
LES 5 PILIERS POUR VENDRE SON BIEN EN 2026
(SANS PERDRE SON TEMPS ET SON ARGENT)
ImmobilierBO
HAUTE-SAVOIE & AIN

LES 5 PILIERS POUR VENDRE SON BIEN EN 2026

(SANS PERDRE SON TEMPS ET SON ARGENT)



Immobilier BO

HAUTE-SAVOIE & AIN

Introduction

Vendre un bien à rénover, c’est présenter ce qu’il est aujourd’hui et aider l’acquéreur à comprendre ce qu’il pourrait devenir. Ce guide vous donne une méthode pour préparer votre vente dans les secteurs 74 et 01.

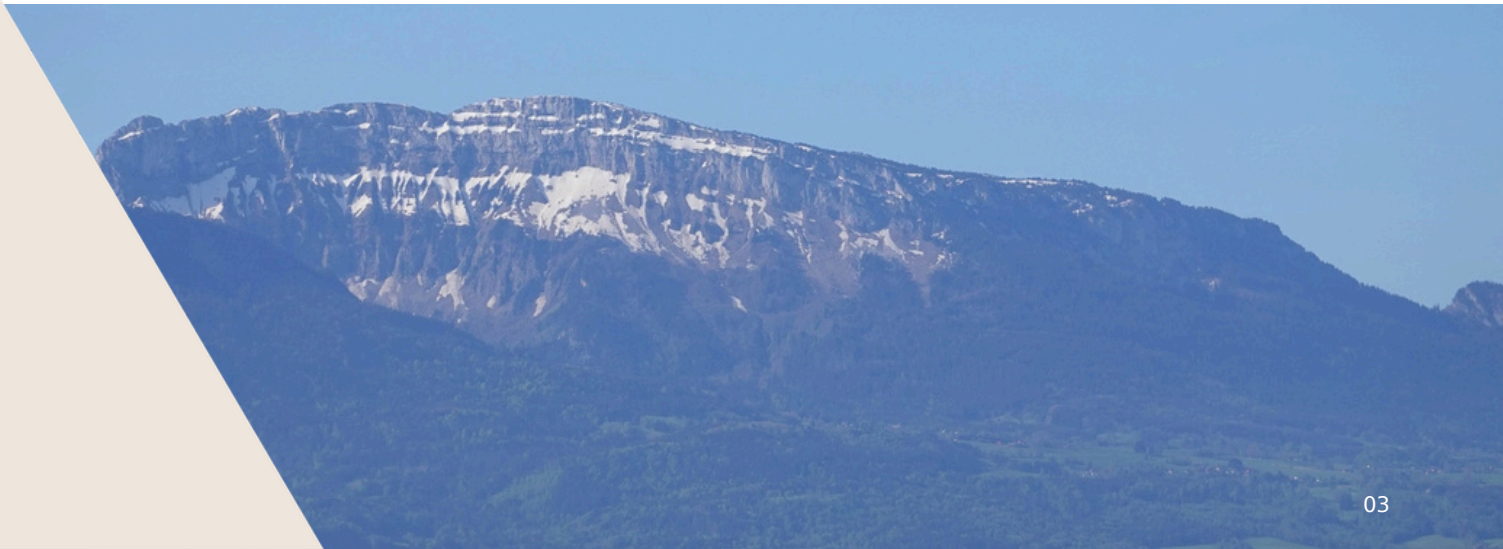
01 **Estimer au juste prix**
Ventes comparables, état du bien et potentiel.

02 **Constituer un dossier complet**
Pièces, diagnostics et informations à anticiper.

03 **Rendre le potentiel visible**
Préparation, photos, vidéo et projections.

04 **Créer et diffuser une annonce**
Une présentation claire pour les bons acquéreurs.

05 **Mener les visites et finaliser**
Retours, négociation et signature chez le notaire.





Un accompagnement né du terrain

Une entreprise familiale

Immobilier BO a ouvert ses portes en février 2026. Zoé et ses parents, Steve et Julie Borella, ont créé l'agence après avoir réalisé et revendu des biens au travers de leurs sociétés de marchand de biens. Leur objectif : mettre ce savoir-faire au service des propriétaires et des acquéreurs.

Notre niche : les biens à rénover

Nous cherchons à révéler les volumes, les usages et les possibilités d'évolution. Une projection d'aménagement se distingue toujours de l'état réel du bien et reste soumise aux vérifications nécessaires.

