Comment nous avons estimé votre bien, et comment le vérifier vous-même

Annexe méthode n° 1 · La comparaison en immobilier résidentiel · Maison et appartement

L'estimation que vous venez de recevoir est **indicative**. Elle est calculée à partir des ventes réellement enregistrées chez le notaire autour de votre bien, et non à partir d'annonces ou de déclarations. Ce n'est pas une expertise immobilière.

Nous vous donnons ici la méthode exacte qui la produit. Pas un résumé : la marche à suivre complète, avec les outils, les filtres, les pièges et les points de contrôle. Vous pouvez refaire le calcul, le vérifier, et nous contredire.

Nous le faisons pour une raison simple : **un chiffre que vous ne pouvez pas vérifier ne vaut rien**, et une estimation ne devrait jamais vous demander de nous croire sur parole.

Cette annexe couvre un cas précis : la vente d'un logement vide à quelqu'un qui va l'habiter.

Si votre logement est loué et que vous le vendez à un investisseur, ce n'est pas tout à fait la bonne méthode : un logement occupé se vend avec une décote, et sa valeur dépend aussi du loyer en place et des conditions dans lesquelles le bail peut prendre fin. Consultez l'annexe n° 3, consacrée à la vente à investisseur.

Si votre bien est un local professionnel, bureau, local d'activité ou commerce, c'est l'annexe n° 2 qu'il vous faut.

LA MÉTHODE

En une phrase

Le prix de votre logement, c'est celui des logements qui lui ressemblent et qui se sont vendus autour de lui, corrigé de ce qui les sépare du vôtre.

Tout le reste n'est que technique : où trouver ces ventes, comment décider lesquelles comptent vraiment, et comment se situer par rapport à elles. C'est la méthode qu'emploient les professionnels de l'évaluation, et vous pouvez la dérouler vous-même en une soirée.

Elle tient en trois temps : **trouver** vos références, **trier** vos références, **comparer**. Le deuxième temps est celui que presque personne ne fait, et c'est celui qui décide de tout.

ÉTAPE 1

Trouver vos références

Où chercher

Toutes les ventes immobilières enregistrées chez le notaire sont publiques et gratuites. Deux accès, sans compte et sans adresse mail :

- **La carte officielle des ventes** : *app.dvf.etalab.gouv.fr* ou *explore.data.gouv.fr/immobilier*. Vous naviguez jusqu'à votre commune, puis jusqu'à votre quartier, et vous cliquez sur les parcelles pour voir les ventes qui s'y sont faites.
- **La carte de corpus.immo**, qui affiche les mêmes ventes avec, en plus, les prix médians de votre secteur.

Pour chaque vente, vous lisez la date, le prix, la surface, le type de bien, le nombre de pièces et l'adresse.

Trois limites à connaître avant de commencer

> **Le prix affiché est un prix net vendeur.** C'est le prix porté à l'acte, hors frais de notaire et hors honoraires d'agence. Un prix vu sur une annonce, lui, est presque toujours honoraires compris, donc supérieur d'environ 7 %. Ne mélangez jamais les deux dans vos calculs : c'est l'erreur la plus fréquente, et la plus invisible.
>
> **Trois départements et un territoire sont absents** : le Bas-Rhin, le Haut-Rhin, la Moselle et Mayotte, dont le régime de publicité foncière est différent.
>
> **Les ventes les plus récentes n'y sont pas encore.** La base est publiée deux fois par an : une vente y apparaît de trois à neuf mois après sa signature, selon sa date. Sur un marché qui bouge, complétez par ce que vous voyez passer en annonces, en gardant en tête qu'une annonce est un prix demandé, jamais un prix obtenu.

Vos filtres de départ

Critère	Ce que vous retenez	Pourquoi
Type de bien	Une maison se compare à une maison, un appartement à un appartement. Jamais l'un pour l'autre.	Le prix au m² n'obéit pas aux mêmes logiques : sur une maison, le terrain compte, et les écarts de performance énergétique pèsent environ deux fois plus lourd.
Date de la vente	Moins de 24 mois. Moins de 12 mois si votre marché bouge vite.	Au-delà, la vente décrit un marché qui n'existe plus. Une vente de 2022 ne vous dit rien de 2026.
Surface	Idéalement à 10 % près de la vôtre. 30 % au maximum.	Le prix au m² baisse quand la surface monte. Comparer un 60 m² à un 120 m² fausse le résultat sans que rien ne le signale.
Distance	Le même quartier en ville, quelques centaines de mètres. Jusqu'à 2 km en périphérie, davantage en zone rurale.	En ville, deux rues séparent parfois deux marchés. À la campagne, il faut élargir pour trouver de quoi comparer.
Nombre de ventes	Visez 8 à 10 à ce stade.	Vous en écarterez une bonne moitié à l'étape suivante. Il vous en faut au moins cinq à l'arrivée.

