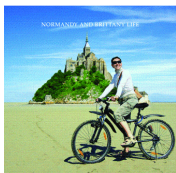


Normandy and Brittany Houses for Sale



The one-stop solution for property sales and purchases in France

Property Sales and Advice, Property Management, Project Management, Translations, Foreign Currency Exchange with Moneycorp, Advice and Consultancy on Settling in France.

Enjoy the best of both worlds – France is only just across the Channel!

Tips to sell your house well in France Astuces pour bien vendre votre maison (et rapidement)

Selling a house in France is nothing like selling a house in the UK. The work an agent does is more like the first stage of the UK's house sale process of conveyancing – this is in addition to the usual work of an estate agent preparing and marketing a house for sale and showing round potential purchasers.

The mandate is the first official document to begin the sale process and legally forms part of the sale paperwork for the contracts. Getting it wrong can have major consequences for a sale, including potential for the sale to fall through. We recognise that if we are to provide you with a realistic chance of selling in this difficult financial climate we need to be ahead of the game.

So we have put together some guidelines for vendors based on many years of working in the industry. You may not like all that you read but if you follow through with all that we suggest you will be in a far stronger position for a good and quick sale! Most of this is common sense but you'd be amazed how many people do not follow these guidelines.

Nous avons établi une liste de conseils pour vendeurs basée sur notre longue expérience dans le milieu immobilier.

Vous n'allez peut être pas être d'accord avec tout ce que l'on vous suggère, mais si vous adhérez à nos conseils vous mettrez toutes les chances de votre côté pour bien vendre votre maison, et rapidement.

Beaucoup de ces conseils sont basés sur le bon sens, mais vous seriez étonné du nombre de vendeurs qui ne suivent pas ces astuces :

Set a realistic price. In an interview in the December 2010 issue of the Normandy Advertiser the Normandy Director of the FNAIM (French National Federation of Estate Agents) stated that if a house is correctly priced it will sell within 30 – 35 days. If your house has been on the market for a long time there is a reason. It doesn't help the situation that there are more vendors than purchasers, and this is unlikely to change in the near future.

Etablir un prix réaliste et en fonction du marché et de la conjoncture. Lors d'un entretien le 20 décembre 2010 dans le journal britannique publié en France 'The Normandy Advertiser', le directeur régional de Normandie de la FNAIM a déclaré que si le prix de vente de la maison reflète bien sa valeur, la maison se vendra sous 30 à 35 jours. Si votre maison est sur le marché depuis longtemps, il y a certainement une bonne raison. Ce qui n'aide pas la situation actuelle est qu'il y a plus de vendeurs que d'acheteurs et cela ne va pas changer dans l'avenir proche.

www.normandyandbrittanyhousesforsale.com

Tél, France: +33 (0)6 19 17 34 61

UK: +44 (0)7880 501 116

Email: info@normandyandbrittanylife.com

Adresse Postale: **Mme Philippa Weitz, BP20, 50450 VER**



Get all your reports done at the beginning. Our purchasers are now far wiser about what to look at and often ask us in the agency, even before a visit to view these reports, There are a multitude of 'diagnostiqueurs' offering you all sorts of deals. One of our preferred diagnostiqueurs is Stephane Leprieur for three reasons:

- 1) feedback from customers has been excellent and this is really important
- 2) the reports all have different lengths of validity, the shortest being 1 year. Monsieur Leprieur will redo the report free of charge if a report runs out of date.
- 3) Monsieur Leprieur will do a virtual visit of your property, free of charge for those who do all the reports at the same time. You can see examples of this on my website at www.normandyandbrittanyhousesforsale.com. This means that a potential purchaser can see far more of the inside and outside of the property before visiting.

Which ever diagnostiqueur you use please remember to ask them to email you the reports. They are far more useful to us in this format as we can forward them to potential purchasers far more quickly.

Faites faire tous les diagnostics dès le début.

