

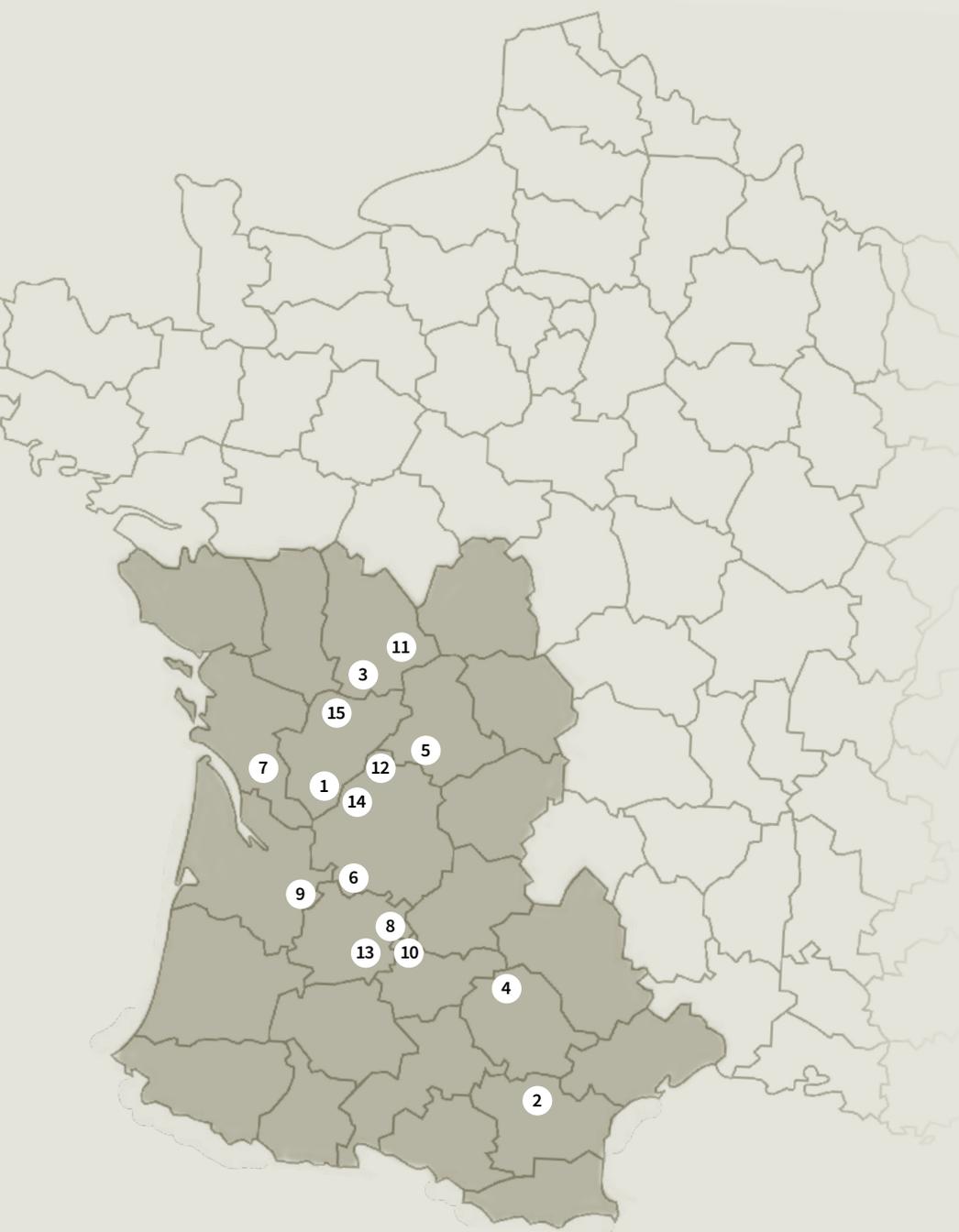


VENDEZ VOTRE PROPRIÉTÉ AVEC

Beaux Villages
IMMOBILIER

AGENCE IMMOBILIÈRE PRIMÉE

OÙ NOUS TROUVER



NOS AGENCES

1. Aubeterre-sur-Dronne, 16390 Charente
2. Carcassonne, 11000 Aude
3. Charroux, 86250 Vienne
4. Cordes-sur-Ciel, 81170 Tarn
5. Cussac, 87150 Haute Vienne
6. Eymet, 24500 Dordogne
7. Jonzac, 17500 Charente-Maritime
8. Monflanquin, 47150 Lot et Garonne
9. Monsegur, 33580 Gironde
10. Montaigu-de-Quercy, 82150 Tarn-et-Garonne
11. Montmorillon, 86500 Vienne
12. Piégut-Pluviers, 24360 Dordogne
13. Tournon-d'Agenais, 47370 Lot-et-Garonne
14. Verteillac, 24320 Dordogne
15. Verteuil-sur-Charente, 16400 Charente

TRAVAIL D'ÉQUIPE

Nos équipes travaillent main dans la main pour obtenir les meilleurs résultats et vous offrir un service d'excellence dès le début de notre collaboration.

Elles sont composées d'experts immobiliers locaux qui partagent leurs connaissances et leur expérience. Lorsque vous vendez avec Beaux Villages, vous avez un agent immobilier

personnel mais aussi l'appui de toute une équipe plus large.

Tous nos agents immobiliers suivent régulièrement des formations professionnelles nationales et sont fiers d'offrir un service conforme aux normes éthiques.

Nous sommes fiers des témoignages et des avis publiés sur le site Beaux Villages et ailleurs.



NOTRE MARQUE

Notre marque principale, Beaux Villages Immobilier, est soutenue par les filiales suivantes, chacune ayant sa propre identité et sa propre vocation, mais partageant nos valeurs fondamentales de qualité et de confiance. Votre bien apparaîtra sur le site de Beaux Villages et sur les sites suivants, le cas échéant.

Manours & Châteaux

Les Clés
IMMOBILIER

NOS AGENCES

Nous avons des agences partout dans le Sud-Ouest de la France. Ce sont des bureaux où nos salariés et nos agents travaillent ensemble sur les nouvelles propriétés sur le marché et les attentes des acheteurs.

Chaque agence a des affiches en vitrine où nous montrons les dernières propriétés.

