



Agence de Blanquefort
216 AVENUE DU GENERAL DE GAULLE
33290 BLANQUEFORT
T : 05 56 57 15 15
blanquefort@human-immobilier.fr

Mme BESWICK Gemma Louise
29 CHEMIN DE LA VIGNE BLANCHE
33320 LE TAILLAN MEDOC

M. CARRETEY Yannick
29 CHEMIN DE LA VIGNE BLANCHE
33320 LE TAILLAN MEDOC

A Blanquefort, 17/03/2025

Objet : Evaluation professionnelle de votre bien Immobilier

Mme BESWICK Gemma Louise, M. CARRETEY Yannick,

Vous avez sollicité HUMAN Immobilier pour une évaluation professionnelle de votre bien, et nous vous remercions pour la confiance accordée.

Depuis 45 ans, nous avons acquis une connaissance approfondie du marché local et chaque année, nous réalisons plus de 100 000 évaluations professionnelles de biens immobiliers, accompagnant ainsi de nombreux propriétaires dans leurs projets de vente.

Notre méthode d'évaluation est fondée sur des données objectives. Elle permet de vous communiquer une estimation de la valeur de votre bien qui se veut être la plus réaliste et cohérente au moment où nous la réalisons. Elle doit vous permettre le cas échéant d'envisager la commercialisation de votre bien dans les meilleures conditions.

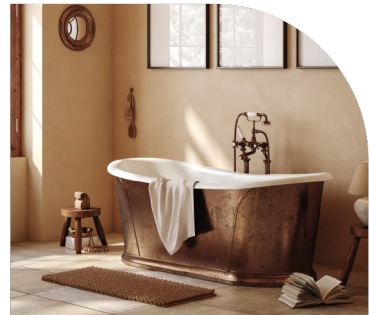
Vous trouverez ci-joint le dossier complet d'évaluation de votre maison ainsi que la présentation de notre **Mandat HUMAN**, notre offre de services la plus performante pour une vente réussie.

Nous restons bien entendu à votre disposition pour toute question et pour vous accompagner dans votre projet.

Dans l'attente de vous revoir, veuillez agréer nos sincères salutations.

Sophie MASSE
Consultante
06 42 24 88 39
s.masse@human-immobilier.fr

Évaluation professionnelle DE VOTRE BIEN



Agence de Blanquefort
216 AVENUE DU GENERAL DE GAULLE
33290 BLANQUEFORT
T : 05 56 57 15 15
blanquefort@human-immobilier.fr
www.human-immobilier.fr



EVALUATION PROFESSIONNELLE

Adresse du bien :

29 CHEMIN DE LA VIGNE BLANCHE - 33320 LE TAILLAN MEDOC

VOTRE AGENCE

Agence de Blanquefort

216 AVENUE DU GENERAL DE GAULLE
33290 BLANQUEFORT

05 56 57 15 15

blanquefort@human-immobilier.fr

VOTRE EQUIPE

■ Amandine BRUAND

Agent Commercial

06 47 07 41 35

a.bruand@human-immobilier.fr

■ Alexandre DUCH

Directeur d'Agences

06 48 70 10 04

a.duch@human-immobilier.fr

■ Nadège JANOT

Consultante Immobilier

07 85 31 10 47

n.janot@human-immobilier.fr

■ Sophie MASSE

Agent Commercial

06 42 24 88 39

s.masse@human-immobilier.fr

■ Jean-Luc MEMBRUT

Agent Commercial

06 47 45 00 42

jl.membrut@human-immobilier.fr

■ Aurélie MOULINARD

Agent Commercial

07 62 48 65 59

a.moulinard@human-immobilier.fr



VOTRE BIEN

Maison - 8 pièces - 194 m²
29 CHEMIN DE LA VIGNE BLANCHE
LE TAILLAN MEDOC (33320)

1 salon/séjour, 1 cuisine, 1 pièce de jeux, 5 chambres dont 1 parentale, 1 salle de bain complète, 1 garage

