



Manuel de présentation des services

ÉDITION 2026 · CÔTE D'AZUR | PARIS

Réalisez en toute sérénité la vente de votre bien.
Votre conseiller NEMEOS vous accompagne à chaque étape.

Sommaire

01	L'agence NEMEOS	3
02	Notre histoire	4
03	Estimation professionnelle	5
04	Commercialisation et marketing	6
05	Diffusion de votre bien	7
06	Mise en valeur du bien	8
07	Visites et négociation	9
08	Vérification du financement	10
09	Accompagnement et partenaires	11
10	Les étapes de la vente	12
11	Nos honoraires	13
12	De vrais professionnels	14
13	Parrainage et sponsoring	15
14	Documents à fournir	16
15	NEMEOS recrute	17
16	Informations légales et contact	18

01

L'agence NEMEOS

*« De l'exigence naît la confiance »*

NEMEOS Immobilier accompagne vendeurs et acquéreurs sur la Côte d'Azur et à Paris, du premier rendez-vous jusqu'à la signature chez le notaire. L'agence vend tous types de biens, de l'appartement à la villa, avec la même méthode : une estimation fondée sur les ventes réellement enregistrées, une présentation soignée du bien, une diffusion large et un interlocuteur unique qui connaît votre dossier.

Son objectif est simple : fournir l'excellence et rien d'autre. Elle s'appuie pour cela sur des fondateurs qui cumulent plus de quinze années d'expérience de la transaction, et sur des outils construits pour elle.

2018

création de l'agence

48 899ventes réelles
publiées en données
ouvertes**5 %**d'honoraires TTC en
mandat exclusif**≈ 3 mois**délai de vente
constaté sur notre
portefeuille

À lire aussi : [qui sommes-nous](#) · [les avis de nos clients](#) · [le fondateur](#)

02

Notre histoire

● **2018**

François FAMIN, titulaire de la carte professionnelle, fonde l'agence et se spécialise dans les transactions de tous types.

● **Aujourd'hui**

NEMEOS Immobilier est installée à Roquefort-les-Pins, au cœur du triangle d'or azuréen, et intervient de Nice à Cannes ainsi qu'à Paris, avec une équipe de conseillers qui s'agrandit.

