AMARYM IMMOBILIER

PLAQUETTE VENDEURS · 2026

SERVICE TRANSACTION — LITTORAL NORMAND & PICARD

Vendre
AVEC AMARYM

Vendre n'est pas afficher un bien : c'est provoquer la rencontre entre une propriété d'exception et la bonne demande — au meilleur prix, dans le bon délai.

DE LA CÔTE D'ALBÂTRE À LA BAIE DE SOMME

AMARYM.COM

L'excellence au service du *littoral*.

Un spécialiste de l'immobilier bord de mer, ancré dans chacune de ses villes et branché sur toute la côte.

I.

Expertise du littoral

Une compréhension fine de notre clientèle et de chaque micro-marché, de la Seine-Maritime à la Baie de Somme.

II.

Maillage territorial

Cinq agences se relaient en continu sur la côte. Aucun trou dans la chaîne — une couverture qu'aucun indépendant n'égale.

III.

Professionnalisme & sécurité

Garantie financière, responsabilité civile professionnelle et compte séquestre : rigueur absolue à chaque étape.

IV.

Accompagnement humain

Un conseil personnalisé et bienveillant, du premier avis de valeur jusqu'à la remise des clés.

Le marketing qui *vend*, pas qui affiche.

Vendre commence bien avant l'annonce. Nous ne posons pas un bien : nous captons activement la demande qui existe déjà.

i.

Notoriété

Vitrines, panneaux, présence locale et réseaux : exister dans la tête des acheteurs avant même de capter.

ii.

Captation

Transformer une audience en contacts qualifiés. C'est ici que naissent les mandats et le fichier acquéreurs.

iii.

Conversion

Du contact au compromis : estimation, argumentation, visites ciblées et négociation maîtrisée.

iv.

Fidélisation

Un client satisfait recommande et réalimente la notoriété. La boucle se referme — et se relance.

Notoriété → Captation → Conversion → Fidélisation · Une faiblesse sur une seule étape, et toute la chaîne se grippe. Nous travaillons les quatre.

PRINCIPE DIRECTEUR — MÉTHODE AMARYM

3

Un bien n'a pas un acheteur. Il a une demande.

Notre rôle n'est pas de trouver « le » client, mais d'exposer votre bien à toute la demande disponible sur le littoral — et c'est précisément là que l'organisation du groupe fait la différence.

