



FIORE IMMO

Crée pour vous accompagner

Nos clients nous font confiance...



Disponible, rapide, et toujours à l'heure

Elles délivrent un service de qualité avec le sourire !

Le site est toujours à jour et la présence sur les réseaux sociaux est répandue

C'est un plaisir d'interagir avec les personnes de l'agence, toujours polies et amicales

Leur retour par mail et aux appels manqués est rapide.

Elles connaissent les biens en portefeuille par le bout de leur doigts et ont des réponses aux questions soulevées, ou enquêtent rapidement sur les rares points à éclaircir après la visite.

Démarches très actives

L'approche est fondamentalement correcte et personnalisée.

Bon service, proactivité, efficace, communication directe.

Réactivité, gentillesse, partage d'expérience qui anticipe les besoins du client.

Professionalité, utilisation signature digitale, suivi excellent.



Société de Relocation

L.T.M. « Au nom de mes clients et de moi-même, je tiens à vous faire part de **nos impressions positives sur votre amabilité, efficacité, rapidité ainsi que celles de vos collaboratrices dans la réponse que vous apportez à nos demandes** et ce malgré que les biens proposés ne répondent pas toujours à nos besoins respectifs et qui personnellement méritent d'être un peu plus soignés par leur propriétaire respectif avant de vous les confier à la location ou à la vente. J'espère vous avoir été utile en **espérant avoir encore l'occasion de collaborer encore avec vous** et votre équipe. »

Luxembourg Neudorf

C.C. « Nous sommes **100% satisfait du travail fourni** par votre agence dans la vente des 2 appartements. Votre aide nous a été précieuse surtout dans la réglementation du cadastre verticale. De plus, les appartements ont été vendus dans le budget souhaité. »

Luxembourg Beggen

P.H. « Je suis satisfait de vos services et **j'ai communiqué vos coordonnées à une connaissance** qui doit prendre contact avec vous dans les prochains jours. »

...Car nous avons à coeur de les accompagner



Une agence organisée comme une boutique de services immobiliers pour nos clients

- ❑ **PLANIFICATION** : nous accompagnons les clients à définir le meilleur planning de vente, avec la définition des échéances de chaque action majeure à mettre en place pour la finalisation d'un dossier.
- ❑ **GESTION DU RISQUE** : qualité des contreparties, analyse du potentiel du bâtiment, stratégies de sortie, ... toute notre connaissance et expertise au service de votre succès immobilier !
- ❑ **OFFRE ADAPTEE**: notre approche tarifaire le démontre : nous sommes attentives à délivrer notre service à valeur ajoutée en ayant à l'esprit les besoins de nos clients !
- ❑ **NEGOCIATION** : nous sommes un canal d'intermediation au service de nos clients et du marché. A l'écoute des contreparties, nous deployons nos compétences de communication pour une conclusion optimale de la transaction.
- ❑ **VALEUR AJOUTEE** : les ressources de l'agence apportent une palette de compétences en synergie et s'enrichit d'un réseau de collaborations professionnelles dans le but d'accomplir avec succès nos missions.
- ❑ **MINIMISER L'EFFORT**: gestion du dossier, coordination des interventions d'autres professionnels, organisation des visites, suivi de l'avancement des visites, ... tout est fait pour minimiser l'effort de nos clients !
- ❑ **Le tout pour CONSEILLER nos clients en les entourant de nos compétences et de notre réseau professionnel.**
- ❑ **SUIVI DU DOSSIER** : communication recurrente afin de permettre à nos clients de suivre l'avancement des dossiers.

PLANIFIER	NEGOCIER	OFFRIR DE LA VALEUR AJOUTEE
GERER LE RISQUE	CONSEILLER	MINIMISER VOTRE EFFORT
OFFRE ADAPTEE	SUIVI DU DOSSIER	TRANSACTION

Et notre durabilité sur le marché le montre...



Dans un marché de plus en plus tendu, règlementé et surpeuplé,
les synergies gagnantes reposent sur :

- l'attention aux objectifs de nos clients,
- la capacité à établir des réseaux relationnels,
 - la créativité, et
 - l'esprit d'équipe.