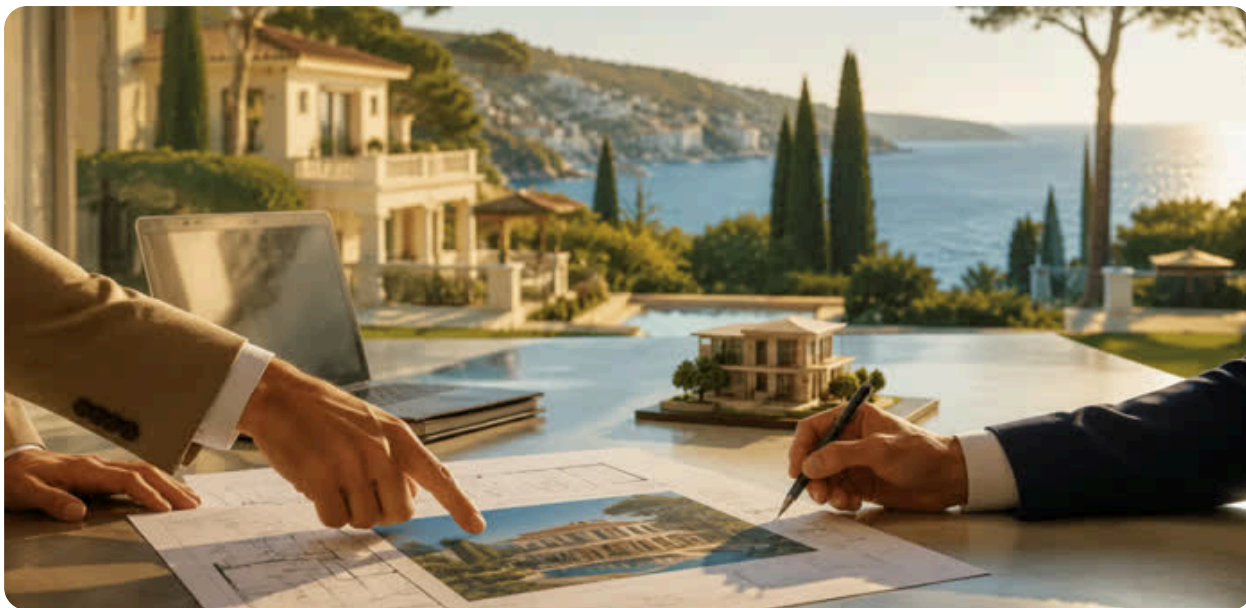
● **Demain**

Le regard tourné vers l'avenir : des outils numériques développés pour nos clients (estimation, espaces vendeur et acquéreur en ligne, visite virtuelle, podcast), et dix conseillers d'ici janvier 2027.

Une clientèle exigeante attend des femmes et des hommes investis, professionnels et humains, réunis dans une agence qui dispose des derniers logiciels et outils pour rester au-dessus de la concurrence.

03

Estimation professionnelle



Tout commence par un prix juste. Votre conseiller NEMEOS vous remet une estimation écrite et gratuite, fondée sur les données du marché, les tendances locales et l'état du bien. Rien n'est laissé au hasard.

- **Des logiciels métier développés pour l'agence** avec l'agence digitale Applyze, dont notre outil d'estimation nourri des ventes réellement enregistrées.
- **Les ventes réelles plutôt que les prix demandés** : 48 899 ventes publiées sur 16 communes, consultables dans les biens vendus et notre baromètre des prix.
- **Des outils de référence du marché** (Jestimo, La Loupe Immo) pour croiser les sources.
- **Environ trois heures de travail** pour un rapport détaillé qui expose toutes les données utilisées pour fixer le prix.

Demander une estimation : [estimation gratuite](#) · [vendre son bien](#)

04

Commercialisation et marketing



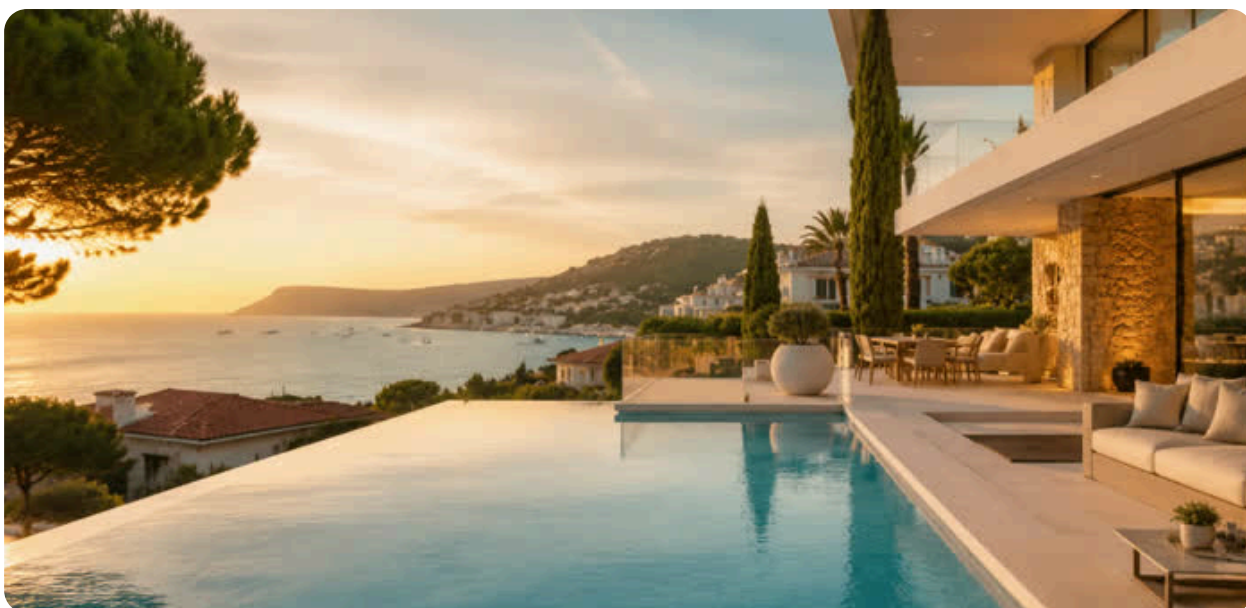
Choisir une agence qui met tout en œuvre pour la commercialisation de votre bien, c'est le meilleur moyen de réussir votre projet.