Référence : 18-2471



DESCRIPTION DU BIEN

SURFACE ET NOMBRE DE PIÈCES

Nombre de pièce(s) principale(s)	8
Nombre de chambre(s)	5
Nombre de salle(s) de bain	1
Nombre de salle(s) d'eau	1
Nombre de wc	2 (dont 1 séparé(s))
Cuisine	aménagée
Surface totale habitable	194 m ²
Surface totale du séjour	54 m ²
Surface des dépendances	56 m ²
Surface totale construite	230 m ²
Superficie totale du terrain	3 430 m ²
Superficie du jardin	3 200 m ²

GARAGE

Nombre de place(s) de garage	1
------------------------------	---

PARKING

Nombre de place(s) de parking	4
-------------------------------	---

ENVIRONNEMENT ET ASPECT GÉNÉRAL DU BIEN

piscine. Bien avec du cachet, Plus de 20 ans, A rafraîchir, terrasse, cheminée, exposition Plein Sud.

CHARGES ET SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ

Charges courantes (annuelles)	-
Nombre de lots dans la copropriété	-

DESCRIPTION SUPPLÉMENTAIRE

Assainissement en fosse individuelle.
Citerne gaz externe.
Evacuations du 3eme wc et de la 2eme salle d'eau prévues mais prévoir le matériel et la pose.
Piscine 10X5 au sel. Pompe à chaleur en panne.
Assurance dommage grêle et fuite d'eau en cours (chambre+dégagement+cuisine/salon).

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

Dernière taxe foncière : 2 400 € (A titre indicatif)
Dernière taxe d'habitation : -
Impôt sur la plus-value : -

ANALYSE DE VOTRE BIEN

Points positifs

- Taille du séjour
- Nombre de chambres
- Cheminée
- Garage
- Taille des chambres
- Répartition des pièces
- Attractivité de la commune (commerces, transports en commun...)

Points négatifs

- Travaux
- Chauffage

NOS CRITÈRES D'ÉVALUATION

Pour réaliser l'évaluation de votre bien, les professionnels de HUMAN Immobilier tiennent compte de critères précis :

- Situation géographique
- Quartier
- Proximité des transports en commun, commerces, écoles, gare, aéroport, infrastructures de loisirs...
- Qualité de l'environnement

Nous tenons également compte :

- De l'année de construction du bien
- Des matériaux utilisés
- De son état général
- De la superficie habitable
- De l'existence d'annexes
- De la superficie du terrain
- Des prestations et des éléments de confort

Recensement et analyse du marché local :

- Toutes les transactions de biens immobiliers similaires ou se rapprochant au plus près de votre bien immobilier
- L'ensemble des biens proposés à la vente à l'instant présent

NOTRE ÉVALUATION

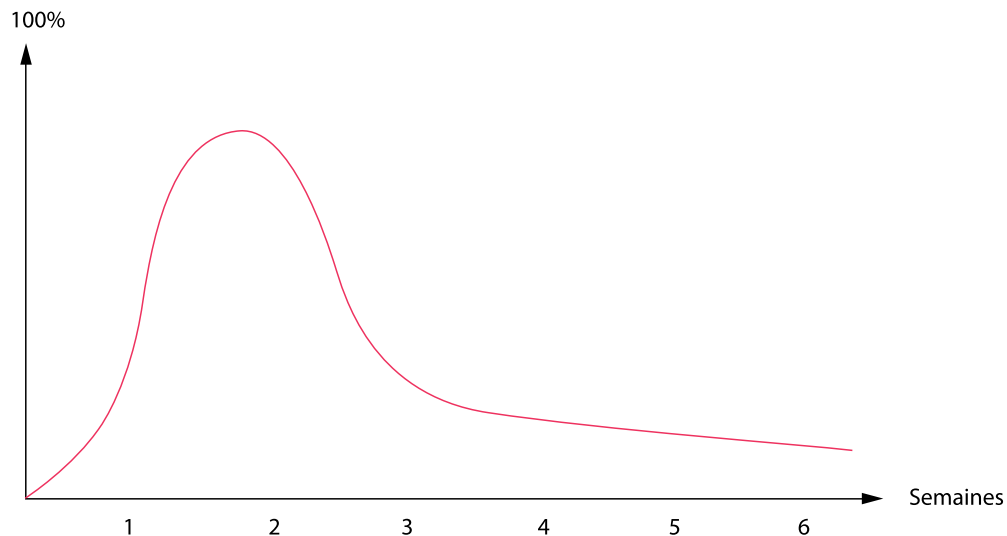
Compte-tenu du marché immobilier actuel et sous réserve que des recherches (amiante, plomb, assainissement...) ou des examens plus approfondis (certificat d'urbanisme, titre de propriété, surface réelle...) ne fassent apparaître de servitude particulière, d'engagement contractuel ou l'existence d'éléments pouvant compromettre la solidité du bâti ou la santé des occupants et ayant une incidence sur la détermination du prix de votre bien, nous pensons que la valeur de votre bien est comprise entre :

