

VENDEZ VOTRE BIEN AVEC
Beaux Villages
IMMOBILIER



POURQUOI CHOISIR BEAUX VILLAGES IMMOBILIER



Vendre son bien est une décision importante et est très souvent associée à une expérience chargée en émotions. Sept personnes sur dix la considèrent comme l'une des expériences de vie les plus stressantes. Le choix de l'agence immobilière, en laquelle vous devez avoir parfaitement confiance, est donc essentiel. Beaux Villages Immobilier s'engage à offrir le meilleur service à l'ensemble de ses clients, proposant un service fiable, efficace et professionnel.

À PROPOS DE NOUS

Fondée en 2008, par Lynn et Rob Longley, Beaux Villages Immobilier est un groupe qui n'a cessé d'évoluer au

cours des 16 dernières années et a su s'adapter aux marchés locaux tout en ayant une portée internationale.

Leur vision a toujours été d'offrir des services transcendant les barrières culturelles et linguistiques, assurant une gestion efficace et professionnelle de chacune des ventes qui leur a été confiée. Beaux Villages Immobilier se distingue encore à ce jour de l'immobilier par son sens de l'éthique et une vision claire en priorisant les besoins et le confort des clients.

NOTRE EQUIPE

Beaux Villages Immobilier, c'est plus de 200 professionnels travaillant

ensemble pour vous offrir un service exceptionnel et faciliter la vente de votre bien, avec des agences présentes dans tout le Sud-Ouest :

- Vous profiterez de l'expérience d'un agent commercial vivant et travaillant dans votre secteur. Vous bénéficierez ainsi de sa **connaissance approfondie** du marché local et recevrez un service client exceptionnel tout au long du processus jusqu'à la conclusion de la vente et même au-delà.

- Notre **équipe administrative** collabore avec l'équipe de vente afin d'assurer que tous les biens mis sur le marché soient conformes à la réglementation et qu'ils soient légalement commercialisables. Votre agent commercial sera en mesure de vous donner des conseils personnalisés.

- La réception des appels, mails et autres demandes de renseignements sont gérés de manière centralisée **garantissant** un traitement compétent et soigné de la gestion de votre bien. Grâce à l'accès à votre espace extranet personnel, vous pourrez suivre toutes les actions concernant votre bien en temps réel.

- **L'équipe marketing** est essentielle afin d'assurer une promotion stratégique sur les meilleurs supports et toucher un large public. Nous sommes fiers d'offrir un service marketing à l'échelle locale, nationale et internationale afin d'atteindre le marché cible le plus large possible pour une visibilité maximale.

- Dès que vous acceptez une offre, notre équipe spécialisée se chargera de votre dossier afin de vous apporter une assistance personnalisée, en travaillant en étroite collaboration avec votre agent commercial et votre notaire pour aboutir à **une vente réussie**. Sachez que votre dossier sera entre de bonnes mains.

“Beaux Villages est l'une des meilleures agences immobilières de France. Très attentionnée et rigoureuse”

Valérie

NOS AGENCES

Avec des agences stratégiquement situées dans tout le Sud-Ouest, la visibilité de notre enseigne est exceptionnelle :

- Stabilité et assurance d'une présence physique dans des zones à forte exposition
- Accueil chaleureux de notre clientèle
- Grandes vitrines pour mettre en valeur les biens et attirer les clients
- Une équipe compétente et disponible pour répondre à toutes vos questions
- Un environnement de travail harmonieux où l'équipe collabore efficacement pour optimiser la vente de votre bien

UN SERVICE PRIMÉ

Pendant sept années consécutives, nous avons remporté le prix de la Meilleure Agence Immobilière de France (5-20 agences). Jugés par un jury indépendant composé de plus de 100 experts du secteur, nous sommes ravis et fiers que la qualité de notre service client ait été reconnue à de multiples reprises.

ASSOCIÉ AVEC SAVILLS

Nous sommes l'associé international exclusif dans le Sud-Ouest de Savills, un groupe immobilier spécialisé dans le haut de gamme mondialement reconnu fondé il y a plus de 160 ans. Nous partageons leurs valeurs fondamentales de confiance et d'intégrité, et leur souci de fournir à tous un service client exceptionnel.



