CLASSICUS
REAL ESTATE



VENTE IMMOBILIÈRE · GENÈVE & ARC LÉMANIQUE

Vendre votre bien avec méthode.

Un avis de valeur qui se défend, des acquéreurs qualifiés un à un, un responsable identifié jusqu'à la remise des clés.

Classicus Real Estate SA · Chemin de la Tour-de-Pinchat 22, 1234 Vessy – Genève · c-re.ch

AVANT TOUT

Ce qu’un propriétaire attend d’une vente bien conduite

01	**Défendre la valeur du bien**	Un prix fondé sur des comparables vérifiés et une méthode explicite, pas sur une intuition.
02	**Attirer les bons acquéreurs**	Des contacts dont le projet, le budget et le calendrier sont vérifiés avant la visite.
03	**Préserver votre temps**	Les demandes, visites, relances et pièces passent par un seul interlocuteur.
04	**Garder la visibilité**	Un rapport vendeur documente l’activité réelle et prépare chaque décision.
05	**Conduire une négociation sérieuse**	Chaque offre est lue sur son prix, son financement, ses conditions et son calendrier.



CLASSICUS
REAL ESTATE

Un responsable identifié, du premier rendez-vous à la remise des clés

Classicus Real Estate SA est une maison indépendante établie à Genève, active dans tout l'Arc lémanique : vente, estimation, location, gérance, acquisition et conseil.

Votre vente n'est pas répartie entre un estimateur, un commercial et un assistant. La même personne analyse votre bien, fixe la stratégie avec vous, reçoit les acquéreurs, conduit la négociation et vous rend compte.

« Je connais chaque dossier que je présente.
C'est la condition pour défendre un prix et répondre à un acquéreur sans différer. »

Thomas Mottu



Thomas Mottu

Fondateur et directeur

Analyse

Avis de valeur, dossier, positionnement

Exécution

Diffusion, visites, suivi des acquéreurs

Décision

Rapport vendeur, offres, négociation

Votre vente en huit étapes, une seule ligne de conduite

Chaque étape produit un document ou une décision que vous voyez. Les pages suivantes détaillent ce que nous faisons à chacune d'elles.

PRÉPARER

01 — Vos objectifs

Prix, calendrier, contraintes, occupation, confidentialité

02 — L'avis de valeur

Quatre méthodes, comparables, recommandation écrite

03 — Le dossier et la présentation

Pièces vérifiées, photographies, plans, annonce

PRÉSENTER

04 — La diffusion

Publique, ciblée ou confidentielle

05 — Les acquéreurs

Rapprochement, qualification, visites préparées

CONDUIRE

06 — Le suivi et l'information

Rapport vendeur, retours, décisions

07 — Les offres et la négociation

Prix, financement, conditions, calendrier

CONCLURE

08 — Le notaire et les clés

Acte, transfert, remise organisée

Ce que vous recevez en chemin

- **Avis de valeur écrit** — étape 02
- **Dossier vendeur vérifié** — étape 03
- **Stratégie de diffusion** — étape 04
- **Rapport vendeur à chaque point d'étape** — étape 06
- **Lecture comparée des offres** — étape 07
- **Remise des clés organisée** — étape 08

Tout commence par vos objectifs

La stratégie de vente se construit à partir de votre situation, pas d'un modèle standard. Cinq questions structurent notre premier rendez-vous.

01

Le prix recherché

Ce que vous espérez, ce que vous accepteriez, et ce que le marché permet d'argumenter.

02

Le calendrier

Une date butoir, un achat lié, une succession : le rythme de la vente s'y adapte.

03

Les contraintes

Servitudes, travaux, PPE, droit de préemption, fiscalité : nous les identifions avant les acquéreurs.

04

L'occupation du bien

Libre, habité ou loué : la présentation et les visites s'organisent différemment.

05

La confidentialité

Diffusion publique, ciblée ou strictement confidentielle, selon votre souhait.



Un prix qui se démontre, méthode par méthode

Notre avis de valeur confronte quatre lectures du marché aux caractéristiques réelles de votre bien : surfaces, état, année, terrain, orientation, charges et potentiel.

La convergence de ces approches donne une fourchette défendable et une recommandation expliquée.

