



Paris, le 28 mai 2018

## Marton vient révolutionner la vente immobilière en France

**Les agences immobilières ne vont pas lui dire merci !**

**Marton est le nouveau venu de la vente immobilière en France. Et il compte bien bousculer le secteur. Présent en Suède depuis 10 ans, avec plus de 13 000 ventes effectuées, Marton s'appuie sur un modèle innovant pour un bénéficiaire client immédiat : aucune commission mais un prix fixe de 2000€ (versés en cas de vente uniquement !). Marton va plus loin encore et propose un système de vente novateur et ingénieux.**

### **2000€ rien de plus... mais tout compris !**

La publicité TV qui accompagne le lancement de l'enseigne en France le répète en boucle : Marton réduit les frais au minimum pour des honoraires fixes de 2000€ quelle que soit la valeur du bien mis en vente. Un tarif attractif quand les agences immobilières « classiques » demandent généralement une commission autour de 5% du prix de vente.

Pour atteindre ce prix, Marton optimise les coûts de fonctionnement, sans rien enlever à la qualité du service, et en travaillant en partenariat étroit avec le propriétaire. Marton fait également appel au digital pour être plus efficace et réduire le prix demandé au client : pas d'agences physiques, une équipe réduite... mais des agents qui conseillent le vendeur tout au long du processus de vente de l'estimation du bien au passage devant le notaire. L'offre inclut la rédaction de l'annonce, des photos réalisées par un photographe professionnel, la diffusion de l'annonce sur de plus de 90 sites (parmi lesquels figurent les leaders du marché), la relation avec les acheteurs qui se renseignent, la réception des offres, la négociation, une assurance professionnelle... L'accompagnement tout au long du processus se fait à distance (téléphone, mail, SMS) : les agents Marton répondent aux acheteurs mais ne participent pas aux visites, laissant le propriétaire présenter son bien aux acquéreurs éventuels qui considèrent la rencontre avec le vendeur comme étant un plus. C'est par définition la personne qui connaît le mieux le bien.

### **Un modèle de vente totalement inédit**

Marton averti en temps réel de toute nouvelle offre effectuée sur le bien. Chaque offre déclenche l'envoi d'un texto au vendeur mais aussi à toutes les personnes qui se sont intéressées au bien, précisant le montant de l'offre, en toute transparence... Chaque acheteur peut ainsi se positionner en totale connaissance de l'offre et de la demande en cours. Dans ces conditions, le vendeur a l'assurance d'obtenir le vrai prix du marché pour son bien, un prix qui n'est pas limité et qu'il choisira en fonction des conditions de l'offre.

### **Un modèle qui a déjà fait ses preuves en Scandinavie**

Marton ne se lance pas à l'assaut du marché français sans de solides références. La société, fondée par Imre Marton en 2007, a engrangé une expérience de 10 ans sur le marché suédois. Ce dernier a également lancé son offre en Norvège en 2017. Au total, ce sont plus de 13 000 biens qui ont été vendus par son intermédiaire au cours de ces 10 années. Ce résultat lui permet d'afficher le taux de croissance le plus élevé du marché de l'immobilier scandinave.

### **A propos de Marton**

Marton est un nouveau concept immobilier venu de Suède : un modèle validé et rentable, affichant plus de 13 000 biens vendus en 10 ans. Un principe simple et efficace : disrupter le marché immobilier traditionnel avec un service retravaillé et optimisé et un tarif réajusté à la véritable valeur ajoutée apportée au client (2000€ prix fixe). Le tout, en proposant une méthode de vente innovante qui permet aux propriétaires de générer plus d'argent lors de la vente du bien. [www.marton-france.com](http://www.marton-france.com)

### **Contacts presse**

PEPPER MENTHE COMMUNICATION

Samira Chakkaf Andalouci : 07 86 11 14 52 [samira@peppermint.com](mailto:samira@peppermint.com)

Sophie Lozach : 06 63 17 36 43 [sophie@peppermint.com](mailto:sophie@peppermint.com)