

# GUIDE

DE L'IMMOBILIER

— 2026 —

ROQUEFORT·LES·PINS



NEMEOS  
IMMOBILIER

Agence immobilière  
Quartier du Trastour





NEMEOS IMMOBILIER PRÉSENTE

# GUIDE DE L'IMMOBILIER

## 2026



ROQUEFORT-LES-PINS

CÔTE D'AZUR · ALPES-MARITIMES

*« L'expertise locale au service de vos projets immobiliers les plus ambitieux »*

## SOMMAIRE

# Au fil des pages

|    |                                              |    |
|----|----------------------------------------------|----|
| 01 | Pourquoi j'ai créé NEMEOS                    | 04 |
| 02 | Comment choisir son agence                   | 05 |
| 03 | Qu'est-ce qu'un bon agent ?                  | 06 |
| 04 | Les grandes tendances 2026                   | 07 |
| 05 | Combien vaut votre maison ?                  | 08 |
| 06 | Pourquoi certaines maisons ne se vendent pas | 09 |
| 07 | Estimation en ligne                          | 10 |
| 08 | Le marché off-market                         | 11 |
| 09 | Donation · Succession · Divorce              | 12 |
| —  | Roquefort-les-Pins en chiffres               | 13 |
| —  | Top 15 des ventes marquantes 2025            | 14 |
| —  | Bilan 2025 en chiffres                       | 15 |
| —  | Contact & coordonnées                        | 17 |



« Roquefort-les-Pins —  
l'art de vivre provençal »

# Pourquoi j'ai créé NEMEOS Immobilier

*La conviction d'un entrepreneur enraciné dans son territoire*



*François Famin*

FONDATEUR · NEMEOS IMMOBILIER

J'ai créé NEMEOS non pas pour avoir mon nom sur une devanture, mais parce que j'ai observé un décalage croissant entre ce que les clients attendent d'une agence immobilière et ce que beaucoup proposent réellement.

Mon parcours m'a conduit de la promotion immobilière au courtage haut de gamme, du marketing au terrain. Ce chemin m'a appris une chose essentielle : derrière chaque vente, il y a presque toujours une histoire personnelle. Une mutation, un divorce, une succession, l'envie de changer de vie. Nous n'accompagnons pas des transactions — nous accompagnons des moments importants de la vie de nos clients.

*« Une visite représente peut-être 10 % de notre travail réel. Le reste : comprendre un projet, construire une stratégie, estimer avec précision, anticiper les difficultés. »*

J'ai quitté Nice et je me suis installé en 2003 à Roquefort-les-Pins afin d'offrir une meilleure qualité de vie à ma famille. J'ai pris le même soin à connaître petit à petit chaque quartier, chaque nuance de ce marché avant de délocaliser mon agence durant l'été 2026.

Un bon agent n'est pas celui qui promet le plus — c'est celui qui dit la vérité même lorsqu'elle n'est pas agréable, défend vos intérêts lors d'une négociation difficile, et reste présent lorsque les difficultés commencent.

Tél. 06 70 49 54 94

francois@nemeos.immo · [www.nemeos.immo](http://www.nemeos.immo)



# Comment choisir son agence immobilière ?

Trois idées reçues qui peuvent vous coûter cher — par François Famin.

La plupart des vendeurs jugent une agence sur de mauvais critères : le nombre de visites promises, les panneaux dans le quartier, l'appartenance à un grand réseau. Après plusieurs années dans ce métier, j'ai compris que ces indicateurs sont souvent trompeurs.

Posez-vous une question simple. *Qu'allez-vous faire pour mon bien que votre concurrent ne fera pas ?* La réponse vous apprendra plus que n'importe quelle plaquette commerciale.

*« Choisir une agence, c'est choisir des personnes à qui confier l'un de vos actifs les plus importants. »*

La confiance ne s'accorde pas sur une promesse — mais sur une méthode et un travail déjà observable.

## IDÉE REÇUE N°1 — LE NOMBRE DE VISITES

Beaucoup de visites peut signifier un bien mal estimé ou présenté de façon trompeuse. Depuis l'utilisation de la visite virtuelle, mes visites physiques ont fortement diminué — mais chaque acquéreur sait exactement ce qu'il vient voir.