Nos acheteurs sont de plus en plus exigeants et nous demandent régulièrement de voir les diagnostics à l'agence, avant même de visiter une maison. Il y a beaucoup de diagnostiqueurs qui proposent des services variés à des prix variés aussi. Un de nos diagnostiqueurs préférés est M. Stéphane LEPRIEUR pour trois bonnes raisons :

- a. *Le feedback des clients est excellent et cela est très important.*
- b. *Les rapports sont valides pour des durées plus ou moins longues, la plus courte étant de 12 mois. Si un rapport n'est plus valide, Mr LEPRIEUR refera un rapport sans supplément.*
- c. *Pour tout vendeur qui fait faire tous les rapports en même temps, Mr LEPRIEUR fourni aussi une visite virtuelle de 360° de la propriété et du jardin qui peut ensuite figurer sur notre site web. C'est un très bon outil de marketing pour votre maison. Vous pouvez consulter mon site web pour voir des exemples de visites virtuelles.*
www.normandyandbrittanyhousesforsale.com. Cela permet à l'acheteur potentiel d'avoir une meilleure idée de l'intérieur et de l'extérieur de votre propriété et donne un plus à votre bien immobilier.

Lorsque vous faites faire des diagnostics, veuillez s'il vous plait demander au diagnostiqueur de vous les envoyer par email. Ils sont bien plus faciles à gérer sous ce format parce que nous pouvons ensuite les envoyer aux acheteurs potentiels plus rapidement.

Give the agent as many details as possible about the property. This includes:

- a. A copy of the title deeds
 - b. The House seller's reports – these include
 - i. Asbestos (amiante)
 - ii. Lead (plomb)
 - iii. Energy Efficiency (DPE)
 - iv. Gas (Gaz) – only if you have gas
 - v. Electricity (électricité)
 - vi. Septic tank (if not on mains drainage) (Assainissement – SPANC) for more information on septic tanks please go to <http://www.normandyandbrittanylife.com/septic tanks.html>
- For more information on the house seller's reports please go to www.normandyandbrittanylife.com/lesdiagnostics and



- c. As many photos as possible of both the inside and outside (remember we work often in terrible weather and you will usually have much better photos). Please ensure that there are no people or cars in the photos.
- d. Give the agent as much information as possible about the property, and the area, including any problems with the property, or in the area (such as nuclear power stations, high tension electricity lines, abusive neighbours, nuisances of any sort. No matter how many times the agent visits your property you will always know your property better than us and we find it really useful to know for example what attracted you, as this may also attract another purchaser.

Fournir le plus de renseignements au vendeur que possible :

- a. *Une copie des titres de propriété*
- b. *Une copie des diagnostics – cela comprend :*
 - i. *Le DPE*
 - ii. *Le Gaz (si vous avez le gaz)*
 - iii. *L'amiante*
 - iv. *Le Plomb*
 - v. *L'électricité*
 - vi. *L'assainissement – SPANC – Si vous n'êtes pas tout à l'égout. Plus de renseignements sur notre site web au*
<http://www.normandyandbrittanylife.com/septic tanks.html>

Et pour tous les autres diagnostics au www.normandyandbrittanylife.com/lesdiagnostics

- c. *Autant de photos que possible de l'intérieur et de l'extérieur de votre propriété (nous travaillons à tout moment de l'année et parfois il ne fait pas beau lorsque nous prenons des photos).*
- d. *Fournir le plus de renseignements que possible par rapport à la maison, le jardin et aux alentours, ainsi de tout problème éventuel avec la propriété ou des alentours (station nucléaire, ligne à haute tension, voisins difficiles, bruits, odeurs etc.)
N'hésitez pas à nous expliquer ce qui vous a attiré lors de l'achat de votre bien, cela peut nous aider à attirer des acheteurs et de finaliser une vente.*

Prepare your property for sale. The French call this “home staging” and there are companies specialising in this service. We will advise you for free, you might not like what we say but we will always be honest!

Ideally, you need to make sure all these are done before we take photos / do the virtual visit.

We could write a book on failings in this department but **very** common examples are:

- a. Make the beds
- b. Get rid of / hide all unused plastic children's toys
- c. Declutter the house of all unnecessary furniture and goods and chattels
- d. Tidy the house
- e. Make sure the house does not smell



- f. Tidy up the garden – get rid of all junk and at least cut the grass.
- g. Make sure all curtains and shutters are open before a visit.
- h. Make sure you have the heating on throughout the house (not only the rooms you are using) and light the fire/wood burner.
- i. If it is a dark day make sure you have lights on before the visit so that the house looks inviting – but don't put on so many that the client might think the house dark without them!
- j. Lock up your dogs and geese before the clients arrive – there's nothing more irritating or off-putting than dogs blocking your way or being over friendly etc;;; let alone aggressive. You may think your dog is "adorable" but experience shows that people are often put off. Also please do not shout at your dogs to control them once the client arrives – it happens very often and makes me cringe everytime as it's such a bad welcome.

