



# scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

---

## Prix de nos prestations

---

### POUR LES ACQUEREURS

#### Notre activité de chasseur de biens c'est :

+ Economique : Prix de revient de 0%\*, contrairement à ce qui se pratique dans la profession (souvent 3% d'honoraires en plus du prix du bien).

+ Complémentaire : Si vous voyez un bien dans une vitrine d'agence ou sur internet, prenez contact ! Nous vous apporterons des renseignements complémentaires et planifierons la visite le cas échéant. Gratuitement.

+ Sécurisé : Accompagnement professionnel juridique **côté acheteur** jusqu'à la signature par nos conseillers juridiques. Il est en effet naturel que l'agence missionnée pour la vente défende les intérêts du vendeur, qu'elle appelle "mon client" (ce n'est pas vous !). En tant qu'acheteur vous avez donc besoin d'un accompagnement.

+ Pratique : Nous centralisons votre recherche, vous évitez plusieurs interlocuteurs et vous évitez les visites inutiles qui sont nombreuses quand on effectue la recherche soi-même.

+ Complet : Vous ne ratez pas des biens potentiellement intéressants car nous avons accès à l'ensemble du marché, même ceux non annoncés sur les sites français, ou les biens qui ne sont pas encore en mandat. Nous avons des méthodes éprouvées pour surveiller le marché et trouver le bien que vous recherchez.

#### Conseils juridiques « côté acheteur » lors de la transaction :

Même si vous n'avez pas trouvé le bien via nos services de chasse immobilière, il est possible que vous souhaitiez vous protéger contre les mauvaises surprises, et bénéficier d'un partenaire défendant vos intérêts lors de la transaction. Pour 0,95% du montant de l'achat nous vous aidons lors de la négociation du prix, vous donnons les bons conseils au bon moment, effectuons le suivi de la transaction, passons en revue les innombrables documents que vous devrez comprendre sans être juriste vous-même, etc.

Que savez-vous par exemple des servitudes ? Comment comprendre un état daté, impératif si vous achetez en copropriété ? Comment intégrer des conditions suspensives ou particulières ? Quels sont vos droits à rétractation selon les informations fournies, la volonté d'emprunter ou les "découvertes" du notaire ? Vous



# scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

savez lire les rapports des diagnostics techniques, mais savez-vous quelles conséquences ils auront pour vous en tant que futur propriétaire ? (obligation de travaux, remise à niveau lors de la prochaine rénovation, quel est le degré d'assurance que doit vous donner un diagnostic particulier, quels sont les vérifications vous devriez faire hors diagnostics, etc.)

*\* Le mandat de recherche que vous aurez signé avec notre agence prévoit une rémunération de standard maximale de 5,95% sur le prix net vendeur. Ce commissionnement "acquéreur" n'engendre pas de coût supplémentaire pour vous, au contraire, il s'intègre au prix final et vous permet d'économiser des frais de notaire en toute légalité ! Si en revanche vous n'avez signé aucun mandat de recherche avec nous, cette économie ne vous est pas offerte car elle serait illégale.*



# scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

## POUR LES VENDEURS – commission à partir de 0%

**Même s'il vous est possible de vendre sans commission avec nous, ce n'est pas cela qui doit vous faire choisir nos services :** Quand vous mandatez une agence pour vendre votre maison ou votre appartement, vous devez exiger d'être informé de ce que fait cette agence pour vendre votre bien. Effectuer un marketing effectif de votre bien coûte très cher. Il ne suffit pas de mettre une annonce sur leboncoin avec 3 photos horribles et d'attendre que ça se passe. C'est pourquoi un certain nombre d'agences n'ont pas les moyens d'effectuer le marketing vous permettant de vendre au meilleur prix. Au lieu de cela, on vous demande de baisser votre prix.

**Scandimmo s'accorde sur le prix de vente avec vous** et ne vous fait pas croire que vous pourrez vendre cher si le marché ne le permet pas. Nous ne cherchons pas non plus à rabaisser votre prix pour que notre mission soit plus facile et vendre en dessous de la valeur réelle. Nous sommes en général payés au pourcentage : plus vous vendez cher, plus nous y avons un intérêt financier !

Aucune autre agence française n'a autant que nous accès, en plus des acheteurs français, aux acheteurs scandinaves et anglo-saxons qui sont riches, enthousiastes et en recherche active. Nous présentons votre bien également aux acheteurs italiens, belges, hollandais, allemands qui sont très actifs dans le sud de la France en particulier.

Nous investissons massivement dans les sites d'annonces internet les plus visités et ceux les plus adaptés à votre bien.

Les photos de nos annonces sont attrayantes, nombreuses et mettent votre bien en valeur.

Nous avons un réseau gigantesque d'agences partenaires qui sont autant de relais marketing locaux (accords spécifiques et réseaux).

Nous vous aidons à obtenir le meilleur prix lors de la négociation.

Nous aidons l'acquéreur à trouver un financement si vous acceptez une condition suspensive de financement.

Nous présentons votre bien à notre énorme base d'acheteurs étrangers, en plus du marketing dédié directement vers cette catégorie d'acheteurs.

Enfin, nous proposons des services haut de gamme pour les mandats en exclusivité, et encore davantage pour les biens de prestige.

Les honoraires des formules proposées vont de 2,95% à 5,95%\*\*. Ces honoraires sont payés par l'acquéreur. Nous avons aussi une offre sans honoraires, via un service exclusif "à la carte".



# scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

## **1- Formule PLUS** - montant minimal des honoraires : 6 950 € HT (8 340 € TTC)

**Cette formule correspond aux prestations des meilleures agences françaises auprès des acheteurs francophones. Elle permet de vendre plus rapidement et à un prix plus élevé que par le marketing « standard » d'une agence classique.**

**Prestations complémentaires à celles habituellement proposées par les agences françaises :**

Avis de valeur réel, c'est-à-dire non surévalué (nous ne vous faisons pas croire que nous vendrons à un prix irréaliste avec comme seul but d'obtenir le mandat) / Rédaction professionnelle et détaillée de l'annonce en bon français / Dossier complet remis aux personnes intéressées / Marketing sur de nombreux sites français (et pas seulement sur notre site français et seloger ou leboncoin) / Marketing sur portails européens avec mise en avant du bien et renouvellements fréquents des annonces / Suivi complet personnalisé de la transaction avec au besoin intervention d'un juriste à votre service (et non en vous abandonnant pour laisser un clerc de notaire s'occuper du dossier), contrôle et suivi du travail du notaire, défense de vos intérêts.

## **2- Formule PREMIUM** - montant minimal des honoraires : 8 290 € HT (9 950 € TTC)

**Cette formule correspond aux prestations des agences premium en Scandinavie. Elle permet de plus rapidement grâce à la multidiffusion et la qualité de présentation du bien. Cette formule convient aux vendeurs qui cherchent à optimiser leur revenu global en fin d'opération de vente, y compris leur gain de temps et la réduction du risque de problèmes après-vente.**

**Prestations, en plus de la formule « plus » :** Annonce traduite manuellement en 4 langues (pas de google translate !) / Délégations de mandats vers toutes agences / Présentation du bien à la plus grande base existante d'acquéreurs potentiels étrangers dont de nombreux Scandinaves / Marketing intégrant les gros portails immobiliers européens (dont anglosaxons et scandinaves) / Garantie contre les vices cachés qui limite les recours contre le mandant après la vente.

**En plus, si mandat exclusif :** Prises de photos par photographe professionnel / Pour les biens de prestige, visite virtuelle via technologie de pointe telle que « Matterport » et annonce sur le site pap.fr / Diagnostics offerts pour les biens au-delà de 500 000 euros en prix net vendeur.

## **Montant des honoraires<sup>(4)</sup> :**

Formules « plus » et « premium » : 4,95% en exclusivité, 5,95% sans exclusivité.



# scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

## 3- Vente sans commission, tarification des services "à la carte"\* :

1. Estimation de la valeur du bien selon les méthodes d'analyse des ventes réalisées, des ventes à venir (annonces internet) et de la rentabilité locative : 95 € (+ 95 € si commande du rapport d'évaluation, et + 95 € si vous souhaitez que nous voyions le bien, ce qui n'est en général pas nécessaire pour les appartements en ville pour lesquels nous disposons de suffisamment de photos). Un rapport d'expert en valeur vénale coûte en général 10 fois plus cher.
2. Récupération des éléments nécessaires au marketing du bien (aller faire des photos, travail sur celles-ci, descriptif commercial etc.) : 495 €
3. Mettre en place un panneau de vente : 295 €.
4. Répondre aux demandes d'acheteurs potentiels : 195 € par mois entamé.
5. Planification et réalisation d'une visite pour votre compte : 195 € par visite.
6. Forfait marketing France : 195 € par mois, 95 € à partir du 3ème mois.
7. Forfait marketing Scandinavie : 195 € par mois, 95 € à partir du 3ème mois.
8. Forfait marketing Europe : 195 € par mois, 95 € à partir du 3ème mois.
9. Forfait marketing UK : 295 € par mois, 249 € à partir du 3ème mois.
10. Aide à payer le meilleur prix, formalisation de la transaction, aide juridique et fiscale, analyse des risques et recherche des points à surveiller, etc. : entre 0,75% et 2,9% du prix d'achat. Merci de prendre contact pour une proposition individuelle adaptée à votre besoin.



# scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

## 4- Vente selon le « modèle scandinave »\*:

(montant minimal des honoraires : 2 490 € HT soit 2 990 € TTC)

**Cette formule correspond à la manière dont l'agence et le vendeur se répartissent les coûts liés à une vente en Scandinavie, sous la direction de l'agence. Les honoraires sont de 2,95%\*\* en exclusivité et 3,95%\*\* sans exclusivité.**

Cette manière très efficace et au final très économique de vendre, est basée sur une répartition du risque et des efforts entre le vendeur et l'agence. Le vendeur paye le marketing, les visites, etc. L'agence coordonne et planifie tout. Elle accompagne juridiquement le vendeur lors de la transaction et met sa garantie professionnelle en jeu, contrairement à une vente en direct. L'agence facture certaines prestations normalement incluses dans les formules ci-dessus, et s'occupe de tout le reste. L'agence va également vous assister activement à obtenir le meilleur prix lors de la négociation.

Les prestations que l'agence propose de manière payante (ce qui permet une commission d'agence fortement réduite), sont les suivantes :

- Récupération des éléments nécessaires au marketing du bien (photos professionnelles, descriptif commercial aux standards scandinaves très élevés, etc.)
- Apposer un panneau de vente
- Répondre aux demandes d'acheteurs potentiels
- Planification et réalisation des visites
- Forfaits marketing

Les tarifs de ces prestations bénéficient d'une remise de 50% par rapport aux tarifs listés ci-dessus dans le cadre de la vente sans commissionnement.

*\* Les services facturés dans le cadre de ce modèle sont effectués par notre filiale scandinave, car une agence immobilière n'a pas le droit de facturer autre chose qu'une commission au pourcentage, si elle participe à la vente.*

*\*\* Les montants de commissionnement s'entendent sur le prix de vente final, commission incluse.*




# scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

Notre médiatrice immobilière : Dominique DOLLOIS



 16, rue de Naples  
75008 PARIS

 [dollois.dominique@wanadoo.fr](mailto:dollois.dominique@wanadoo.fr)

 06 60 20 59 76