Modèle statistique

Une base de comparaison issue de quatre modèles (annonces, données agrégées, transactions, valeur perçue).

Annonces comparables

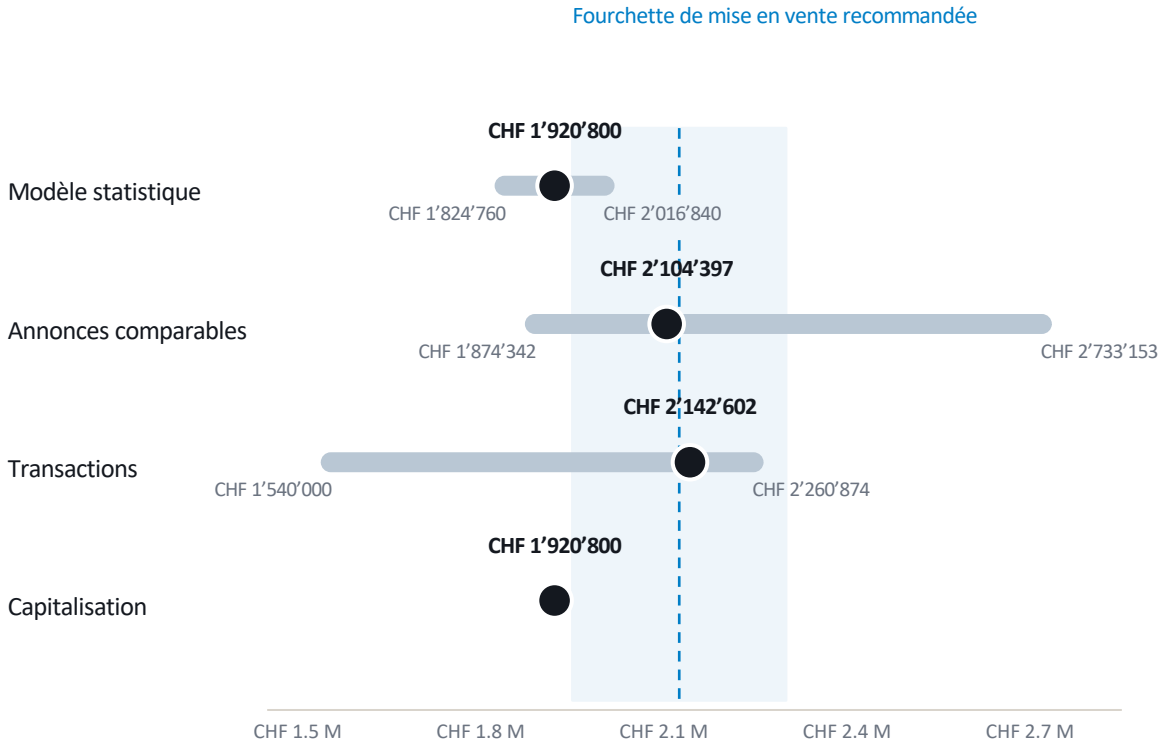
La concurrence réelle à laquelle votre bien sera confronté.

Transactions

Les prix effectivement payés dans le secteur.

Capitalisation

La lecture par le revenu locatif, utile face aux investisseurs.



Bas de fourchette	Prix de mise en vente suggéré	Haut de fourchette
CHF 1'950'000	CHF 2'125'000	CHF 2'300'000

Reconstitution fidèle des valeurs d'un avis de valeur Classicus réel (maison, canton de Genève, 9 avril 2026), anonymisé. Chiffres propres à cet exemple, sans portée générale.

