 000	Aix Centre Historique; Duplex de type 2 en Rez-de-Jardin sans vis à vis et au calme. Jardin/terrasse d'environ 20 m ²
35	2	182 000	AIX CATHÉDRALE T2 avec mezzanine, cuisine équipée, grands placards
40	2	180 200	AIX Quartier Palais Charmant T2 dans bel immeuble 18ème, ensoleillé et traversant. Cuisine indépendante, grande chambre.
35	2	185 000	Inras-muros Proche lycée Vauvenargue Rue calme Très agréable appartement Belle rénovation.
44	2	192 000	AIX CENTRE Dans un Immeuble en Plein Coeur du CV, Appartement Idéal pour Investisseurs ou 1er Achat. Façades, Parties Communes et Interphones Neufs
47	3	180 000	CV à pieds. T3 atypique au calme, entièrement rénové, proche des accès autoroutiers à découvrir
50	3	195 000	AIX PLEIN CENTRE - Appartement de charme, rénové dans la tradition de 45m ² env, volume et cachet indéniable. Idéal pied a terre.
46	3	243 800	Aix nord beau T3 rénové de 46m ² dans résidence fermée au 3ème et dernier étage avec vue superbe plein sud clim réversible cuisine US parking cave balcon/terrasse R2
46	3	245 000	T2/T3 en CV au calme, entièrement refait à neuf. De très belles prestations, parquet massif, double vitrage, poutres apparentes. Cuisine US et son électroménager de haut de gamme. Jolie mezzanine avec velux. Chambre indépendante avec salle de Bain neuve. Bref Coup de coeur assuré.
43	3	318 000	Coup de coeur en centre ville historique, appartement duplex atypique avec terrasse en dernier étage, superbe vue, 2 Gdes chambres, beau séjour avec mezzanine et cuisine équipée ouverte. Lumineux, calme. Beaucoup de charme. A saisir !
51	3	194 000	CENTRE HISTORIQUE ! Jolie Appartement Rénové Type 2/3 situé à 2 pas du Cour Mirabeau, Comprenant Séjour, 2 Chambres dont 1 Dépendance, Cuisine US Équipée, Salle d'Eau. Bonne Rentabilité. Idéal Investisseur ou 1er Achat.
52	3	237 000	Aix Sud: à 2 pas du centre ville, très joli T3 traversant est/ouest, en parfait état, donnant sur terrasse avec vue imprenable. 4ème étage sans ascenseur.
53	3	220 000	Aix centre - Beaux volumes pour ce T3 de 53 m ² atypique - Séjour avec cuisine US - 2 Chambres avec mezzanines - 2 Salles d'eau - Refait à neuf - Au calme.
53	3	238 000	Fontaine des tanneurs coquet T3 53 m ² hab neuf lumineux hauts plafonds cuisine améric équipée à voir
40	2	161 120	Centre aixois appartement de 40 m ² , séjour, cuisine ouverte et grande chambre belle hauteur de plafond immeuble rénové, cave.
40	2	163 400	Quartier historique 2 pièces principales - 40 m ² Appartement au coeur de la vieille ville, parking à proximité, belle hauteur sous plafond
40	2	169 000	Centre ! Nouveauté ! Coup de coeur pour ce jolie T2 en duplex d env 40 m ² habitable comprenant grd séjour, cuisine semi ouverte, 1 chambre donnant sur petite terrasse avec vue panoramique sur les toits d aix. Proche palais de justice. Rare a la vente. Idéal premier achat ou investisseurs



type	superficie	Prix de présentation
2	45	175 000
2	40	175 000
2	35	170 000
2	35	182 000
2	40	180 200
2	35	185 000
2	44	192 000
3	47	180 000
3	50	195 000
3	46	243 800
3	46	245 000
3		
3	51	194 000
3	52	237 000
3	53	220 000
3	53	238 000
2		
2	40	163 400
2	40	169 000
somme	752	3 344 400

Retrait des extrêmes

43	318 000
----	---------

40	161 120
----	---------

Prix de présentation moyen au m ²	4 447
--	-------

Prix de présentation propriété de 250

1 111 835 €



Estimation par rentabilité

L'estimation par rentabilité permet d'appréhender la valeur d'un bien selon sa capacité à produire du revenu pour son propriétaire.

Les taux s'étalent généralement de 3% à 8% selon la nature de l'investissement, les plus hauts taux, hors solution d'illégalité (marchands de sommeil), sont généralement susceptibles d'être atteints lors des investissements de défiscalisation dans le neuf avec la mise en oeuvre de l'effet dit de levier en interaction avec la situation financière de l'acquéreur.