## IDÉE REÇUE N°2 — DIFFUSER PARTOUT

LeBonCoin, SeLogger, Bien'ici — toutes les agences sérieuses utilisent les mêmes portails. La vraie différence est dans la qualité des photos, du texte et du prix de présentation.

## IDÉE REÇUE N°3 — PLUSIEURS AGENCES

Un bien diffusé par plusieurs agences perd en cohérence. Les acquéreurs se demandent pourquoi ce bien est partout. L'exclusivité permet à l'agence d'investir pleinement dans votre commercialisation.

## RESPECTER L'HISTOIRE · CONSTRUIRE L'AVENIR

Notre village compte plusieurs agences historiquement implantées — Century 21, Orpi, le Cabinet Michel, le Cabinet Boutet. Ces enseignes ont accompagné des centaines de familles et contribué à faire vivre ce marché bien avant NEMEOS. Les critiquer serait profondément injuste.

En quinze ans, notre métier a profondément changé : visites virtuelles, drones, intelligence artificielle, signatures électroniques. NEMEOS appartient à cette nouvelle génération — construit autour des outils et des attentes d'aujourd'hui dès le départ. *Choisir une agence, c'est aussi choisir une vision du métier.*

## 03 — EXPERTISE

# Qu'est-ce qu'un bon agent immobilier ?

*Six qualités essentielles pour ne pas se tromper de partenaire*

L'agent immobilier idéal n'est pas celui qui vous promet le prix le plus élevé — c'est celui qui vous l'obtient réellement. Il combine expertise du marché, sens aigu de la négociation et capacité à créer la confiance des deux côtés de la transaction.

À Roquefort-les-Pins, le marché de prestige exige un niveau d'expertise supérieur. Les acheteurs sont informés, exigeants et mobiles. Seul un professionnel parfaitement au fait du marché local peut les convaincre.



## MARCHÉ LOCAL

Prix réels récents, tendances, acheteurs actifs dans le secteur.

## DISPONIBILITÉ

Répond aux appels, traite les demandes en moins de 24h.

## RÉSEAU QUALIFIÉ

Base d'acheteurs préfinancés, actifs et présélectionnés.

## MARKETING PREMIUM

Photographie pro, visite 360°, diffusion multi-portails.

## NÉGOCIATION

Défend votre prix avec méthode sans céder sur les fondamentaux.

## ACCOMPAGNEMENT

Suit le dossier jusqu'à la remise des clés, sans exception.



## Les 5 tendances qui transforment le marché

- 1 **JARDIN & PISCINE, CRITÈRES ABSOLUS**  
Un bien sans piscine dans le secteur perd jusqu'à 15% de valeur à surface égale. Le jardin méditerranéen entretenu devient un argument de vente décisif.
- 2 **LE HOME OFFICE, PIÈCE INCONTOURNABLE**  
Chaque transaction récente inclut la demande d'un bureau dédié ou d'une suite indépendante. Le télétravail a redéfini les critères d'achat.
- 3 **MAS PROVENÇAUX EN FORTE DEMANDE**  
La demande pour les mas en pierre rénovés avec charme traditionnel dépasse largement l'offre disponible. Les délais de vente sont divisés par deux.
- 4 **ÉCOLES INTERNATIONALES, ARGUMENT DÉCISIF**  
La proximité de Sophia-Antipolis et de ses écoles internationales reste le premier critère des familles expatriées représentant 32% des acquéreurs.
- 5 **L'OFF-MARKET PROGRESSE FORTEMENT**  
Près de 30% des transactions de prestige à Roquefort se font sans annonce publique. Notre réseau vous donne accès à ce marché invisible.



### NOTRE ANALYSE

« Roquefort-les-Pins résiste mieux que la moyenne nationale. La rareté du foncier et l'attractivité du territoire protègent les valeurs.

»

François Famin, Fondateur NEMEOS Immobilier

6 459  
€/m<sup>2</sup>

maisons · DVF 2025

+2,3%

évolution

maisons · DVF 2024–2025

87

jours

délai moyen de vente

185

m<sup>2</sup>

surface médiane vendue

## 05 — ESTIMATION

# Combien vaut réellement votre maison ?

*Les 8 critères qui déterminent la valeur de votre bien à Roquefort-les-Pins*

Estimer un bien immobilier à Roquefort-les-Pins n'est pas un exercice algorithmique. C'est un art qui combine les données chiffrées du marché et la connaissance fine des nuances locales — celles qu'aucun site internet ne peut capturer.

