

Estimer, c'est expliquer.

Trame de travail pour un avis de valeur indicatif ; ni expertise judiciaire, ni garantie de vente ou de financement.

Consignez les sources avant de conclure. Une information déclarée et une information vérifiée ne doivent pas être présentées de la même manière. Ne remplissez pas les inconnues par défaut.

Référence du dossier / commune / date de l'analyse

À décrire	Valeur / source / date / à confirmer
Type et situation	
Surface retenue et définition	
Parcelle, annexes, stationnement	
Étage, accès, exposition	
État et travaux identifiés	
DPE / pièces consultées	
Occupation / copropriété / contraintes	

La bonne unité de comparaison

Comparez des surfaces de même nature. N'additionnez pas automatiquement un garage, une cave ou un terrain à une surface habitable. Distinguez travaux estimés, devis disponibles et simple ressenti.

Pièces manquantes et impact possible sur la conclusion

Choisir des références pertinentes.

Écartez une référence mal comprise plutôt que fabriquer une correction chiffrée.

Les données DVF proviennent d'actes enregistrés chez les notaires et d'informations cadastrales.[4] Elles apportent des références de ventes ; elles ne remplacent pas la compréhension du bien, de l'état et du contenu exact de la mutation. Ne confondez pas prix affiché et prix de vente observé.

Réf. / source / date	Type / surface comparable	Prix / périmètre de vente	Écarts et fiabilité
A			
B			
C			
D			

Quatre contrôles avant de retenir une référence

1 / Périmètre. La vente porte-t-elle sur un seul logement ou sur plusieurs lots et dépendances ? Ne pas diviser un prix global par la surface d'un seul lot.

2 / Proximité. La localisation, le type de bien, la surface et l'environnement sont-ils réellement comparables ? Expliquer ce qui ne l'est pas.

3 / Actualité. Noter la date de mutation et la date de collecte. Une référence ancienne exige une réserve explicite, pas un coefficient automatique non documenté.

4 / Ajustements. Motiver chaque correction par un élément vérifié. Sans preuve, décrire qualitativement l'écart et élargir la réserve plutôt que créer une précision artificielle.

Calcul seulement si les données sont homogènes

Prix unitaire indicatif = prix attribuable au périmètre comparé ÷ surface comparable. Un prix au m² ne suffit pas à lui seul à estimer un bien.

Une fourchette, des réserves.

La conclusion doit pouvoir être comprise et discutée par le propriétaire.

Fourchette indicative basse / haute / devise — même base de prix

Base retenue : net vendeur ou honoraires inclus / traitement des honoraires

Références retenues et motif du choix

Principaux facteurs de valeur / hypothèses et limites

Vérifications restantes / incidence possible / date de réexamen

Un prix de mise en vente est une décision commerciale, distincte de la fourchette d'estimation. Un délai de vente ne se déduit pas mécaniquement d'un prix. Réexaminer l'analyse si une information déterminante change.

Les diagnostics à fournir dépendent du bien ; consulter le dossier technique adapté avant de tirer des conclusions sur l'état ou la performance.[3] Pour DVF, ne pas chercher à réidentifier les personnes et respecter les conditions d'utilisation rappelées par le service officiel.[4]

Sources officielles & vérification

Pages consultées le 13 octobre 2026. Vérifiez la version en vigueur et le cas particulier avant d'agir. Les références informent ; elles ne constituent pas un visa de la FNMI.

[3] **Service Public — Diagnostics à fournir en cas de vente**
<https://www.service-public.gouv.fr/particuliers/vosdroits/F10798>

[4] **Cadastre / DGFIP — Base Demandes de valeurs foncières**
<https://cadastre.data.gouv.fr/dvf>