



## Comment valoriser votre bien à la vente ?

EXPERTISE LOCALE



# L'innovation au service de l'humain.

Acheter ou vendre un bien immobilier est bien plus qu'une transaction financière : c'est une étape de vie majeure qui mérite une expertise pointue et un accompagnement sur-mesure.



Chez Naef Immobilier, nous avons fait le choix de digitaliser nos courtiers, et non le courtage. Cela signifie que nos équipes disposent des outils technologiques les plus avancés pour analyser le marché en temps réel, affiner les estimations et cibler efficacement les acquéreurs potentiels. Mais c'est avant tout leur capacité à comprendre les aspirations profondes de chaque client qui fait la différence.

Allier l'intelligence humaine et la puissance de la technologie nous permet de vous offrir une expérience fluide, efficace et personnalisée, garantissant la meilleure valorisation de votre bien, dans les meilleurs délais.

Parce que chaque projet immobilier est unique, notre engagement reste inchangé : mettre l'innovation au service de la relation humaine.

**Yves Cretegy**

*Directeur des Ventes du groupe Naef Immobilier*

*Membre de la Direction Générale*



NOS SERVICES

# Sommaire.

Éditorial	3
La clé d'une vente réussie	6
Processus de vente	7
Étape 1: L'estimation de votre bien à sa juste valeur	8
Étape 2: La mise en valeur de votre propriété	9
Étape 3: Notre méthode pour vendre votre bien	10
Les avantages d'un mandat exclusif avec Naef Immobilier	11
Étape 4: Notre accompagnement pour une commercialisation réussie	12
Étape 5: La négociation et la vente	13
Nos agences et courtiers	14
Naef Pulse, une équipe marketing et digitale à votre service	16
Partenaire International: Knight Frank	17
Taxation et hypothèques	18
Impôt sur les gains immobiliers	19
Accompagner des acquéreurs étrangers à l'achat en Suisse	20
Optimiser la rentabilité de vos biens fonciers	21
Nos succès	22

## La clé d'une vente réussie : le prix et la durée.

► La réussite de la vente de votre bien repose sur l'équilibre : le prix de mise en vente et le délai de réalisation de la transaction. Pour y aboutir, un accompagnement professionnel est essentiel pour éviter une stagnation sur le marché et une dévalorisation de votre propriété.

### La mise sur le marché

Selon nos analyses du marché, les premières semaines sont les plus propices à la conclusion d'une vente immobilière au prix le plus juste.

Il devient ainsi critique de préparer minutieusement votre vente, afin de capitaliser sur l'effet nouveauté, d'attirer l'attention des potentiels acheteurs qui, s'ils estiment que son prix est juste, se positionneront rapidement pour avancer dans le processus d'achat.

En revanche, un bien immobilier mal évalué peut stagner sur le marché pendant de longs mois, vous forçant à revoir à la baisse le prix initialement fixé. Une vente réussie est donc synonyme d'une vente dans les meilleures conditions.

### Le juste prix

De nombreux paramètres entrent en considération dans le calcul de ce prix, tels que le prix au m<sup>2</sup> en fonction du type et de la qualité de la construction, l'orientation, la situation géographique, les points forts ou faibles de votre logement ou encore l'analyse des transactions récentes d'objets similaires dans le quartier ou la région.

Cette démarche complexe nécessite une compréhension approfondie du marché immobilier local ainsi que de la demande régionale et internationale, qu'aucun site d'estimation en ligne ne peut remplacer. Notre estimation sera établie suite à la visite d'un de nos courtiers expérimentés et appuyée par un outil dédié, Wüest Partner, utilisé par de nombreux professionnels et établissements bancaires, prenant en compte plus de 30 critères.

### Notre accompagnement pour une vente réussie

Avec nos courtiers et les services de Naef Immobilier, vous bénéficiez de :

- Une estimation précise de votre bien à partir d'éléments concrets
- Un accompagnement dans toutes les étapes de la vente de votre bien
- Une parfaite connaissance du marché
- Un large réseau de potentiels acquéreurs qualifiés via nos bases de données et nos partenaires
- Une stratégie marketing adaptée et personnalisée de votre bien pour toucher la clientèle cible dans les plus brefs délais
- Une rémunération au résultat : la commission est payée une fois le bien vendu



# Processus de vente.

Un accompagnement  
professionnel en 5 étapes.

- 1 Estimation de la valeur
- 2 Préparation de la communication  
et mise en valeur
- 3 Notre méthode  
pour vendre votre bien
- 4 Commercialisation et suivi
- 5 Négociation et vente

## Étape 1

# L'estimation de votre bien à sa juste valeur.

► Une estimation est réalisée sur place par nos courtiers qualifiés. Ils s'appuient également sur des outils d'analyse du marché, pour déterminer le prix le plus juste de votre bien.