450 000 € et 500 000 €

Net Vendeur*

* Ce prix de vente correspond au montant qui vous reviendrait effectivement en cas de vente.

Nous attirons votre attention sur le risque que peut entraîner la commercialisation de votre bien à un prix supérieur à notre évaluation. Un temps de commercialisation trop long peut déprécier la valeur du bien. Le schéma ci-dessous représente «l'audience de votre bien» ou le «cycle idéal de commercialisation» de ce dernier :



80% des clients susceptibles d'acquérir votre bien immobilier se manifestent dans le premier mois de mise en vente.

**IL EST DONC IMPÉRATIF DE DÉTERMINER ENSEMBLE
ET DE MANIÈRE PROFESSIONNELLE LE MEILLEUR PRIX DE VENTE DE VOTRE BIEN
AFIN DE GARANTIR LE SUCCÈS DE SA COMMERCIALISATION.**

Mandat HUMAN

MISE EN VALEUR



Photographies professionnelles⁽¹⁾

Votre bien est photographié par un professionnel.



Visite virtuelle⁽¹⁾ et Plan 2D⁽²⁾

Transformez la visite en expérience immersive.

PROJECTION 3D



Des décorateurs mettent en valeur **le potentiel de votre bien** en 3D⁽¹⁾.

ASSURANCE ANNULATION

Si votre compromis de vente s'annule, **nous vous indemnisons⁽⁴⁾**.



DIAGNOSTICS OFFERTS

Avant la mise en vente, nous nous engageons à procéder à une évaluation de votre bien, et à vous remettre un **rapport d'évaluation professionnelle**. Dès la mise en vente, nous vous offrons **les diagnostics et certificats rendus obligatoires** pour la vente d'un bien⁽⁵⁾.

VISIBILITÉ OPTIMALE

Votre bien sur tous nos supports de communication



En vitrine d'agence⁽³⁾



Sur notre site web



Sur les réseaux sociaux



Par alertes SMS



Panneau sur site

Et sur tous les portails référents

SeLoger

LOGIC IMMO.COM

leboncoin

à vendre louer

ParuVendu

FIGARO Immobilier

VENDRE EN CONFIANCE

Le Mandat HUMAN est la solution la plus performante pour la vente de votre bien, donc nous appliquons **une remise de 20% sur nos honoraires⁽⁶⁾**.

(1) Conditions de l'offre : signature d'un Mandat HUMAN : Projection 3D pour un bien d'habitation d'un prix supérieur à 50 000 € net vendeur, Projection 3D, Photos professionnelles ET Visite virtuelle pour un bien d'habitation d'un prix supérieur à 150 000 € net vendeur (détails de l'offre consultables en agence) - (2) Plan 2D généré automatiquement par le système de visite virtuelle. Document non contractuel - (3) Sous réserve de disponibilités - (4) Indemnité de 1% du prix net vendeur après le délai de rétractation (montant plafonné à 3.000€) et indemnité de 0,5% du prix net vendeur pendant le délai de rétractation (montant plafonné à 1.500€). - (5) Conditions de l'offre : signature d'un Mandat HUMAN (détails de l'offre consultables en agence).