Ce que vous gagnez

Une estimation argumentée, un dossier lisible, une présentation soignée et des échanges réguliers sur les contacts, les visites et les prochaines étapes.

Un ancrage local

Valserhône, Pays de Gex, Seyssel, Frangy, Cruseilles, Viry, Fillinges et les communes voisines : nous adaptons la présentation du bien à son environnement et au projet des acquéreurs.



VOTRE *conseillère*



Zoé Borella

Directrice de l’agence Immobilier BO, Zoé évolue dans l’immobilier depuis ses 18 ans. Investisseuse en immobilier locatif, elle participe également à la recherche de biens, aux études financières et à la revente des opérations au sein de Maison-BO.

Aux côtés de ses parents, Steve et Julie, elle accompagne les propriétaires et les acquéreurs en Haute-Savoie et dans l’Ain. Elle développe la communication de l’agence et la visibilité des biens grâce à des annonces soignées, des photos, des vidéos et une présence sur les réseaux sociaux. Elle reste à votre écoute pour comprendre vos attentes et vous accompagner à chaque étape.

Notre engagement

Nous prenons le temps de comprendre votre projet pour définir une stratégie de vente adaptée. Notre estimation associe les références du marché local à nos trois regards complémentaires et à notre expérience de la rénovation. Pour révéler le potentiel de votre bien, nous proposons des projections avant/après, des plans et, si nécessaire, des devis, en précisant ce qui reste à vérifier. Vous bénéficiez d’un suivi personnalisé et de retours réguliers jusqu’à la vente.

Des partenaires utiles

Nous travaillons avec un réseau de professionnels de confiance pour vous accompagner selon les besoins de votre projet.

Les artisans chiffrent les travaux. Les architectes et bureaux d’études analysent les possibilités d’aménagement et les contraintes techniques. Les géomètres interviennent pour les relevés, le bornage et les divisions, tandis que les constructeurs étudient les projets de construction lorsque les règles d’urbanisme le permettent.

Le courtier accompagne le financement, les notaires préparent et sécurisent les actes, et l’avocat fiscaliste apporte son expertise sur les questions fiscales et patrimoniales.

06 40 49 46 38

immobilierbo7401@gmail.com

Instagram : immobilier_bo

Facebook : Immobilier BO

RENCONTREZ NOTRE *famille*

Zoé Borella



Direction & communication

Zoé évolue dans l'immobilier depuis ses 18 ans. Investisseuse en immobilier locatif et passionnée par ce domaine, elle assure également la recherche de biens, les études financières et la revente des opérations au sein de Maison-BO.

Steve Borella



Analyse & expérience du terrain
Steve réalise son premier investissement immobilier en 2002. Cadre dans le secteur automobile en Suisse depuis 2011, il est également cofondateur de trois sociétés de marchand de biens : Maison-BO, Oïkos et CSC. Aujourd'hui, il met son expérience et sa connaissance du terrain au service des clients d'Immobilier BO, en les accompagnant dans leurs projets, de la première visite jusqu'à la signature chez le notaire.

Julie Borella



Travaux & accompagnement
Cofondatrice avec son mari de plusieurs sociétés de marchand de biens, elle assure le suivi des chantiers et la coordination des entreprises. Aujourd'hui associée d'Immobilier BO, elle met son expérience au service des clients et les accompagne avec bienveillance dans leurs projets immobiliers et leurs investissements locatifs, en courte comme en longue durée.

ET UN RÉSEAU DE PARTENAIRES

Artisans · Courtier · Géomètres · Architectes&BET
Constructeursde maisons individuelles · Avocat fiscaliste · Notaires

Chaque professionnel intervient dans son domaine de compétence.

NOS SERVICES / 01

Estimation précise & stratégie de vente

Trois regards complémentaires pour positionner votre bien et préparer sa mise envente.

Une estimation offerte

Notre expérience s’appuie sur l’étude de plus de 100 biens. Nous examinons votre logement et sonenvironnementpour construire une estimation en adéquation avec le marché.

Des références adaptées

Surface, état, terrain, DPE, travaux et ventes notariales : nous croisons les informations disponibles. Pourun investissement, l’analyse peut aussi intégrer les loyers, les charges et le rendement, selon le projet.

Une stratégie discutée avec vous

Nous définissons le prix de mise en vente, la manière de présenter les travaux et les priorités de préparation. Nos expériences respectives permettent de confronter plusieurs lectures du même bien.



