



Réservé aux
propriétaires du 11ème

OPTIMISEZ ET SÉCURISEZ VOTRE VENTE IMMOBILIÈRE

Une erreur de prix
au lancement
coûte cher à la sortie

Nov 2025

Nov 2025

SOMMAIRE

Ce rapport a été conçu pour permettre aux propriétaires du 11ème de comprendre les mécanismes réels de performance du marché local.

1 - Le marché réel du 11ème arrondissement en 2026

- Chiffres clés
- Tendances par quartier
- Écart affiché / signé

2 - Pourquoi certains biens se vendent 3 à 8% au dessus de la moyenne dans le 11ème

- Les écarts invisibles (étage, DPE, vue, copropriété)
- Les erreurs de lancement
- La mécanique du top 10

3 - Les 7 étapes d'une vente performante

4 - Pilotage stratégique et diffusion maîtrisée

5 - Méthodologie de positionnement et d'exécution

6 - Cadre légal et sécurisation de la vente

- Diagnostics
- DPE version 2026
- Documents indispensables

7 - Viser le meilleur niveau de prix

8 - Préparer son bien : agir là où l'impact est réel

9 - Analyse personnalisée - Paris 11ème

10 - Témoignages clients

Le marché immobilier du 11ème arrondissement en 2026 est plus sélectif. L'écart entre un bien simplement mis en vente et un bien stratégiquement positionné peut représenter plusieurs points de valeur.

Dans ce contexte, vendre ne consiste plus uniquement à publier une annonce.

Il s'agit de :

- calibrer un prix lancement cohérent,
- structurer une stratégie de mise sur le marché,
- créer les conditions favorables pour recevoir des offres solides,
- sécuriser juridiquement et financièrement la transaction.



“ Mon rôle est de piloter cette stratégie de manière structurée et exclusive, afin de positionner votre bien dans les meilleures conditions possibles sur le marche du 11ème arrondissement”.

1. Le marché immobilier des quartiers du 11ème

Le 11^e arrondissement "Popincourt" de Paris est un secteur résidentiel attractif et vivant, caractérisé par une forte densité, une diversité de typologies de biens et une demande soutenue, notamment sur les petites et moyennes surfaces. Malgré une légère contraction des prix en 2025, le marché reste équilibré entre le nombre de vendeurs et d'acheteurs.

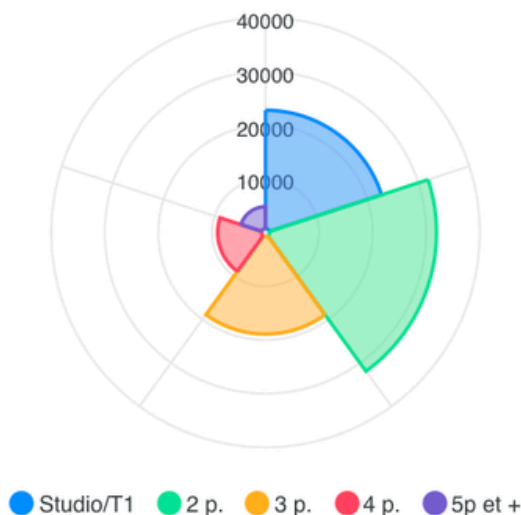
Lecture stratégique du marché 2026

Les données présentées reflètent des moyennes constatées. Dans la pratique, deux biens situés dans la même rue peuvent afficher un écart significatif de valeur selon :

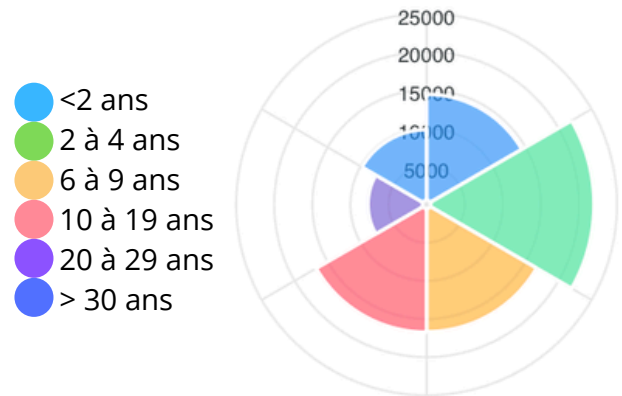
- L'étage et la présence d'ascenseur
- L'exposition et la luminosité
- La performance énergétique
- L'état de la copropriété
- La qualité du positionnement au lancement.