### Une estimation précise, fiable et actuelle

De nombreux critères sont pris en compte par nos courtiers afin de vous offrir une évaluation détaillée de votre bien, de son terrain et de son environnement.

Parmi les éléments déterminants figurent l'évaluation des loyers du marché, du potentiel de création de valeur, ou encore de la valeur vénale. Le tout suit des normes et directives courantes.

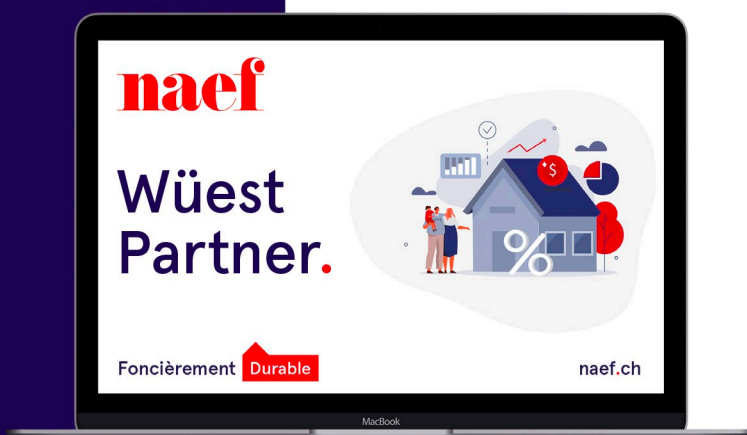
Les compétences et la parfaite connaissance du marché local de nos courtiers, qui viennent visiter votre bien, associées aux outils actuels du marché vous garantissent une estimation fiable et actuelle.

Gratuite et sans engagement dans le cadre d'un mandat de vente, cette prestation permet de fixer le juste prix et ainsi d'optimiser la durée de votre vente.

Notre réputation et notre savoir-faire sont des garanties pour les acquéreurs de la légitimité du prix.

### Wüest Partner

Besoin d'une première fourchette de prix? Essayez notre outil d'estimation en ligne.



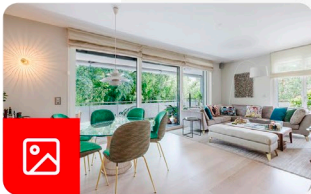
## Étape 2

# La mise en valeur de votre propriété.

Découvrez  
nos prestations

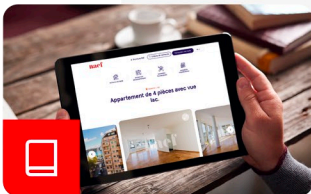


► Six acquéreurs sur dix ne regardent que le premier visuel de votre bien, et nous n'avons que quelques secondes pour captiver l'attention des potentiels acquéreurs. Il est ainsi primordial de le mettre en valeur. Nos courtiers expérimentés, en étroite collaboration avec notre service marketing & digital, se chargent de la mise en avant de votre bien grâce à des actions ciblées afin de créer une première impression impactante.



### Photos

De belles photos évocatrices constituent la clé de voûte d'une commercialisation réussie. Nous vous conseillons pour la mise en avant de votre bien et nous mandats toujours un photographe professionnel afin de présenter votre bien sous son meilleur jour.



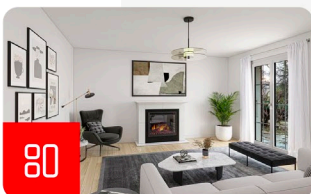
### Brochure de présentation

Nous créons des brochures de vente sous format digital et imprimé, permettant la mise en valeur de votre bien auprès de nos clients.



### Film de présentation

Le film de présentation permet de se démarquer sur le marché immobilier et ainsi de maximiser les retours des acheteurs intéressés. En découvrant le film de votre bien, ils peuvent immédiatement vérifier s'il répond à leurs attentes.



### Home staging virtuel

Aide à la projection pour les acquéreurs : grâce à nos outils nous permettons aux prospects de se projeter dans votre bien, en ajoutant du mobilier plus contemporain, en corrigeant les petits défauts...



### Visite virtuelle

La visite virtuelle est un formidable outil pour accélérer la vente de votre bien. Grâce à la captation photographique en 3D, les acquéreurs intéressés peuvent faire une visite 360° immersive depuis leur domicile et se projeter dans leur futur logement.