ÉTAPE 2

Trier vos références

C'est l'étape que presque personne ne franchit, et c'est celle qui sépare une estimation juste d'un chiffre en l'air. Les estimateurs automatiques s'en dispensent : ils prennent des ventes voisines et en font une moyenne. C'est exactement pour cela qu'ils se trompent, parfois lourdement.

Ouvrez Google Maps et Street View sur chacune des adresses que vous avez relevées. Comptez cinq minutes par vente.

Ce que vous regardez

- **L'époque de construction.** Une maison des années 1970 et une maison de 2018 ne se comparent pas, même dans la même rue. Isolation, volumes, normes électriques, tout diffère.
- **L'état apparent.** Façade, toiture, menuiseries, jardin entretenu ou en friche. Un bien avec travaux à faire et un bien refait à neuf appartiennent à deux marchés différents.
- **La parcelle, pour une maison.** La taille du terrain compte presque autant que la surface habitable. 300 m² de jardin ne valent pas 1 500 m². La carte cadastrale des ventes vous donne la surface du terrain.
- **Les dépendances.** Garage, sous-sol complet, véranda, piscine, dépendance aménageable.
- **L'environnement immédiat.** Rue passante ou impasse calme, vis-à-vis, proximité d'un axe routier, d'une voie ferrée, d'une zone commerciale, d'une école. Street View vous le dit en dix secondes,

aucune base de données ne vous le dira jamais.

- **L'immeuble, pour un appartement.** Époque, standing, présence d'un ascenseur, état des parties communes visibles depuis la rue.

Puis vous classez en trois tas

Le tas	Ce que vous en faites
Vraiment comparable	Même type de bien, même époque, même état, même environnement, surface proche. Vous la gardez, et elle compte pleinement.
Comparable avec réserve	Elle ressemble, mais un ou deux points la séparent de votre bien : elle est plus récente, elle a un garage que vous n'avez pas, elle donne sur une rue plus calme. Vous la gardez, mais elle doit compter moins, et vous notez précisément ce qui la sépare de votre bien.
Pas comparable	Vous la sortez, sans regret. Une référence qu'on garde par manque de mieux est plus dangereuse qu'une référence en moins.

> **La règle qui vous protège.** Si vous devez corriger une vente de plus de 20 à 25 % pour la ramener à votre bien, elle ressemble peu à votre bien : c'est le seuil que retiennent les experts en évaluation. Notre modèle plafonne la correction totale à 25 % et abaisse sa confiance au-delà de 15 %, sans sortir la vente pour autant : dans certains quartiers, de tels écarts existent réellement.
>
> **Combien il vous en faut.** Au moins cinq ventes réellement comparables. En dessous, une seule vente atypique suffit à déplacer votre résultat, et rien ne vous le signalera. Si vous n'en trouvez pas cinq, élargissez le périmètre géographique plutôt que d'assouplir vos exigences : mieux vaut cinq ventes à un kilomètre qu'une seule dans votre rue.

ÉTAPE 3

Comparer, et vous situer

Le principe, en quatre gestes

Divisez le prix net vendeur de chaque vente retenue par sa surface : vous obtenez son prix au m². Faites la moyenne de ces prix au m², en donnant plus de poids aux ventes qui ressemblent le plus à votre bien. Appliquez cette moyenne à votre surface. Puis, et c'est là que tout se joue, confrontez le résultat à vos références une par une.

Le plus simple est de le voir se dérouler sur un cas complet.

Exemple : un cas fictif, déroulé de bout en bout

> Les chiffres qui suivent sont inventés et ne concernent pas votre bien. Ils servent uniquement à montrer la mécanique du calcul. L'estimation de votre propre bien figure dans le document que cette annexe accompagne.

Le bien à estimer dans cet exemple : une maison de 110 m², construite en 1998, en bon état, sur un terrain de 450 m², avec garage.
Les références relevées : cinq ventes de maisons du même quartier, toutes de moins de deux ans.