Les mandats exclusifs ont la priorité. Vous serez toujours accueillis chaleureusement dans nos agences Beaux Villages !

ESTIMATIONS

Nous nous déplaçons avec plaisir pour estimer votre bien, gratuitement. Nous vous présenterons des propriétés comparables pour que vous soyez confiants dans notre estimation. Des estimations par écrit peuvent être délivrées si nécessaire, il y a des honoraires payables par avance pour ce service

lorsqu'une propriété n'est pas mise sur le marché avec Beaux Villages Immobilier, par exemple à des fins financières ou d'homologation.

Si vous souhaitez un 'Avis de Valeur', merci de nous contacter pour en discuter.

CE QUE NOUS DEMANDONS A LA PRISE DE MANDAT

Afin de nous aider à mettre votre propriété sur le marché aussi vite que possible nous vous demandons de fournir des copies des documents suivants.

Documents légaux nécessaires pour mettre une propriété en vente :

- Une Fiche Contractuelle remplie
- Titre de Propriété (une copie de votre Acte de Vente)
- DPE (diagnostic de performance énergétique)
- Cadastre Informations supplémentaires
- Taxes Foncières
- Copies de toutes les demandes de permis d'urbanisme pour tous les travaux effectués, y compris les piscines.
- Rapport d'assainissement
- Plan de la maison (si vous en avez un)
- Rapports de diagnostics complets (si vous les avez)

Plus vous nous donnez d'informations au moment de la signature de mandat, mieux nous pourrons répondre aux personnes qui s'intéressent à votre propriété, et plus vite nous pourrons signer un contrat quand nous aurons trouvé votre acheteur.

QUEL EST LE CONTRAT QU'IL VOUS FAUT ?

Vous en avez marre des agences qui veulent à tout prix vous faire signer un mandat ?

Un mandat exclusif vous offre le bénéfice de n'avoir qu'un seul interlocuteur pour tout le marketing de votre propriété tout en ayant accès à notre équipe primée. Les gens qui ne souhaitent pas avoir de nombreuses agences différentes choisissent cette solution. Si l'un de nos confrères a un client sérieux pour vous, nous pourrions toujours assurer la liaison avec eux en votre nom. Voir conditions générales.