## Étape 3

# Notre méthode pour vendre votre bien.

► Une stratégie marketing complète pour valoriser votre propriété : chaque mandat bénéficie d'une stratégie structurée, pensée pour attirer les bons acquéreurs et générer un maximum d'intérêt.

### 1 Analyse stratégique du bien

Nous commençons par analyser votre bien, son positionnement sur le marché et les profils d'acquéreurs potentiels. Cette étape nous permet de définir une stratégie de commercialisation efficace et adaptée.

### 2 Mise en valeur professionnelle

Nous créons des contenus de qualité pour présenter votre bien sous son meilleur jour : photographies professionnelles, brochure de présentation et diffusion optimisée sur les plateformes immobilières. Nous proposons également diverses prestations en option : vidéos, visites virtuelles ou home staging.

### 3 Campagnes marketing ciblées

Votre propriété est présentée à des acquéreurs qualifiés via notre base de données, notre réseau d'acheteurs et des campagnes digitales ciblées. Nous assurons ainsi une visibilité optimale auprès des profils les plus pertinents.

### 4 Suivi et optimisation

Tout au long de la vente, nous suivons les retours des acquéreurs et les performances des actions menées afin d'ajuster la stratégie et maximiser les chances de succès.

“ Notre objectif, vendre votre bien dans **les meilleures conditions.** ”



## Les avantages d'un mandat exclusif avec Naef Immobilier.

► Pour conclure rapidement une vente au meilleur prix, confiez votre mandat en exclusivité à l'un de nos spécialistes. Cette démarche augmentera la rareté, et ainsi l'attractivité de votre bien tout en vous ouvrant les portes d'une diffusion à travers nos réseaux professionnels et à notre base de données d'acquéreurs qualifiés.

Il existe une idée reçue que les chances d'une bonne vente augmenteront en octroyant le mandat de vente à plusieurs courtiers.

Pourtant, la réalité est toute autre :

- En confiant votre propriété à plusieurs intervenants pratiquant une communication discordante, vous diminuerez son caractère exclusif, voire la décrédibiliserez.
- Noyée dans une foison d'offres, elle peinera à sortir du lot et perdra de son attrait auprès des potentiels acheteurs qui éprouveront un sentiment de méfiance face à ce « déjà-vu ».

Votre bien immobilier est unique et mérite dès lors un traitement privilégié, attentionné et confidentiel. En nous confiant un mandat exclusif, vous évoluerez dans un rapport de confiance avec un conseiller pleinement dédié à la maîtrise de la commercialisation de votre bien augmentant vos chances d'une vente réussie.

### Vos avantages, notre engagement

- Un interlocuteur unique
- Une relation de confiance privilégiée
- Une perception d'exclusivité accrue
- Une maîtrise de toutes les étapes de la commercialisation de votre bien
- Une visibilité optimale, cohérente et harmonisée
- Une position de force dans la négociation du prix de votre bien
- Des prestations de conseil à haute valeur ajoutée (juridiques, fiscales, administratives, financières...)

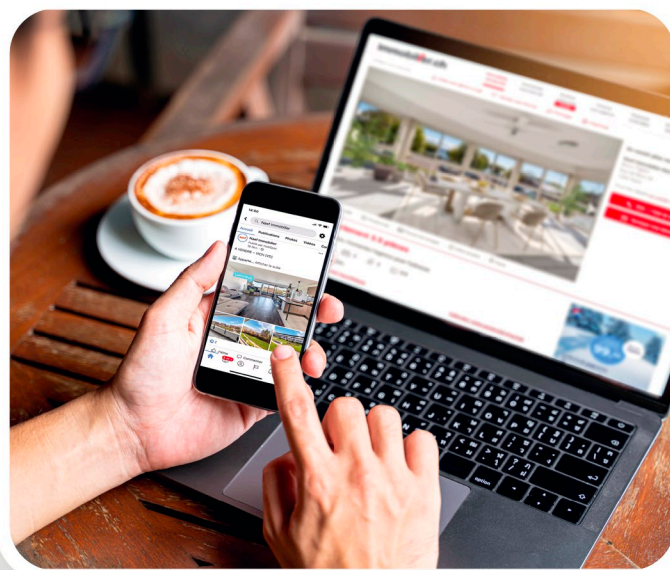
## Étape 4

# Notre accompagnement pour une commercialisation réussie.

► Votre conseiller dédié se charge de la commercialisation et vous tient informé de l'avancée de votre vente.

