

# LE ROY & Partners

AGENCE IMMOBILIÈRE - GESTION LOCATIVE - CONCIERGERIE

06 79 72 84 51



le.roy.and.partners64  
@gmail.com

## GUIDE PROPRIÉTAIRE

**VENTE IMMOBILIÈRE**

[www.leroyandpartners.com/](http://www.leroyandpartners.com/)





Lorsque vous vendez un bien immobilier, vous souhaitez deux choses : le prix le plus élevé et le moins de stress possible. Ce guide vendeur rassemble toutes les informations afin de vous aider à réaliser ces deux choses.

LE ROY & Partners travaille avec les propriétaires pour garantir les meilleures ventes. Notre engagement envers nos clients a toujours été notre priorité et c'est la passion qui nous permet de gérer efficacement tous les aspects de notre travail.

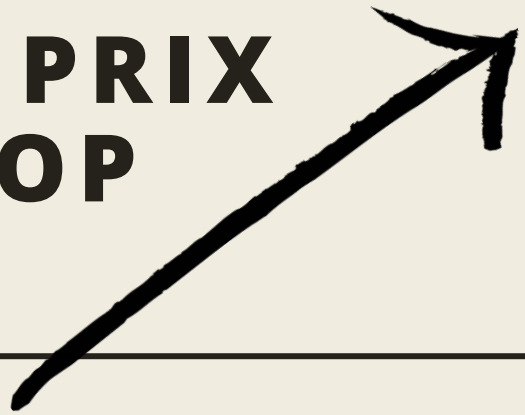
Nous travaillons en étroite collaboration avec les propriétaires vendeurs afin d'assurer les meilleurs résultats. Lorsque vous êtes partenaire avec LE ROY & Partners, vous bénéficiez de nos connaissances du marché immobilier de la région paloise et tarbaise, et de notre réseau d'acheteurs qui affectionnent ces localisations. Ce qui vous permet d'être en avance sur les autres. Vous bénéficiez aussi de toute notre énergie, notre savoir-faire et notre engagement pour atteindre l'excellence. Nous travaillons afin d'obtenir les meilleurs résultats pour vous.

Nous nous apercevons que beaucoup de clients viennent vers nous suite à une mauvaise expérience avec d'autres agents ou car ils sont confus sur la meilleure manière de vendre leur bien immobilier. C'est pourquoi nous avons décidé de rassembler nos connaissances dans un Guide Vendeur qui vous aidera à éviter de commettre les fautes les plus courantes.

Nous espérons que ce Guide vous sera utile et qu'il vous aidera à vendre votre bien au prix qu'il mérite.

# 1. FIXER UN PRIX DE VENTE TROP ÉLEVÉ

---



Pourquoi commencer par ce point alors que nous sommes là pour vous aider à obtenir le plus possible de la vente de votre propriété ?

C'est là que notre expérience du marché et notre connaissance de la psychologie de l'acheteur immobilier entrent en jeu.

Bien sûr, vous souhaitez le prix le plus élevé pour votre bien. Mais fixer un prix et espérer l'obtenir ne donne pas le même résultat que chercher le bon prix et élaborer une stratégie de vente efficace.

Le plus gros risque lorsque vous fixez un prix trop élevé c'est que vous manquez l'acheteur idéal. Voici comment cela peut se retourner contre vous :

- Vous fixez un prix supérieur à celui des biens similaires qui se vendent dans votre quartier.
- L'acheteur idéal décide quand même de voir votre propriété car il est très intéressé par votre emplacement.
- Comme votre propriété a été évaluée à un prix élevé, les attentes des acheteurs sont tout aussi élevées.
- Quand ils vont passer le pallier et ne rien voir qui justifie un tel niveau de prix, ils vont repartir sans faire de proposition.
- Non seulement cela, mais ils vont supprimer votre bien de leur liste d'annonces « favorites ».
- Et les acheteurs aisés, qui PEUVENT se permettre de payer plus, peuvent aussi venir chez vous. Mais ils verront aussi qu'ils peuvent obtenir PLUS pour le même prix ailleurs. Soit dans un autre quartier ou dans la même zone mais pour une propriété avec un meilleur rapport qualité/prix.

Vous perdez sur les deux tableaux : l'acheteur qui a un budget limité ne sera pas prêt à mettre plus, ET l'acheteur aisé verra tout de suite que vous êtes trop ambitieux.