- **Des annonces soignées**, avec des descriptions détaillées et honnêtes.
- **Des photographies professionnelles**, et des prises de vue par drone quand le bien s'y prête.
- **Une visite virtuelle en 3D** par la solution haut de gamme Matterport, pour les acquéreurs qui préfèrent découvrir un bien à distance, selon le cas.
- **Un plan du bien, une vidéo de présentation et un épisode de podcast**, selon le cas.
- **Les diagnostics obligatoires** confiés à DIMO, réseau national de diagnostiqueurs.
- **Un marketing ciblé** : votre bien est présenté en priorité à une clientèle qualifiée.

Nous nous entourons de professionnels fiables et reconnus pour un seul objectif : votre pleine satisfaction.

05

Diffusion de votre bien



Une fois prêt, votre bien est diffusé sur l'ensemble de nos supports :

- **Le site nemeos.immo**, avec une page dédiée à votre bien, notre catalogue en ligne et des alertes envoyées aux acquéreurs inscrits.
- **Les grands portails immobiliers** : Bestymo, Bien'ici, Leboncoin, Lux-Résidences, Belles Demeures.
- **Les réseaux sociaux** de l'agence : Facebook, Instagram, LinkedIn et YouTube.
- **Notre catalogue 2026**, remis à nos clients et à nos partenaires.
- **Le magazine** et le podcast de l'agence, qui font connaître nos biens au-delà des portails.

« Nous offrons une réelle visibilité aux biens qui nous sont confiés. »

Pour un vendeur qui souhaite rester discret, la vente confidentielle présente le bien à des acquéreurs sélectionnés, sans annonce publique.

06

Mise en valeur du bien



Votre conseiller NEMEOS vous donne des conseils simples pour améliorer la présentation du bien et séduire les acquéreurs : réaménagement, petites réparations, plantes, décoration temporaire.

Si des travaux sont utiles, sur le bien ou à l'extérieur, nos partenaires interviennent à des prix compétitifs :

- **NEMEOS Travaux** : rénovation d'une pièce ou d'une maison entière, ou travaux ciblés, par une équipe qualifiée qui respecte vos délais et votre budget.
- **NEMEOS Jardins** : création et entretien des espaces extérieurs par des paysagistes qualifiés.

Un bien bien présenté permet à davantage d'acquéreurs de se projeter, et les rend plus enclins à faire une offre élevée pour l'obtenir.

07

Visites et négociation



Un interlocuteur unique pour les visites

Votre conseiller NEMEOS est le seul responsable de votre bien et de son accès : nous ne confions les clés à personne et nous sommes présents à chaque visite. Vous évitez ainsi tout risque lié à une porte ou une fenêtre mal fermée, et vous gagnez en sérénité comme en sécurité.

Seuls des candidats sérieux et qualifiés visitent : identité vérifiée, projet étudié, bon de visite signé. Après chaque visite, un compte rendu vous est transmis, et un point hebdomadaire retrace l'avancée de la vente dans votre espace vendeur en ligne.

Négociation et suivi

Un seul conseiller tient le récapitulatif des visites, des retours et des offres. Il les regroupe et négocie pour vous obtenir le meilleur prix.