### Notre dispositif de commercialisation:

- Suivi de la diffusion des offres
- Traitement des demandes de renseignements
- Sélection des prospects, pour ne vous présenter que des acquéreurs sérieux
- Organisation des visites
- Accompagnement des acquéreurs potentiels dans les tâches administratives et financières
- Envoi de rapports de commercialisation réguliers
- Outils digitaux à disposition pour traiter avec efficacité et précision la qualification et sélection des acquéreurs



ACCOMPAGNEMENT



## Étape 5

# La négociation et la vente.

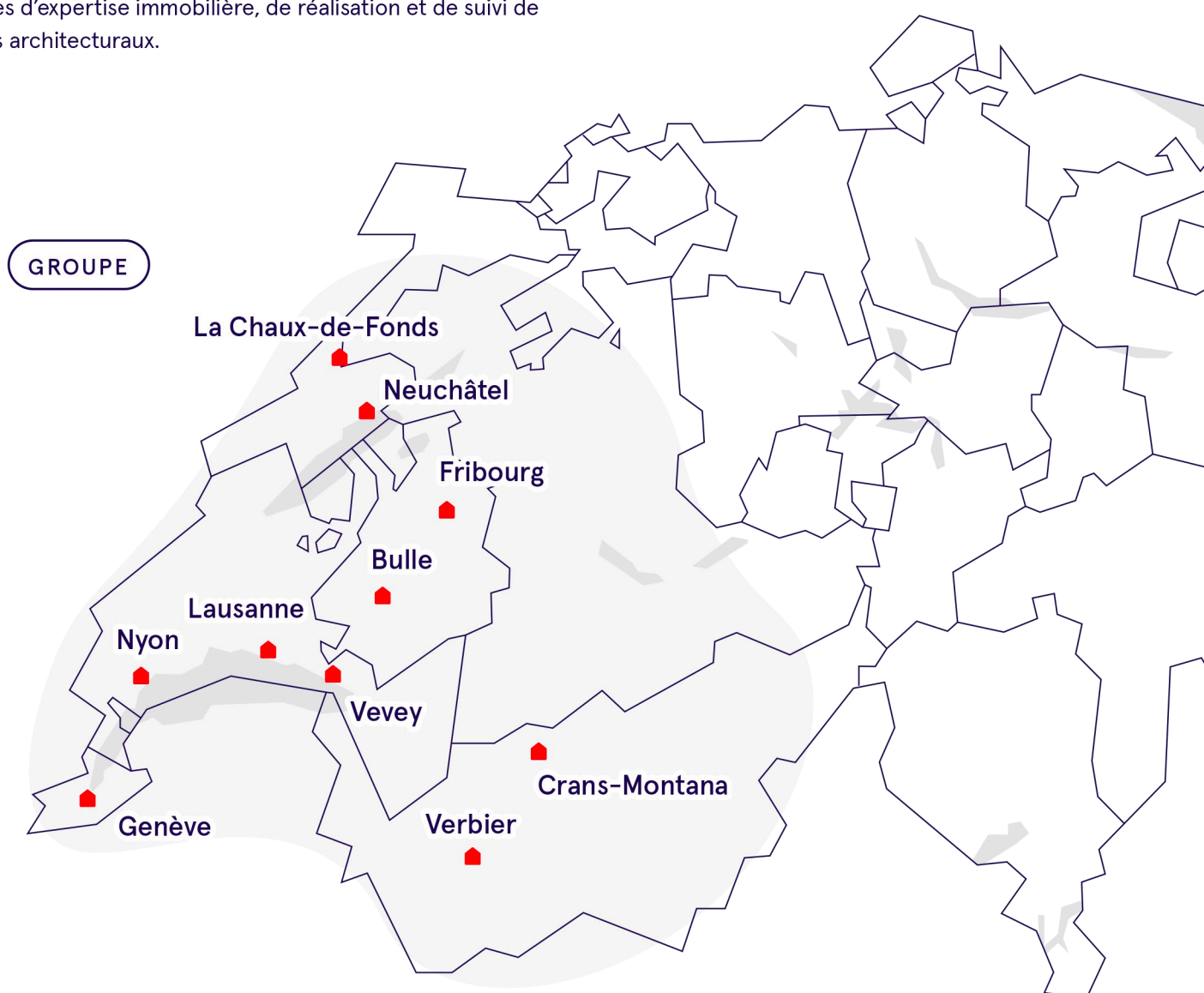
► Le courtier qui vous a accompagné durant tout le processus de vente et ce depuis l'estimation, est également présent pour cette dernière étape, marquant le succès de notre collaboration.



# Nos agences et courtiers.

► Animés par une démarche foncièrement durable, nous nous engageons à construire un futur responsable depuis 1881. Nos 10 agences sont implantées dans les principales villes romandes et, chaque jour, nous mettons nos compétences, nos ressources et notre réseau en action pour donner de l'ampleur aux projets immobiliers de nos clients. Leur sérénité est notre priorité.