### **La conséquence ?**

Dans le meilleur des cas, vous réduisez le prix à un niveau proche de la valeur marchande et ça se vend. Mais l'inconvénient est que vous avez probablement déjà perdu beaucoup de temps.

Le pire des cas - et nous avons souvent vu cela se produire - est que la propriété reste sur le marché trop longtemps. Vous devez continuer à faire baisser le prix et finalement, vous devez vendre pour moins que sa valeur. Ou vous devez retirer votre propriété du marché, et réessayer plus tard. Les acheteurs surveillent constamment le marché et savent souvent depuis combien de temps la propriété est à la vente et si le prix a été ajusté à plusieurs reprises. Ces informations peuvent être retenues contre vous. Si la propriété est sur le marché depuis trop longtemps, ce sont des signes pour les acheteurs potentiels que la propriété est trop chère ou pire que quelque chose ne va pas.

**CONSEIL RAPIDE** : Cela vaut la peine d'obtenir une évaluation de votre propriété afin que vous sachiez où se situe le prix par rapport au marché.

LE ROY & Partners s'engage à vous offrir votre évaluation, car tout le monde a droit de savoir gratuitement combien vaut son bien immobilier (contre minimum 200 euros chez la plupart des professionnels) >> [réservez ici un créneau directement sur l'agenda LE ROY & Partners](#)



## 2. FIXER UN PRIX DE VENTE TROP BAS



De même, qu'avec un prix trop élevé, si le prix de vente est trop bas, vous passez à côté de l'acheteur idéal.

Cette notion « d'acheteur idéal » peut vous paraître fantaisiste. Mais comme les entreprises à succès l'affirment, plus vous serez clair et précis sur le profil « d'acheteur idéal », plus vous serez susceptible de le trouver.

Considérez l'acheteur idéal comme l'acheteur qui se base sur la valeur réelle de votre bien (et non celui qui lui donne un prix).

Les acheteurs et le marché sont vos meilleurs indicateurs de la valeur d'une propriété. Bien entendu, vous devriez faire vos recherches et avoir une idée du marché à l'esprit. Car si vous êtes trop prudent et que vous fixez, sans connaissance de cause, un prix trop bas, vous passerez à côté de la vente que vous méritez.

**SI QUELQU'UN ACHÈTE VOTRE PROPRIÉTÉ A UN PRIX BAS ET QUE VOUS RÉALISEZ QUE VOUS AURIEZ PU EN OBTENIR PLUS, DEVINEZ QUOI - C'EST TROP TARD.**

Aucun acheteur ne reculera devant le prix sur lequel repose votre accord.

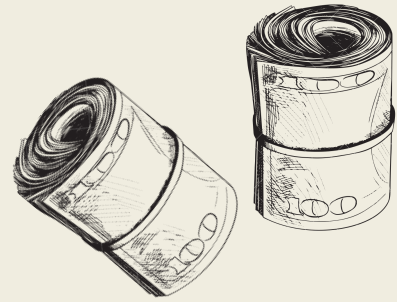
Les principales raisons pour lesquelles les propriétaires fixent un prix trop bas sont:

- Hâte de vendre
- Manque de connaissance du marché
- Manque de connaissances sur la valeur réelle de leur logement
- Trop prudent ou trop préoccupé par les prix élevés
- Les conseils d'amis / famille plutôt que d'experts
- Mauvais conseils d'agents inexpérimentés

Si vous reconnaissez que l'un de ces points est le moteur dans votre prise de décision, veuillez **ARRÊTER** et demandez les conseils d'un professionnel.

**CONSEIL RAPIDE** : Faites votre étude de marché avant de mettre votre propre maison sur le marché. Découvrez comment les acheteurs se comportent sous pression et sur quelle norme sont basés les prix dans votre secteur.

# 3. AVOIR UN PRIX FIXE À L'ESPRIT



La raison pour laquelle les vendeurs sont tentés d'avoir un prix fixe est que cela leur donne un (faux) sentiment de sécurité.

En ayant un prix fixe, vous vous êtes effectivement fixé un seuil en dessous duquel vous n'irez pas. Bien qu'une estimation puisse fournir une valeur proche de celle de votre propriété ce n'est pas une science exacte et les prix de vente varient souvent. Vous ne pouvez pas prédire exactement le prix auquel se vendra votre propriété. Comme déjà évoqué, fixer un prix trop bas ou trop élevé peut signifier que vous manquez la vente et l'acheteur idéal. Avoir un prix fixe, c'est combiner le pire des deux premières approches.