Nos services sont reconnus positivement dans les avis Google.

COMMENTAIRES DES CLIENTS

Nous avons décidé de choisir Beaux Villages pour commercialiser notre bien après avoir reçu de nombreuses recommandations de notre entourage ayant fait appel à vos services. Nous n'avons pas été déçus. Le lendemain de la visite de votre agent commercial, notre bien était sur le marché. Les photos et le descriptif de l'annonce étaient très professionnels.

Stacey

La vente de notre maison s'est déroulée en douceur et sans problème, avec un service efficace et serviable de la part de toute l'équipe. Ce fut un réel plaisir de traiter avec eux.

Sharon

La confiance professionnelle de Rachel a rendu l'ensemble du processus de vente transparent et fluide.

Johanne

“L'équipe était très disponible, aimable, professionnelle et efficace”

Annie





Beaux Villages a fait un marketing international ciblé, bien plus que simplement mettre mon bien en vente sur un site Internet, nous avons même eu une visite virtuelle d'un client australien! Faites appel à Beaux Villages, une équipe fantastique et sympathique et une entreprise dynamique.

Mélanie

Nous vous remercions pour toute l'aide que vous nous avez apportée, et même au-delà, dans la vente de notre bien. Dès l'instant où vous avez pris en charge la vente de notre bien, nous avons été impressionnés : tout était simple et cela s'est poursuivi lors des visites effectuées en notre absence jusqu'à la finalisation de la vente.

Jane et Nigel

La passion et l'attention portée aux détails de Mike étaient excellentes, il a été très impliqué dans la vente de mon bien, me tenant informé à chaque étape du processus et était toujours disponible pour répondre à toutes mes questions et requêtes.

Sébastien

COMMENT NOUS COMMERCIALISONS VOTRE PROPRIÉTÉ

La réussite d'une vente repose également sur le marketing. Il est essentiel de garantir une promotion ciblée de votre bien. Nous sommes fiers de proposer une sélection méticuleuse de services marketing pour promouvoir votre bien de manière optimale.

EN LIGNE

Dans cet univers de plus en plus connecté, nous croyons en l'importance de pouvoir rechercher depuis le confort de son domicile. Tous nos biens sont présentés en détail en français et en anglais sur notre site internet. Des visites virtuelles, des photos professionnelles et même des vues aériennes par drone peuvent être disponibles selon les biens.

Pour toucher un large éventail de clients potentiels cherchant un bien immobilier en ligne, nous exploitons divers portails et de sites Internet internationaux, ainsi que des plateformes de prestige. Votre bien sera présent sur plus des 20 portails les plus consultés assurant ainsi une campagne marketing ciblée. Nous participons également avec nos agents commerciaux à de nombreux salons immobiliers en ligne répondant ainsi à toutes les questions des acheteurs. Nous utilisons également une gamme

de campagnes publicitaires en ligne payantes sur différents supports afin d'atteindre la visibilité la plus large possible, toutes avec un lien disponible pour rediriger les clients vers notre site Internet.

RÉSEAUX SOCIAUX

Avec une forte présence sur nos pages Facebook, Instagram, YouTube et LinkedIn, que ce soit pour Beaux Villages Immobilier ou nos agences locales, nous avons de nombreux abonnés. Diffuser votre bien sur ces plateformes vous assure d'atteindre des milliers d'acheteurs potentiels à l'échelle mondiale. Les vidéos sont un outil efficace pour permettre aux clients de se projeter avant une visite. Vous pouvez également visionner une sélection de nos vidéos provenant de webinaires sur nos réseaux sociaux.

MAILINGS CIBLÉS

Grâce à notre large base de données d'acheteurs potentiels, nous envoyons des mailings ciblés et présentons votre bien en priorité à ceux dont les critères correspondent. Nous utilisons également des mailings sélectifs vers des bases de données partenaires soigneusement sélectionnées pour garantir une exposition maximale pour votre bien.