Nos 500 collaborateurs déploient chaque jour leur expertise et leur dynamisme à travers tous les métiers de l'immobilier : du pilotage de promotions immobilières à la gestion, en passant par le courtage, l'administration de PPE, l'immobilier commercial et d'investissement. Nos filiales complètent cette offre grâce à leurs services d'expertise immobilière, de réalisation et de suivi de projets architecturaux.





Genève



Nyon



Lausanne



Vevey



Fribourg & Bulle



Neuchâtel



Crans-Montana



Verbier

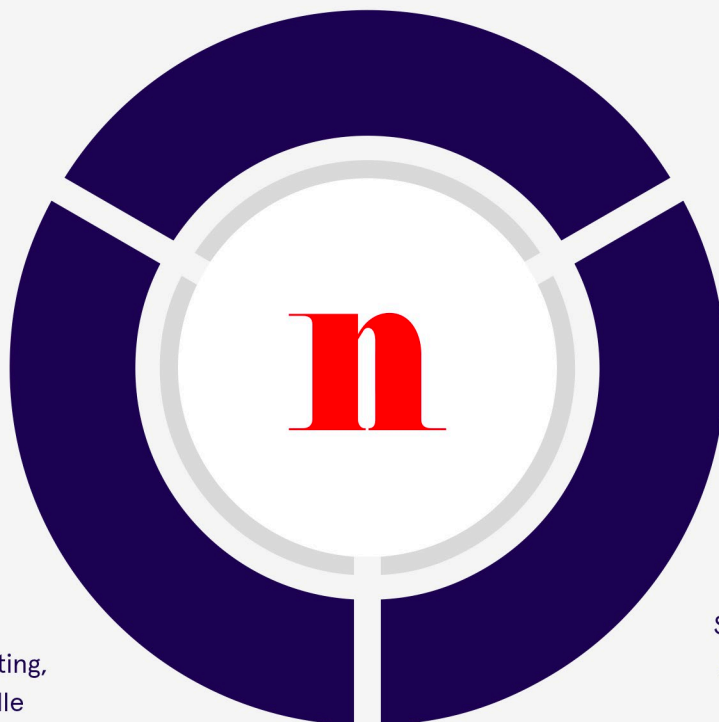
# Naef Pulse, une équipe marketing et digitale à votre service.

► Chez Naef, la valorisation d'un bien ne repose plus uniquement sur sa localisation ou ses caractéristiques : elle dépend aussi de la capacité à le présenter, le cibler et le diffuser auprès des bons acquéreurs. C'est pour cette raison que nous avons créé notre pôle dédié à la communication, au marketing, au digital et à l'innovation.

Notre équipe spécialisée combine technologie, marketing et expertise immobilière afin de maximiser la visibilité et l'attractivité de chaque bien que nous commercialisons. Grâce à cet écosystème, nous sommes en mesure de transformer chaque mandat en véritable campagne marketing immobilière.

## Communication

Brochure client, Photos,  
Affichage, Presse, Notoriété



## Digital

CRM, Data,  
Automatisation marketing,  
Intelligence artificielle

## Marketing

Stratégie de diffusion,  
Acquisition de leads,  
Réseaux sociaux



# Partenaire International : Knight Frank.

► Depuis sa création en 2010, la marque Naef Prestige | Knight Frank est devenue une référence dans l'immobilier des propriétés d'exception grâce à une expertise locale et un rayonnement international.

Nous sommes partenaires de Knight Frank, l'un des réseaux immobiliers les plus prestigieux.

En Suisse, notre équipe de 70 conseillers locaux spécialisés dans l'immobilier haut de gamme ainsi que notre département international, se tiennent à votre service pour répondre à vos attentes.

► [naef-prestige.ch](http://naef-prestige.ch)



# Taxation et hypothèques.

► Au-delà de la mise en vente de votre bien, nous vous accompagnons dans les différentes démarches fiscales, juridiques et financières inhérentes. Une valeur ajoutée précieuse, ayant pour seul objectif de vous simplifier la vie.

## Remboursement de votre prêt hypothécaire

La plupart des propriétaires réduisent leur hypothèque au fil des années, soit par un amortissement, soit parce que la banque l'exige.

- Si vous avez opté pour un emprunt bancaire à taux variable d'une durée indéterminée, l'établissement prêteur peut fixer un préavis de 6 mois avant d'accepter votre remboursement.
- Si l'emprunt bancaire contracté est à taux fixe et d'une durée déterminée et que vous décidez de vendre votre bien immobilier durant cette période, vous risquez une pénalité pour le remboursement anticipé.