Une différence de vue, d'orientation ou d'état du jardin peut représenter jusqu'à 20% d'écart sur deux biens voisins. Voici les 8 critères que nous analysons systématiquement lors d'une estimation NEMEOS.

**1 SURFACE HABITABLE**  
Base de l'estimation — distribution des pièces

**2 TERRAIN & ORIENTATION**  
Terrain >2 000 m<sup>2</sup> = valeur premium locale

**3 ÉTAT GÉNÉRAL**  
Rénovation récente +10–20% · Travaux -15–25%

**4 PISCINE & POOL-HOUSE**  
+8% à +15% de la valeur totale du bien

**5 VUE & SITUATION**  
Vue dégagée sur les collines +5 à +12%

**6 EXPOSITION & LUMIÈRE**  
Sud ou sud-ouest — luminosité maximale

**7 ÉQUIPEMENTS PREMIUM**  
Domotique, énergie renouvelable +3 à +5%

**8 PROXIMITÉ & SERVICES**  
Commerces, école, accès A8 dans un rayon de 5 km



# Pourquoi certaines maisons ne se vendent pas ?

*Toutes les maisons finissent par se vendre. La vraie question est : à quel prix, dans quel délai et dans quelles conditions ?*

« Ma maison ne se vend pas. » C'est l'une des phrases que j'entends le plus souvent. Et je commence toujours par une réponse qui ne plaît pas toujours : toutes les maisons finissent par se vendre. La véritable question n'est donc pas de savoir *si* elle se vendra, mais à quel prix, dans quel délai et dans quelles conditions.

Avant de chercher un responsable, il faut accepter une évidence : le marché reste en difficulté. Les taux ont baissé depuis les sommets de 2023, mais nous sommes loin de la période où l'on empruntait à moins de 1 %. Lorsqu'un acheteur ne peut plus emprunter autant qu'avant, il devient plus exigeant, compare davantage et prend son temps.

La deuxième raison est souvent liée au prix — mais pas comme on l'imagine. Il existe une différence entre le prix auquel un bien devrait théoriquement se vendre et celui qu'un acquéreur est réellement prêt à payer à un instant précis. Le marché n'est pas une science exacte ; il évolue en permanence.

Mais la raison que je rencontre le plus souvent n'est ni le marché ni le prix. C'est la commercialisation. Prenez deux maisons identiques : l'une photographiée à la va-vite au téléphone, l'autre mise en valeur avec de belles photographies, une visite virtuelle et une vraie stratégie. Les deux seront visibles — mais n'auront pas le même impact.

*« Lorsqu'une maison ne se vend pas, il existe rarement une raison unique. C'est une combinaison de facteurs — et sur une grande partie d'entre eux, il est encore possible d'agir. »*

## 1 • LE CONTEXTE ÉCONOMIQUE

Janvier 2026 : 3,30 %. Juin 2026 : 3,60 %. Sur 700 000 € empruntés, c'est **130 €/mois** de plus — soit 40 000 € sur la durée. De quoi faire disparaître le pouvoir d'achat d'un acquéreur.

## 2 • LE POSITIONNEMENT PRIX

Le prix théorique n'est pas le prix qu'un acquéreur paiera aujourd'hui. Un bien qui partait vite hier doit parfois être repositionné pour retrouver son public.

## 3 • LA COMMERCIALISATION

Votre maison est visible — mais donne-t-elle envie ? Photos, visite virtuelle, vidéo : c'est là que tout se joue. Tout le sens d'un mandat exclusif réellement investi.

08 — DIGITAL

## Estimez votre bien gratuitement

Découvrez en quelques minutes une fourchette de valeur pour votre bien, basée sur les transactions réelles à Roquefort-les-Pins et dans les communes voisines.

Cet outil est un premier repère. Pour une estimation précise et engagée, rien ne remplace un rendez-vous avec François Famin.