NOS SERVICES / 02

Valorisation de votre bien

Révéler ce qu’un acquéreur peut comprendre, imaginer et faire vérifier.

Des projections avant / après

Nous aidons à visualiser un aménagement possible. La projection est clairement identifiée comme une illustrationetprésentéeavec les vérifications de faisabilité nécessaires.

Des photos et des vidéos soignées

Pour nos prises de vue, nous utilisonsuniPhone 17 Pro, un trépied et des micros DJI Mic. Pour lesbiens de prestige, desvidéosprofessionnelles peuvent être réalisées en partenariat avec Nathan Immofilms.

Des devis lorsque cela aide le projet

Nos artisans partenaires, tous corps d’état, peuvent chiffrer les travaux utiles à la compréhension du bien. Les devis précisent les prestations prévues et leurs limites.



Projection issue de notre présentation / illustration soumise à faisabilité.

NOS SERVICES / 03

Commercialisation & visibilité

Une présentation cohérente, des supports adapté, un suivi des demandes.

Les supports de diffusion

Publication sur Leboncoin, SeLoger et les réseaux sociaux,panneau«Àvendre » et dossier de présentation en version papier ou numérique : nous réunissons les informations autour d’un même message.



Les campagnes sur Meta

Des campagnes publicitaires ciblées peuvent mettre en avant les photos, les vidéos et des formulaires de contact auprès d’audiences du secteur. Les modalités et supports sont définis selon le bien et la stratégie retenue.

Un parcours simple pour les intéressés

L’agenda en ligne facilite la réservation d’uncréneau de visite. Nous échangeons avec les candidats pour comprendre leur projet et préparer les informations utiles.



Un suivi personnalisé

Vous recevezdes retours réguliers sur les contacts et lesvisites. Nous discutons desajustements possibles à partir des objections et des questions réellement exprimées.

→ Notre expérience en marchand de biens

Nous savons repérer les pistes de travaux, de division ou d’investissement. Nous les présentons avec les conditions techniques, administratives et financières à vérifier.

NOS SERVICES / 04

Accompagnement de A à Z

Une présence dans les étapes de vente, et des professionnels adaptés à chaque question.

Préparer les démarches

Conseils sur les travaux, les pièces du dossier, les démarches administratives et l’urbanisme.Nous identifions lessujets à faire confirmer par le notaire ou les professionnels techniques.

Mobiliser notre réseau

Artisans, courtier, géomètres, architectes, bureaux d’études, constructeurs de maisons individuelles, avocatfiscaliste etnotaires : chaque partenaire intervient dans son domaine de compétence.

Suivre la vente

Offre d’achat, avant-contrat, financement et acte authentique : nous suivons les échanges et la transmission des informations. Membres du SNPI, nous nous appuyons aussi sur ses ressources pour les questions juridiques.

Rester présents pour la suite

Un achat, une construction, une résidence principale ou un investissement locatif : nous pouvons vous accompagner dans un nouveau projet après la vente.

Votre interlocuteur reste accessible

Vous savez quelle étape vient ensuite, quelle pièce manque et quel professionnel peut répondre à une question particulière.

Des biens confiés.
Des projets réalisés.



Boëge / Haute-Savoie
Six appartements vendus au cœur du village.



Péron / Pays de Gex
Maison mitoyenne avec rénovation du gros œuvre, de la toiture à la façade.



Éloise / secteur Valserhône
Maison de plain-pied vendue, à proximité de Valserhône.



Pougny / Pays de Gex
Appartement vendu au sein d’une copropriété, près de la gare.

