

LE BIEN ESTIMÉ

Appartement — 65 m² — 3 pièces

93300 Aubervilliers (démonstration)

FOURCHETTE BASSE

215 312 €

3 312 €/m²

VALEUR MÉDIANE

263 271 €

4 050 €/m²

FOURCHETTE HAUTE

308 750 €

4 750 €/m²

VOTRE LIGNE ROUGE : ne signez RIEN en dessous de 215 312 €.

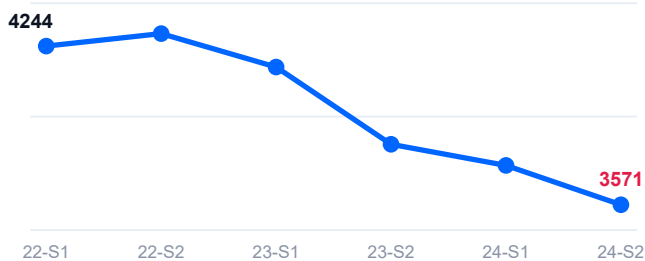
En dessous, ce n'est plus une négociation : c'est une perte. Ce chiffre est votre plancher personnel.

LA PREUVE — D'OÙ SORTENT CES CHIFFRES

766 ventes d'appartements comparables (39 à 91 m²) RÉELLEMENT SIGNÉES chez le notaire à Aubervilliers, 2022-2024. Source : base DVF officielle (data.gouv.fr — publication des actes notariés). Calcul : médiane et quartiles, exécutés par programme — aucun chiffre rédigé ou ajusté à la main. Les données sont publiques : n'importe qui peut vérifier.

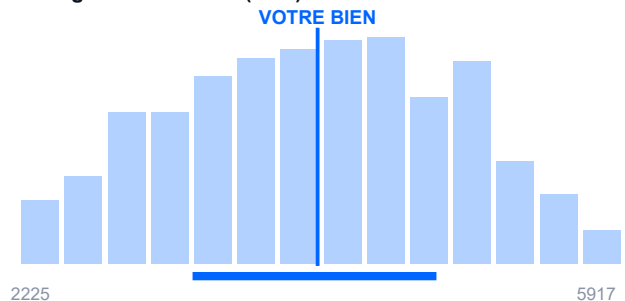
L'ÉTUDE, EN IMAGES

Prix médian signé (€/m²), par semestre



Tendance 12 mois : -8.4 % — marché en baisse

Où se signent les ventes (€/m²)



50 % des ventes se signent dans votre fourchette

Rythme local : 21 ventes comparables signées par mois. Meilleure période pour METTRE EN VENTE ici : mars, avril, juin (les signatures arrivent ~3 mois plus tard — calendrier observé sur vos 766 ventes locales).

Ce document n'est pas une estimation d'agence. C'est un outil d'aide à la décision.

Nous ne cherchons pas à prendre de mandats — ce sont les chiffres réels, c'est tout. Nos clients méritent la vérité.

Avant de parler à une agence, lisez ces deux pages.

Elles peuvent vous économiser des milliers d'euros. Elles sont gratuites.

SCORE DE VENDABILITÉ — À QUEL PRIX VOUS VENDEZ EN COMBIEN DE TEMPS

> Prix attractif	215 312 €	2 à 4 semaines
> Prix médian	263 271 €	4 à 8 semaines
> Prix ambitieux	308 750 €	2 à 4 mois
> Au-dessus du marché	345 800 €	6 mois et plus — bien grillé

Un bien trop cher ne se vend pas plus cher : il se vend plus tard, et souvent moins cher. C'est mesuré, pas philosophique.

LA VÉRITÉ SUR LA COMMISSION

En tant que vendeur, vous ne payez JAMAIS de commission. C'est toujours l'acheteur qui paie.