Parmi d'autres bénéfiques, un mandat exclusif vous offre :

- D'avoir votre propriété en vedette sur notre site web pour au moins un mois.
- D'avoir la garantie de voir votre bien affiché en vitrine pendant au moins 2 mois.
- D'avoir un mailing exclusif envoyé à notre base de données d'acheteurs sérieux.
- D'être remboursé de vos frais de diagnostic par Beaux Villages (sauf DPE) quand nous vous aurons trouvé un acheteur.

Le bouche à oreille est une grande part du marketing d'un mandat exclusif et nous travaillerons en lien étroit au sein de l'entreprise et avec nos partenaires pour trouver le bon acheteur pour votre propriété.

Avec **un mandat semi-exclusif** nous serons votre seul agent mais vous conservez le droit de faire une vente en privé. Si vous trouvez votre acheteur vous même, vous pouvez toujours bénéficier de nos services de négociation et juridiques. Vous aurez les diagnostics payés et une réduction de 50% sur nos honoraires habituels. Nous sommes prêts à travailler aussi sans exclusivité avec un mandat simple.





TÉMOIGNAGES

★ *Ma femme et moi voulons remercier Beaux Villages pour nous avoir trouvé un acquéreur et de nous avoir suivis jusqu'à chez le notaire pour la vente de notre maison. Le personnel de Beaux Villages nous a accompagnés tout au long du processus avec une efficacité sans faille et une courtoisie particulière qui a minimisé le stress et maximisé notre confiance que les choses se déroulaient comme elles le devaient. Merci.*

G&B

★ *Nous voulions vous faire savoir à quel point votre équipe a été d'un grand soutien dans la vente de notre maison dans la Haute-Vienne. Lisa a été fantastique dans tout ce qu'elle a fait, de sa première visite de notre maison à trouver un nouvel acquéreur quand le premier acquéreur s'était retiré, elle nous a beaucoup aidés dans le processus administratif et même avec le notaire et l'agent d'assurance ! Sans Lisa on ne s'en serait jamais sorti dans les démarches administratives, nous ne pourrions jamais assez la remercier pour cela.*

Richard et Anne

★ *Nous vous remercions tous pour votre aide dans la vente de notre maison à Dompierre. Votre professionnalisme a rendu cette expérience beaucoup plus facile. Nous vous recommandons ainsi que Lee à toutes les personnes que nous connaissons et qui veulent acheter ou vendre.*

B&K

★ *Je recommande chaudement Beaux Villages à tous ceux qui sont dans le processus de vente. Les services comme Smart Currency ont été très utiles, et bien sûr il était rassurant de savoir qu'on pouvait obtenir un conseil à n'importe quel moment.*

DC



NOS HONORAIRES

Nos honoraires sont dans les normes et moyennes du secteur et reflètent le coût réel du marketing auprès d'un large public et de filtrer les demandes non sérieuses. Cela inclut la négociation professionnelle pour la satisfaction de toutes les parties.

Le service que nous fournissons dans le cadre du dossier juridique en plus de celui de nos concurrents est inclus dans ces frais.

Le mandat stipule que les honoraires sont payables par le vendeur ou l'acquéreur. En réalité c'est un coût de la vente et de l'achat peu importe qui le paie.

'A la charge du vendeur' signifie que votre propriété sera mise sur le marché avec un prix comprenant les honoraires.

Il informe l'acquéreur que vous êtes redevable des frais d'agences. L'acquéreur paiera un peu plus en frais de notaire.

'A la charge de l'acquéreur' signifie que nous sommes obligés de mettre en évidence le prix net vendeur et les honoraires séparément. L'acquéreur paiera un peu moins de frais de notaire.

Une fois que nous avons obtenu un accord négocié avec un acquéreur que Beaux Villages a trouvé et que le compromis a été signé, quelque soit le type de mandat, nos honoraires nous sont dus. Veuillez lire et comprendre vos responsabilités juridiques et financières à cet égard.