French-Property.com
Real Estate, Real Living, Real France



beaux_villages_immobilier Follow Message

1,262 posts 9,808 followers 308 following

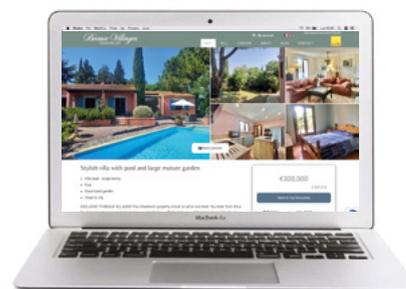
Beaux Villages Immobilier
Award-winning real estate agency France. From country cottages to village houses and chateaux, we can help you find... more
linkin.bio/beaux_villages_immobilier





En venant déposer le mandat j'ai vu votre agence et je l'ai trouvée vraiment attractive, bien décorée et cosy, ça donne envie d'entrer

Richard



SALONS IMMOBILIERS

Le dialogue direct avec nos clients nous permet d'appréhender leurs styles de vie et leur idée de la maison idéale. Nous sommes des habitués des salons immobiliers internationaux tels que le "French Property Show" et "A Place in the Sun" à Londres, ainsi que du "Second Home Buyers Exhibition" aux Pays-Bas. Nous sommes constamment à la recherche d'évènements nationaux pertinents auxquels participer.

PUBLICITÉ PAPIER

Nous continuons d'utiliser les

méthodes traditionnelles de publicité, y compris une gamme de magazines spécialisés dans l'immobilier, ainsi que des opportunités de publicité locales pour mettre en valeur notre marque, nos services et nos biens. Nos vitrines et agences jouent un rôle essentiel dans la promotion efficace de votre bien. Elles attirent de nombreux clients locaux et de passage.

Nous contribuons régulièrement à des journaux et magazines nationaux et internationaux. En tant que marque reconnue, nous sommes souvent sollicités pour participer à des articles,

et bon nombre de nos biens sont également mis en avant.

VISITES

Nos clients peuvent visiter 7 jours sur 7, assurant ainsi de ne manquer aucune opportunité. Nos agents commerciaux sont toujours présents lors des visites pour présenter votre bien de manière optimale. L'agent en charge de votre dossier coordonne les visites et organise parfois des visites d'équipe pour une présentation professionnelle à un large éventail de clients. Des visites virtuelles sont également disponibles sur demande.



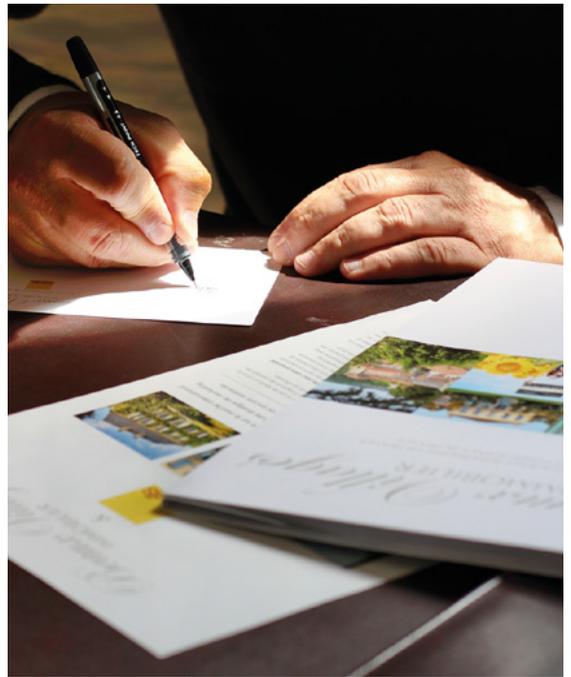
QUEL MANDAT VOUS CONVIENT LE MIEUX ?

Le type de mandat que vous choisirez déterminera le niveau de marketing que nous pouvons vous offrir. Vous avez le choix entre deux types de mandat :

Un mandat exclusif - c'est une bonne solution si vous ne souhaitez pas traiter avec plusieurs agences et avoir un interlocuteur unique. Nous collaborons avec d'autres agences afin de ne pas rater une opportunité de vente.