Ouverture Agence
Services Location -
Ventes

2
▲

3
▲

3
▲

3
▲

4
▲

4
▲

4
▲

4 > 5
▲

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

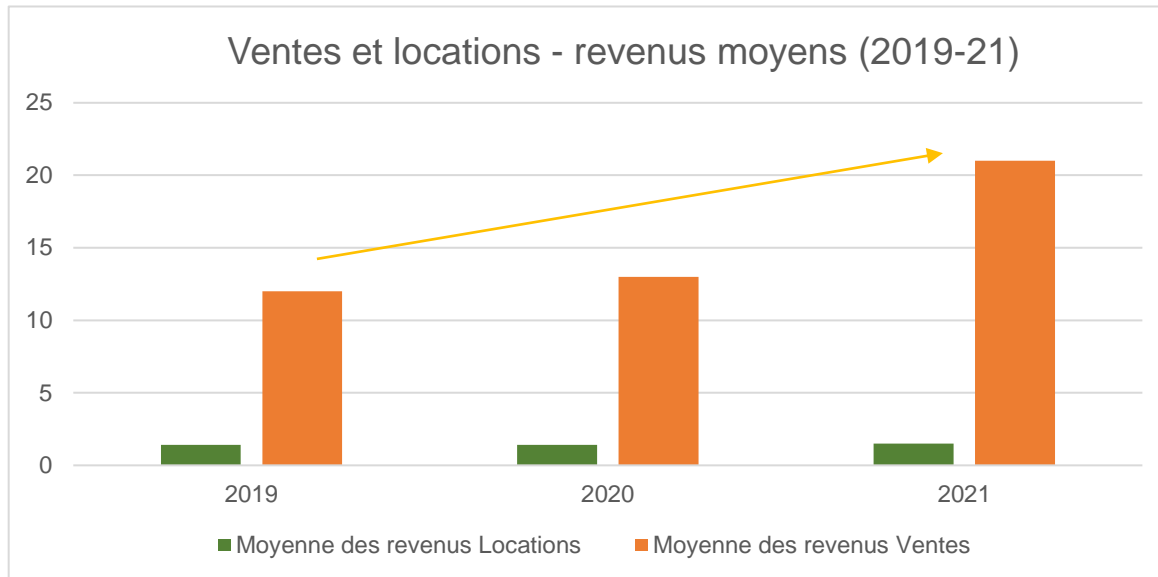
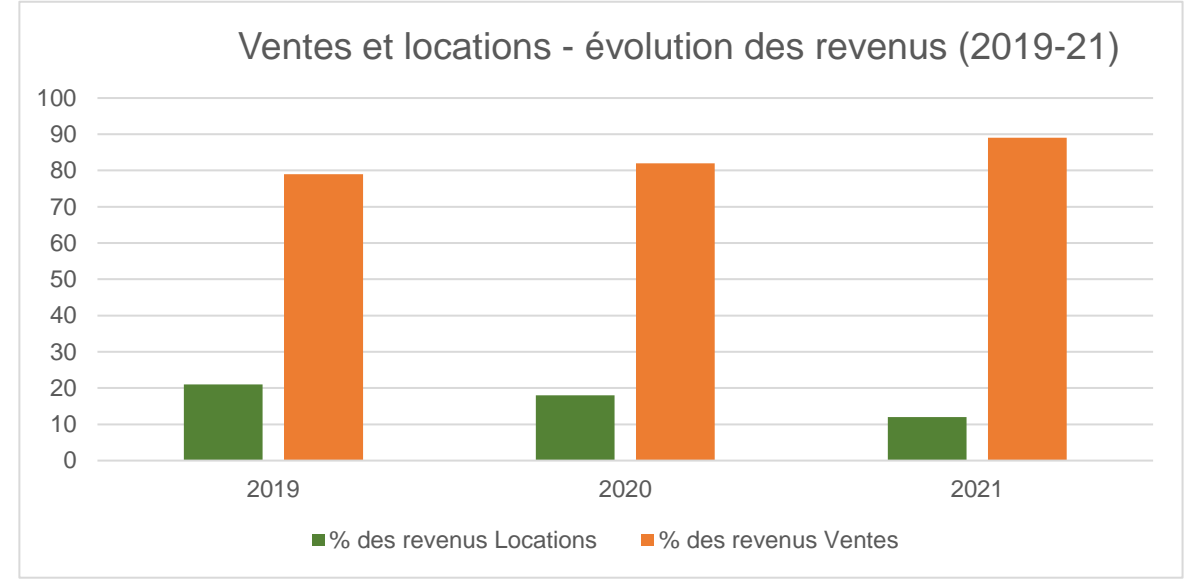
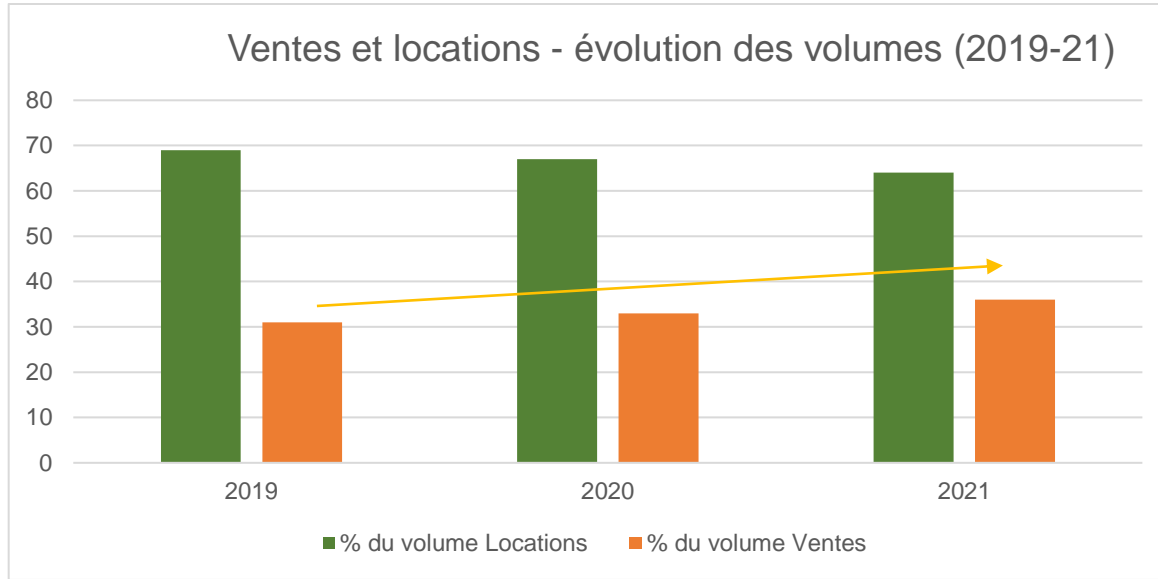
2021+