Le marché immobilier est dynamique, vous devez donc également avoir une approche flexible.

La raison principale qui fait que les propriétaires s'engagent sur un prix fixe c'est qu'ils pensent que ça réduira une partie de leur anxiété et de leur incertitude de la vente. Malheureusement, l'inverse se produit.

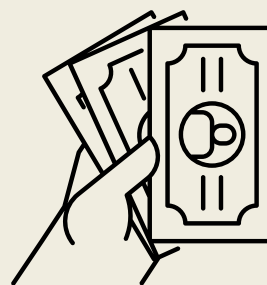
Nous savons bien que la vente de votre propriété peut être émotionnellement fort et déstabilisant. Mais voici le résultat. Si vous avez un prix fixe, vous vous demanderez souvent quoi faire plutôt que de réagir sur le moment. Cela produit en réalité beaucoup PLUS d'anxiété et d'incertitude à long terme.

**CONSEIL RAPIDE** : Si vous savez que vous serez émotionnellement affecté par la vente de votre propriété, consultez un professionnel qui vous aidera à y voir plus clair afin de ne pas passer à côté d'une bonne vente.

LE ROY & Partners s'engage à vous offrir votre évaluation, car tout le monde a droit de savoir gratuitement combien vaut son bien immobilier (contre minimum 200 euros chez la plupart des professionnels) >> [réservez ici un créneau directement sur l'agenda LE ROY & Partners](#)



## 4. RÉVÉLER VOTRE PRIX TROP TÔT



---

Cette erreur est souvent commise parce que les gens pensent que plus ils communiqueront sur leurs attentes, plus ils seront susceptibles d'obtenir ce qu'ils veulent.

Cependant, cette logique ne fonctionne pas car les autres personnes impliquées dans la vente veillent eux-aussi à leurs propres intérêts.

C'est donc une négociation plutôt qu'une simple transaction. Et celui qui découvrira votre main aura l'occasion de vous prendre votre tapis.

En révélant le prix trop tôt à votre agent ou à vos acheteurs vous risquez d'obtenir moins que le prix annoncé !

Avant de dévoiler votre prix, vous devez inviter les acheteurs à définir vos attentes, à définir une valeur. Vous pourriez être agréablement surpris. Comme pour tout, votre propriété vaut le prix qu'un acheteur est prêt à payer pour celle-ci.

Vous constaterez peut-être que les acheteurs voient plus de valeur que vous ou votre agent. C'est pourquoi nous fournissons aux acheteurs un référentiel des dernières transactions dans leur quartier.

Vous pourrez ainsi constater que les prix se situent dans une certaine plage. Cela vous permettra d'avoir une idée du marché et d'avoir à l'esprit votre base de négociation. Vous y trouverez peut-être un ou deux prix qui dépasseront vos attentes.

Vous ne devez révéler votre prix à l'agent qu'à un stade avancé des négociations.

En bout de ligne, dès que vous divulguez un prix spécifique, vous définissez effectivement un prix cible que vous ne dépasserez probablement pas. Alors ne faites pas l'erreur de révéler votre prix trop tôt dans la vente.

Quelle est la meilleure approche pour fixer le prix de votre propriété ? Il y a diverses options, notamment:

- Fixer une fourchette de prix, par exemple 600 000€ - 650 000€, et ajuster cette plage en fonction des retours du marché.
- Vendre aux enchères (avec un guide des prix) pour voir ce que le marché paiera. La chose la plus importante est que vous laissiez le marché déterminer vos attentes, au final c'est tout ce qui compte. Le marché a très souvent le dernier mot.

**CONSEIL RAPIDE** : effectuez des recherches sur la façon dont vous pourriez avoir une tranche de prix à partir de retours d'acheteurs, puis parlez à un professionnel sur la façon dont vous pourriez mettre cela en place.

LE ROY & Partners s'engage à vous offrir votre évaluation, car tout le monde a droit de savoir gratuitement combien vaut son bien immobilier (contre minimum 200 euros chez la plupart des professionnels) >> [réservez ici un créneau directement sur l'agenda LE ROY & Partners](#)





# 5. NE PAS FAIRE LA PROMOTION DE VOTRE PROPRIÉTÉ



Il est vrai que les belles propriétés se vendent pratiquement seules. Mais aucune vente ne se fait dans l'ombre.