NOS HONORAIRES

En vigueur à compter du 17 mars 2025.

Mandat
HUMAN

PRIX DE VENTE NET	HONORAIRES TTC ⁽¹⁾
de 0 € à 49 999 €	5 000 €
de 50 000 € à 59 999 €	12 %
de 60 000 € à 69 999 €	11,3 %
de 70 000 € à 79 999 €	10,6 %
de 80 000 € à 89 999 €	9,9 %
de 90 000 € à 99 999 €	9,2 %
de 100 000 € à 119 999 €	8,6 %
de 120 000 € à 139 999 €	8 %
de 140 000 € à 159 999 €	7,5 %
de 160 000 € à 179 999 €	7,1 %

PRIX DE VENTE NET	HONORAIRES TTC ⁽¹⁾
de 180 000 € à 199 999 €	6,8 %
de 200 000 € à 239 999 €	6,5 %
de 240 000 € à 279 999 €	6,2 %
de 280 000 € à 319 999 €	5,9 %
de 320 000 € à 359 999 €	5,6 %
de 360 000 € à 439 999 €	5,3 %
de 440 000 € à 519 999 €	5 %
de 520 000 € à 679 999 €	4,7 %
de 680 000 € à 839 999 €	4,4 %
au delà de 840 000 €	4,2 %

ÉVALUATION PROFESSIONNELLE : 250 € TTC

-20%
sur les honoraires
avec le Mandat HUMAN⁽²⁾



VOTRE CONFIANCE POUR PLUS DE PERFORMANCE

Le Mandat HUMAN est la solution la plus performante pour la vente de votre bien, donc nous appliquons **une remise de 20% sur nos honoraires.**

(1) Calculés selon le prix de vente net vendeur. (2) Conditions de l'offre : signature d'un Mandat HUMAN (détails de l'offre consultables en agence).

NOS MANDATS DE VENTE

Voici une synthèse comparative des prestations et services proposés dans le cadre de nos 3 mandats de vente.

	MANDAT STANDARD	MANDAT PRO	-20% sur les honoraires⁽¹⁾ Mandat HUMAN avec exclusivité ⁽¹⁾
Évaluation professionnelle	✓	✓	✓
Projection 3D ⁽²⁾	✗	✓ à partir de 150 000 €	✓ à partir de 50 000 €
Photos professionnelles ⁽²⁾	✗	OU ✓ à partir de 150 000 €	✓ à partir de 150 000 €
Visite virtuelle ⁽²⁾ et Plan 2D ⁽³⁾	✗	✗	✓ à partir de 150 000 €
Assurance annulation ⁽⁴⁾	✗	✓	✓
Diagnostics ⁽⁵⁾	✗	✓ À l'acte authentique	✓✓ Dès la signature du mandat
Visibilité	✓	✓✓	✓✓✓

(1) Conditions de l'offre : signature d'un Mandat HUMAN, pour un bien d'habitation d'un prix supérieur à 50 000 € net vendeur (détails de l'offre consultables en agence). - (2) Conditions de l'offre : dans le cadre du Mandat PRO : Projection 3D OU Photos professionnelles au choix pour un bien d'habitation d'un prix supérieur à 150 000 € net vendeur. Dans le cadre du Mandat HUMAN : Projection 3D pour un bien d'habitation d'un prix supérieur à 50 000 € net vendeur, Projection 3D, Photos professionnelles ET Visite virtuelle pour un bien d'habitation d'un prix supérieur à 150 000 € net vendeur (détails de l'offre consultables en agence) - (3) Plan 2D généré automatiquement par le système de visite virtuelle. Document non contractuel - (4) Indemnité de 1% du prix net vendeur après le délai de rétractation (montant plafonné à 3.000€) et indemnité de 0,5% du prix net vendeur pendant le délai de rétractation (montant plafonné à 1.500€). - (5) Dans le cadre du Mandat PRO : diagnostics et DPE offerts à l'acte authentique. Dans le cadre du Mandat HUMAN : diagnostics et DPE offerts dès la signature du mandat. Le remboursement des diagnostics ne saurait excéder 3% des honoraires prévus par le Mandat, avec un plafond de 500 € TTC. (détails de l'offre consultables en agence).