**ESTIMATION EN LIGNE**

Résultat immédiat — aucun engagement

**ESTIMATION TERRAIN**

Visite + analyse + rapport personnalisé offerts

SCANNEZ LE QR CODE

[www.nemeos.immo](http://www.nemeos.immo)

Estimation · Vente · Off-Market

« Découvrez la valeur  
de votre bien »



09 — CONFIDENTIEL

# Le Marché Off-Market

*L'art de la transaction confidentielle*

Certaines ventes ne se font pas sur SeLoger. Elles se font entre nous — au sein d'un réseau d'acheteurs sélectionnés, capables, discrets et profondément motivés.

## PROPRIÉTÉS D'EXCEPTION

Présentées en exclusivité à un cercle restreint d'acquéreurs qualifiés, avant toute publication publique.

## ACQUÉREURS PRÉSÉLECTIONNÉS

Financement confirmé, motivations vérifiées, capacité d'engagement immédiate.

## CONFIDENTIALITÉ ABSOLUE

Dossier présenté sur demande uniquement.  
Aucune annonce, aucune visibilité publique.



*« Près de 30% des transactions de prestige à Roquefort se font hors marché public. »*

Accédez à ce marché invisible — contactez François Famin.

Tél. 06 70 49 54 94  
francois@nemeos.immo

# Donation · Succession · Divorce

*L'immobilier au cœur des moments de vie les plus sensibles*

Chacune de ces situations implique des décisions immobilières complexes et souvent urgentes. NEMEOS vous accompagne avec discrétion, compétence et le réseau de partenaires notariaux et juridiques adapté à votre situation.

## Donation

Transmettre un bien immobilier de son vivant exige une estimation juste et une stratégie fiscale adaptée. Les abattements légaux peuvent représenter une économie substantielle.

Nous réalisons l'estimation nécessaire à la déclaration notariale et pouvons, si vous le souhaitez, accompagner la mise en vente préalable.

Estimation + conseil → NEMEOS

## Succession

Gérer un bien hérité est souvent plus complexe qu'il n'y paraît. Indivision, désaccord entre héritiers, urgence fiscale : chaque situation est unique.

Nous proposons une expertise rapide, une mise en vente organisée et un suivi attentif jusqu'à l'acte notarié, dans le respect de toutes les parties.

Vente consensuelle → NEMEOS

## Divorce

Le partage du bien immobilier est souvent l'enjeu central d'une séparation. Une estimation neutre et rigoureuse est indispensable pour avancer sereinement.

Nous intervenons avec neutralité et discrétion, en lien avec vos conseils juridiques, pour une mise en vente rapide et au meilleur prix.

Intervention discrète → NEMEOS



PORTRAIT LOCAL

# Roquefort-les-Pins en chiffres

Les données clés du marché immobilier local — Alpes-Maritimes 2025

7 594

habitants  
estimation 2025 — INSEE

3 900

logements  
parc immobilier total

81%

propriétaires  
résidences principales

6 459

€/m<sup>2</sup> moyen  
maisons · DVF 2025

19%

rés. secondaires  
part du parc total

+2,3%

valorisation  
maisons · DVF 2024–2025

FOURCHETTES DE PRIX 2025

Studio / T2

3 800–4 500 €/m<sup>2</sup>

Maison standard

5 500–6 500 €/m<sup>2</sup>

Appartement T3–T4

4 500–5 500 €/m<sup>2</sup>

Villa prestige

6 500–9 000+ €/m<sup>2</sup>





BILAN 2025

# Top 15 des ventes marquantes 2025

Sélection des 15 transactions les plus significatives enregistrées sur le marché local — Source DVF 2025