Déménagement
À Route d'Esch

Elargissement des services

- Visites virtuelles
- Home staging / interior design / refurbishments
- Off-market

...ainsi que l'augmentation % de nos ventes



Nos objectifs 2022:

- A la suite de la consolidation et du développement des ventes en 2021, poursuivre le développement des segments consolidés
- Renforcer la présence de l'Agence au sein des investisseurs professionnels et d'autres marchés.
- Renforcement de l'activité des ventes avec des biens de plus grande taille.

Qui se cache derrière cette réussite ?

FIORE IMMO, des femmes de caractère



Doretta FIORENTIN
Gérante
Ventes, Recherches et
Locations

11 ans dans l'immobilier

Métier bancaire – Gestion des
ressources humaines – Service
achats – Audit – Organisation –
Administration & contrôle

IT – FR – EN - DE

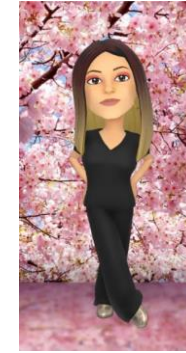


Anissa TENAFER
Conseillère Résidentiel
Ventes et Locations

4 ans dans l'immobilier

Métiers de commerce –
axe conseil

FR – EN



Antonella SERFILIPPI
Conseillère Résidentiel
Ventes et Locations

2 ans dans l'immobilier

Métier bancaire – Vente & Suivi de
clientèle

LU – DE – FR - IT - EN

Comment nous nous y prénons?

Avec une constellation des services...