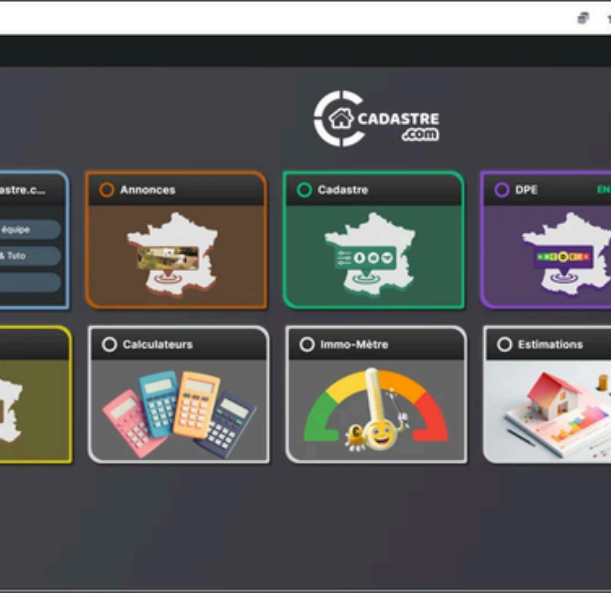
IMMOBILIER BO

Une entreprise familiale

L'ESTIMATION JUSTE DE VOTRE BIEN IMMOBILIER



01



Tarification stratégique de votre bien.

UN PRIX COHÉRENT POUR AVANCER DANS LES BONNES CONDITIONS

Le prix de mise en vente s’appuie sur le marché, les caractéristiques du bien et son état réel. Pour un bien à rénover, les incertitudes techniques peuvent peser autant que les travaux visibles.

Le marché donne les repères

Nous recherchons des ventes comparables : localisation, type de logement, surface, terrain, DPE et état. Les prix affichés dans les annonces servent à observer la concurrence ; ils ne sont pas des prix de vente constatés.

Rester objectif

Le prix d’achat passé, les travaux déjà payés ou le budget de votre prochain logement ne suffisent pas à déterminer la valeur de marché actuelle.

Documenter le potentiel

Un plan, un devis ou un avis technique aide à expliquer une possibilité d’évolution. Nous précisons ce qui est établi et ce qui reste à vérifier.

Les questions utiles au rendez-vous

Quels travaux ont été réalisés ? Quelles surfaces sont vérifiées ? Quels points restent à expliquer ? Quel calendrier de vente souhaitez-vous ?

À préparer pour l’estimation

Plans, surfaces, diagnostics disponibles, travaux réalisés, factures, devis et informations sur le terrain.

Des ventes réalisées, des repères concrets.

APPARTEMENTS ANCIENS / PRIX MÉDIAN AU m²

Frangy / secteur



Cruseilles-Thorens



Bassin Genevois



Échelle commune depuis zéro

Notaires de France, septembre 2026. Ventes du 01/07/2025 au 30/06/2026.

Comment utiliser ces repères ?

Nous les complétons pardes ventes proches du bien : état, surface, terrain, DPE et travaux. La médiane partage les ventes en deux groupes de même taille ; elle ne donne pas le prix de votre logement.



Les maisons : une autre unité de mesure.

MAISONS ANCIENNES / PRIX DE VENTE MÉDIAN

Frangy / secteur

409 400 €

Cruseilles-Thorens

490 000 €

Bassin Genevois

480 500 €

Échelle commune depuis zéro

Notaires de France, septembre 2026. Ventes du 01/07/2025 au 30/06/2026.

Comment utiliser ces repères ?

Nous les complétons pardes ventes proches du bien : état, surface, terrain, DPE et travaux. La médiane partage les ventes en deux groupes de même taille ; elle ne donne pas le prix de votre logement.



Voir le budget comme un acquéreur.

Pour un logement à rénover, l’acquéreur raisonne en coût global. Voici un exemple fictif pour expliquer la méthode, sans donner une règle de frais ni un budget de travaux standard.



TOTAL ILLUSTRATIF : 379 000 €

Achat	**300 000 €**
Frais estimés	**24 000 €**
Travaux par devis	**50 000 €**
Réserve illustrative	**5 000 €**

Le dossier réduit l’incertitude

Des devis datés, un diagnostic et une description précise des travaux aident à comparer les projets. Ils permettent de discuter des travaux sur une base concrète.

Le prix se discute avec des faits

Distinguez les travaux nécessaires des choix de décoration ou de confort propres à chaque acquéreur. Une réduction demandée doit être rapprochée de l’état du bien, des comparables et des conditions de l’offre.

À confirmer avec les professionnels

Frais d’acquisition : notaire. Financement : courtier. Travaux : artisans et professionnels techniques. Les montants ci-dessus sont fictifs.

Choisir la bonne stratégie de vente.

Vendre en l’état

La présentation montre le bien tel qu’il est, ses atouts et les travaux connus. Cette option peut convenir à un acquéreur qui souhaite organiser lui-même sa rénovation.

Préparer les lieux

Nettoyer, ranger et dégager les volumes rendent le logement plus lisible. Les défauts connus restent expliqués : la mise en valeur ne doit pas masquer l’état du bâtiment.