ALLER PLUS LOIN AVEC BVI +

BVI+ est un outil fantastique qui permet aux acquéreurs d'accéder à la localisation précise des propriétés de Beaux Villages avant de prendre rendez-vous pour une visite. Il s'agit d'un service avec consentement préalable et nous ne donnerons jamais vos coordonnées sans votre accord ni sans vérifier l'identité de l'acquéreur potentiel.

Notre responsabilité

Avec la technologie GPS accessible librement nous comprenons le désir de nos clients d'avoir les coordonnées Google Earth et/ou les adresses des propriétés afin de faire des recherches sur Internet plutôt que de perdre du temps et de l'argent pour venir visiter. Nous ne donnons pas systématiquement de références ou d'adresses Google Earth pour trois raisons :

- Parce que vous nous avez demandé de protéger vos données
- Nous avons le devoir de protéger votre propriété
- Dans notre propre intérêt commercial Nous indiquerons à un acheteur potentiel l'emplacement approximatif d'une propriété par rapport à une ville proche et facilement identifiable. Le but n'est pas de les tromper. C'est là que BVI+ entre en scène.

Comment ça marche

Afin de pouvoir donner la localisation exacte de votre propriété à un acquéreur potentiel qualifié et enregistré, nous vous demandons simplement de dire à votre agent commercial que vous souhaitez cette option, ou vous pouvez envoyer un email à bviplus@beauxvillages.com dès que la propriété est sur le marché.

Service client

Votre contact principal avec BVI est votre agent immobilier, celui qui vous a fait signer le mandat.

Nous avons aussi une équipe multilingue de spécialistes basés dans nos agences qui filtrent les demandes des acquéreurs et les mettent en contact avec les agents.

Cette équipe soutient nos agents sur le terrain dans le but d'offrir à nos clients le plus de chance de vendre.

Ils sont disponibles (pour les vendeurs et les acquéreurs) quand nos agents sont en rendez-vous ailleurs.





COMMENT BIEN PRÉSENTER UNE PROPRIÉTÉ

1 Commencez vos cartons

Croyez-moi vous allez vendre rapidement. Si vous voulez que votre maison semble plus spacieuse et lumineuse lors d'une visite, alors commencez à désencombrer. Il est temps de trier les bibelots.

2 Pensez aux couleurs

La tendance est aux couleurs pâles et neutres. Il faut que les acquéreurs potentiels se projettent en tant que nouveaux propriétaires de votre bien.

3 Gardez la maison rangée

Lorsque c'est possible nous vous préviendrons suffisamment à l'avance pour une visite mais parfois des gens nous contactent à la dernière minute. Si cela ne vous convient pas, faites-le nous savoir et nous le noterons dans votre dossier, mais plus il est facile de visiter, plus vous aurez de chances de trouver un acquéreur. Excusez-nous si ce qui suit paraît vraiment très évident mais vous seriez surpris par ce que nous voyons parfois. Rangez au fur et à mesure et vous serez toujours prêts pour une visite. Faites en sorte que les cuisines et les salles de bains soient impeccables, les miroirs et les vitres bien nettoyées et sans traces d'eau dans les lavabos. Si vous ne devez faire qu'une seule chose dans le jardin, tondez la pelouse régulièrement et n'oubliez pas de nettoyer la piscine.

4 Faites une bonne première impression

On n'a qu'une seule fois la chance de faire une bonne première impression et un acquéreur se fait parfois son idée sur votre bien avant même d'avoir passé la porte.

Voici comment faire :

- Faites en sorte que le lieu-dit ou le nom de la maison soit visible afin qu'on vous trouve facilement.
- Ouvrez le portail pour être plus accueillant.
- Quelques pots de fleurs devant la porte ajouteront de la couleur et montreront que vous prenez soin de votre maison. Même en hiver, des pensées, du lierre, et des bruyères égayeront votre entrée.
- Ouvrez tous les volets et accrochez les bien.
- Des fenêtres impeccablement propres feront entrer un maximum de lumière.
- Tout le monde connaît le vieux truc de cuire du pain ou faire du café pour rendre la maison plus chaleureuse, cela peut paraître un peu trop. A la place, si le temps le permet, ouvrez les fenêtres pour faire entrer l'air frais.
- Si certaines parties de la propriété sont un peu sombres, allumez les lumières avant la visite.
- Eloignez vos animaux domestiques si c'est possible. Les chiens et les chats ne plaisent pas à tout le monde. Cachez les gamelles, les paniers et les litières. Si vous avez des chiens bruyants et envahissants il est préférable de les emmener se promener le temps de la visite. Parlez-en à votre agent si vous avez un doute.