La banque prend en compte le taux d'intérêt initialement convenu, ainsi que les taux en vigueur au moment du remboursement. S'ils sont plus élevés, le remboursement s'opère en règle générale sans indemnité. Il convient dès lors d'aviser votre créancier hypothécaire assez tôt afin qu'il vous communique le montant d'une éventuelle indemnité pour résiliation anticipée.

## Impôt sur les gains immobiliers

Si le produit de la vente est supérieur au prix d'achat et que vous dégagez un bénéfice, vous devez payer des impôts sur la plus-value réalisée. Le montant de l'impôt dépend de la durée de possession de votre bien, il diminue donc avec le temps. Dans ce contexte, les dépenses liées à des transformations ou rénovations ayant pour objectif d'accroître la valeur

de votre propriété (et non pas de la maintenir) peuvent également être déduites du bénéfice. Il en va de même des commissions, frais de courtage et droits de mutation, payés lors de la transaction.

Vous trouverez un tableau détaillé à la page 19.

## Réinvestissement fiscal

Vous pouvez, sous certaines conditions, différer le paiement de l'impôt sur le gain immobilier.

- Si le bénéfice réalisé sur la vente est investi dans un nouvel objet (une opération intitulée « emploi »), la perception de l'impôt est différée en partie ou dans sa globalité (selon le prix d'achat du nouveau logement).
- Si vous vendez votre résidence principale, pour en racheter une autre, l'éventuel gain immobilier réalisé sur la vente du 1<sup>er</sup> objet sera pris en compte par les autorités fiscales. Ce n'est que lorsque vous revendrez le bien ayant justifié le emploi que vous devrez vous acquitter de l'impôt différé qui n'est, par ailleurs, soumis à aucun intérêt.
- Si le paiement est effectué au terme de 10 à 20 ans, vous profitez en revanche de l'inflation.

FINANCE

## FISCALITÉ

# Impôt sur les gains immobiliers.

► Si le produit de la vente est supérieur au prix d'achat et que vous dégagez un bénéfice, vous devez payer des impôts sur la plus-value réalisée. Voici un aperçu de ces taux par canton.

## Genève

Jusqu'à 2 ans	50%
2 ans - 4 ans	40%
4 ans - 6 ans	30%
6 ans - 8 ans	20%
8 ans - 10 ans	15%
10 ans - 25 ans	10%
Dès 25 ans	2%

## Fribourg<sup>(1)</sup>

Jusqu'à 2 ans	22%
2 ans - 4 ans	20%
4 ans - 6 ans	18%
6 ans - 8 ans	16%
8 ans - 10 ans	14%
10 ans - 15 ans	12%
Dès 15 ans	10%

## Neuchâtel

Pour toute information sur la fiscalité de Neuchâtel, plus complexe que celle des autres cantons, nous restons à votre entière disposition.

## Valais<sup>(2)</sup>

Jusqu'à 1 an	38.40%
1 an - 2 ans	36.00%
2 ans - 3 ans	31.20%
3 ans - 4 ans	28.80%
4 ans - 5 ans	26.40%
5 ans - 6 ans	24.00%
6 ans - 7 ans	23.04%
7 ans - 8 ans	22.08%
8 ans - 9 ans	21.12%
9 ans - 10 ans	20.16%
10 ans - 11 ans	19.20%
11 ans - 12 ans	18.24%
12 ans - 13 ans	17.28%
13 ans - 14 ans	16.32%
14 ans - 15 ans	15.36%
15 ans - 16 ans	14.40%
16 ans - 17 ans	13.44%
17 ans - 18 ans	12.48%
18 ans - 19 ans	11.52%
19 ans - 20 ans	10.56%
20 ans - 21 ans	9.60%
21 ans - 22 ans	8.64%
22 ans - 23 ans	7.68%
23 ans - 24 ans	6.72%
24 ans - 25 ans	5.76%
Dès 25 ans	3.00%

## Vaud<sup>(3)</sup>

Jusqu'à 1 an	30%
1 an - 2 ans	27%
2 ans - 3 ans	24%
3 ans - 4 ans	22%
4 ans - 5 ans	20%
5 ans - 6 ans	18%
6 ans - 7 ans	17%
7 ans - 8 ans	16%
8 ans - 9 ans	15%
9 ans - 10 ans	15%
10 ans - 11 ans	14%
11 ans - 12 ans	14%
12 ans - 13 ans	13%
13 ans - 14 ans	13%
14 ans - 15 ans	12%
15 ans - 16 ans	12%
16 ans - 17 ans	11%
17 ans - 18 ans	11%
18 ans - 19 ans	10%
19 ans - 20 ans	10%
20 ans - 21 ans	9%
21 ans - 22 ans	9%
22 ans - 23 ans	8%
23 ans - 24 ans	8%
Dès 24 ans	7%

(1) Toutefois, si le gain dépasse CHF 400'000.- pour la vente d'un bien dont la durée de propriété est inférieure à 5 ans, le taux sera de 40%. Les communes perçoivent des centimes additionnels à l'impôt sur les gains immobiliers à raison de 60 centimes par franc de l'impôt perçu par l'État.