| N° | BIEN IMMOBILIER          | SURFACE · TERRAIN  | PRIX DE VENTE | €/M²  |
|----|--------------------------|--------------------|---------------|-------|
| 01 | Bastide provençale       | 285 m² · 3 800 m²  | 1 950 000 €   | 6 842 |
| 02 | Villa contemporaine      | 210 m² · 1 200 m²  | 1 380 000 €   | 6 571 |
| 03 | Mas en pierre rénové     | 235 m² · 2 800 m²  | 1 490 000 €   | 6 340 |
| 04 | Villa avec pool-house    | 175 m² · 900 m²    | 1 080 000 €   | 6 171 |
| 05 | Propriété d'exception ★  | 420 m² · 12 000 m² | 2 650 000 €   | 6 310 |
| 06 | Maison de caractère      | 155 m² · 650 m²    | 940 000 €     | 6 065 |
| 07 | Villa vue panoramique    | 195 m² · 2 100 m²  | 1 220 000 €   | 6 256 |
| 08 | Corps de ferme provençal | 310 m² · 7 500 m²  | 1 890 000 €   | 6 097 |
| 09 | Villa moderne domotique  | 165 m² · 700 m²    | 980 000 €     | 5 939 |
| 10 | Mas restauré             | 200 m² · 3 200 m²  | 1 240 000 €   | 6 200 |
| 11 | Maison de village        | 130 m² · 280 m²    | 748 000 €     | 5 754 |
| 12 | Villa parmi les oliviers | 145 m² · 4 500 m²  | 945 000 €     | 6 517 |
| 13 | Bastide moderne          | 260 m² · 2 400 m²  | 1 650 000 €   | 6 346 |
| 14 | Villa récente BBC        | 140 m² · 550 m²    | 830 000 €     | 5 929 |
| 15 | Propriété équestre ★     | 380 m² · 15 000 m² | 2 200 000 €   | 5 789 |

TOTAL DES VENTES SUR ROQUEFORT-LES-PINS  
81 transactions enregistrées · source DVF 2025

21 393 000 €  
Prix moyen maisons 2025 : 6 459 €/m² — Source DVF

## ANALYSE ANNUELLE

# Bilan 2025 en chiffres

## 21,4 M€

**VOLUME TOTAL**

15 transactions finalisées

## 6 206 €

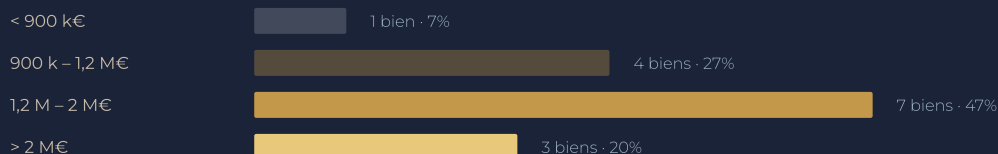
**PRIX MOYEN/M²**

Tous types confondus

## 2 650 k€

**TRANSACTION RECORD**

Propriété d'exception, 420 m²

**RÉPARTITION PAR FOURCHETTE DE PRIX**

« Le marché de Roquefort reste l'un des plus résilients des Alpes-Maritimes. Chaque bien vendu représente une histoire, un projet de vie accompagné jusqu'au bout. »

FRANÇOIS FAMIN · FONDATEUR NEMEOS IMMOBILIER

**DÉLAI MOYEN DE VENTE**

## 67 jours

vs 98 jours marché local moyen

**ÉCART PRIX / ESTIMATION**

## -1,2%

Entre prix demandé et prix obtenu



ESTIMEZ GRATUITEMENT



# Découvrez la valeur de votre bien

Estimation en ligne  
rapide + rendez-vous  
terrain offert



[www.nemeos.immo](http://www.nemeos.immo)

## VOTRE ESTIMATION EN 3 ÉTAPES

1

### SCANNEZ LE QR CODE

Accédez au formulaire d'estimation en ligne en 30 secondes.

2

### RENSEIGNEZ VOTRE BIEN

Surface, terrain, état, équipements. Moins de 3 minutes.

3

### RECEVEZ VOTRE ESTIMATION

Fourchette de valeur immédiate. Rendez-vous terrain offert pour aller plus loin.

## ESTIMATION TERRAIN OFFERTE

*« Un professionnel se déplace, analyse et vous remet un rapport d'estimation personnalisé.*

*Sans engagement. »*

François Famin · Tél. 06 70 49 54 94





---

## François Famin

FONDATEUR · NEMEOS IMMOBILIER

— 06 70 49 54 94  
— francois@nemeos.immo  
— www.nemeos.immo

---

### ADRESSE

60 chemin du Trastour  
06330 Roquefort-les-Pins  
Quartier du Trastour

« Une vente réussie  
ne doit rien au  
hasard. »



### HORAIRES D'OUVERTURE

|                  |              |
|------------------|--------------|
| Lundi – Vendredi | 9h00 – 19h00 |
| Samedi           | 9h00 – 17h00 |
| Sur rendez-vous  | 7j/7         |

---

« Disponible 7j/7 pour les projets qui comptent vraiment.  
»