



Vendre à Brive ou Malemort en 2026 : Les 12 points qui font varier le prix de votre bien

Un guide complet pour
comprendre les critères qui
influencent réellement la
valeur de votre propriété
dans l'agglomération de
Brive-la-Gaillarde.



**Propriétés
Privées**



**Aurélie Pascarel
Froidefond**

Conseillère et Experte en immobilier et
Viager, à Brive, Malemort et alentours

06 75 54 20 49



Introduction

Vendre un bien dans l'agglo de Brive / Malemort ne se résume pas à un prix au m².

Chaque maison, chaque rue, chaque quartier possède ses spécificités : pierre de brasier, exposition, proximité des écoles, attractivité des commerces, qualité énergétique...

Ce guide vous révèle les **12 critères réels** que les acheteurs corréziens analysent en 2026 — et qui peuvent faire varier le prix de votre bien de **– 15 % à +20 %**.



Les 6 points techniques & structurels

1

1. Le type de construction

Pierre de brasier VS construction moderne. La pierre apporte du charme mais peut pénaliser le DPE si l'isolation n'est pas optimisée.

2

2. Le DPE

Un DPE E/F/G peut entraîner une négociation immédiate.

Un DPE C/D rassure et augmente la valeur perçue.

3

3. L'état de la toiture

Toiture récente = +8 à +12 % de valeur.

Toiture ancienne = risque de décote.

4

4. Les menuiseries

Double vitrage récent = économies d'énergie = argument fort pour les familles.

5

5. Le système de chauffage

Pompe à chaleur, chaudière récente, poêle performant = attractivité renforcée.

6

6. L'isolation (combles, murs, planchers)

Un simple traitement des combles peut faire gagner une classe DPE.



Les 6 points géographiques & environnementaux

1

7. Le quartier (micro-localisation)

Guierle, Collégiale, Rosiers, Estavel, Puymaret... Chaque micro-secteur a son propre marché.

2

8. La proximité des écoles

Les secteurs proches de Bossuet, Jeanne d'Arc, Arsonval ou Cabanis se vendent plus vite.

3

9. L'accès aux axes routiers

A20 / A89 = un atout pour les acheteurs travaillant à Limoges, Tulle ou à proximité de ses axes.

4

10. Les commerces & services

Être à 5 minutes d'une boulangerie ou d'un supermarché augmente la valeur perçue.

5

11. Le calme & l'exposition

Vue dégagée, orientation sud, absence de vis-à-vis = **+5 à +10 %**.

6

12. L'état du jardin & des extérieurs

En Corrèze, l'extérieur est une pièce en plus. Un jardin propre, entretenu, bien délimité = valeur ajoutée immédiate.



Checklist photos (spécial climat corrézien)

Avant les photos :

- Aérez 10 minutes (humidité locale).
- Ouvrez tous les volets (lumière parfois faible).
- Dépersonnalisez les pièces.
- Tondez / nettoyez les extérieurs.
- Nettoyez les vitres (souvent marquées par la pluie).



Conseil

professionnel :

Le climat corrézien peut rendre les intérieurs plus sombres. Une préparation minutieuse avant les photos fait toute la différence pour mettre en valeur votre bien.

Étude de cas locale

Comment j'ai vendu un appartement à Brive en 3 semaines après 10 mois d'échec en direct.



Le problème

Prix trop élevé par rapport au quartier + mauvaise communication + photos peu qualitatives.



La solution

Réajustement du prix basé sur les ventes réelles + photos pro + multi-diffusion.



Le résultat

3 visites qualifiées → 1 offre → vente en 3 semaines.



Rien de remplace l'œil de l'expert !

Je vous offre une **Analyse Comparative de Marché (ACM)** personnalisée pour votre bien à Brive, Malemort ou les communes voisines, sans engagement de votre part, sur simple prise de rendez-vous.

Aurélie Pascarel Froidefond
Conseillère et Experte en immobilier



Scannez-moi !



Estimation offerte

UN PROJET ?
Contactez moi !

06.75.54.20.49



Achat, Vente, Estimation, Location, Gestion, Viager
Ancien - Récent - Neuf

** de Services
Honoraires réduits
* de Qualité*

**EXPERT
IMMOBILIER**

Crédits Photos : Aurélie Pascarel - communedemalemort.fr - casadeltravel.fr