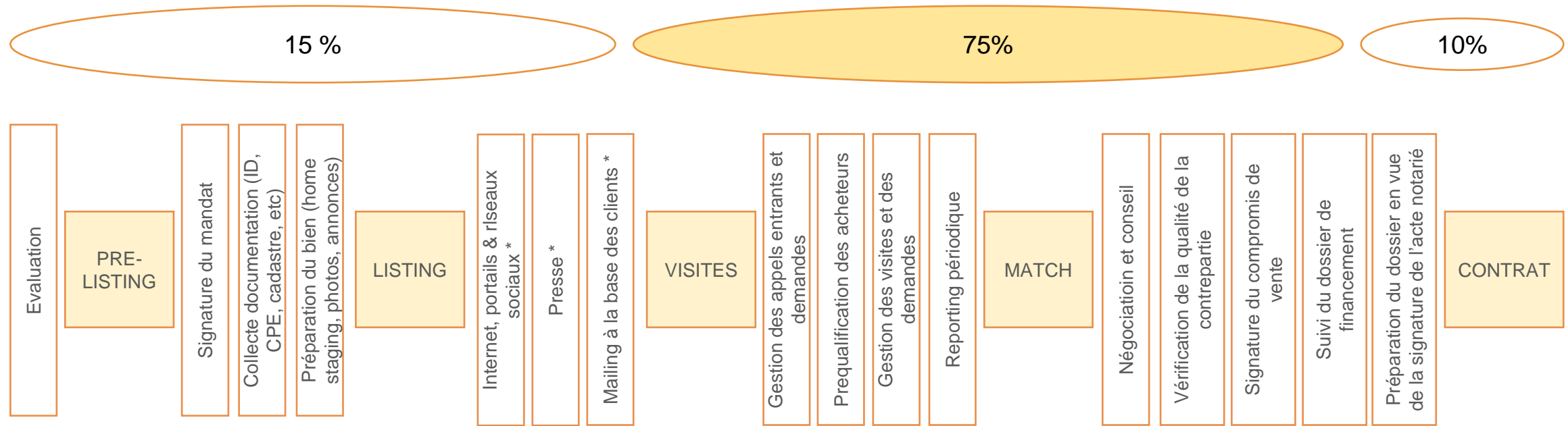
Partenaires



Pays

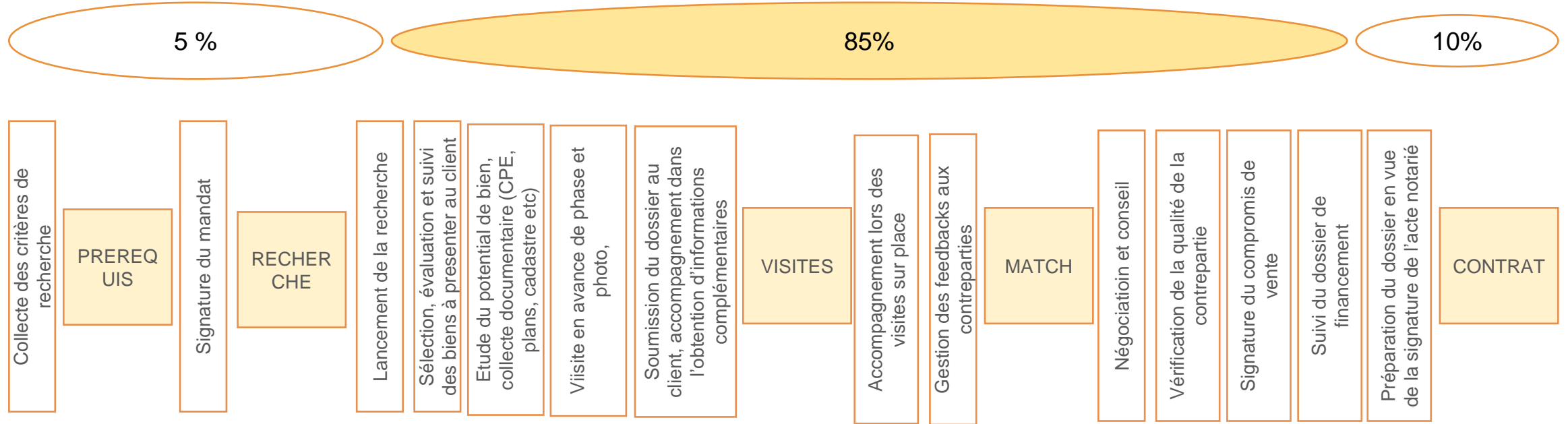


Des étapes claires pour les ventes...



Nos services vous permettent d'**atteindre votre but en gagnant aussi en temps** et nos démarches professionnelles **vous sécurisent**, notamment pour tout ce qui est réglementaire et connaissance des comportements dans le marché de l'immobilier.

...comme pour les recherches immobilières !



Et un service avantageux pour vous, nos clients



Tarifs % ou EUR, HTVA

EVALUATIONS

Biens par Taille et distance (km) de la ville de Luxembourg		Honoraires en EUR (+ TVA)
Dans un rayon de 10km	Egal ou inférieur à 49.99m2	100
	Entre 50m2 et 99.99m2	200
	Entre 100m2 et 199.9m2	300
	Egal ou supérieur à 200m2	500
Au-delà de 10km	Egal ou inférieur à 49.99m2	150
	Entre 50m2 et 99.99m2	250
	Entre 100m2 et 199.9m2	350
	Egal ou supérieur à 200m2	550

Sous 48 heures

VENTES

Intervalle de prix de vente (EUR)	Commission de vente (+ TVA)
Entre 900.000 et 870.000 Euros	3%
Entre 869.999 et 840.000 Euros	2%
En dessous de 839*999	1.5%

RECHERCHES

Avec commission modulable en fonction du cas de figure:

- Bien rentré dans l'inventaire de l'agence (mandate de vente avec le propriétaire au nom de l'agence) : aucune commission
- Partage de commission avec une agence consœur: aucune commission
- Autrement: 2%

ETATS de LIEUX PERIODIQUES

Visites périodiques de l'Agence au bien en location. A charge des propriétaires :

- 10 Euros /m2 pour biens non meublés
- 12 Euros /m2 pour biens meublés
- 14 Euros /m2 pour biens en mauvais état.