La commission est incluse dans le prix affiché — c'est donc l'acheteur qui la finance, dans son crédit, pendant 25 ans. Mais c'est VOTRE bien qu'elle rend plus cher, et c'est votre acheteur qu'elle fait hésiter. Sur ce bien, une commission de 5 % représente 13 164 €. Le travail fourni la justifie-t-il ? Ce document vous donne de quoi juger.

LE PIÈGE DE L'ESTIMATION DE SÉDUCTION

Si une agence vous annonce plus de 339 625 €, méfiez-vous : elle n'estime pas votre bien, elle achète votre mandat.

Le mécanisme est connu : on vous flatte avec un prix haut pour obtenir votre signature, puis on vous fait baisser le prix mois après mois — pendant que votre bien se grille sur les portails. Et méfiez-vous de la surenchère : chaque agence estimera un peu plus haut que la précédente pour décrocher votre signature. Ne les croyez pas — une estimation n'est pas une offre : l'agence n'achètera JAMAIS votre bien à ce prix. Le seul qui paiera, c'est un acheteur, et lui regarde les ventes signées. La phrase à sortir : « Montrez-moi les ventes SIGNÉES qui justifient ce prix. » Ce certificat les contient déjà.

QUI EST VOTRE ACHETEUR ?

Au rythme actuel (21 ventes comparables par mois), votre acheteur existe déjà. Il est probablement locataire, il finance à plus de 80 % par crédit, et chaque euro au-dessus du prix juste repousse son accord bancaire. Vendre au prix des ventes signées, ce n'est pas brader : c'est viser là où vivent les acheteurs solvables.

LE MANDAT — CE QU'ON NE VOUS DIT JAMAIS

NE SIGNEZ JAMAIS DE MANDAT EXCLUSIF. JAMAIS.

Le mandat exclusif est un outil anti-concurrence — or la concurrence est votre seule alliée. Plus il y a d'acheteurs qui s'intéressent à votre bien, plus votre prix monte : c'est la loi du marché, pas une théorie. Une seule agence, c'est un seul portefeuille d'acheteurs, zéro surenchère — la concurrence ne joue plus, et c'est vous qui payez la différence. Et le jour où l'agence ne fait pas son travail ? En mandat simple, vous la remerciez et vous continuez. En exclusif, vous êtes prisonnier — pendant des mois, pendant que votre bien se grille.

L'exclusivité protège l'agence. Le mandat simple vous protège, vous.

Vous comptez quand même signer une exclusivité ? Alors sachez ceci :

- L'exclusivité, ça s'achète : exigez une commission SOUS les 3 %. Vous offrez à l'agence le monopole sur votre bien — le rabais n'est pas une faveur, c'est le prix de ce monopole. Une agence qui refuse de baisser sa commission contre une exclusivité vous dit ce qu'elle pense vraiment de votre rapport de force.
- Passé 3 mois, la loi vous permet de résilier à tout moment, avec un préavis de 15 jours par lettre recommandée. Aucune agence ne vous le rappellera.
- Exigez le mandat le plus court possible, et rayez la reconduction tacite.
- Faites écrire NOIR SUR BLANC ce que l'agence s'engage à faire : photos professionnelles, diffusion sur quels portails, un compte rendu chaque semaine. Une exclusivité sans obligations écrites, c'est un chèque en blanc.
- Ajoutez une clause de sortie : zéro visite en 4 semaines = mandat caduc.

L'exclusivité se mérite. Faites-la mériter.