(2) La taxation est plus faible pour les gains de moins de CHF 100'000.-.

(3) Les années d'occupation prouvées par le contribuable comptent double.

# Accompagner des acquéreurs étrangers à l'achat en Suisse.

► Qualité de vie, tourisme, santé, éducation, déménagement professionnel, investissement et sécurité : nombreuses sont les raisons qui peuvent pousser des acquéreurs étrangers à s'implanter en Suisse. Mais les spécificités juridiques peuvent parfois dérouter. L'expérience et la connaissance locale de nos courtiers nous permettent de vous accompagner dans ces étapes en toute sérénité.

## Des lois aussi nombreuses que les coutumes

Chaque région, chaque commune présente ses propres particularités, selon les habitudes et coutumes de ses habitants.

Pour l'immobilier, ces différences se traduisent dans l'application du droit du bail, les règles et usages locatifs mais aussi dans l'architecture des constructions. Il s'agit de connaître les lois, les projets dans la région, les règlements d'application, la Lex Weber, la LAT, les plans d'aménagement de zone, la valeur locative et les impôts fonciers, les droits de mutation, l'impôt sur la fortune immobilière ou encore l'impôt sur les bénéfices et gains immobiliers.

Ces connaissances peuvent sembler complexes, mais nos conseillers sont présents pour vous guider à travers toutes ces spécificités, en vous évitant des nuits blanches.

Vous bénéficiez ainsi en tout temps de prestations de conseil à forte valeur ajoutée, complétées par celles de nos partenaires (avocats, fiscalistes...).

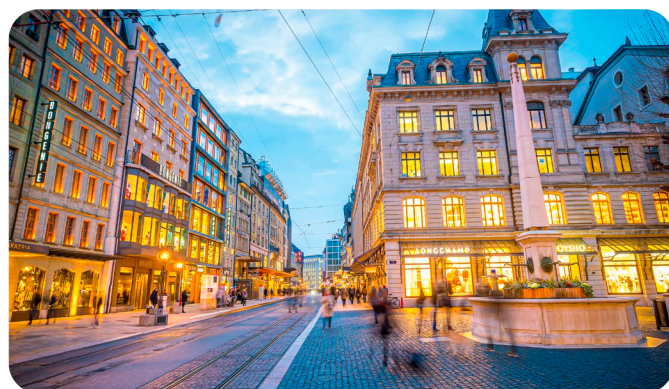
## Les avantages d'un achat immobilier en Suisse

Votre propriété peut intéresser des acquéreurs étrangers, attirés par la stabilité économique et politique de notre pays, la force du franc suisse, la qualité de vie unique et les aspects sécuritaires.

Dans ce cas, l'achat est soumis aux exigences de la Loi fédérale sur l'acquisition d'immeubles par des personnes à l'étranger (LFAIE), également connue sous le nom de Lex Koller. Notre mission est d'identifier les prospects qualifiés qui répondront exactement à vos critères de recherche, qu'ils soient domiciliés en Suisse ou ailleurs pour vous garantir une vente sereine dans les meilleures conditions.

### Pour plus d'informations :

► [international@npkf.ch](mailto:international@npkf.ch)





# Optimiser la rentabilité de vos biens fonciers.

► L'immobilier constitue un excellent placement à la fois pour les privés, les institutionnels ou encore un groupe d'investisseurs. Si vous disposez d'un terrain bien situé ou d'une vieille maison individuelle en zone à bâtir, une promotion vous permet de valoriser votre patrimoine. Le choix d'un partenaire de confiance est à ce titre primordial. De nombreux développeurs immobiliers nous ont déjà fait confiance.

Votre projet immobilier débute par le choix d'un partenaire de confiance qui vous accompagne dans toutes les étapes de valorisation, de rentabilisation et de pérennisation. Selon la valeur initiale estimée du terrain, vous deviendrez ainsi propriétaire d'un ou de plusieurs biens immobiliers que vous pourrez choisir de conserver pour votre propre usage, mettre en vente ou à la location.