LOCATION

1 mois de loyer, (en Euros) à charge des locataires

GESTION LOCATIVE

Suivant le bien immobilier et les services demandés.

Plein d'excellentes raisons pour travailler avec FIORE IMMO...

- ☑ Des solutions de service adaptées à vos besoins
- ☑ Un travail continuatif pour étendre les compétences et le réseau
- ☑ Un suivi soigné des dossiers
- ☑ Une approche intégrée pour vous aider à atteindre vos objectifs
- ☑ Le tout à un rapport qualité / prix imbattable !

Et notre stratégie, dans tout ça ?

Locations

En automne 2021, les loyers moyens à l'échelle nationale, **toutes surfaces confondues, s'élèvent à 1 600€ pour les appartements et à 3 070€ pour les maisons.**

C'est une tendance qui semble se confirmer, **la hausse des loyers continue de s'affaiblir au cours des 12 derniers mois.** Effectivement, comme au printemps dernier, on constate des loyers stagnants pour les appartements et nous observons une légère augmentation de 1.7% pour les maisons.

Ces augmentations sont moindres en comparaison hausses moyennes observées sur les périodes précédentes.

Le gel des loyers décidé il y a plus d'un an maintenant, pouvait constituer une explication afin de mieux comprendre ce ralentissement. Aujourd'hui, on constate que les prix de vente comparés aux loyers ont favorisé l'acquisition plutôt que la location et les **rendements locatifs sont moins intéressants** étant donné que les prix de vente augmentent plus vite que les loyers.

Ces évolutions restent à surveiller afin de confirmer cette hypothèse. En matière d'offre sur le marché de la location, **les appartements type 1 et 2 chambres sont les plus nombreux au Luxembourg. Ils représentent près de 80% des annonces.** Les petites surfaces de type studio et les grands appartements se font plutôt rares. (source: AtHome, octobre 2021)

Ventes

En moyenne les prix des biens ont bondi de **+14,5%** en 2020 et **+8.4%** de janvier 2021 à janvier 2022 selon l'Observatoire de l'Habitat. En 2021, ils ralentissent. Voici comment **les prix annoncés des biens anciens** ont évolué de Janvier 2021 à Janvier 2022, (statistiques atHome)

Raisons de ce ralentissement global :

•**Une baisse du nombre d'acheteurs** : en raison des règles imposant 20% d'apport pour les investisseurs, et plus récemment en raison de [l'envolée des taux d'intérêt](#). En 2021, **28% des utilisateurs atHome interrogés ont mis leur projet en pause.** 18% ont renoncé à leur projet immobilier.

•**Une uniformisation des prix sur le territoire** : en raison du recours au télétravail, du développement des programmes neufs et de projets d'urbanisme sur tout le Grand-Duché, les prix grimpent en région. La hausse des prix est moins concentrée en un seul endroit : elle est donc globale et plus lente. En 2021, par rapport à 2020, pour les **biens anciens** :

- Dans le Nord : **+14.9%**
- Dans l'Est : **+14.7%**
- Dans l'Ouest : **+11.7%**
- Dans le Sud : **+11.4%**

L'évolution des prix est donc moins soutenue qu'avant. Cette tendance pourrait s'accroître en 2022. (source: AtHome, mars 2022)

- Niveau de concurrence accru (100 nouvelles agences chaque année) avec volatilité sur le marché des prestataires (peu d'agences restent au-delà de 5 ans, pour une qui ouvre une ferme dans l'année)
- La figure de l'agent immobilier est perçue de faible valeur ajoutée et la **profession a mauvaise presse**

Conclusions:

1. Cibler les segments de clientèle **avec des solutions adaptées**
2. **Augmenter les standards** et tirer le marché **vers le haut**
3. Etablir des **collaborations stratégiques** de moyen / long-terme

NOUS CONTACTER



Créé pour vous accompagner

DORETTA FIORENTIN – Gérante – Ventes, Projets, Recherches et Locations

ANÏSSA TENAFER - Conseillère Résidentiel – Ventes et Locations

ANTONELLA SERFILIPPI - Conseillère Résidentiel – Ventes et Locations

FIORE IMMO

66, route d'Esch

L-1470 Luxembourg

Tel 27 76 73 96 - 99

Fax 27 76 73 95

www.fioreimmo.lu

info@fioremmo.lu