Les documents à fournir pour la vente

Lors de la signature d'un acte sous-seing privé, certains documents doivent être obligatoirement fournis à l'acquéreur. Disposer de ces documents dès le démarrage de la vente permet de gagner en réactivité. Voici, dans l'idéal, la liste des pièces à nous fournir dès la signature du mandat de vente :

CAS GÉNÉRAL

- Le titre ou l'attestation de propriété
- La taxe foncière
- Le mesurage (ou mètre)
- Les coordonnées de votre notaire

CAS PARTICULIERS

VOTRE BIEN EST EN COPROPRIÉTÉ

- Les coordonnées du syndic
- Le règlement de copropriété
- Les procès verbaux des 3 dernières assemblées générales
- Les justificatifs des charges des 4 derniers trimestres
- Une expertise amiante des parties communes

VOTRE MAISON A MOINS DE 10 ANS

- Le permis de construire
- La déclaration d'achèvement des travaux
- Le certificat de conformité
- L'attestation d'assurance Dommages Ouvrages / Décennale

VOTRE BIEN EST UN TERRAIN

- Les plans du terrain
- Le certificat d'urbanisme
- L'étude de sol
- Le bornage

VOTRE MAISON EST EN LOTISSEMENT

- Le cahier des charges
- Le règlement du lotissement

VOTRE BIEN EST LOUÉ

- La copie du bail
- Le courrier de congé pour vente

NB : Dans tous les cas, il nous faudra dès la mise en vente de votre bien immobilier le DPE et pour le jour de l'acte sous-seing privé l'ensemble des autres diagnostics techniques rendus obligatoires par la loi et concernant votre bien.

Quelques conseils de vente



Pensez à **tenir rangé et propre l'appartement ou la maison**. Cela peut vous sembler sans rapport avec la vente, alors qu'en fait c'est un élément primordial : l'acquéreur doit pouvoir se projeter en voyant votre « chez-vous » qui peut devenir son « chez-lui »



Accordez une importance particulière à **la cuisine, et aux sanitaires**.



Les placards doivent refléter la **capacité de rangement** de votre bien. Autant qu'ils soient ordonnés !



Si vous avez des **animaux domestiques**, sachez que votre visiteur ne nourrit pas forcément les mêmes sentiments que vous envers nos amis les bêtes. Afin d'éviter tout incident, essayer autant que possible de les tenir à l'écart.



Si le visiteur aborde avec vous la question du prix, là encore, ne lui répondez pas. **La phase de discussion n'intervient qu'en deuxième lieu**, et jamais pendant la visite.



Réparez et entretenez ce qui en a besoin. A moins qu'il ne recherche un bien à rénover, un acheteur préfère s'éviter les travaux, aussi petits soient-ils.



Evitez **une personnalisation trop affirmée** de votre bien. Votre futur acquéreur doit être en mesure d'imaginer sa propre décoration.



N'oubliez pas **d'ouvrir les volets** ! L'acquéreur veut toujours se rendre compte de la lumière dont chaque pièce profite.



L'atmosphère générale doit être des plus agréables : évitez les bruits parasites (télévision, radio, aspirateur...) et les mauvaises odeurs (aérez et parfumez votre intérieur).



N'intervenez pas pendant les visites. Nous devons rester **le principal interlocuteur de l'acquéreur**. Si celui-ci a des questions, et que nous n'avons pas les réponses, nous ne manquerons pas de venir vous interroger.