1. Le prix au m² de chaque vente

Vente comparable	Date	Prix net vendeur	Surface	Prix au m²
8 rue des Chênes	12/2025	342 000 €	108 m²	3 167 €
15 allée des Tilleuls	09/2025	315 000 €	102 m²	3 088 €
4 impasse du Verger	06/2025	368 000 €	115 m²	3 200 €
22 rue Pasteur	03/2025	298 000 €	112 m²	2 661 €
7 chemin des Prés	12/2024	355 000 €	106 m²	3 349 €
Moyenne des cinq				**3 093 €**

Appliquée aux 110 m² de la maison à estimer, cette moyenne de 3 093 € donne **340 230 €**. À ce stade, le chiffre ne vaut rien : il n'a pas encore été confronté aux références une par une.

2. Le tri, qui change tout

Une ligne détonne : le 22 rue Pasteur, à 2 661 € le m², nettement en dessous des quatre autres. Street View répond en dix secondes : maison des années 1960, façade et menuiseries d'origine, jamais rénovée. Elle n'a rien à voir avec une maison de 1998 bien entretenue. On la sort du panel.

Ce que l'on obtient	Prix au m²	Pour 110 m²
Avec les cinq ventes, sans trier	3 093 €	340 230 €
Avec les quatre ventes vraiment comparables	**3 201 €**	**352 110 €**

Une seule référence mal triée déplaçait le résultat de près de 12 000 €, soit 3,5 %, sans qu'aucun calcul ne le signale. C'est tout l'enjeu de l'étape 2.

3. La fourchette

Les quatre prix au m² retenus vont de 3 088 € à 3 349 €, soit environ 8 % d'écart entre le plus bas et le plus haut. C'est cet écart, et lui seul, qui donne la largeur de la fourchette. Pour cette maison de 110 m² : de l'ordre de **340 000 € à 368 000 €**.

Fin de l'exemple. Ce qui suit vaut de nouveau pour votre bien.

Pourquoi une fourchette, et jamais un prix unique

Un prix unique devient immédiatement le plancher de la négociation dans la tête d'un vendeur, et le plafond dans celle d'un acheteur. La fourchette, elle, dit la vérité : le marché de votre secteur n'est pas plus précis que ça.

Une fourchette large n'est pas un aveu de faiblesse, c'est la dispersion réelle des ventes autour de vous. Si vous la trouvez trop large, la bonne réaction n'est pas de la resserrer à la main : c'est d'aller chercher des ventes plus proches de votre bien. Un professionnel qui vous annonce une fourchette deux fois plus étroite sur les mêmes ventes vous annonce une précision qu'il n'a pas mesurée.

Ce qui vous place en haut plutôt qu'en bas de la fourchette : l'état intérieur, l'exposition, la vue, la qualité du jardin, les travaux récents, et l'absence de nuisance.

CONTRÔLES

Les cinq sonnettes d'alarme

Avant de retenir votre résultat, passez ces cinq contrôles. Chacun attrape une erreur classique.

Ce que vous constatez	Ce que ça veut dire	Ce que vous faites
Une maison nettement plus récente que la vôtre ressort **moins chère** au m² que votre résultat.	Soit votre résultat est trop haut, soit cette vente s'est faite dans des conditions particulières : vente entre proches, succession pressée, défaut connu de l'acquéreur.	Ouvrez cette vente, regardez-la sur Street View, cherchez ce qui l'explique. Si rien ne l'explique, c'est votre prix qu'il faut revoir, pas la vente qu'il faut écarter.
Votre prix au m² s'écarte fortement du prix médian de votre commune ou de votre quartier.	Votre sélection de références est probablement biaisée : quartier atypique, ventes trop peu nombreuses, ou type de bien mal filtré.	Comparez au médian communal (chiffres des notaires, carte des ventes, page Références de corpus.immo). Puis revoyez votre **sélection**, pas votre calcul.
Une seule vente fait votre prix.	Une référence qui pèse plus de 40 % du résultat n'est plus une référence : c'est votre estimation.	Élargissez la recherche jusqu'à ce qu'aucune vente ne pèse autant.
Vous avez moins de cinq ventes vraiment comparables.	Le calcul ne tient pas encore. Le hasard pèse plus que le marché.	Élargissez le périmètre géographique avant d'assouplir vos critères de comparabilité. La distance se corrige, la ressemblance non.
Une fois corrigés, vos prix au m² restent très éloignés les uns des autres.	Votre panel mélange des situations différentes, même si chaque ligne prise isolément semble correcte.	Resserrez : même quartier, surfaces proches, ventes récentes. Ou gardez une fourchette large, et sachez dire pourquoi.