Ainsi, la rentabilité d'un bien est pour une partie issue de la situation financière et fiscale de l'acquéreur (revenu, tranche d'imposition, SCI, ...).

La présente étude ne peut naturellement pas prendre en considération ces facteurs encore inconnus, elle se base sur des taux sans interaction de la qualité de l'acquéreur.

Le taux est présenté brut dont il est communément admis de soustraire en moyenne 30% afin de s'approcher de la rentabilité nette attendue.

30 % correspond à l'ensemble des dépenses dues par le propriétaire insusceptibles de récupération sur le locataire, notamment les impôts et travaux.

L'acquéreur investisseur le moins « agressif » souhaite, a minima, que ses recettes compensent ses dépenses.

Une corrélation avec les taux d'intérêt d'emprunt permet de situer ce niveau de compensation.

Les taux d'intérêt actuel s'établissent autour de 4,60 %, ainsi une rentabilité brute d'environ 6,75 %.

Le taux d'une rentabilité brute à 6,75 % concernera un investisseur qui recourt à 100 % à l'emprunt, ce taux ne tenant pas compte de sa situation financière personnelle.



L'élément essentiel de la rentabilité d'un investissement immobilier est son support : l'immeuble.

L'immeuble doit, afin d'obtenir la rentabilité attendue, générer les recettes prévues lors de l'établissement du bilan de financement.

Les recettes sont composées des loyers perçus.

L'absence de capacité du support (l'immeuble) à générer les recettes prévues au bilan de financement est le risque pris par l'acquéreur investisseur.

Ce risque est généralement compensé par une assurance dite de loyers impayés (environ 3 à 4% du loyer annuel) intégré dans le loyer (donc loyer augmenté) si on souhaite maintenir un niveau identique de rentabilité.



..... à Aix en Provence

L'immeuble support est composé de

La recette du support peut être établie sur la perception de loyers à l'occasion de la location de chacune de ces chambres.

- Situation actuelle :

L'immeuble est actuellement occupé par

La recette perçue d'un locataire est de 300 € par mois, il est considéré artificiellement que l'économie faite par le propriétaire actuellement correspond à ce montant de loyer soit 300 € par mois.

La recette s'établit ainsi artificiellement à€ par mois.

- Présentation du tableau :

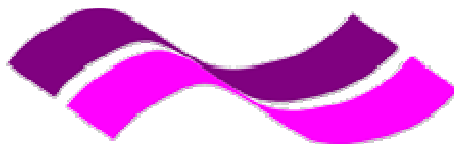
Les tableaux ci-après représentent la confrontation de l'ensemble des contraintes de rentabilité d'un immeuble afin de déterminer le point de rencontre du vendeur et de l'acquéreur.

Les contraintes sont de trois ordres :

Pour le propriétaire, obtenir le meilleur prix de la vente de son bien,
Pour l'acquéreur, obtenir la meilleure rentabilité possible,
Pour l'immeuble, générer le meilleur profit.

La rentabilité est précisée brute.

L'investissement comprend l'ensemble des frais d'acquisition (agence, notaire).



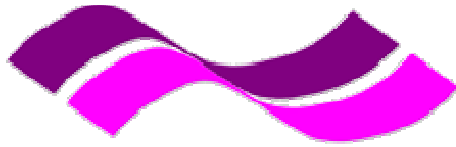
rentabilité brute	Investissement acquéreur										
	145 000	150 000	155 000	160 000	165 000	170 000	175 000	180 000	185 000	190 000	195 000
3,00%	181 €	188 €	194 €	200 €	206 €	213 €	219 €	225 €	231 €	238 €	244 €
3,50%	211 €	219 €	226 €	233 €	241 €	248 €	255 €	263 €	270 €	277 €	284 €
4,00%	242 €	250 €	258 €	267 €	275 €	283 €	292 €	300 €	308 €	317 €	325 €
4,25%	257 €	266 €	274 €	283 €	292 €	301 €	310 €	319 €	328 €	336 €	345 €
4,50%	272 €	281 €	291 €	300 €	309 €	319 €	328 €	338 €	347 €	356 €	366 €
4,75%	287 €	297 €	307 €	317 €	327 €	336 €	346 €	356 €	366 €	376 €	386 €
5,00%	302 €	313 €	323 €	333 €	344 €	354 €	365 €	375 €	385 €	396 €	406 €
5,25%	317 €	328 €	339 €	350 €	361 €	372 €	383 €	394 €	405 €	416 €	427 €
5,50%	332 €	344 €	355 €	367 €	378 €	390 €	401 €	413 €	424 €	435 €	447 €
5,75%	347 €	359 €	371 €	383 €	395 €	407 €	419 €	431 €	443 €	455 €	467 €
6,00%	363 €	375 €	388 €	400 €	413 €	425 €	438 €	450 €	463 €	475 €	488 €
6,25%	378 €	391 €	404 €	417 €	430 €	443 €	456 €	469 €	482 €	495 €	508 €
6,50%	393 €	406 €	420 €	433 €	447 €	460 €	474 €	488 €	501 €	515 €	528 €
6,75%	408 €	422 €	436 €	450 €	464 €	478 €	492 €	506 €	520 €	534 €	548 €
7,00%	423 €	438 €	452 €	467 €	481 €	496 €	510 €	525 €	540 €	554 €	569 €
7,25%	438 €	453 €	468 €	483 €	498 €	514 €	529 €	544 €	559 €	574 €	589 €
7,50%	453 €	469 €	484 €	500 €	516 €	531 €	547 €	563 €	578 €	594 €	609 €
8,00%	483 €	500 €	517 €	533 €	550 €	567 €	583 €	600 €	617 €	633 €	650 €