Les annonces en concurrence, telles que vous les recevez

Adresse	Distance	Temps en ligne	Hors ligne depuis	Pièces	Surface	Terrain	Prix / m²
1 **1226 Thônex**	1.9km	15 jours	N/A	6	120m²	690m²	**CHF 1'790'000** CHF 14'917 / m²
2 **1226 Thônex**	1.9km	8 jours	N/A	6	130m²		**CHF 1'790'000** CHF 13'769 / m²
3 **1226 Thônex**	1.9km	11 jours	N/A	5	111m²	1250m²	**CHF 1'970'000** CHF 17'748 / m²
4 **1226 Thônex**	1.9km	1 jour	N/A	5.5	N/A	158m²	**CHF 1'790'000** CHF 13'561 / m²
5 **1224 Chêne-Bougeries**	1.6km	3 jours	1 jour	5.5	N/A	257m²	**CHF 1'890'000** CHF 12'353 / m²
6 **1225 Chêne-Bourg**	1.6km	1 mois	9 mois	5	N/A	509m²	**CHF 1'800'000** CHF 12'857 / m²
7 **1226 Thônex**	1.9km	16 jours	4 mois	5	130m²		**CHF 1'890'000** CHF 14'538 / m²
8 **1226 Thônex**	1.9km	12 heures	20 jours	6	152m²	538m²	**CHF 1'850'000** CHF 12'171 / m²
Prix médian / m²							**CHF 13'665**

Extrait réel d'un avis de valeur Classicus du 9 avril 2026 (maison, canton de Genève) ; adresse et identité du propriétaire retirées. Valeurs propres à cet exemple.

Ce que l'acquéreur compare

Les biens proposés au même moment, à distance comparable du vôtre : la grille de lecture d'un acquéreur le jour où il découvre votre annonce.

La durée en ligne

Un bien en vente depuis des mois signale un prix que le marché n'a pas suivi. Nous l'utilisons pour situer votre prix de lancement, pas pour le copier.

Le prix médian au m²

CHF 13'665 / m² dans cet exemple. Appliqué à la surface de votre bien, il donne une première lecture, que les transactions viennent confirmer ou corriger.

Les transactions réalisées, l'ancrage le plus solide

N°	Propriété	Pièces	Surface	Terrain	Vendu en	Prix de vente
1	Maison jumelée Thônex (1226) • 1.7km	6	170m^2	808m^2	avril 2024	**CHF 1'700'000** CHF 10'000 / m^2
2	Maison jumelée Thônex (1226) • 1.9km	6.5	190m^2	615m^2	novembre 2025	**CHF 2'150'000** CHF 11'316 / m^2
3	Villa Thônex (1226) • 2.2km	8	230m^2	1530m^2	juillet 2025	**CHF 3'200'000** CHF 13'913 / m^2
4	Maison contiguë au milieu Thônex (1226) • 2.3km	5	107m^2	311m^2	juin 2024	**CHF 1'500'000** CHF 14'019 / m^2
5	Maison individuelle Thônex (1226) • 2.0km	7	141m^2	627m^2	janvier 2026	**CHF 2'070'000** CHF 14'681 / m^2
Prix médian / m^2						**CHF 13'913**

Même avis de valeur du 9 avril 2026. Prix effectivement payés, par type de bien et par date. Valeurs propres à cet exemple.

Des prix payés, pas affichés

Face à la banque de l'acquéreur ou à une contre-offre, une transaction datée pèse plus qu'une annonce : c'est la référence que nous mettons en avant en négociation.

Type, surface, terrain, date

Chaque référence est qualifiée pour que les écarts avec votre bien s'expliquent : une villa de 230 m² sur 1'530 m² ne se compare pas à une maison contiguë.

Comment nous croisons ces deux lectures

Annonces

CHF 13'665 / m^2

Prix médian des biens actuellement proposés

Transactions

CHF 13'913 / m^2

Prix médian des ventes réalisées dans le secteur

Votre bien

Caractéristiques réelles

Surfaces, état, année, terrain, orientation : ce qui justifie un écart vers le haut ou vers le bas

Le premier prix affiché est le plus important

L'attention des acquéreurs est maximale dans les premières semaines : alertes des portails, recherches enregistrées, acquéreurs déjà en veille. Un prix de départ trop élevé consomme cette fenêtre, puis impose des baisses visibles qui affaiblissent la négociation.

Un prix argumenté dès le lancement capte cette demande et protège votre position.