08

Vérification du financement



Notre but est de vous éviter le pire : l'offre qui débouche sur un compromis puis sur une impasse. Cela coûte cher :

- une vente non finalisée ;
- trois mois perdus à attendre la signature ;
- des frais financiers supplémentaires ;
- d'autres offres sérieuses refusées entre-temps ;
- des acquéreurs perdus pendant cette période ;
- l'obligation de repartir de zéro, parfois sur un marché moins favorable.

Votre conseiller NEMEOS étudie dès le départ la capacité d'emprunt des acquéreurs. Seuls des acheteurs solvables visitent votre bien, ce qui réduit fortement le risque d'annulation. Pour chaque secteur, nous avons retenu un partenaire fiable et réactif, Vousfinancer sur la Côte d'Azur ou Meilleurtaux, qui étudie le dossier de l'acquéreur avec un objectif de réponse sous huit jours. Les taux du moment vous sont communiqués au rendez-vous.

Faire ses calculs : [nos simulateurs](#)

09

Accompagnement et partenaires

Accompagnement juridique et administratif

L'agence réunit dans un dossier complet tous les documents nécessaires à la vente ou à l'achat, qu'elle remet au notaire. Nous nous occupons de tout et vous accompagnons à chaque étape.

Gestion locative

Pour les propriétaires qui souhaitent louer, nous vous mettons en relation avec notre agence partenaire spécialisée dans la gestion locative, qui sélectionne les meilleurs dossiers de locataires (conditions).

Un réseau de partenaires

Une vente réussie ne s'improvise pas. Nous vous recommandons des partenaires de confiance, choisis pour la qualité de leur travail : notaires, avocats, diagnostiqueurs, entreprises de rénovation, architectes.

Courtage et refinancement haut de gamme

Pour les patrimoines importants, nous organisons une mise en relation avec JMC Finances, société de courtage haut de gamme, qui vous conseille et vous accompagne si elle peut répondre à vos attentes.

Après la vente

Votre conseiller reste à vos côtés après la signature, pour un conseil ou une prochaine opportunité d'investissement.

10

Les étapes de la vente

- 1 **Premier rendez-vous**, découverte de votre projet de vente.
- 2 **Estimation** de votre bien par nos logiciels et une expertise professionnelle.
- 3 **Remise de l'estimation** et stratégie de prix définie ensemble.
- 4 **Recueil des documents** nécessaires au dossier.
- 5 **Signature du mandat**, exclusif, d'une durée de trois mois.
- 6 **Mise en valeur** du bien : conseils de présentation, petites réparations.
- 7 **Diagnostics** immobiliers obligatoires.
- 8 **Supports de vente** : photos, visite virtuelle, plan, vidéo, podcast selon le cas.
- 9 **Diffusion** sur l'ensemble de nos supports.
- 10 **Étude des acquéreurs** : identité, projet, faisabilité.
- 11 **Visites qualifiées**, fiche du bien remise à chaque visiteur.
- 12 **Offre d'achat** reçue, négociée, puis validée par vous.
- 13 **Vérification du financement** par notre courtier partenaire si nécessaire.
- 14 **Compromis de vente**, environ quinze jours après l'offre acceptée.
- 15 **Suivi de l'acquéreur** jusqu'au bout.
- 16 **Acte authentique**, environ trois mois après le compromis (plus long pour un terrain avec permis de construire).

Délai de vente moyen constaté sur notre portefeuille : environ trois mois.

11

Nos honoraires



Des honoraires transparents, affichés avant toute signature, à la charge du vendeur et toujours inclus dans le prix annoncé.

Mandat exclusif	5 % TTC du prix de vente
Mandat simple	6 % TTC du prix de vente
Cas particuliers	jusqu'à 10 % TTC (parking, local, petit montant), précisé sur le mandat
Estimation	gratuite et sans engagement

L'acquéreur ajoute au prix les frais de notaire, environ 8 % dans l'ancien et 2 à 3 % dans le neuf.