Dans un marché stabilisé, la précision du lancement devient déterminante.

Répartition selon la taille des logements



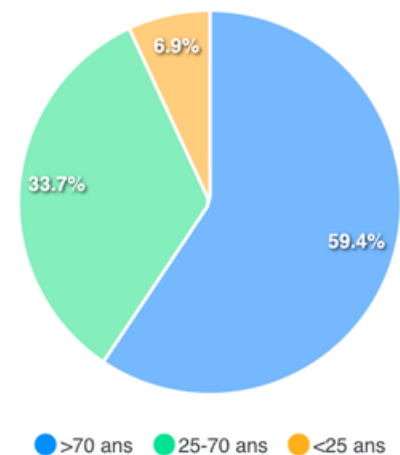
Nombre d'emménagements à date



Structure de l'immobilier à Paris 11ème

Nombre de logements :	99 373
Nombre de Résidences Principales :	87 339
Nombre Résidences Secondaires :	4 656
Nombre de logements vacants :	7 378
Taux de propriétaires :	34%
Proportion des maisons :	1%
Proportion des appartements :	97%
Part des menages avec 1 voiture :	32%
Part des ménages avec 2 voitures :	3%

Age de l'immobilier



💡 Dans le 11ème arrondissement, les biens correctement présentés et positionnés dès le lancement réduisent significativement les délais de vente et limitent la négociation finale.

Les moyennes ne font pas le prix réel.

Les fourchettes indiquées ci-dessous correspondent à des niveaux observés. Cependant, au sein d'un même quartier, l'écart peut atteindre plusieurs centaines d'euros par m² selon :

- L'étage et la présence d'ascenseur
- La qualité de l'immeuble
- Les travaux votés ou à venir
- Le DPE
- L'exposition et la luminosité.

C'est dans l'analyse de ces écarts que se joue la performance d'une vente.

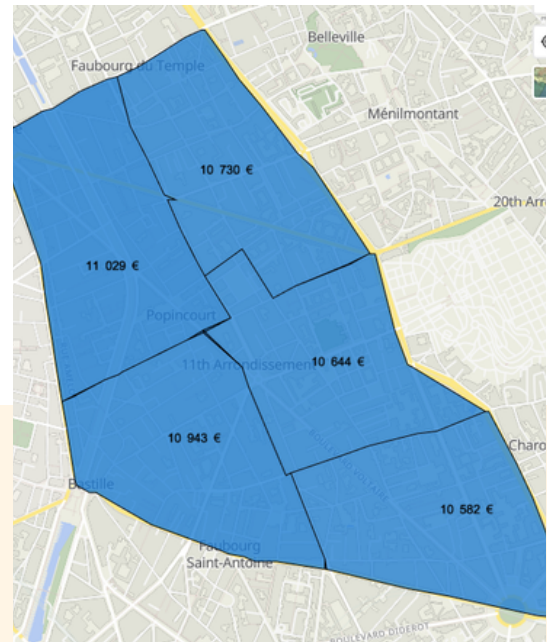
Léon-Blum Folie-Régnault

Fourchette 9 300 - 10 644 €/m² (-2,1 % vs prix 2024)

Dynamique, commerçant, nombreuses ventes sur les T2/T3 très recherchés et à valeur stable.

Profil type acheteur : primo accédants et investisseurs

Quartier le plus "urbain" du 11^e, très animé autour d'Oberkampf et Parmentier, mélange d'anciens ateliers, d'immeubles du 19^{ème} et de petites surfaces. Les limites administratives officielles sont le faubourg du Temple au nord, le boulevard de Belleville à l'est, le boulevard du Temple à l'ouest et la rue Oberkampf au sud.



République -Saint-Ambroise :

Fourchette 9 000 - 11 029 €/m² (-2,5 % vs prix 2024)

Zone équilibrée entre le prix et la demande, stabilité globale.

Profil acheteur : Famille

Accès rapide au Marais, très bonnes connexions, résidentiel-familial, entre boulevards Voltaire, Ménilmontant et Richard-Lenoir. Prix et tendance avec prime autour des squares calmes et vues dégagées sur le terre-plein Richard-Lenoir.

Les biens "prêts à habiter" résistent mieux aux périodes de marché hésitantes.

À retenir côté vendeur : Mettre en avant le calme d'îlot, l'ascenseur et les extérieurs (balcon/terrasse rare dans l'ancien) : ce sont les principaux différentiels de prix.