Montant du loyer actuel

Montant du loyer potentiel

Point de rencontre acquéreur/vendeur

investissement acquéreur	158 050	163 500	168 950	174 400	179 850	185 300	190 750	196 200	201 650	207 100
Notaire 7%	10 150	10 500	10 850	11 200	11 550	11 900	12 250	12 600	12 950	13 300
prix de presentation	145 000	153 000	158 100	163 200	168 300	173 400	178 500	183 600	188 700	193 800
Acqision 2%	2 900	3 000	3 100	3 200	3 300	3 400	3 500	3 600	3 700	3 800
prix net vendeur Acqision	145 000	150 000	155 000	160 000	165 000	170 000	175 000	180 000	185 000	190 000
autre agence 8%	11 600	12 000	12 400	12 800	13 200	13 600	14 000	14 400	14 800	15 200
prix net vendeur hors Acqision	133 400	141 000	145 700	150 400	155 100	159 800	164 500	169 200	173 900	178 600



Détermination du profil acquéreur

La nature du bien permet la mise en œuvre d'une démarche de commercialisation auprès de plusieurs profils d'acquéreurs.

1. Un profil acquéreur : jeune couple premier achat
2. Deux profils acquéreurs investisseurs* :
 - investisseur dit bon père de famille qui souhaite loger son enfant pendant le temps de ses études et faire réaliser une opération « blanche »
 - investisseur plus « agressif » qui développera le potentiel de l'appartement afin d'en tirer le meilleur profit sur un long terme.

* : un levier fiscal semble adapté dans les deux cas : statut de la LOCATION EN MEUBLE NON PROFESSIONNEL

Mode de commercialisation

Le mode de commercialisation pour la mise en vente de l'immeuble est divisé en deux catégories : la diffusion d'annonces, une démarche active de prospection.

1. la diffusion d'annonces

Trois types d'annonces sont susceptibles d'être diffusés :

- Une première annonce en vue de proposer à la vente un bien à destination d'un jeune couple.
- Une deuxième annonce à destination des investisseurs.
- Une troisième annonce qui propose la location et attire l'attention sur l'intérêt d'une acquisition afin de réaliser une opération blanche.

La nature des clients (jeune couple, investisseur bon père de famille qui cherche à loger son enfant dans un lieu dont il est par nature éloigné,



l'investisseur typique) rend une diffusion d'annonce sur support papier sans utilité, le recours au support Internet est incontournable.

Actuellement, les meilleurs supports Internet en termes d'audience et de rayonnement sont les sites

2. la démarche de prospection

La démarche de prospection sera effectuée afin de toucher particulièrement les investisseurs typiques.

Le meilleur relais apparaît être les conseils en gestion du patrimoine mobilier et immobilier du type « ».

Une prise de contact directe est nécessaire afin d'attirer l'attention des commerciaux sur les potentialités de ce produit pour leurs clients (élaboration d'une plaquette de présentation du bien).



Conclusion

Il est proposé :

- de présenter le bien à la vente à une valeur de€ frais d'agence inclus ;
- de diffuser trois types d'annonces sur un support Internet de type ;
- d'établir une plaquette de présentation du bien ;
- d'entamer une démarche de contact direct avec des conseils en gestion de patrimoine.