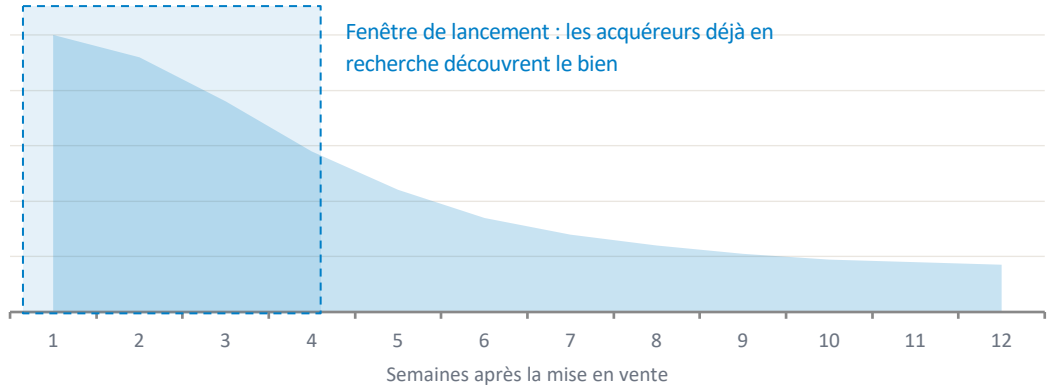
Ce que nous fixons avec vous

Un prix de lancement cohérent avec l'avis de valeur et la concurrence du moment. Des points de lecture convenus : demandes, retours de visites, offres.
Une règle de décision claire si le marché ne répond pas comme prévu.

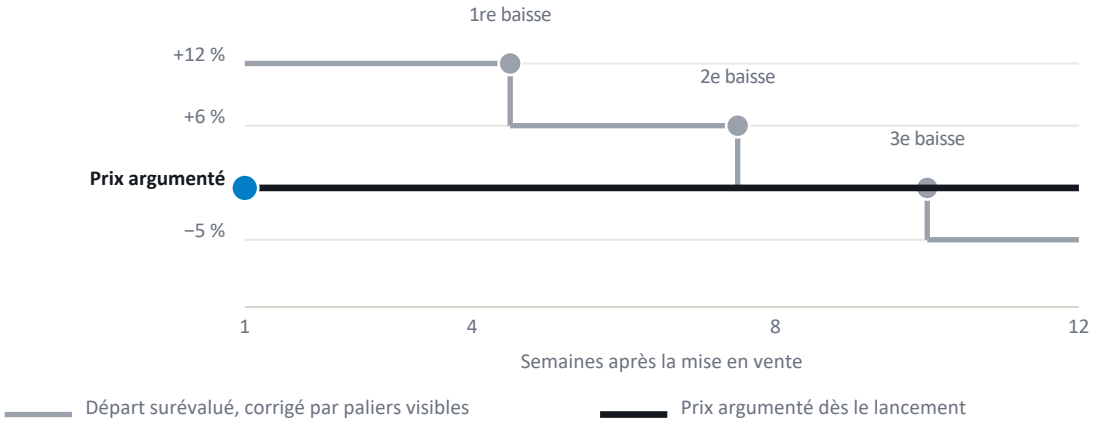
Les signes d'un prix inadapté

Peu de demandes malgré une bonne diffusion. Des visites sans suite ni objection précise. Des offres très éloignées du prix affiché.
Nous les lisons dans le rapport vendeur et vous proposons une décision.

Intérêt des acquéreurs dans le temps (schéma)



Deux trajectoires de prix affiché (schéma)



Schémas pédagogiques sans échelle : aucune probabilité, aucun prix ni délai n'est prédit ou garanti.



ÉTAPE 03 · LE DOSSIER ET LA PRÉSENTATION

Les questions trouvent leur réponse avant de freiner une offre

Un acquéreur, sa banque et le notaire posent toujours les mêmes questions. Y répondre immédiatement évite les délais, les conditions suspensives inutiles et les renégociations tardives.

1 · RÉUNIR

Les pièces du bien

Extrait du registre foncier, plans, surfaces, assurance bâtiment, charges, PV et règlement de PPE.

→

2 · VÉRIFIER

Cohérence et état

Surfaces, travaux réalisés, chauffage, servitudes, occupation : chaque donnée est confrontée aux pièces.

→

3 · ANTICIPER

Les questions à venir

Ce que demandera la banque (estimation, charges) et le notaire (titres, état civil, fiscalité, calendrier).

→

4 · TRANSMETTRE

Au bon moment

Un acquéreur sérieux reçoit le dossier complet dès sa demande, sans attendre.