💡 Dans le 11^{ème} arrondissement, le résultat final dépend moins du quartier que du positionnement précis du bien dans sa micro zone. Une stratégie de lancement adaptée permet de limiter l'écart affiché/signé et d'optimiser le prix final.

Nation-Alexandre Dumas

Fourchette 8 500 - 10 582 €/m²
(-2,9 % vs 2024)

Profil acheteur : familles recherchant calme et écoles, intérêt croissant des primo accédant.

Offre abondante avec un bon rapport qualité/prix. Résidentiel, calme et proche de la Nation. Le plus résidentiel des 4 quartiers, à l'écart de l'hyper-animation de Bastille.

Légèrement sous la moyenne du 11^e pour les rez-de-chaussée et premiers étages sur rue, mais remontée nette dès qu'il y a étage/ascenseur, vue et aucun gros travaux de copropriété.

À retenir côté vendeur :

Mettre en avant le calme, la surface et les travaux déjà votés/payés : cela sécurise l'acheteur et accélère la décision.

Bastille-Popincourt

Fourchette 9 800 - 10 943 €/m²
(-1,8 % vs 2024)

Profils acheteurs : familles et investisseurs

Secteur premium, très recherché pour sa centralité et son offre patrimoniale. Quartier vivant, le plus "vitrine" du 11^e : vie nocturne (rue de Lappe), commerces de bouche ; architecture faubourienne et immeubles du 19^e. Beaumarchais/Bastille à l'ouest, Faubourg-Saint-Antoine/Charonne au sud.

C'est l'un des secteurs les plus chers du 11^e, notamment aux abords de Bastille et du boulevard Beaumarchais.

La demande y est plus "opportuniste" qu'ailleurs, les biens sans travaux sont privilégiés.

À retenir côté vendeur :

Les biens sur axes passants doivent afficher un positionnement prix rigoureux et inversement, les biens en cour intérieure claire et/ou en étage élevé donne une prime de rareté.

Lecture stratégique :

Un délai moyen de vente de 60 à 75 jours intègre deux réalités :

- Les biens correctement positionnés trouvent acquéreur rapidement.
- Les biens surévalués dès le lancement subissent un ajustement progressif du prix.

L'écart affiché/signé observé reflète souvent un défaut de calibration initiale.

Le saviez-vous ?

Surface moyenne vendue : 52 m²

Délai moyen : 64 jours

Écart moyen prix affiché/signé : -4,8 %

Prix moyen au m² : 10 800 €

Évolution annuelle 2025 :

-1 % à -2 % selon les quartiers.

Ce qui fait réellement la différence :

Dans un marché stabilisé, la performance ne dépend plus uniquement du quartier.

Elle dépend :

- du prix de lancement
- de la stratégie de diffusion
- de la gestion des offres.

C'est cette mécanique qui permet à certains biens de sur-performer le marché.

2. Pourquoi certains biens se vendent 3 à 8% au-dessus de la moyenne dans le 11ème.

Les données de marché (Notaires du Grand Paris / base DVF) montrent un écart moyen entre prix affiché et prix signé d'environ 4 à 5%.

Pourtant, certains biens limitent fortement cet ajustement, voir sur-performent sur leur segment.

1- Le prix de lancement : point de bascule

Un bien surévalué dès le lancement :

- Ralentit la dynamique de visites
- Allonge le délai de commercialisation
- Subit une négociation progressive.

A l'inverse, un prix calibré précisément :

- Attire un volume plus important d'acheteurs qualifiés/sérieux
- Crée un effet de concurrence
- Réduit l'écart affiché / signé.

Dans un marché stabilisé, la précision du lancement devient déterminante.

2- Les différentiels invisibles dans le 11e

À l'intérieur d'un même quartier, les écarts peuvent être significatifs selon :

- L'étage et la présence d'ascenseur
- La luminosité et l'exposition
- Le calme ou axe passant
- Le DPE
- Les travaux votés en copropriété.

Deux biens situés dans la même rue peuvent afficher plusieurs centaines d'euros d'écart au m² selon ces paramètres.

3- La rareté organisée

La performance apparaît lorsque :

- Le lancement est structuré
- Les visites sont concentrées dans un temps court
- Le bien se distingue des biens concurrents.

Ce n'est pas la simple mise en ligne qui crée la valeur, c'est la stratégie de diffusion et la gestion des offres.

4- La gestion des offres

Le prix final dépend de la capacité à :

- Identifier les acquéreurs réellement solvables
- Sécuriser le financement
- Négocier sans casser la dynamique.