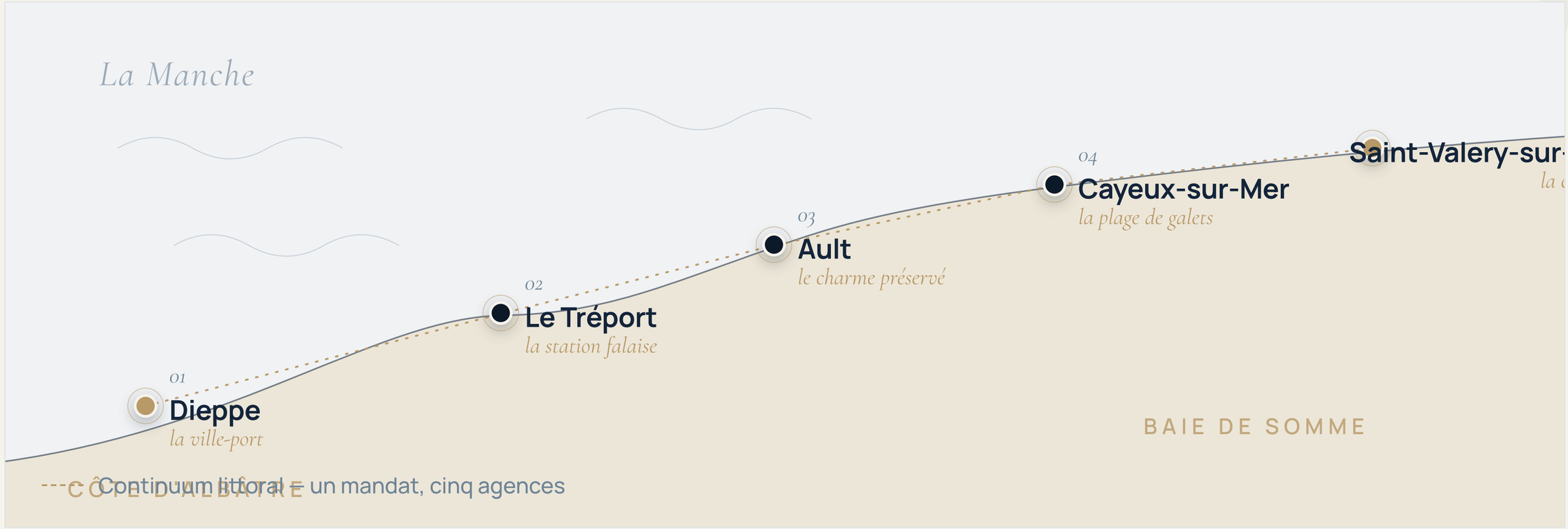
Le Continuum *Littoral.*

Inédit sur notre secteur : votre bien rentre dans une agence — il est aussitôt exposé à la demande de toute la côte, via notre fichier acquéreurs commun.

1 mandat = *5* vitrines · *5* portefeuilles d'acquéreurs · *5* équipes qui le portent

Cinq ambassades sur le *littoral*.

Du nord normand à la Baie de Somme, une couverture continue de la côte — chaque ville son visage, son acheteur, son marché.



Estimer juste, c'est déjà *vendre*.

Le prix d'affichage n'est pas une formalité : c'est le levier qui enclenche, ou enraye, toute la vente.

i.

Attractivité immédiate

Au juste prix, votre bien se distingue et capte l'attention des acquéreurs sérieux dès les premiers jours.

→ *ii.*

Visites qualifiées

Nous attirons des acheteurs dont le projet et le budget correspondent réellement au bien.

→ *iii.*

Tension positive

La demande concentrée crée une dynamique de négociation favorable au vendeur.

→ *iv.*

Vente sécurisée & rapide

Délais minimisés, transaction aboutie au plus près de la valeur du bien.

NOTRE MÉTHODE

Nous estimons sur des **ventes réelles** — l'historique des cinq agences sur tout le littoral — et non sur des prix d'annonce souvent fantaisistes.

LE RISQUE ÉCARTÉ

Une surestimation décrédibilise le bien, l'enlise, et conduit à une perte de valeur supérieure à l'écart initial. On n'enjolive pas, on explique — chiffres en main.

Le mandat exclusif, *décuplé*.

Contre-intuitif mais documenté : confier à une seule agence vend plus vite et plus près du prix. Chez nous, sans rien sacrifier à l'exposition.

CRITÈRE	MANDAT SIMPLE	MANDAT EXCLUSIF AMARYM — LE CONTINUUM
Engagement de l'agence	Partagé, dilué entre plusieurs	**Total — moyens pleins sur le bien**
Image du bien	Vu partout, parfois à des prix différents	**Une seule voix, un seul prix cohérent**
Investissement marketing	Limité — risque de travailler pour rien	**Maximal — photo pro, vidéo, drone**
Exposition à la demande	Clientèle d'une agence	**Les cinq agences du littoral**
Délai & prix final	Plus long, bien « banalisé »	**Plus court, bien valorisé et rare**

Une diffusion *orchestrée*.

Le momentum des premières semaines est décisif. Nous le pilotons, étape par étape, sans jamais surexposer le bien.

I. Préparation

- Valorisation & home staging léger
- Conseils personnalisés
- Shooting professionnel & drone

II. Lancement orchestré

- Portails premium
- Fichier acquéreurs qualifiés
- Vitrines & supports AMARYM

III. Montée en chaleur

- Communication maîtrisée
- Intérêt croissant entretenu
- Éviter la surexposition

« *Le marché immobilier révèle ses saveurs avec un temps d'exposition maîtrisé.*

Donner *envie*.