Étudier certains travaux

Avant une rénovation importante, comparez le coût, le délai et les références de vente. Aucun montant dépensé ne garantit une hausse équivalente du prix de vente.

Présenter une évolution possible

Extension, division, aménagement de combles ou changement d’usage : nous distinguons une idée, les vérifications à effectuer et les conditions de réalisation.



IMMOBILIER BO

Une entreprise familiale

CONSTITUER UN DOSSIER DE VENTE COMPLET



02

Le dossier de vente

Préparer le dossier avant la commercialisation évite de découvrir trop tard une pièce manquante. Le notaire et le diagnostiqueur confirment les documents applicables à votre bien.

À rassembler	Pourquoi c’est utile
Titre de propriété, plans, surfaces	Décrire le bien et permettre les vérifications du notaire.
Travaux, autorisations, factures, garanties	Documenter les interventions et leur situation administrative.
Diagnostics techniques [1]	Informer sur l’état du bien ; liste et validité à vérifier.
DPE & audit énergétique [2][3]	Anticiper l’audit pour les maisons et immeubles en monopropriété classés E, F ou G lors de la vente.
Copropriété [4]	Réunir notamment règlement, charges, procès-verbaux et informations demandées pour la vente.

En 2026, le coefficient d’énergie primaire de l’électricité du DPE passe de 2,3 à 1,9. Vérifiez avec le diagnostiqueur les conséquences et l’attestation éventuelle pour votre DPE. [3]

Classer le dossier pour répondre vite

Prévoyez quatre rubriques : propriété et plans, travaux et autorisations, diagnostics, puis copropriété si applicable. Notez les pièces manquantes et la personne chargée de les obtenir.

IMMOBILIER BO
Une entreprise familiale

COMMENT RENDRE SON BIEN IRRÉSISTIBLE ?



03

Rendre son bien attrayant.

LA PREMIÈRE IMPRESSION DOIT RESTER FIDÈLE AU BIEN.



Dégager les volumes et laisser entrer la lumière aide à comprendre un logement. Une présentation propre et cohérente facilite la visite et la prise de photos.

Avant de vendre	L’action utile
Pièces encombrées	Ranger, nettoyer, dégager les passages et les fenêtres.
Petits défauts visibles	Identifier les réparations simples et leur coût.
Humidité, fissures, défaut technique	Faire identifier la cause ; documenter les solutions possibles.
Cuisine ou salle de bains datée	Obtenir un devis si cela freine la projection, puis décider avec un budget.
Extension ou division envisagée	Vérifier la technique et l’urbanisme avant d’annoncer une possibilité.

Prioriser les dépenses

Avant de lancer un travail, demandez quel frein à l’achat il enlève. Comparez le devis, le délai nécessaire et votre budget avec l’option de vendre en l’état.

L’objectif : lever les freins à l’achat et rendre le bien lisible.

Maîtriser la photographie immobilière

Nous réalisons nos photos et vidéos avec un iPhone 17 Pro, un trépied et des micros DJI Mic. L’essentiel reste la lumière, le cadrage et une présentation fidèle.



Préparer la séance

Ouvrir les volets, choisir une lumière régulière, ranger les surfaces et repérer les pièces à montrer.

Montrer les volumes

Garder les verticales droites, varier les angles et éviter une déformation excessive au grand-angle.

Soigner les vidéos

Stabiliser les plans avec le trépied et capter une voix claire avec les micros DJI Mic. Le montage doit aider à comprendre la circulation dans le bien.

iPhone 17 Pro
Photos & vidéos

Trépied
Plans stables

DJI Mic
Voix claire

Faire voir le potentiel.



Projection avant / après issue de notre présentation. Illustration, sous réserve de faisabilité.

Une image pour ouvrir la discussion

Les projections aident l’acquéreur à imaginer un usage. Elles sont identifiées comme telles et ne remplacent ni les plans techniques, ni les devis, ni les autorisations.

Des professionnels pour rendre le projet concret

Artisans pour le chiffrage ; architectes et BET pour les contraintes techniques ; géomètres pour les relevés et divisions ; constructeurs lorsque le projet le justifie.