Dossier remis aux acquéreurs : pièces du bien uniquement, sans données personnelles du vendeur.







ÉTAPE 03 · LE DOSSIER ET LA PRÉSENTATION

Donner envie de visiter, sans décevoir sur place

Photographies

Lumière, volumes et matériaux travaillés : aucun artifice qui ne résiste pas à la visite.

Plans et surfaces

Plans disponibles, surfaces vérifiées, orientation : l'acquéreur se projette avant de venir.

Annonce et brochure

Un texte précis, un positionnement unique sur tous les canaux, les réponses aux premières questions.

Documentation

Les pièces du dossier vendeur prêtes à être transmises aux acquéreurs sérieux.

ÉTAPE 04 · LA DIFFUSION

Public, ciblé ou confidentiel : la diffusion suit la stratégie

Les canaux se choisissent en fonction de votre bien et de votre souhait de discrétion. Dans tous les cas, le prix et les informations restent identiques partout, et chaque demande arrive au même endroit.

VISIBILITÉ MAXIMALE — DISCRÉTION MAXIMALE

01

Approche publique

Site Classicus, portails immobiliers sélectionnés, réseaux professionnels. Pour un bien qui doit rencontrer le plus grand nombre.

Annonce complète, photographies, visites organisées par créneaux.

02

Approche ciblée

Rapprochement avec les recherches enregistrées, contacts directs d'acquéreurs qualifiés et de partenaires. Moins de curieux, plus de projets réels.

Présentation sur demande, dossier transmis après qualification.

03

Approche confidentielle

Aucune publication. Présentation off-market à des acquéreurs identifiés, après vérification de leur projet et de leur capacité financière.

Adresse et photographies réservées aux acquéreurs retenus.



CLASSICUS
REAL ESTATE

Votre bien est rapproché des recherches déjà enregistrées

Notre outil de suivi conserve les critères de chaque acquéreur rencontré : type de bien, secteur, budget, surfaces, calendrier. Dès l'avis de valeur, nous savons combien de recherches actives correspondent à votre bien, et nous les contactons en priorité dès la mise en vente.

BASE CLASSICUS

Recherches enregistrées

Critères, budget et calendrier de chaque acquéreur rencontré.

→

AVIS DE VALEUR

Correspondances

Les recherches compatibles avec votre bien sont identifiées avant la mise en vente.

→

AVANT LA VISITE

Qualification humaine

Projet, budget réel, financement, calendrier : vérifiés par un appel.

→

CHEZ VOUS

Visites sérieuses

Vous ne recevez que des personnes dont la démarche est établie.

40

recherches actives correspondant au bien de l'exemple, le jour où l'avis de valeur a été établi