PIÈGES

Les cinq erreurs qui faussent tout

L'erreur	Ce qu'elle coûte
Comparer un prix d'annonce à un prix de vente enregistré	Le prix d'annonce est presque toujours honoraires compris, donc supérieur d'environ 7 %. Ce seul écart décale une estimation de plusieurs milliers d'euros, et rien ne le signale. Utilisez partout le prix net vendeur.
Mélanger surface Carrez et surface habitable	Ce ne sont pas les mêmes règles de calcul, et quelques mètres carrés d'écart de convention déplacent un prix au m² de plusieurs points. Employez la même règle pour votre bien et pour toutes vos références, et notez laquelle.
Garder une vente qu'il aurait fallu écarter	Comme dans l'exemple ci-dessus : une seule vente atypique dans un panel de cinq déplace le résultat de plusieurs pourcents, en silence.
Donner le même poids à toutes vos références	La vente d'à côté, même année de construction, même état, vaut mieux que celle de l'autre bout du quartier. Si vous les comptez à égalité, la moins bonne tire votre résultat autant que la meilleure.
Prendre le milieu de la fourchette pour un prix de vente	C'est le milieu d'une fourchette, pas un prix. Votre prix de mise en vente dépend aussi de votre urgence, de la saison, et de ce qui est en concurrence avec vous au même moment.

LIMITES

Ce que cette méthode ne voit pas

Elle est solide, et elle a des angles morts. Les connaître fait partie de la méthode.

- **Une vue, un vis-à-vis, une nuisance sonore.** Aucune base de données ne les enregistre. Vous, si, quand vous ouvrez Street View.
- **Les charges de copropriété et les travaux votés.** Sur un appartement, un ravalement voté mais non payé pèse lourd dans une négociation.
- **La baisse du prix au m² quand la surface monte.** Aucun barème officiel ne la chiffre. C'est pour cela qu'on vous demande de comparer des surfaces proches plutôt que de corriger après coup.
- **Les biens atypiques.** Loft, maison d'architecte, bien de caractère, ancienne dépendance transformée. La comparaison n'a pas de sens là où il n'existe pas de comparable.
- **Un rez-de-chaussée.** Sa décote ne suit aucune règle proportionnelle : elle dépend du vis-à-vis, du sentiment de sécurité, de l'existence d'un jardin privatif.
- **L'intérieur de votre bien.** Personne ne l'a visité. Une cuisine refaite, une salle d'eau des années 1980, une exposition plein sud, une isolation soignée ne se lisent sur aucune carte.

C'est aussi pour cela qu'une estimation, la nôtre comprise, ne remplace pas une visite.

POUR ALLER PLUS LOIN

Les grilles de coefficients

Ce qui précède vous donne déjà une idée solide de la valeur de votre bien. Ce qui suit affine, et c'est ce que nous appliquons de notre côté. Vous pouvez très bien vous en passer : la qualité de votre sélection de références compte davantage que la finesse de vos coefficients.

L'idée est la suivante. Plutôt que de juger une vente « à peu près comparable » ou « pas comparable », on chiffre chaque différence. Un logement se décompose en caractéristiques, et chacune porte une part de valeur qu'on peut mesurer sur les ventes passées. Les économistes appellent cela l'**approche hédonique**. Elle permet de corriger une référence au lieu de la jeter.

> **Le sens de la correction, avant tout le reste.** On corrige la vente comparable pour la rendre semblable à votre bien, jamais l'inverse. Si la maison vendue est en meilleur état que la vôtre, on tire son prix vers le bas avant de l'utiliser. Inverser le signe est l'erreur classique : elle double l'écart au lieu de l'annuler.

Quelques ordres de grandeur

Chacun de ces repères est adossé à une source publique, indiquée en regard. Aucun n'est universel pour autant : ils bougent d'une ville à l'autre, parfois d'un quartier à l'autre, et certains reposent sur des relevés déjà anciens. Prenez-les comme des ordres de grandeur à recaler sur votre marché, jamais comme un barème.

