



scandimmo







L'immobilier français aux valeurs scandinaves

Prix de nos prestations

2024

POUR LES ACQUEREURS

Notre activité de chasseur de biens c'est :

-  Economique : Prix de revient réel de 0%*, contrairement à ce qui se pratique dans la profession (souvent 3% d'honoraires en plus du prix du bien).
-  Complémentaire : Certains biens ne sont pas publiés sur les sites des agences ou les portails immobiliers. Nous savons comment les dénicher, et offrons donc notre proposition de biens.
-  Service à la carte : 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.



scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

Conseils juridiques « côté acheteur » lors de la transaction, si vous ne passez pas par nos services pour trouver votre bien :

Même si vous n'avez pas trouvé le bien acheté par le biais de nos services de chasse immobilière, vous pouvez vous protéger contre les mauvaises surprises, et bénéficier d'un partenaire défendant vos intérêts lors de la transaction. Prenez contact pour plus d'informations et un tarif spécialement étudié dans votre situation. Nous vous aidons lors de la négociation du prix, vous donnons les bons conseils au bon moment, effectuons le suivi de la transaction, demandons les documents complémentaires, lisons entre les lignes, 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 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.). Savez-vous identifier les informations manquantes sur les documents fournis, ou les documents non obligatoires que vous devriez impérativement réclamer au vendeur, à l'agence, au notaire ou à la commune ? Comment faites-vous pour repérer les nombreuses erreurs de certains clercs de notaires démotivés et sous-payés ?

** Le mandat de recherche que vous aurez signé avec notre agence prévoit une rémunération standard maximale de 5,95% sur le prix net vendeur. Ces honoraires "acquéreur" font partie du prix final, donc n'engendrent aucun coût, 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. Veuillez par ailleurs noter que dans certaines situations l'agence vendeuse peut refuser que nous participions à la vente, ce que nous savons au moment de trouver le bien immobilier : nous vous informons alors dans ce cas que nous devons facturer 2,95% du prix d'achat si vous avez auparavant accepté que l'on vous présente ce bien précis lors de la phase de recherche.*



scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

POUR LES VENDEURS

Le plus important pour un vendeur est en général de vendre rapidement au meilleur prix, pas d'économiser des honoraires... Car si la vente ne se fait pas, vous n'aurez rien économisé, au contraire, vous aurez perdu du temps et de l'argent !

Quand vous mandatez une agence pour vendre votre maison ou votre appartement, vous devez exiger d'être informé(e) de ce que fait cette agence pour vendre votre bien. Un marketing efficace coûte très cher : **il faut annoncer le bien sur des dizaines de sites majeurs en France et à l'étranger, et renouveler ces annonces régulièrement.** Scandimmo remonte votre annonce en tête de liste chaque semaine ! Elle reste donc visible.

Quand une agence vous demande de **baisser votre prix**, la raison est que personne ne prend contact. Ce n'est pas étonnant si votre annonce est publiée sur peu de sites et noyée dans toute la masse, car l'agence ne remonte pas votre annonce en tête des résultats ! Vous allez donc baisser le prix parce que l'agence n'a pas investi suffisamment pour trouver un acquéreur. A moins bien entendu que votre prix soit VRAIMENT trop élevé. Avec Scandimmo c'est facile de le savoir : votre bien étant très visible et l'annonce a une qualité au standard « scandinave ». Donc si personne n'est intéressé, il est difficile de trouver une autre explication que le prix.

Quant à notre grande visibilité à l'international, dans cette période de taux bancaires élevés, sachez que dans beaucoup de pays il est beaucoup plus facile de financer un bien acheté en France que pour un acheteur français ! **Les acheteurs internationaux doivent être recherchés au même titre que les acheteurs français.**

Scandimmo s'accorde sur le prix de vente avec vous et ne vous fait pas croire que vous pourrez vendre à un prix 30% plus élevé que celui permis par le marché. 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 effet payés au pourcentage : plus vous vendez cher, plus nous y avons un intérêt financier !

● Scandimmo a accès, en plus des acheteurs français, aux acheteurs scandinaves, allemands, hollandais, suisses et anglo-saxons. Sans parler des Belges et des Autrichiens parfois très actifs sur certains types de biens.

● Nous investissons massivement dans les sites d'annonces les plus visités et ceux les plus adaptés à votre bien, en France et à l'international.

● Votre annonce est remontée chaque semaine en tête de liste des résultats de recherches, sur la plupart des sites où elle apparaît.

● Les photos de nos annonces sont réalisées par des photographes professionnels dans la majorité des cas. Elles sont attrayantes, nombreuses et mettent votre bien en valeur.



scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

- Les textes de nos annonces sont réellement rédigées, en bon français, et traduites manuellement en plusieurs langues. Pas par google translate qui traduit « cave » par « grotte » !
- Nous avons un réseau gigantesque d'agences partenaires qui sont autant de relais marketing locaux (accords spécifiques et réseaux).
- Nous présentons votre bien à notre énorme base d'acheteurs étrangers (dont environ 2000 Scandinaves), en plus du marketing orienté directement vers cette catégorie d'acheteurs.
- 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 lui proposons également une garantie contre les vices cachés qui lui permet d'obtenir une compensation financière immédiate, de telle sorte qu'il abandonne en général ses poursuites contre le vendeur en cas de conflit sur des vices cachés.
- Enfin, nous proposons des services haut de gamme pour les biens de prestige en exclusivité.