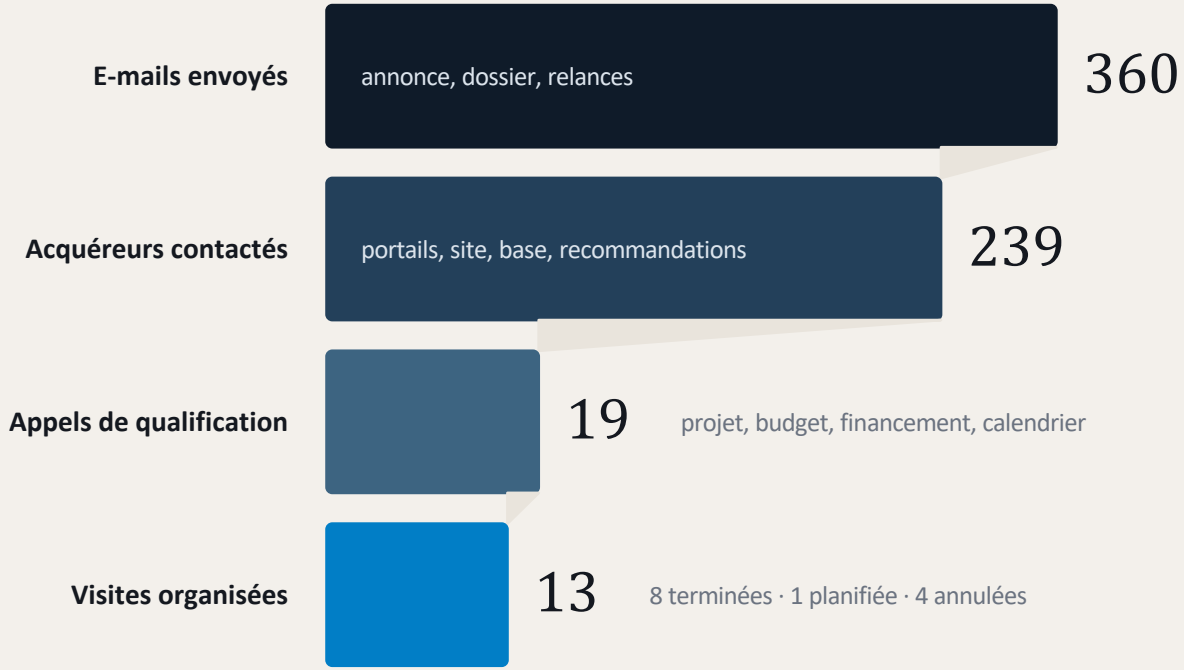
Il y a **40 Acheteurs potentiels**

Nom	Budget
	CHF 2'200'000
	CHF 2'000'000
	CHF 2'100'000
	CHF 2'050'000
	CHF 2'200'000
	CHF 2'000'000
	CHF 2'000'000
	CHF 2'300'000
	CHF 2'090'000
	CHF 2'000'000
	CHF 2'000'000
	CHF 2'000'000
	CHF 2'000'000
	CHF 2'000'000
	CHF 2'000'000
	CHF 2'000'000

Page « Acheteurs potentiels » d'un avis de valeur Classicus réel, 9 avril 2026. Noms retirés, colonnes rapprochées ; budgets tels qu'enregistrés dans notre base.

De l’activité commerciale aux visites qui comptent

Extrait d’un rapport vendeur Classicus réel, daté du 18 octobre 2026, pour un dossier en cours.
Chaque volume est relevé dans notre outil ; aucun n’est une projection.



Source : rapport vendeur Classicus du 18 octobre 2026, dossier en cours, noms des acquéreurs retirés.

Ce que ces chiffres vous disent

Le volume de contacts mesure la diffusion. Le passage aux appels mesure l’intérêt réel. Le nombre de visites mesure la qualité du prix et de la présentation.

Quand l’un de ces rapports se dégrade, nous le voyons avant vous et vous proposons une décision : ajuster la présentation, la diffusion ou le prix.

Aucun volume n’est garanti

Ces chiffres sont propres à ce dossier, à son prix et à son moment de marché. Ils montrent ce que nous mesurons, pas ce que nous promettons.



ÉTAPE 05 · LES ACQUÉREURS

Chaque visite prépare la décision suivante

01

Avant

Le projet de l'acquéreur est clarifié, le dossier lui a été transmis, le bien est préparé. Nous vous proposons des créneaux groupés pour limiter la gêne.

02

Pendant

Nous présentons les atouts et répondons aux questions sur place : surfaces, travaux, charges, voisinage, PPE. Les objections s'expriment et se traitent.

03

Après

Chaque retour est consigné : intérêt, réserves, prochaine action.
Seconde visite, pièce complémentaire ou préparation d'une offre.

Les retours de visite sont l'information la plus utile pour ajuster la présentation ou le prix. Ils figurent dans votre rapport vendeur.

Chaque contact a une origine, un historique et une prochaine action

239 acheteurs contactés

Source	Premier contact	Statut actuel
SMG	il y a 1 jour	Intéressé
SMG	il y a 15 jours	Plaquette envoyée
SMG	il y a 15 jours	Plaquette envoyée
SMG	il y a 21 jours	Plaquette envoyée
immobilier.ch	il y a 22 jours	Plaquette envoyée
manual	il y a 24 jours	Visite à planifier
manual	il y a 25 jours	Visite planifiée
SMG	il y a 25 jours	Plaquette envoyée
Properstar	il y a 27 jours	Plaquette envoyée
immobilier.ch	il y a 28 jours	Plaquette envoyée
SMG	il y a 29 jours	Plaquette envoyée
SMG	il y a 1 mois	Plaquette envoyée
manual	il y a 1 mois	Match envoyé