01
Observer

02
Imaginer

03
Vérifier

IMMOBILIER BO
Une entreprise familiale

CRÉER ET DIFFUSER UNE ANNONCE PERCUTANTE



04

Un marketing efficace pour votre bien immobilier

**UN MESSAGE CLAIR, DES IMAGES SOIGNÉES,
UN SUIVI DES DEMANDES.**

Une annonce précise

Type de bien, localisation, surfaces et pièces, terrain, annexes, atouts, travaux connus et informations obligatoires : nous organisons les informations pour que l’acquéreur comprenne rapidement le bien.

Le potentiel sans promesse excessive

Un projet possible est présenté avec ses conditions. La description distingue l’existant, les travaux déjà réalisés et les pistes d’aménagement à vérifier.

Une diffusion adaptée

Portails immobiliers, réseaux sociaux et contacts pertinents : les supports servent le même message, avec des images et informations cohérentes.

Des échanges suivis

Nous répondons aux questions, qualifions le projet et préparons les visites. Les retours de commercialisation permettent de discuter des ajustements avec vous.



Votre validation compte

Nous vérifions ensemble les informations essentielles et la présentation du potentiel avant la diffusion.

Un ordre logique

1. Donner les informations essentielles

La commune ou le secteur, le type de bien, les surfaces et la configuration doivent être faciles à trouver.

2. Montrer les atouts concrets

Lumière, volumes, jardin, annexes, stationnement et environnement : des éléments précis accompagnent les photos.

3. Expliquer les travaux

Nous présentons les travaux connus et les documents disponibles. L’acquéreur doit comprendre ce qui est chiffré et ce qui reste à étudier.

4. Faciliter le passage à la visite

Une demande de contact claire permet de répondre aux questions et de vérifier que le projet correspond au bien.

Un bon dossier de présentation rassemble l’annonce, les photos, un plan lisible et les informations essentielles sur les travaux. Les candidats peuvent ainsi poursuivre leur réflexion après la visite.



KIT BAT
Les professionnels du bâtiment

KITBAT
106 Rue du Mont-Blanc
ZAC de la Croisée
74270
Chêne-en-Semine
France
TVA N° FR66838699460
Tél : 04 50 77 12 82
Email : contact@kitbat.fr

Devis

N° D2026071389
En date du : 07/07/2026
Valable jusqu'au : 06/08/2026
Début des travaux le : 25/01/2027
Durée estimée à : 4 mois

Rénovation maison 99 rue des Chênes 01200 Eloise - LOT A

N°	DÉSIGNATION	QTÉ	PRIX U.	TVA	TOTAL HT
1	Menuiserie intérieur				1 590,00 €
1.1	bloc porte Huet huisserie prémium	5,00 u	194,00 €	10,00 %	970,00 €
1.2	Pose bloc porte	5,00 u	85,00 €	10,00 %	425,00 €
1.3	fourniture et pose de poignée	5,00 u	39,00 €	10,00 %	195,00 €
2	Plâtrerie/isolation				21 488,41 €
2.1	Fourniture et pose de doublage en plaque de plâtre BA13 standard sur ossatures métallique à entraxe de 40 cm fourrures et appuis. Comprenant traitement des bandes.	171,99 m²	52,00 €	5,50 %	8 943,48 €
2.2	Fourniture et pose de cloison de distribution en parement simple de BA13 standard constituée de structure métallique en rail et montants simples de 48 mm à entraxe de 40 cm. Comprenant traitement des bandes.	35,00 m²	64,00 €	10,00 %	2 240,00 €
2.3	Fourniture et pose de plafond en plaques de plâtre, constitué d'un parement simple avec 1 plaque standard de 13mm sur ossature métallique de type F47 et suspentes. Comprenant traitement des bandes.	28,23 m²	56,00 €	10,00 %	1 580,88 €

IMMOBILIER BO
Une entreprise familiale

ORGANISER ET MENER LES VISITES EFFICACEMENT



05

Les visites

ON TOUCHE AU BUT !

Préparer l’accueil

Un logement aéré, accessible et lumineux permet de se concentrer sur les volumes. Prévoyez les clés, l’accès aux annexes et les informations demandées sur le bien.

Comprendre le projet du visiteur

Budget, calendrier, financement et travaux envisagés : ces échanges aident à présenter les points utiles à chaque acquéreur.

Laisser découvrir, puis répondre

Nous guidons le parcours sans empêcher l’acquéreur de prendre ses repères. Les réponses s’appuient sur le dossier ; une question technique est confiée au bon professionnel.