Dans ces conditions, certains biens peuvent se positionner dans le haut de la fourchette de marché.

Ce qu'il faut retenir :

Dans le 11ème arrondissement, la sur-performance n'est pas liée au quartier seul.

Elle résulte :

- D'un positionnement initial précis
- D'une stratégie cohérente
- D'un pilotage rigoureux de la commercialisation.

C'est cette cohérence qui permet d'optimiser le résultat final.

sources :
Notaires du Grand Paris
Base DVF (data.gouv.fr)
observations de marché 2025-2026

© Christophe Cheuret RSAC 791286008



3. Les 7 étapes d'une vente performante

Une vente performante ne repose pas sur une accumulation d'actions, mais sur une séquence cohérente et maîtrisée.

1 - Analyse micro-locale précise

Etude des transactions réellement signées (Notaires / DVF).

Analyse des biens concurrents actifs

Positionnement du bien dans sa micro-zone (rue, étage, typologie).



Objectif : définir une fourchette réaliste et stratégique.

2 - Calibrer le prix de lancement

Le prix initial détermine :

- Le volume de visites
- La qualité des visites
- Le niveau de négociation final.

Un écart de quelques pour-cent au lancement peut modifier significativement le résultat.

3 - Préparation ciblée du bien

Optimisation des éléments à fort impact :

- Luminosité
- Présentation
- Photos / vidéos professionnelles
- Plan clair



il ne s'agit pas de rénover, mais de valoriser.

4 - Stratégie de lancement

- Calendrier maîtrisé
- Diffusion coordonnée
- Concentration des premières visites.



Créer une dynamique dès les premiers jours.

5 - Gestion des visites et perception de rareté

- Regrouper les acquéreurs sérieux
- Filtrer les profils
- Maintenir une cohérence de discours



Installer une tension concurrentielle.

6 - Négociation structurée

- Analyse de la solvabilité des acquéreurs
- Comparaison des conditions financières
- Sécurisation juridique.

Le prix final dépend autant de la stratégie que de la négociation.

7 - Sécurisation et pilotage jusqu'à l'acte authentique

- Contrôle des délais
- Coordination avec le(s) notaire(s)
- Suivi du financement
- Anticipation des points sensibles.



Une vente réussie est une vente menée jusqu'au bout sans obstacle.

Ce qu'il faut retenir

Dans le 11ème arrondissement, la performance repose sur la cohérence de ces étapes.

Une stratégie fragmentée ou pilotée par plusieurs interlocuteurs affaiblit la dynamique de vente.

4. Pilotage stratégique et diffusion maîtrisée



”

“ La vente de votre appartement est une étape importante de votre vie.

Le suivi méthodique des étapes précitées, vous assure le succès de votre vente ! ”

Une vente performante nécessite :

- Une cohérence de discours
- Une stratégie de lancement claire
- Une coordination rigoureuse des visites
- Une gestion structurée des offres.

Lorsque plusieurs discours coexistent, la perception du bien est fragilisée.

Un pilotage unique permet :

- D’assurer une communication homogène
- D’éviter la dispersion des informations
- De maintenir un dynamique cohérente
- De préserver la valeur perçue du bien.

Un pilotage unique permet une coopération interprofessionnelle et une diversité de diffusion sur les canaux digitaux.

Ce qu’il faut retenir :

Performance ne signifie pas multiplication des intervenants.

Un pilotage unique permet la cohérence et la maîtrise de la stratégie.

5.Méthodologie de positionnement et d'exécution

Vous pouvez faciliter la vente en choisissant le bon partenaire à vos cotés.

1-Étude concurrentielle active

Analyse des biens similaires actuellement en vente.

Identification des points forts/faibles comparatifs.

Positionnement stratégique du bien.

Le marché réel est celui des biens concurrents, pas celui des moyennes historiques.

2-Définition de la stratégie de lancement

- Séquences de diffusion
- Concentration des premières visites
- Construction d'un calendrier cohérent par rapport à votre projet de vie.

Les premiers jours déterminent la dynamique.

3-Valorisation ciblée

Intervention à fort impact :

- Luminosité
- Photographies / vidéos professionnelles
- Plans lisibles
- Mise en scène maîtrisée.

Optimisez la perception du bien sans sur-investir.

4-Communication maîtrisée

- Message homogène
- Arguments structurés
- Gestion cohérente des demandes.

La perception du bien influence la négociation.