Vous trouverez ci-dessous les 3 formules proposées, et le montant des honoraires qui y sont associés.

1| Formule **AGENCE FRANÇAISE** - **3,85%**⁽⁵⁾, soit **4% du prix net vendeur**

Cette formule correspond aux prestations « standard » d'une agence classique, avec entre autres :

- Estimation du prix
- Stratégie de vente
- Rédaction d'une annonce standard en bon français
- Photos prises par nos soins
- Annonce sur scandimmo.fr ainsi que sur nos propres sites norvégien, suédois et anglais
- Package d'annonces sans remontée hebdomadaire, sur 3 sites français de première importance (seloger, bienici, paruvendu)
- Package d'annonces sur les sites français et internationaux du réseau Twimmo (environ une dizaine de sites de moyenne importance), sans remontée hebdomadaire
- Transfert de l'intégralité du dossier au notaire qui s'occupe du reste de la transaction, mais nous restons disponibles pour vos questions
- Défense de vos intérêts selon la bonne éthique et les codes déontologiques de notre profession
- Aucune exigence d'exclusivité, mais en cas d'exclusivité pour 6 mois ou plus, **remise de 1 000 euros sur nos honoraires**



scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

2| Formule PREMIUM INTERNATIONALE - 4,76%⁽⁵⁾ en exclusivité, soit 5% du prix net vendeur (non exclusivité : +1%) - minimum 9 950 € HT (11 940 € TTC)

Cette formule reprend les prestations des agences premium en Scandinavie. Elle permet de vendre votre bien plus rapidement et à meilleur prix qu'avec la formule « agence française ». Idéal si votre but est d'optimiser votre revenu global !

Prestations, en plus de la formule « AGENCE FRANÇAISE », ou en remplacement :

- Avis de valeur réel⁽¹⁾
- Rédaction professionnelle et détaillée de l'annonce
- Annonce traduite manuellement en 4 langues (pas de traduction loufoque google !)
- Présentation du bien à la plus grande base existante d'acquéreurs potentiels étrangers dont plus de 2000 acquéreurs Scandinaves
- Marketing sur les sites français majeurs⁽²⁾
- Marketing intégrant les gros portails immobiliers internationaux (dont anglosaxons et scandinaves)
- Remise hebdomadaire en tête de liste des annonces
- Délégations de mandats vers les agences locales et internationales avec votre accord
- Limitation des recours contre le vendeur après la vente⁽³⁾
- Contrôle et suivi du travail du notaire et de ses Clercs⁽⁴⁾. Au besoin intervention gratuite d'un juriste à votre service.
- En plus, si mandat exclusif :
 - Prises de photos par photographe professionnel
 - Diagnostics offerts en cas de vente par Scandimmo
- Pour un bien de prestige, nous proposons toute une série de services complémentaires spécialement adaptés aux biens haut de gamme. Prenez contact pour plus d'informations.

(1) Avis non surévalué : nous ne vous faisons pas croire que nous vendrons à un prix irréaliste avec comme seul but d'obtenir le mandat

(2) Pour les mandats exclusifs, annonce sur seloger / logic immo sur demande (la couverture média est telle que ce n'est pas nécessaire, mais il existe des vendeurs qui veulent voir leur bien sur ce site donnant pourtant peu de contacts).

(3) Les acquéreurs pourront choisir une Garantie des Vices Cachés proposée par notre agence, leur permettant d'être payés en cas de « bon » dossier de réclamation. Comme ils reçoivent une compensation immédiate, ils renoncent en général à poursuivre leur recours contre le vendeur.

(4) Et non en vous abandonnant à un clerc de notaire dont parfois le manque de rigueur peut vous être dommageable.

(5) Honoraire maximum. Nous rappelons aux vendeurs qui nous font confiance que la qualité de nos textes, l'honnêteté de nos conseillers, le document de déclarations du vendeur et bien d'autres aspects de notre travail nous donnent un avantage pour trouver un acquéreur, créer un climat de confiance et réaliser la transaction dans d'excellentes conditions.



scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

3| FORMULE NORVEGIENNE - 2,91%⁽⁵⁾, soit 3% du prix net vendeur

L'agence et le vendeur se répartissent les coûts liés à une vente, comme en Norvège, sous la direction de l'agence. L'agence refacture au vendeur les prestations permettant de trouver l'acquéreur (marketing, visites, etc.), choisies par le vendeur.

L'agence coordonne, planifie tout, accompagne juridiquement le vendeur lors de la transaction et met ses garanties professionnelles en jeu (contrairement à une vente en direct où le vendeur n'est pas protégé).

La formule convient aux biens qu'il est possible de vendre rapidement, et dont les coûts de marketing sont bien plus faibles qu'une commission d'agence normale.

Beaucoup de services et prestations sont inclus dans ces 2,91% de commissionnement. La liste de ces services est disponible sur demande.

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 renseignements). 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 2,95% du prix d'achat.

** 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.*



scandimmo

L'immobilier français aux valeurs scandinaves

Notre médiatrice immobilière : Dominique DOLLOIS



16, rue de Naples
75008 PARIS



dollois.dominique@wanadoo.fr



06 60 20 59 76