Préparez votre maison pour la vendre. Faire du 'home staging'.

Il y a des sociétés qui sont spécialisés dans le 'home staging' et peuvent vous proposer ce service.

Nous pouvons toutefois vous donner notre avis professionnel, sans frais, vous n'allez peut-être pas être en accord, ni heureux avec nos commentaires, mais cela sera un avis honnête et sans mensonge !

Pour bien préparer et présenter votre maison à la vente, il faut avoir fait tout le nécessaire avant de prendre les photos ou de faire une visite virtuelle de 360°.

Il y a beaucoup d'exemples d'erreurs à ne pas commettre, mais voici un récapitulatif des plus courants :

- a. *Faire les lits*
- b. *Enlever/cacher tout jouet plastique qui traîne*
- c. *Enlever tout meuble qui gêne ou qui n'a pas raison d'y être. Enlever/ranger tout ce qui traîne (y compris certains bibelots si vous en avez beaucoup)*
- d. *Ranger et nettoyer la maison y compris les vitres*
- e. *Attention aux mauvaises odeurs (animal, cuisson etc)*
- f. *Mettez vous au jardinage : Ranger le jardin, couper l'herbe, tailler les buissons etc.*
- g. *Ouvrez les volets et les rideaux avant une visite*
- h. *Mettez du chauffage partout dans la maison et allumez la cheminée si vous en avez une*
- i. *Allumez quelques lampes de chevet pour donner une ambiance chaleureuse sans toute allumer (on pourrait croire que votre maison est sombre)*
- j. *Enfermer vos chiens – peut-être votre chien est « adorable » mais les clients les trouver embêtant souvent. Et les oies aussi !*

Create a good first impression

By creating a great first impression upon visitors and prospective buyers, you tip the odds in your favour

Your front door or gate is often the first thing a potential buy will see. They need to be in good condition, so a lick of paint may be necessary.

If you have other areas of your house that might benefit from a little paint or other improvements, it is a good idea to invest in such things.

Donnez une bonne première impression

La barrière et la porte d'entrée sont parfois les premières choses que le vendeur va voir lors d'une visite. Il est conseillé de les réparer ou les repeindre si elles ne sont pas présentables.



S'il y a d'autres endroits dans la maison qui sont également en mauvais état, (peinture ou papier peint qui se décolle), mettez vous au bricolage !

Unless requested by the agent to stay, go out during a visit. There is nothing worse than the vendor clinging to the agent and clients during a visit as clients do not feel free to ask questions and speak their mind openly. If a client is interested we will make a list of questions to ask you or call you to come back if you are not too far away.

Ne restez pas à la maison lors d'une visite (sauf si l'agent vous demande de rester sur place)

Vous allez certainement gêner l'agent et les acheteurs potentiels si vous restez sur place parce qu'ils ne seront pas libres de poser des questions parfois délicates par rapport à la propriété. Si un client est intéressé et a des questions à vous poser, nous vous ferons une liste de questions ou nous vous demanderons de revenir si vous n'êtes pas trop loin.

Make it easy for the agent to show your property. Giving us a key gives us far more freedom as quite often we don't know until that day which properties a client will want to see. Quite often the first time we are meeting a client is when we meet them at the arranged point. 80% of the time it becomes apparent very quickly that the client has not told us all his or her requirements and we have to change or add properties. Given the hundreds of miles we do during a visit making it easy for the agent really helps. We will always try to call you before visiting with as much notice as possible, but sometimes that is not very much.

Accès à votre maison

Le fait de donner une clé à l'agent rend beaucoup plus facile les visites, et surtout les visites de dernière minute. Parfois, nous ne savons pas quelles maisons un client va vouloir visiter avant le jour même. La plus part du temps, il devient apparent qu'un client nous a pas tout dit précédemment sur sa requête et nous devons revoir la liste de maisons à visiter en rajoutant ou en enlevant certaines maisons.

Nous parcourons des centaines de kilomètres avec un client, donc c'est plus facile pour l'agent d'avoir une clé à l'agence et ne pas être obligé de demander le vendeur accès à la maison. Ceci dit, nous vous appellerons toujours avant une visite pour vous avertir le plus rapidement que possible.