Caractéristique	Ordre de grandeur	Ce qui le fait varier
État d'entretien	De l'ordre de 6 % par cran d'état	Les écarts mesurés entre un bien rénové et un bien non rénové vont de 5,8 % à Nantes à 9 % en moyenne nationale, et jusqu'à 12,5 % à Paris et 13 % en Île-de-France (Casavo, ventes 2024).
Étage, en appartement	De l'ordre de 1 à 2 % par étage	Le sens s'inverse sans ascenseur : un cinquième étage sans ascenseur se décote au lieu de se valoriser.
Ascenseur	Ne se corrige pas, se compare	Un immeuble sans ascenseur ne se compare pas à un immeuble qui en a. Écartez la référence plutôt que de tenter de la corriger.
Extérieur (balcon, terrasse, jardin)	5 à 10 %	6,3 % en Île-de-France, 8,5 % à Nantes, 12,1 % en Provence-Alpes-Côte d'Azur (Casavo, ventes 2024).
Stationnement	Le plus local de tous les coefficients	De moins 18 % à Lyon à plus 18 % à Saint-Cloud, selon la tension sur le stationnement de rue. Quasi nul en périphérie, décisif en centre-ville.
Étiquette DPE	Environ deux fois plus marquée sur une maison que sur un appartement. Face à un D, un G se décote d'environ 12 % en appartement et 25 % en maison	Notaires de France, bilan de décembre 2025 sur les transactions 2024. L'écart se creuse à l'approche des interdictions de location : les G depuis le 1er janvier 2025, les F au 1er janvier 2028.
Piscine, en maison	Aucun coefficient fiable. Comparez piscine avec piscine	Les chiffres qui circulent (de l'ordre de 16 à 20 %) comparent le prix des maisons *avec* piscine à celui des maisons *sans*. Ils mesurent donc bien plus que le bassin : ces maisons sont aussi plus grandes, sur de plus grands terrains, dans des régions plus ensoleillées et plus chères. Écartez les références sans piscine plutôt que d'appliquer un pourcentage.
Ancienneté de la vente	Le marché a bougé entre la vente et aujourd'hui	Se corrige avec l'indice Notaires INSEE de votre secteur, publié chaque trimestre. Il peut être négatif.

Les deux garde-fous

- **Au-delà de 15 % de correction totale** sur une même vente, la référence ressemble déjà peu à votre bien. Gardez-la si vous n'avez pas mieux, mais sachez-le.

- **Au-delà de 25 %**, ce n'est presque plus une référence. Écartez-la si votre panel le permet ; notre modèle, lui, plafonne la correction à 25 % et signale l'écart.

Et le contrôle qui les résume : un panel dont toutes les lignes dépassent le premier seuil n'est pas un panel.

> **Ce que fait notre estimateur en ligne.**
>
> - **Ancienneté par paliers** : les ventes de moins de 24 mois d'abord, puis 36, puis 60 seulement s'il en manque. Les ventes de plus de deux ans sont recalées sur l'évolution des prix de la commune, et la confiance baisse.
> - **Surface** : ±30 % au plus, jamais élargi. Les ventes à ±10 % pèsent davantage.
> - **Maison** : un terrain proche du vôtre pèse davantage.
> - **Coefficients** : ceux de la grille ci-dessus. Le DPE est pris en compte s'il est connu : saisi par vous, ou retrouvé dans la base de l'ADEME quand un seul diagnostic correspond à l'adresse et à la surface.
> - **Contrôle par la commune** : le prix obtenu est comparé à la médiane de la commune. Au-delà de 25 % d'écart, la confiance baisse et le résultat le signale.

> **Le classeur qui fait ce calcul, gratuitement.** Nous mettons à disposition le classeur *Avis de valeur par comparaison*, celui que nous utilisons nous-mêmes. Il applique cette grille, pondère chaque référence par sa ressemblance avec votre bien, mesure la dispersion de votre panel, et refuse de conclure quand le panel ne tient pas. Chaque coefficient y est visible, avec sa source et sa date de vérification : rien n'est caché dans une formule.
>
> À télécharger sur **corpus.immo**, rubrique Outils.

Ce document accompagne une estimation statistique indicative, calculée à partir des transactions publiques DVF (DGFiP). **Il ne s'agit pas d'une expertise en évaluation immobilière** : des investigations complètes auraient pu conduire à des conclusions sensiblement différentes (charte de l'expertise en évaluation immobilière, 6e édition, novembre 2025).

Aucun élément de ce document ne constitue un conseil en investissement ni un conseil fiscal. Les ordres de grandeur cités portent le millésime 2026 et sont à recaler sur votre marché avant tout engagement.

Sources : base des demandes de valeurs foncières (data.gouv.fr, DGFiP) ; indice Notaires INSEE ; bilans immobiliers des Notaires de France ; charte de l'expertise en évaluation immobilière, 6e édition ; RICS, *Comparable evidence in real estate valuation* ; études de marché citées en regard de chaque chiffre.