Un mandat simple - cela vous permet de commercialiser votre bien auprès de plusieurs agences, tout en bénéficiant toujours de nos services marketing.

Nous donnons la priorité à nos mandats exclusifs pour toutes nos démarches marketing. Vous trouverez les différences entre les deux types de mandats ci-dessous.



CE QUI EST INCLUS	MANDAT EXCLUSIF*	MANDAT SIMPLE
Portail extranet 24/7	✓	✓
Signature électronique	✓	✓
Votre bien dans nos vitrines	✓	✓
Publication sur le site primé de BVI	✓	✓
Site de Savills (500 000€+)	✓	✓
Soutien de l'équipe interne spécialisée	✓	✓
Aide à l'organisation des diagnostics	✓	✓
Marketing sur les portails immobiliers	✓	✓
Présentations dans les salons de l'immobilier	✓	✓
Publicité papier	✓	Sous certaines conditions**
Réseaux sociaux	✓	Sous certaines conditions**
Marketing sur portails immobiliers supplémentaires	✓	Sous certaines conditions**
Photos professionnelles et visite virtuelle	✓	-
Plan d'ensemble du bien	✓	-
Publication dans notre collection de biens exclusifs sur notre site web	✓	-
L'envoi systématique d'un mail à nos acquéreurs dans notre base de données	✓	-
De notre mieux, pour obtenir une présence éditoriale dans les supports	✓	-

Applicable à partir de 1 octobre 2024. *S'applique également aux mandats semi-exclusifs. **La priorité sera donnée aux mandats exclusifs



COMMENT NOUS VENDONS VOTRE BIEN

1 PRENEZ RENDEZ-VOUS POUR UN AVIS DE VALEUR

Un agent commercial visitera votre bien afin de vous indiquer la valeur marchande actuelle de votre bien s'il est mis en vente. Il vous expliquera en détails les étapes de vente et vous indiquera la liste des documents nécessaires pour sa mise sur le marché.

2 PRÉPAREZ VOTRE BIEN POUR LA VENTE

Une fois que vous aurez convenu du prix auquel vous souhaitez commercialiser votre bien et du type de mandat que vous souhaitez (simple ou exclusif), vous devrez nous fournir certains documents afin que nous puissions rédiger le mandat de vente. Cela comprend :

- Votre titre de propriété
- Les références cadastrales
- Une copie de votre DPE (rapport de performance énergétique)

3 SIGNER VOTRE MANDAT ET VOTRE FICHE CONTRACTUELLE

La signature de ces deux documents est indispensable pour mettre votre bien sur le marché. Le mandat est un document légal enregistré, indiquant des informations obligatoires, comme la description de votre bien et ses références cadastrales, les coordon-

nées des propriétaires, le prix de votre bien et le montant des honoraires d'agence. La fiche contractuelle atteste que toutes les informations que vous avez fournies sont exactes.

4 COMMERCIALISATION DE VOTRE BIEN

Une fois les documents signés, notre marketing débutera par la mise en ligne de votre bien sur notre site internet, rapidement suivi par l'ensemble des actions promotionnelles.

5 OBTENEZ DES MISES À JOUR RÉGULIÈRES

Nous répondrons à toutes les demandes de renseignements et organiserons des visites comme convenu avec vous. Si vous avez des interrogations, veuillez contacter votre agent commercial. N'oubliez pas de consulter régulièrement votre compte extranet personnel.

6 ACCEPTATION D'UNE OFFRE

Lorsqu'un acheteur potentiel fait une offre sur votre bien, votre agent commercial vous la soumet et se chargera de la négociation. Une fois l'offre acceptée, les deux parties signent une offre d'achat, afin de confirmer cet accord. À ce stade, l'acheteur devra fournir une preuve fonds. Et si vous ne les avez pas effectués précédemment, vous devrez faire réaliser le reste des

diagnostics de votre bien, qui seront annexés au contrat de vente. Votre agent commercial restera à votre disposition pour vous assister dans cette démarche.