Notre groupe est spécialisé dans le pilotage de promotions immobilières. Nous offrons un degré d'expertise élevé pour une valorisation financière optimale, ainsi qu'un réseau de compétences permettant d'assurer la réalisation de votre projet dans les meilleurs délais. Forts d'une réputation reconnue dans le secteur, nous avons pour objectif de vous fournir un service à forte valeur ajoutée, indépendamment du

type de réalisation, de sa taille, de son emplacement et de votre budget. Nous procédons à une analyse approfondie des tendances sans cesse fluctuantes du marché immobilier afin que votre produit évolue en adéquation avec les prix pratiqués et les attentes de la clientèle.



## Nos succès, + de 650 ventes par an.



Champagne (VD)

Maison villageoise avec jardin.



Veyrier (GE)

Vaste villa moderne avec piscine.



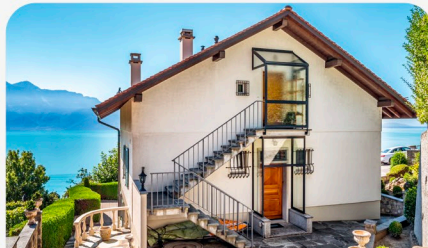
Chabrey (VD)

Dégagement panoramique.



Veyrier (GE)

Villa familiale avec jardin.



Grandvaux (VD)

Maison de deux appartements.



Cologny (GE)

Propriété d'exception.



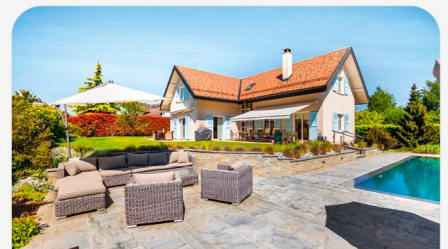
Villette (VD)

Villa mitoyenne de 5.5 pièces.



Parc de Staël - Coppet (VD)

Projet d'exception face au lac.



Vufflens le Château (VD)

Maison individuelle avec piscine.



Collonge-Bellerive (GE)

Lumineuse villa contemporaine.



Cormondrèche (NE)

Spacieuse villa d'architecte.



Pré-en-Ville - Morges (VD)

Élégance et sérénité.



Genève (GE)

**Appartement en pignon.**



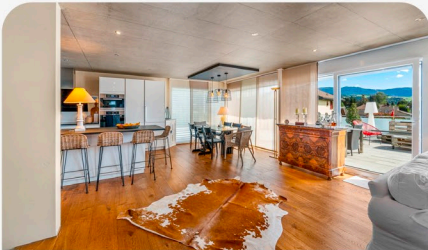
Courmillens (FR)

**Maison villageoise.**



Chez-le-Bart (NE)

**Villa avec vue imprenable.**



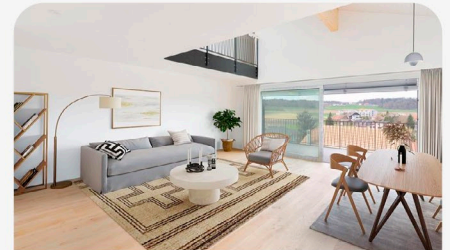
Corpataux (FR)

**Villa contemporaine.**



Hauterive (NE)

**Appartement avec vue sur le lac.**



Fétigny (FR)

**Appartement en duplex.**

### Paul et Jocelyne

« Le courtier chez Naef nous a bien guidé et expliqué le marché immobilier. La vente s'est très bien passée car dès la mise en ligne nous avons eu une bonne dizaine de contacts intéressés. Nous avons eu plusieurs offres et nous nous sommes vite décidés pour une, le dossier ayant été très bien constitué par le courtier. »

### Fanny et Georges

« Nous avons déjà vendu notre ancienne maison avec Naef, nous connaissons leur travail donc pour nous c'était évident de refaire appel à eux. Ils ont un carnet plein de potentiels acheteurs ce qui nous a permis de trouver un acquéreur pour notre bien malgré les nuisances sonores.

Grâce à notre courtière, nous avons réussi à en obtenir le prix qu'on en voulait pour pouvoir s'acheter un appartement. C'était beaucoup plus simple et moins contraignant financièrement. »

### Pierre-Yves

« Le contact est tout de suite bien passé avec le courtier. Un photographe a fait de belles photos pour mettre notre maison en valeur, et c'est allé assez vite. Les premières personnes qui ont visité ont eu un coup de cœur. C'était beaucoup moins de soucis et de stress pour nous, le courtier nous a mis en confiance et a tout géré pour nous de A à Z. »



## Contactez nos équipes

► Naef Immobilier