LE DÉCODEUR DE MANDAT — LES 4 CLAUSES À LIRE AVANT DE SIGNER

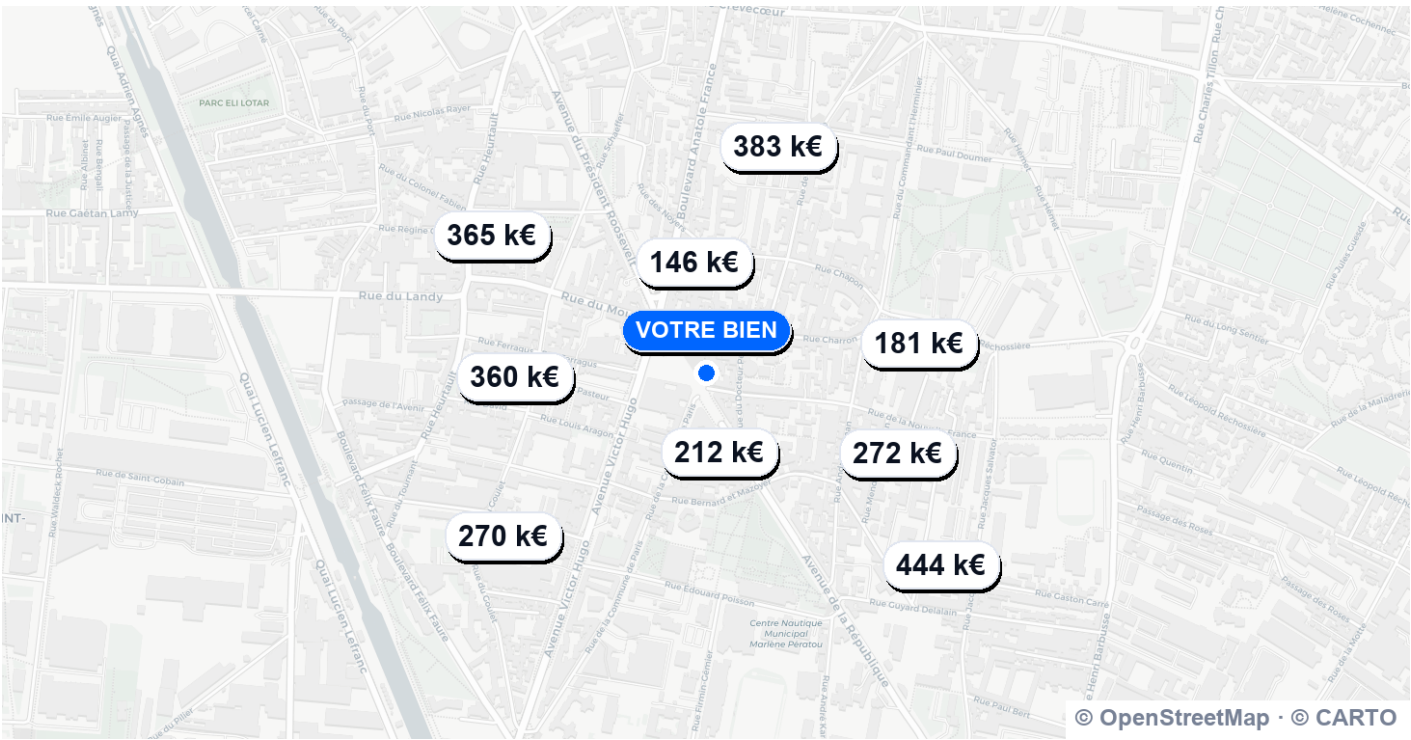
- **L'exclusivité irrévocable de 3 mois** : vous êtes bloqué même si rien ne se passe. Exigez une sortie à 4 semaines sans visite sérieuse.
- **La clause pénale** : des indemnités si VOUS vendez par vous-même. Elle se négocie — ou se raye.
- **La clause « acquéreur présenté »** : l'agence réclame sa commission jusqu'à 12 mois après la fin du mandat si l'acheteur lui a été présenté. Demandez la liste écrite des « présentés ».
- **La reconduction tacite** : le mandat repart tout seul si vous ne le dénoncez pas par courrier. Notez la date de fin le jour de la signature.

LES 6 QUESTIONS QUI RÉVÈLENT UN VRAI PROFESSIONNEL

1. Combien de ventes avez-vous SIGNÉES dans ce quartier ces 12 derniers mois ? (pas « en cours » — signées)
2. À quel écart moyen du prix affiché vos biens se vendent-ils ?
3. En combien de jours en moyenne ?
4. Acceptez-vous un mandat sans exclusivité et sans reconduction tacite ?
5. Quel est le montant de votre commission — et qu'allez-vous faire pour la mériter ? Surtout vis-à-vis de l'acquéreur : c'est lui qui la paie. Comment allez-vous l'aider, lui ?
6. ET SURTOUT, posez-leur LA question : qu'êtes-vous capable de faire que je ne peux pas faire moi-même ?