Sur écran, l'acheteur du bord de mer décide d'abord avec les yeux — souvent avant tout déplacement.

LA RÈGLE DES TROIS SECONDES

Un acheteur décide en trois secondes, sur la première photo, s'il clique ou s'il passe. La photo n'est pas un accessoire de l'annonce : elle **est** la captation.

La photo professionnelle, la vidéo et la prise de vue par drone ne sont pas une dépense : ce sont les investissements marketing les plus rentables — et ce que l'exclusivité permet de financer.

RÉSEAUX SOCIAUX & NOTORIÉTÉ

Les portails captent ceux qui cherchent déjà. Les réseaux touchent la **demande latente** — ceux qui craquent pour une vue mer aperçue dans leur fil.

Chaque belle image de la Baie de Somme ou des falaises du Tréport travaille votre vente — et la notoriété des cinq agences. On ne pousse pas des annonces : on raconte un territoire qui donne envie.

De l'offre à la *signature*.

Un processus sécurisé et fluide — chaque étape déclenche la suivante, sans zone d'ombre.

10

I

Offre & négociation

Présentation des offres, sécurisation du meilleur acquéreur et accord sur le prix.

II

Compromis de vente

Rédaction, signature et dépôt de garantie sur compte séquestre — délai de rétractation.

III

Conditions & financement

Suivi des conditions suspensives, du prêt et des pièces jusqu'à la levée complète.

IV

Acte authentique

Signature chez le notaire et remise des clés. La transition se déroule sereinement.

ANTICIPER

Préparer pour ne pas subir

- Diagnostics techniques (DPE, amiante, plomb…)
- Informations de copropriété (PV, charges)
- Documents d'urbanisme & PLU
- Historique du bien (titres, travaux, factures)

Au-delà de la *vente*.

Nous vous accompagnons jusqu'à la remise des clés — et bien après. Un écosystème de services pensés pour s'articuler.

i.

Transaction

Achat et vente de biens d'exception sur le littoral.

VOUS ÊTES ICI

ii.

Location saisonnière

Service haut de gamme et gestion complète de votre bien locatif.

iii.

Gestion

Gestion locative quotidienne de votre propriété, en toute sérénité.

iv.

Syndic

Gestion de copropriété menée avec rigueur et transparence.

v.

Conciergerie

Services sur mesure et discrétion pour vos séjours et vos hôtes.

AMARYM IMMOBILIER

CONTACT

PARLONS DE VOTRE PROJET DE VENTE

Estimons la valeur de votre bien.

Un avis de valeur gratuit et sans engagement, fondé sur les ventes réelles du littoral — puis une stratégie taillée pour votre bien.

EN LIGNE

amarym.com

ESTIMATION

Gratuite & sans engagement sur amarym.com

CINQ AGENCES

Dieppe · Le Tréport · Ault Cayeux-sur-Mer · Saint-Valery-sur-Somme

AMARYM.COM

SERVICE TRANSACTION · 2026

Mentions *légales*.

DÉNOMINATION	AMARYM — SARL au capital de 20 000 €
SIREN	821 752 052
SIRET (SIÈGE)	821 752 052 00018
TVA INTRACOM.	FR04 821 752 052
RCS	821 752 052 R.C.S. Amiens — 28/07/2016
CODE NAF / APE	68.31Z — Agences immobilières
CONVENTION COLL.	Immobilier — IDCC 1527
CARTE PRO. (CPI)	CPI 80032016000011009 Transaction & Gestion immobilière · CCI Littoral Hauts-de-France
GARANTIE FINANCIÈRE	220 000 € — GALIAN-SMABTP
RC PROFESSIONNELLE	GALIAN-SMABTP
COMPTE SÉQUESTRE	BNP PARIBAS
ACTIVITÉ	Transactions immobilières et de fonds de commerce, gestion locative pour le compte des propriétaires.
INFORMATIONS	amarym.com