13 visites · **1** planifiée · **8** terminées · **4** annulées

Date de visite	Statut
30 septembre 2026, 09:00	Planifiée
29 août 2026, 09:30	Terminée
17 août 2026, 08:00	Annulée
17 août 2026, 08:00	Terminée
17 août 2026, 08:00	Annulée
7 août 2026, 10:30	Terminée
5 août 2026, 12:30	Terminée
4 août 2026, 11:30	Annulée
10 juillet 2026, 07:45	Terminée
7 juillet 2026, 16:00	Terminée
3 juillet 2026, 13:00	Annulée
5 juin 2026, 15:30	Terminée
5 juin 2026, 06:30	Terminée

Source

Portail, site, recherche enregistrée ou contact direct : nous savons d'où vient chaque demande.

Statut

Plaquette envoyée, visite à planifier, intéressé : rien ne reste sans suite.

Visites

Planifiées, terminées, annulées : le rythme réel de la commercialisation.

Extraits réels du rapport vendeur Classicus d'un dossier en cours, 18 octobre 2026. Colonnes d'origine ; noms des acquéreurs retirés.

Vous voyez le travail, pas seulement le résultat

Le rapport vendeur récapitule l'activité réelle de votre dossier : acquéreurs contactés, envois, appels, visites, statuts et prochaines actions. Il sert de base à chaque point d'étape et aux décisions à prendre : maintenir, ajuster, accélérer.

239
acquéreurs contactés

360
e-mails envoyés

19
appels

13
visites organisées

Dossier réel en cours, rapport vendeur du 18 octobre 2026 (dont 8 visites terminées, 4 annulées, 1 planifiée). Activité propre à ce dossier : aucun volume ni résultat n'est garanti.

Ce que vous recevez

Le rapport vendeur à chaque point d'étape.
Les retours de visites et les objections rencontrées.
Une recommandation argumentée lorsqu'une décision est à prendre.

360 e-mails **19** appels **8** visites

Activité	Date
Appel effectué	3 septembre 2026 14:42
Appel effectué	3 septembre 2026 14:42
Appel effectué	2 septembre 2026 09:16
Visite réalisée	29 août 2026 09:30
Appel effectué	28 août 2026 15:30
Appel effectué	22 août 2026 13:57
Appel effectué	19 août 2026 10:27
Appel effectué	19 août 2026 10:26
Visite réalisée	17 août 2026 08:00
Appel effectué	16 août 2026 19:00
Appel effectué	10 août 2026 12:39
Visite réalisée	7 août 2026 10:30
Visite réalisée	5 août 2026 12:30

Journal des actions du même rapport vendeur, 18 octobre 2026 ; noms retirés.



ÉTAPE 07 · LES OFFRES ET LA NÉGOCIATION

Une offre se juge sur quatre dimensions, pas seulement sur son montant

Lorsque plusieurs offres arrivent, ou qu'une seule offre pose question, nous vous présentons une lecture comparée. Vous décidez ; nous conduisons la négociation dans le cadre convenu.

L'offre

01 Le prix

Montant, écart avec la fourchette, marge de négociation réelle de l'acquéreur.

02 Le financement

Fonds propres, accord bancaire obtenu ou à obtenir, délai d'obtention, risque de condition suspensive.

03 Les conditions

Réserves, travaux demandés, meubles, clauses particulières : ce qui coûte et ce qui ne coûte pas.

04 Le calendrier

Date de signature, transfert de propriété, libération du bien : la compatibilité avec vos propres échéances.

Grille de lecture : aucune offre réelle n'est reproduite ici.

Une même ligne, de la stratégie jusqu'à la remise des clés



La négociation

Nous portons votre position auprès de l'acquéreur et de son conseil, avec les arguments du dossier : comparables, état, pièces. Chaque proposition et contre-proposition vous est rapportée par écrit.

L'acte et le transfert

Nous coordonnons les échanges avec le notaire, la banque de l'acquéreur et, le cas échéant, votre propre banque. Le notaire établit l'acte et accomplit les formalités de son office.