7 SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE

Ce contrat inclut tous les détails de la vente : le prix, les conditions financières d'achat, telles que les demandes d'urbanisme ou l'obtention éventuelle d'un prêt (clause suspensive). Votre acheteur, non professionnel, dispose d'un délai de rétraction à compter du lendemain de la réception du compromis envoyé par LRAR ou AR24. Il permet à l'acheteur (et non au vendeur) de se rétracter pour quelque raison que ce soit, sans aucune pénalité. Passé ce délai, le contrat ne peut être annulé que si l'une des clauses suspensives n'est pas remplie. Il est d'usage que l'acheteur verse un dépôt de garantie (habituellement 10% du prix demandé).

8 SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE

Vous devrez avoir préparé votre déménagement, laissé votre bien vacant et dans l'état dans lequel il se trouvait lors de la visite de vos acquéreurs. Avant la signature de l'acte, votre agent commercial et les acheteurs effectueront une dernière visite pour relever les compteurs d'eau et d'électricité. En général, la finalisation de la vente prend environ 4 mois à partir de l'acceptation de l'offre (moins en cas d'achat sans condition suspensive de prêt). La dernière étape implique la signature de l'Acte de Vente (en personne ou par procuration) chez le notaire, où un membre de l'équipe Beaux Villages Immobilier vous accompagnera personnellement.

La plupart des signatures peuvent être effectuées en présentiel ou électroniquement. N'hésitez pas à nous demander plus d'informations sur les options disponibles.

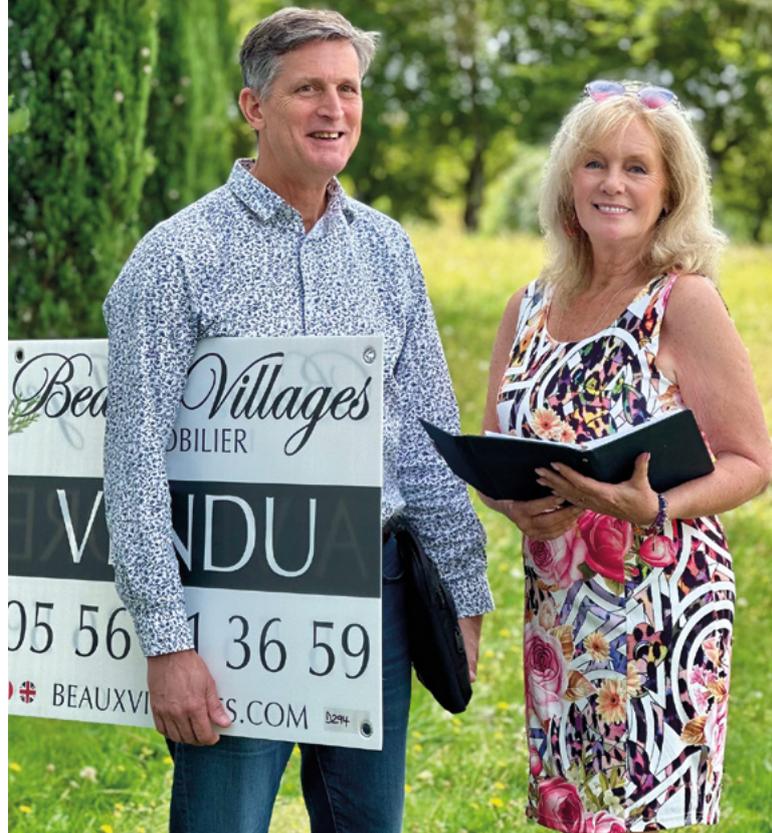


Rejoignez notre équipe !

Nous recrutons des conseillers immobiliers indépendants
dans toutes les régions du Sud-Ouest de la France.

Vous souhaitez en savoir plus ?

Contactez Tina, notre responsable du recrutement, à
recrutement@beauxvillages.com



Beaux Villages
IMMOBILIER

www.beauxvillages.com

05 56 71 36 59

info@beauxvillages.com



International
Associate