Un professionnel sérieux répond aux six sans se vexer. C'est même à ça qu'on le reconnaît.

LES VENTES SIGNÉES AUTOUR DE VOTRE BIEN



Chaque pastille est une vente réellement signée chez le notaire, à sa position exacte. Prix arrondis au millier d'euros.

LES 10 DERNIÈRES VENTES SIGNÉES COMPARABLES

Date	Voie	Surface	Prix signé	Prix / m²
30/12/2024	Rue Andre Karman	43 m²	164 000 €	3 814 €/m²
27/12/2024	Rue Paul Doumer	64 m²	177 000 €	2 766 €/m²
26/12/2024	Rue Schaeffer	61 m²	265 000 €	4 344 €/m²
26/12/2024	Rue De La Commune De Paris	43 m²	188 000 €	4 372 €/m²
26/12/2024	Bd Edouard Vaillant	42 m²	120 000 €	2 857 €/m²
23/12/2024	Rue De La Commune De Paris	63 m²	310 000 €	4 921 €/m²
23/12/2024	Rue Jacques Salvator	49 m²	250 000 €	5 102 €/m²
23/12/2024	Bd Felix Faure	69 m²	373 777 €	5 417 €/m²
20/12/2024	Rue Hemet	56 m²	210 000 €	3 750 €/m²
20/12/2024	Rue Hemet	48 m²	130 000 €	2 708 €/m²

Adresses limitées à la voie : ce sont des actes publics, pas des vies privées.

CE CERTIFICAT VIT

Le marché bouge, votre certificat aussi : dès que de nouvelles ventes signées modifient votre fourchette, votre compte lesite.io vous prévient (« 3 nouvelles ventes ont déplacé votre valeur de +4 200 € »). Ce document, établi pour M. Martin (exemple), est valable 90 jours — après, régénérez-le en 30 secondes, gratuitement, autant de fois que vous voulez.

ET MAINTENANT ? TROIS PORTES, TOUTES GRATUITES À L'ENTRÉE

- > **Vendre par vous-même** — déposez votre bien sur lesite.io : page dédiée, photos protégées, acheteurs financés. Gratuit, pour toujours. Zéro commission vendeur — elle n'existe pas chez nous.
- > **Vous faire aider pour négocier** — un professionnel négocie pour vous, payé sur ce qu'il vous fait gagner — pas sur un pourcentage du bien.
- > **Suivre votre valeur** — gardez ce certificat vivant dans votre compte et décidez quand VOUS êtes prêt.

POUR ALLER PLUS LOIN — NOUS VOUS CONSEILLONS CE LIVRE



Comment acheter un bien immobilier sans se faire enfumer de 50 000 €

Par Daniel NADJAR — 25 ans de terrain. Les pièges, les vraies méthodes, et pourquoi les pigeons, c'est fini. Disponible sur Amazon.

Scannez le QR code pour l'ouvrir directement.



Document d'information personnalisé, établi à partir des données publiques DVF (data.gouv.fr) à la date indiquée, pour aider son titulaire à prendre sa décision. Ne constitue ni une expertise immobilière au sens de la charte de l'expertise, ni un avis de valeur engageant, ni un conseil juridique. La fourchette reflète les ventes signées de biens comparables sur la commune ; l'état, l'étage, l'exposition et les travaux peuvent la déplacer. Les passages relatifs aux mandats décrivent des clauses usuelles : relisez toujours votre contrat. Fond de carte © OpenStreetMap · © CARTO. Vérification en ligne : lesite.io/certificat/LST-2026-08-00417. © 2026 lesite.io