5-Négociation et sécurisation

- Analyse des offres
- Etude de solvabilité
- Coordination notariale
- Anticipation des risques.

La sécurisation est déterminante.

Une stratégie efficace repose sur une coordination unique et une exécution cohérente.

© Christophe Cheuret RSAC 791286008



6. Cadre légal et sécurisation de la vente

La vente d'un bien en copropriété implique un ensemble d'obligations techniques et juridiques.

Une préparation rigoureuse en amont permet :

- D'éviter les écueils et les retards
- De limiter les renégociations
- De sécuriser les délais
- De renforcer la crédibilité du bien auprès des acquéreurs.



1- Documentation officielle nécessaire

- Titre de propriété
- Plan
- Appels de charges (3 derniers)
- Procès verbaux d'assemblée générale (3 derniers)
- La dernière taxe foncière.

2- DPE : Diagnostic de Performance énergétique (version du 01/01/2026)

À chaque visite, un acheteur potentiel doit pouvoir disposer du certificat énergétique de votre bien.

Depuis janvier 2026, Le coefficient de conversion de l'électricité évolue (de 2,3 à 1,9) ce qui peut améliorer l'étiquette énergétique de certains logements chauffés électriquement.

Tout diagnostic réalisé à partir du 1er juillet 2021 reste valable 10 ans.

sources : Service-public.fr - Ministère de l'Économie - réglementation DPE 2026

3- Exigences légales

Que ce soit pour la promesse (ou compromis) de vente initiale ou l'acte de vente final, certaines documentations et conditions légales doivent être respectées, tout comme les différents délais imposés tout au long du processus à chacune des parties.

LE DOSSIER DES DIAGNOSTICS TECHNIQUES

Le pilotage des diagnostics et du dossier technique fait partie intégrante de la stratégie de vente. Un dossier complet et cohérent réduit les risques de blocage lors de la signature.



OBJET	BIEN CONCERNÉ	ÉLÉMENT À CONTRÔLER	VALIDITÉ
Plomb	<i>Immeubles d'habitation ou partie(s) d'immeuble affectée(s) à l'habitation construits avant le 1er janvier 1949</i>	<i>Peintures</i>	<i>Illimitée – ou 1 an si constat positif</i>
Amiante	<i>Tous les immeubles dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997</i>	<i>Parois verticales intérieures, enduits, planchers, plafonds, faux-plafonds, conduits, canalisations, toiture, bardage, façades en plaques ou ardoises</i>	<i>Illimitée sauf si présence d'amiante détectée nouveau contrôle dans les 3 ans</i>
Termites	<i>Tous les immeubles bâtis (zones délimitées)</i>	<i>Immeuble bâti ou non</i>	<i>6 mois</i>
Gaz	<i>Immeuble d'habitation ou partie(s) d'immeuble affectée(s) à l'habitation dont l'installation a été réalisée depuis plus de 15 ans</i>	<i>Etat des appareils fixes et des tuyauteries</i>	<i>3 ans</i>
Etat des Risques et Pollutions	<i>Tout type d'immeubles visés par un arrêté préfectoral précisant les communes concernées et la liste des risques prévisibles</i>	<i>Immeuble bâti ou non</i>	<i>6 mois</i>
Performance énergétique	<i>Tous les immeubles bâtis sauf ceux listés à l'article R.134-1 du CCH</i>	<i>Consommation et émission de gaz à effet de serre</i>	<i>10 ans si >06.2021</i>
Electricité	<i>Immeubles d'habitation ou partie(s) d'immeuble affectée(s) à l'habitation dont l'installation a été réalisée depuis plus de 15 ans</i>	<i>Installation intérieure : de l'appareil de commande aux bornes d'alimentation</i>	<i>3 ans</i>
Assainissement	<i>Tous les immeubles bâtis non raccordés au réseau public</i>	<i>Installation existante</i>	<i>3 ans</i>

7. Visez le meilleur prix

Le prix final d'un bien immobilier ne dépend pas uniquement de sa valeur théorique.

Il dépend :

- Du positionnement initial
- De la dynamique créée lors du lancement
- De la perception du bien par les acquéreurs
- De la qualité de la négociation.

1- Le Positionnement

Le prix cohérent attire davantage d'acquéreurs qualifiés et permet de limiter l'ajustement final.

À l'inverse, un prix surévalué peut affaiblir la dynamique et générer une négociation plus forte.

2- La perception de valeur

La valeur perçue influence directement :

- Le nombre d'offres
- La rapidité de décision
- La marge de négociation.