5 Pendant la visite

Votre agent crée un lien avec votre acquéreur potentiel. Il sait peut-être déjà ce qui est le plus important pour lui, et les compromis qu'il est prêt à faire. Cela peut prendre du temps et demande des compétences et une vraie empathie. Même une première visite rapide peut être signe d'un sérieux intérêt, et d'une plus longue visite à venir.

LAISSEZ VOTRE MAISON SE VENDRE TOUTE SEULE.

Si vous souhaitez être présent pendant la visite, nous vous suggérons de répondre aux questions plutôt que de suivre les visiteurs dans la maison en ouvrant tous les placards, ou en donnant des informations sur la plomberie. Si c'est "la bonne" la loi dit que le nouveau propriétaire prend possession de la propriété telle qu'il l'a vue avant de faire son offre.



NOTRE MARKETING

Signez un mandat avec Beaux Villages Immobilier et vous aurez accès à nos services leaders sur le marché, créatifs, innovants et récompensés. Ce qui suit est un résumé de notre façon de travailler et du type de marketing que nous entreprenons pour offrir une exposition mondiale à votre propriété. Notre marketing est visible 24h/24 et 7 jours sur 7 partout dans le monde, offrant à votre propriété un maximum d'opportunités d'attirer un acheteur et de vendre rapidement. Beaux Villages propose aux vendeurs

une large gamme de solutions marketing innovantes pour leurs biens immobiliers :

- Des listings leaders sur le marché dans nos propres sites-web
- Des annonces sur les portails les plus connus et les plus efficaces
- Des mailings ciblés à notre base de données
- Des mailings ciblés aux bases de données de nos partenaires
- Des affiches dans nos vitrines
- Diffusion sur les réseaux sociaux
- Une présence aux salons de l'immobilier internationaux

PORTAILS



The Telegraph

IMPRIMÉS



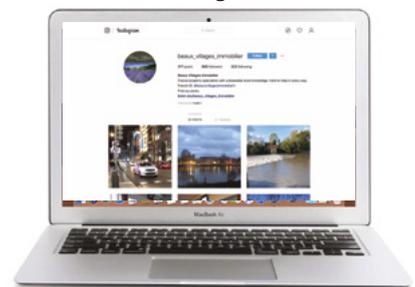
Facebook

RÉSEAUX SOCIAUX



Journaux et magazines internationaux et nationaux et publications locales

Instagram



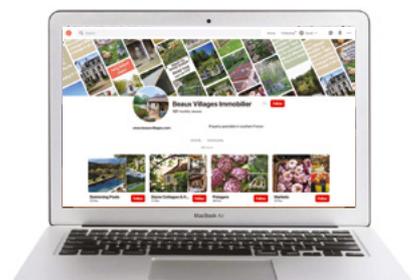
Salons immobiliers internationaux et locaux



EXPOS



Pinterest



FAQS

On nous pose ces questions régulièrement. N'hésitez pas à demander la même chose à tout autre agent immobilier avec qui vous traitez:

Q: Sur combien de portails allez-vous mettre ma propriété ?

R: Le marketing de votre propriété peut varier d'une agence à l'autre. Nous mettons vos propriétés sur une vingtaine de sites et de portails.

Q: Est-ce qu'il y a des visites le week-end ?

R: Nous sommes disponibles 7 jours sur 7 pour nos acquéreurs.

Q: Comment puis-je savoir si l'acquéreur est sérieux ?

R: Notre service client et nos agents commerciaux vont pré-qualifier les acquéreurs pour être sûrs (autant que possible) que nous montrons les bonnes propriétés et que les acquéreurs sont en position d'acheter.

Q: Etes-vous présents aux visites ?

R: En dehors de circonstances très exceptionnelles, oui. Nous faisons de notre priorité votre intimité et votre sécurité.

Q: D'où viennent vos acquéreurs ?

R: De partout dans le monde ! Notre marketing est vraiment mondial et nous pouvons faire des affaires avec des clients dans plus de 10 langues.

