



FERNAND
Immobilier

Vente
Viager
Immobilier Professionnel

Lyon - Beaujolais



Qui sommes nous ?

20 années d'expériences

Agence à taille humaine

**ENGAGÉE dans la réussite
de VOS PROJETS**

Après une carrière commerciale réussie au sein de grands groupes internationaux dans le secteur de la bière, je me suis lancé dans le monde de l'immobilier il y a plus de 20 ans.

Ayant une expérience réussie dans différents domaines : achats, ventes et locations, j'ai décidé de fonder FERNAND IMMOBILIER afin d'apporter mes expériences et mes compétences à l'ensemble des clients.

www.fernandimmobilier.com

contact@fernandimmobilier.com

Pourquoi ?

Fondé avec une vision claire et une passion profonde pour l'immobilier, **FERNAND IMMOBILIER** incarne un engagement envers la création d'une expérience immobilière exceptionnelle.

Voici les raisons qui ont motivé la création de notre agence :

1 Engagement envers la satisfaction client : nous croyons fermement que chaque transaction immobilière devrait être une expérience positive pour nos clients. **FERNAND IMMOBILIER** a été fondé avec l'engagement de placer les besoins et les objectifs de nos clients au premier plan, en offrant un service personnalisé et une écoute attentive.

2 Connaissance approfondie des marchés : Lyon, ses environs et le Beaujolais sont nos terrains de jeu. Forts de nombreuses années d'expériences dans le secteur, nous avons développé une connaissance inégalée du marché immobilier local. Cela nous permet de fournir des conseils éclairés pour chaque transaction.

3 Intégrité et transparence : notre agence repose sur des valeurs fondamentales d'intégrité et de transparence. Nous croyons en la communication ouverte avec nos clients, en fournissant des informations précises et en agissant toujours dans leur meilleur intérêt.

4 Innovation et excellence : **FERNAND IMMOBILIER** s'efforce d'être à la pointe dans le secteur de l'immobilier en adoptant les dernières technologies et en recherchant en permanence des moyens d'améliorer nos services. Nous visons l'excellence dans tout ce que nous faisons.

5 En fondant **FERNAND IMMOBILIER**, l'objectif était de créer une agence immobilière qui transcende les attentes, qui se nourrit de la confiance de nos clients et qui contribue à réaliser leurs rêves immobiliers. Nous sommes là pour vous accompagner dans chaque étape de votre parcours immobilier, que ce soit pour vendre, acheter ou investir.

Merci de nous faire confiance pour faire de votre expérience immobilière un succès.

Christophe Faure
Fondateur de **FERNAND IMMOBILIER**



CHRISTOPHE FAURE

Fondateur
20 ans d'expériences en immobilier
Vente - Viager - Immobilier Professionnel

Bon à savoir

CINQ CLÉS POUR UNE VENTE RÉUSSIE

1. Domptez la concurrence, surmontez la conjoncture

La concurrence est féroce, le marché peut être un allié ou un adversaire. Mais ne baissez pas les bras. Maîtrisons ces facteurs, anticipons les défis et transformons-les en opportunités.

2. La Promotion : notre métier, votre réussite

Des photos qui captivent, une diffusion maximale. Nous sommes des artisans de la visibilité, nous façonnons votre bien pour qu'il brille au milieu de la foule.

3. Présentation et prix : votre influence, notre expertise

L'appartement impeccable, le prix juste. C'est entre vos mains. Notre savoir-faire façonne la stratégie, mais votre implication est essentielle. Communiquons, ajustons, réussissons ensemble.

4. Un savoir qui fait la différence

5. Nous ne laissons rien au hasard

Des documents scrutés, des détails révélés. Les travaux à prévoir, les litiges à éviter, les opportunités à saisir. Tout est sur la table, pour une vente sans surprises.

- Travaux et Légimité : anticipez les besoins, évitez les pièges.
- Fiscalité et Règlements : comprenez les implications, saisissez les opportunités.
- Aménagements et Possibilités : explorez les options, dépassez les limites.



“

Chez FERNAND IMMOBILIER, notre mission est de transformer vos rêves immobiliers en réalité.

”

Nous nous occupons de...