Présentation, cohérence du discours et clarté du dossier technique jouent un rôle déterminant.

3- La négociation structurée

La meilleure offre n'est pas toujours la première.

Il est nécessaire d'analyser :

- La solidité du financement
- Les conditions suspensives
- Le calendrier.

Cela permet d'optimiser le résultat tout en sécurisant la transaction.

Ce qu'il faut retenir :

Le meilleur prix est le résultat d'une stratégie cohérente, maîtrisée de bout en bout.

© Christophe Cheuret RSAC 791286008

”

Le prix affiché doit attirer l'attention.

La stratégie conditionne le prix final.

”



8. Préparer son bien : agir là où l'impact est réel

La préparation d'un bien ne consiste généralement pas à transformer radicalement le logement.

Elle consiste à intervenir principalement sur les éléments qui influencent la perception de valeur.

La première impression est souvent déterminante.

1. Luminosité et volume

- Désencombrement ciblé
- Circulation fluide
- Mise en valeur des ouvertures.

Il s'agit de garantir une lecture claire des espaces.

2. Cohérence visuelle

- Peintures neutres de préférence
- Réparation des zones endommagées
- Présentation soignée.

Il s'agit de supprimer les points de friction immédiats.

3. Supports professionnels

- Photographies / vidéos de qualité professionnelles
- Plan lisible
- Description du bien structurée et détaillée.

Ce qu'il faut retenir :

Il ne s'agit pas sur-investir

Il s'agit d'optimiser la perception du bien en soutien de la stratégie de lancement.



9. Votre analyse stratégique personnalisée

Analyse personnalisée - Paris 11ème

Chaque bien présente des caractéristiques uniques.

Une estimation pertinente ne repose pas uniquement sur une valeur moyenne des ventes réalisées dans le quartier, mais sur :

- La micro-localisation (environnement, services, commerces, transports...)
- L'étage et l'exposition
- L'état intérieur du bien et l'état général de la copropriété (travaux en cours ou prévus)
- Le contexte concurrentiel du moment.

Ce que comprend l'analyse :

- Une fourchette de positionnement réaliste
- Une stratégie de lancement adaptée
- Une identification des points de valorisation
- Evaluation des risques potentiels.

Compte tenu de la fluctuation des conditions de marché, cette analyse est réservée aux propriétaires ayant un projet de vente à court ou moyen terme.



Christophe Cheuret

Conseiller immobilier RE/MAX

75011 PARIS

 **+33 6 86 43 02 17**

 **christophe.cheuret@remax.fr**



© Christophe Cheuret RSAC 791286008

**“ Une stratégie cohérente
commence par une analyse précise “**

10. Ce qu'elles/ils pensent de mon accompagnement

Nathalie R.

Il y a 8 semaines



Christophe Cheuret est un agent immobilier proche de ses clients. Cette proximité nous a permis une vente rapide en toute confiance

Jérôme L.

Il y a 14 semaines



M Cheuret a été très professionnel et assure un très bon suivi y compris pour l'acheteur que j'étais, ce qui est très agréable

Olivier D.

Il y a 9 semaines



Je recommande Christophe pour son professionnalisme et son accompagnement sans faille dans la vente de notre bien. Chaque obstacle trouve une solution avec lui. Son énergie, sa disponibilité et son enthousiasme, ainsi que sa capacité à entrer en lien avec les acheteurs sont de véritables atouts. Un grand merci à lui....

Pierre G.

Il y a 14 semaines



Mr Cheuret est un grand professionnel de l'immobilier et de la vente de biens immobiliers. Il connaît toutes les règles et les conditions pour vendre un bien. Il m'a aidé à vendre mon bien parisien dans un quartier et dans une copropriété pas facile. On peut avoir confiance en lui, il conseille bien et en plus il est très sympa, ce qui rend les échanges fluides et efficaces, bref si vous cherchez à vendre ou à acheter un bien, comme on dit au US "he's the man"

Christiane G.

Il y a 14 semaines



Merci Christophe d'avoir trouvé les bonnes personnes pour l'achat de notre maison et d'avoir pris du temps pour cela, la vente a pu se réaliser le 11 juillet 25 un vrai parcours du combattant malgré notre distance géographique dans l'Ain, ce fut un grand soulagement pour nous, merci encore

Anatole B.

Il y a 15 semaines



Un grand merci à Christophe Cheuret pour m'avoir accompagné dans l'acquisition de d'un appartement ! Très professionnel et disponible, je recommande fortement !