Q: Comment un acquéreur peut obtenir un prêt ?

R: Nous avons des experts partenaires qui peuvent les aider avec leur

dossier de prêt.

Q: Pouvez-vous nous aider avec le taux de change ?

R: Nous avons un partenaire fiable spécialisé dans les taux de change qui peut aider en cas de besoin.

Q: Êtes-vous experts juridiques ?

R: Nous avons une équipe qui travaille sur les aspects juridiques en lien avec les notaires pour aider les ventes à se faire sans souci. Cette équipe peut aussi produire le compromis à l'agence si cela arrange toutes les parties.

Q: Votre site web mentionne des "récompenses" - qu'est-ce que cela signifie ?

R: Nous sommes fiers d'avoir gagné des récompenses pour notre site web et pour notre agence aux European Property Awards. Être reconnu comme "les 1ers de la classe" par un panel d'experts indépendants témoigne de notre travail d'équipe.

Q: Êtes-vous présents aux signatures chez le notaire ?

R: Oui.

Q: Où puis-je trouver des avis impartiaux sur Beaux Villages ?

R: Sur notre site web, sur Facebook, sur Google et sur Feefo.

Q: Serais-je en contact avec un seul conseiller immobilier ?

R: Vous aurez un conseiller immobilier attribué mais vous aurez aussi des visites de groupes d'agents qui viennent découvrir votre propriété pour la présenter à leurs acquéreurs

potentiels.

Q: Etes-vous présentes sur les salons de l'immobilier ?

R: Oui. Nous allons dans les principaux salons de l'immobilier du Royaume-Uni ainsi qu'aux salons exclusifs sur invitations pour des acquéreurs pré-qualifiés.

Q: Est-ce que votre équipe est formée professionnellement ?

R: Oui. Conformément à la loi française, tous nos agents commerciaux reçoivent chaque année une formation pertinente, adaptée et accréditée.

Q: Faites-vous des ateliers photos pour vos équipes ?

R: Oui. Nous avons des experts parmi nos équipes et nous invitons des formateurs à plusieurs occasions pendant l'année.

Q: Qui fera la négociation ?

R: Nous avons des négociateurs expérimentés pour soutenir nos agents commerciaux. Les négociations sont menées en consultation et notre but est de trouver une offre qui est équitable pour les deux parties.



LA LOI CONCERNANT LES AGENCES IMMOBILIÈRES EN FRANCE

Les agences immobilières sont très cadrées en France et la tendance va vers une politique plus stricte pour avoir moins d'agences mais plus professionnelles. Nous savons que beaucoup de nos confrères sont moins conscients de la loi que nous le sommes. Et il y en a qui ignorent ouvertement la loi. Ce que nous demandons avant de mettre

une propriété en vente peut paraître onéreux, en particulier si les autres ne suivent pas les mêmes règles, mais nous sommes sûrs de nous et nous ne reviendrons pas sur nos principes. Cela inclut les documents que nous demandons, comment nous calculons nos honoraires et la possibilité de varier nos barèmes.

Dans l'ensemble, nous pensons que la loi nous est bénéfique, ainsi qu'à nos clients, et qu'elle offre à toutes les parties une certaine protection lors de ces événements cruciaux, souvent stressants, qui changent la vie. BVI est entièrement conforme à la loi. Cela fait partie de notre identité.



EUROPEAN
PROPERTY
AWARDS
REAL ESTATE

AWARD WINNER

REAL ESTATE AGENCY
WEBSITE FRANCE

www.beauxvillages.com
by Beaux Villages Immobilier

2019-2020

SERVICE PRIMÉ

BVI a été élue "Meilleure
agence immobilière en
France" et aussi
"Meilleur site web
en France" par un panel
d'experts de l'industrie.

C'est une reconnaissance
de notre professionnalisme
et du dévouement de toute
notre équipe.



EUROPEAN
PROPERTY
AWARDS
REAL ESTATE



BEST REAL ESTATE
AGENCY 5-20 OFFICES
FRANCE

Beaux Villages Immobilier

2019-2020



Beaux Villages
IMMOBILIER

www.beauxvillages.com
05 56 71 36 59
enquiries@beauxvillages.com