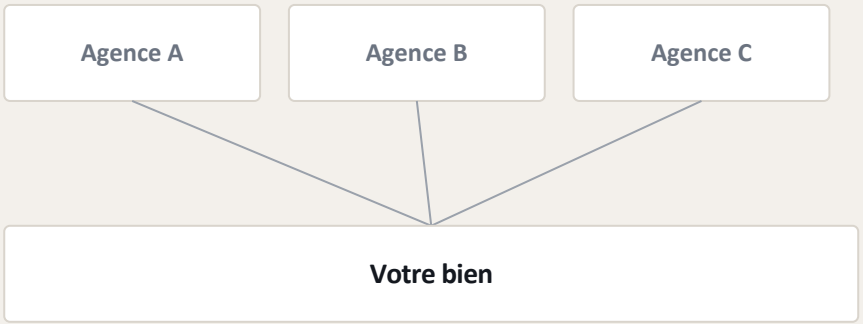
La remise des clés

Relevés, état du bien, documents techniques et clés : nous préparons la remise pour qu'elle soit simple et sans contestation.

Un seul responsable, une seule stratégie, un seul dossier

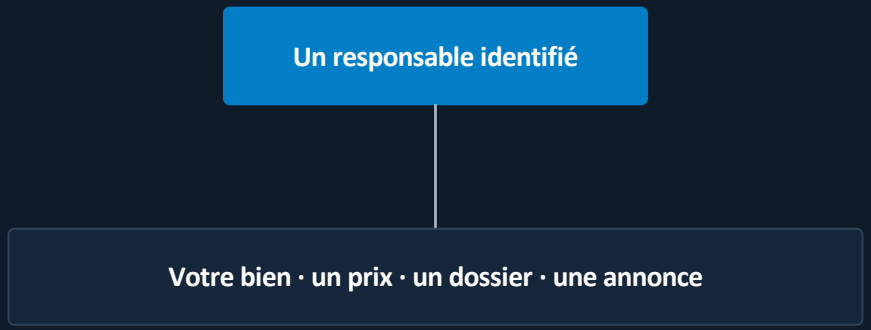
Confier un bien à plusieurs intermédiaires multiplie les prix affichés, les versions de l'annonce et les interlocuteurs, et dilue la responsabilité.
Le mandat exclusif donne à votre vente une ligne cohérente et un responsable qui vous rend compte.

PLUSIEURS MANDATS SIMPLES



- Trois prix affichés, parfois différents, visibles des acquéreurs
- Trois annonces, trois jeux de photos, trois discours
- Un acquéreur contacté par plusieurs agences négocie l'une contre l'autre
- Personne n'est responsable du résultat

MANDAT EXCLUSIF CLASSICUS



- Un prix et une présentation cohérents sur tous les canaux
- Toutes les demandes, visites et offres dans un même dossier
- Un rapport vendeur qui mesure le travail réellement fait
- Une responsabilité claire : vous savez qui répond de votre vente

Prestations, honoraires, frais, durée et conditions figurent dans le mandat convenu ensemble.

Les quatre questions que nous entendons le plus souvent

Comment déterminez-vous le prix ?

Par un avis de valeur écrit, qui croise modèle statistique, annonces en concurrence, transactions réalisées et capitalisation, puis les confronte aux caractéristiques réelles de votre bien. La recommandation est expliquée et discutée avec vous.

Comment trouvez-vous les acquéreurs ?

En rapprochant votre bien des recherches enregistrées dans notre base, puis par une diffusion adaptée : publique, ciblée ou confidentielle. Chaque contact est ensuite qualifié avant la visite.

Comment saurai-je ce qui avance ?

Par le rapport vendeur, qui documente contacts, envois, appels, visites et statuts, et par des points d'étape où nous vous proposons les décisions à prendre.

Pourquoi l'exclusivité ?

Parce qu'une vente conduite par un seul responsable garde un prix, une présentation et un suivi cohérents, et que vous savez qui en répond. Les conditions sont fixées dans le mandat.



CLASSICUS
REAL ESTATE

LA PROCHAINE ÉTAPE

Rencontrons-nous chez vous.

Une visite de votre bien, un échange sur vos objectifs, puis un avis de valeur écrit et une proposition de stratégie de commercialisation. Sans engagement de votre part.



Thomas Mottu

Fondateur et directeur

thomas.mottu@c-re.ch
+41 79 732 05 64 · +41 58 255 00 50

c-re.ch