Parler du potentiel avec méthode

Une projection ou un devis complète la visite. Les possibilités d’extension, de division ou de changement d’usage sont précisées avec leurs limites et vérifications.

À garder à portée de main

Plans, diagnostics, devis utiles, charges et taxes connues. Si une réponse manque, notez la question et faites confirmer l’information avant de la communiquer.



Une équipe familiale pour accompagner les échanges.



Les retours de visite orientent l’action.

Signal observé	Ce que nous vérifions
Peu de contacts	Photos, diffusion, informations et positionnement du prix.
Des contacts, peu de visites	Budget, localisation, contraintes et projet des candidats.
La même réserve sur les travaux	Le problème précis et les informations ou devis manquants.
Des visites sans offre	Les objections répétées et les alternatives vues par les acquéreurs.
Une offre avec un fort rabais	Coût des travaux invoqués, conditions et financement.

Un point régulier avec vous

Nous vous expliquons les contacts, les visites et les retours. Les actions proposées se fondent sur ce que les acquéreurs comprennent ou ce qui les freine.

Des ajustements concrets

Compléter une photo, ajouter un devis, clarifier une information ou revoir les références de prix : chaque évolution se décide avec vous.

Négocier et finaliser la vente avec un notaire

Étudier le prix et les conditions

Une offre ne se résume pas au montant. Financement, conditions suspensives, calendrier et pièces demandées comptent aussi. Nous vous aidons à apprécier l’ensemble.

Répondre sur des bases concrètes

Les arguments liés aux travaux se rapprochent des diagnostics, devis et informations connues. Les échanges permettent de défendre les atouts du bien et de discuter des points réels.

Préparer l’avant-contrat

Le notaire vérifie la situation juridique et les documents nécessaires. Nous suivons la transmission des pièces et les étapes convenues.

Avancer jusqu’à l’acte

Entre l’avant-contrat et la signature, nous gardons le lien avec les parties. Les questions fiscales ou patrimoniales particulières sont adressées au notaire ou à l’avocat fiscaliste.

Pour comparer deux offres, préparez une grille avec le prix, les conditions suspensives, le financement envisagé et les dates souhaitées. Elle aide à décider au-delà du seul montant.

01
L’offre
Prix & conditions

02
L’avant-contrat
Dossier & financement

03
L’acte
Signature & clés

Conclusion

Une vente préparée donne des informations claires et un cadre pour décider.
Voici votre checklist avant la mise en vente :

- ☐ Titre de propriété disponible
- ☐ Surfaces et plans rassemblés
- ☐ Travaux réalisés documentés
- ☐ Autorisations et garanties réunies
- ☐ Diagnostics vérifiés
- ☐ Audit énergétique si applicable
- ☐ Pièces de copropriété réunies
- ☐ Charges et taxes disponibles
- ☐ Défauts connus listés
- ☐ Devis utiles demandés
- ☐ Volumes et lumière dégagés
- ☐ Photos fidèles préparées
- ☐ Potentiel distingué de l’existant
- ☐ Prix argumenté par comparables
- ☐ Échéance et stratégie discutées

Votre prochaine étape

Un rendez-vous pour comprendre votre projet, examiner votre bien et définir les priorités de sa mise en vente.

IMMOBILIER BO
Une entreprise familiale

BONUS
REPÈRES LOCAUX & SOURCES



06

PAYS DE GEX

MAISONS ANCIENNES / REPÈRES NOTARIAUX



595 400 €

-1,0 %

Évolution sur un an

BELLEGARDE / VALSERINE

MAISONS ANCIENNES / REPÈRES NOTARIAUX



310 200 €

+7,0 %

Évolution sur un an

Ventes : 01/12/2024 - 30/11/2025

FRANGY / SECTEUR

MAISONS ANCIENNES / REPÈRES NOTARIAUX



Vue générale de Frangy

3 370 € / m²

409 400 €

Maisons : prix de vente médian

CRUSEILLES-THORENS

MAISONS ANCIENNES / REPÈRES NOTARIAUX



Paysage de Cruseilles

4 740 € / m²

490 000 €

Maisons : prix de vente médian

Ventes : 01/07/2025 - 30/06/2026

Votre bien mérite une présentation à la hauteur de son potentiel.

RDV téléphonique offert



06 40 49 46 38
immobilierbo7401@gmail.com
Instagram : immobilier_bo
Facebook : immobilier Bo

RDV téléphonique