Le barème complet : [nos honoraires](#)

12

De vrais professionnels



Chaque membre de l'équipe est suivi dans sa formation, pour maîtriser son métier et vous accompagner au mieux.

- **Au moins quatorze heures de formation par an**, pour rester à jour des évolutions juridiques et technologiques de l'immobilier.
- **Une académie interne** : douze modules, de la prospection à la signature de l'acte.
- **Une réunion chaque semaine** pour étudier ensemble chaque dossier : votre projet est suivi par toute l'agence, pas par une seule personne isolée.

« *Un vrai professionnel à votre écoute* »

13

Parrainage et sponsoring

« Nous soutenons la jeunesse par la pratique du football, pour que se développent les valeurs du sport : la détermination et l'esprit d'équipe. »

AS Roquefortoise

Partenaire de l'équipe senior, division 1
: partenaire de vos projets immobiliers.

US Saint-Malo

Parrain de l'Union sportive de Saint-Malo, National 2, saison 2024-2025.

14

Documents à fournir

Pour préparer la vente sans perdre de temps, voici les documents que votre conseiller vous demandera.

Vous, vendeur

- Pièce d'identité ou passeport en cours de validité
- Société : extrait Kbis de moins de trois mois et pièces d'identité des associés
- Livret de famille, contrat de mariage, PACS ou jugement de divorce s'il y a lieu, ou certificat de décès
- Justificatif de domicile de moins de six mois

Tout bien

- Titre de propriété
- Dernier avis de taxe foncière
- Diagnostics immobiliers et plan du bien s'il existe
- Factures des travaux réalisés (utiles au notaire en cas de plus-value)

Appartement

- Relevé des charges annuelles
- Procès-verbaux des trois dernières assemblées générales
- Règlement de copropriété

Maison et terrain

- Permis de construire et assurance dommages-ouvrage s'il y a lieu
- Extrait du plan cadastral
- Documents du géomètre et plan de bornage
- Lotissement : règlement, cahier des charges et garantie d'achèvement des travaux

Les fiches vendeur et acquéreur se remplissent avec votre conseiller ; vos documents se déposent ensuite en toute sécurité dans votre espace vendeur ou votre espace acquéreur.

15

NEMEOS recrute



L'agence grandit : nous accueillons **dix conseillers immobiliers d'ici janvier 2027**, de Nice à Cannes.

- **70 % de la commission hors taxes dès la première vente**, sans palier.
- **Aucun frais, aucun pack** : les outils sont fournis (espace agent, estimation, catalogue, visite virtuelle, diffusion sur les réseaux).
- **Une formation complète** par l'académie interne et l'accompagnement de la direction.
- Statut d'agent commercial indépendant, avec attestation d'habilitation.



Vous connaissez quelqu'un qui aime l'immobilier ? [Découvrir l'offre et postuler.](#)

16

Informations légales et contact

L'agence

- SARL FAMIN IMMOBILIER GLOBAL, nom commercial NEMEOS Immobilier
- Siège : Domaine de la Gorgue, villa Nemeos n° 17, 60 chemin du Trastour, Cidex 420 bis, 06330 Roquefort-les-Pins
- RCS Grasse 841 722 168, TVA FR48841722168
- Carte professionnelle transaction CPI 0605 2018 000 035 704, délivrée par la CCI Nice Côte d'Azur, valable jusqu'en novembre 2027
- Responsabilité civile professionnelle AXA (par AON France), contrat n° 6944930704
- Médiateur de la consommation : ANM Conso, anm-conso.com

Nous joindre

- Agence : contact@nemeos.immo, 09 66 81 09 80
- Du lundi au samedi, de 9 h à 20 h
- Site : nemeos.immo · [tous nos contacts](#)
- Réseaux : Facebook, Instagram, LinkedIn, YouTube



Scannez pour retrouver nos biens, nos estimations et nos articles.

Le saviez-vous ? L'emblème et le nom de l'agence rappellent le lion de Némée, créature de la mythologie grecque. Le vaincre fut le premier des douze travaux d'Héraclès.