Récupérer et analyser les documents : titre de propriété, PV d'AG, règlement de copropriété, charges, carnet d'entretien, diagnostics, factures, plans...

- ✓ Quels sont les travaux à prévoir dans la copropriété ?
- ✓ Existe-t'il des procédures ou litiges en cours ?
- ✓ Existe-t-il des servitudes ?
- ✓ Quelle fiscalité sur les plus values ?
- ✓ Le règlement autorise t-il les professions libérales, la location courte durée ?
- ✓ Comment se décomposent les charges ?
- ✓ Quelles sont les autres possibilités d'aménagement et les contraintes techniques ? (Cuisine ouverte, création d'une chambre, création de salle d'eau, etc...)
- ✓ Pour quel budget travaux ?
- ✓ Y a-t-il encore des choses sous garantie ?

Sécuriser le dossier administratif

- ✓ Avez-vous fait des modifications qui auraient dû être encadrées par des décisions en AG, par les déclaration de travaux ou des permis de construire ?
- ✓ Avez-vous la conformité de ces travaux ?
- ✓ Les assurances et garanties relatives à ces travaux ont-elles été prises et sont elles toujours applicables ? Dommage ouvrage, décennale, biennale...

Nous outils

Définir une stratégie marketing

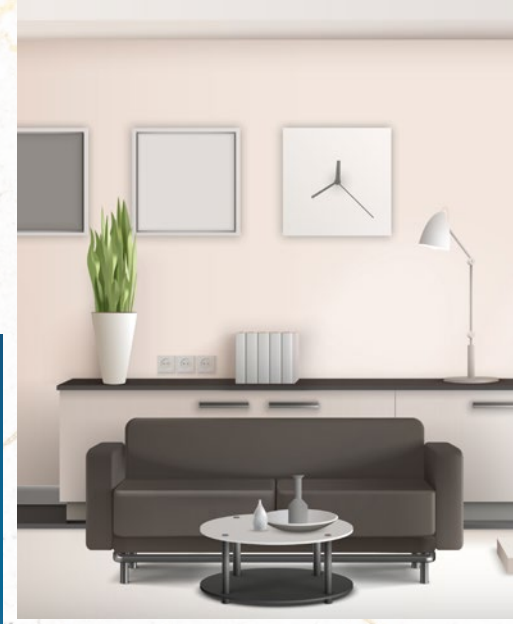
- Des photos professionnelles
- Une vidéo de présentation
- La visite immersive
- Les réseaux



Réalisation de plan 2D

Home Staging

Rafranchissement, petits travaux pour créer le COUP DE CŒUR !



Réalisation de visuels 3D intérieurs ET extérieurs.

72% des acheteurs potentiels déclarent rencontrer des difficultés pour se projeter dans les biens qu'ils visitent. Nos images de décoration 3D les aideront à se projeter et surtout à créer le coup de cœur !



Communiquer,

**C'EST NOTRE
CŒUR DE METIER !**

Le nombre et la qualité des moyens de promotion sont déterminants pour toucher le plus grand nombre d'acquéreurs capables d'acheter votre bien.

Les réseaux sociaux :
Linkedin, Instagram,
Facebook, Youtube...

Visibilité nationale et internationale, grâce à Internet

Visibilité locale :

- Notre encrage LOCAL, notre site internet, les panneaux, les flyers
- L'inter-agence : Profiter de nos réseaux inter-agence

Présence sur les meilleurs sites de vente immobilière :
Seloger, Leboncoin, Logic Immo...

Vous informer

- Après chaque visite
- Un bilan de commercialisation toutes les 4 semaines :



- ✓ Nombre de « clics », combien de fois votre annonce a été vue, lue
- ✓ Nombre d'appels
- ✓ Nombre de mails reçus
- ✓ Nombre de visites programmées
- ✓ Nombre de visites effectuées
- ✓ Compte rendu des visites
- ✓ Nouveaux concurrents



L'objectif étant de vous informer de ce qu'il se passe en temps réel afin de conforter notre stratégie ou, le cas échéant, la faire évoluer.



Rester réactif face au marché.

SUIVEZ-NOUS !



FERNAND
Immobilier

www.fernandimmobilier.com

contact@fernandimmobilier.com