L'enjeu est de mettre votre propriété sous les yeux des bons acheteurs, reste alors à l'agent de mettre ses talents de négociateur à profit afin d'obtenir le maximum de la vente.

Afin de pouvoir atteindre le plus possible d'acheteurs potentiels, vous devez donc faire la promotion de votre propriété. Notre société moderne souffre d'une surcharge d'informations, il est donc encore plus crucial que vous sélectionniez les bons médias.

Sur quelles plateformes marketing est-il préférable de faire de la publicité ? Tout dépend votre public cible :

- Pour les premières résidences, et les investissements locatifs de plus en plus d'acheteurs recherchent sur les plateformes en ligne ;
- Les journaux s'essouffent peu à peu mais des propriétés doivent y figurer pour toucher les acheteurs plus âgés.

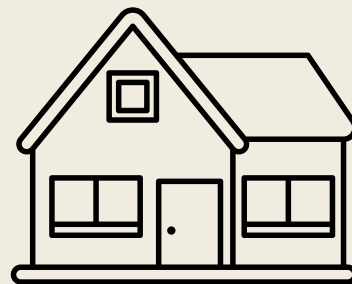
Souvent, votre public cible sera large, ce qui signifie que vous devez considérer plusieurs canaux de publicité. Si vous attirez le bon public, cela vous permettra de vous créer votre propre marché parmi les acheteurs potentiels.

**CONSEIL RAPIDE** : Ne faites pas confiance aux agents qui ne dépensent pas d'argent pour la communication de votre bien. Cela signifie qu'ils ne sont pas investis dans votre projet et que vous n'obtiendrez pas une bonne vente.

Si vous souhaitez communiquer sur votre bien nous sommes là pour vous donner des conseils gratuits afin de vendre votre bien immobilier, [vous pouvez réserver un appel téléphonique sur l'agenda de LE ROY & Partners en cliquant ici.](#)

PS : ce n'est pas un appel de vente, vous pourrez appliquer ces conseils de votre côté mais si vous décidez d'être accompagné par Le Roy & Partners nous serons ravis ! Quoi qu'il en soit notre objectif est de vous obtenir le meilleur prix de vente.

# 6. NE PAS FAIRE DE VISITES OUVERTES



Il est indispensable de rendre votre bien disponible pour la visite. Et pas seulement dans le cadre de visite « one to one » c'est-à-dire un client à la fois.

Il n'y a pas de plus grande incitation pour les acheteurs que de voir d'autres personnes qui veulent acheter la même chose. Cela aiguise le désir et accentue la demande.

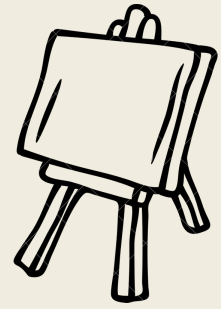
La peur de passer à côté est un énorme facteur de motivation dans la psychologie de l'acheteur. Un acheteur peut aimer votre maison dans le cadre d'une visite privée. Mais s'ils visitent en même temps que quatre ou cinq autres acheteurs, cela le rendra beaucoup plus déterminé à l'obtenir.

L'autre bonne raison d'organiser des visites ouvertes c'est que ça vous facilite la vie. Plutôt que de devoir constamment ranger pour des rendez-vous de 15 minutes, vous préparez votre maison une à deux fois par semaine pour une demi-journée ou une journée complète de visites ouvertes.

**CONSEIL RAPIDE** : Pensez à demander conseil auprès d'un professionnel de la décoration ou à notre équipe pour que votre bien soit « prêt à la vente ». Investir une petite somme vous évite de le faire vous-même et rendra votre maison beaucoup plus séduisante pour les acheteurs.



# 7. UNE MAUVAISE PRESENTATION DE VOTRE BIEN



Lorsque vous vendez une maison, vous avez souvent passé un cap émotionnel. Et vous n'avez qu'une hâte c'est d'intégrer votre nouveau cocon.

Votre ancienne propriété est devenue juste quelque chose dont vous voulez vous débarrasser au plus vite.

Pour présenter votre bien de la meilleure façon possible, nous vous conseillons de vous mettre à la place de l'acheteur. Vous l'avez fait. Vous savez ce que c'est de chercher à acheter une nouvelle propriété. Vous voulez voir un endroit propre, soigné et bien rangé. Vous voulez vous projeter. Voir que ce nouvel espace de vie est **MIEUX** que celui dans lequel vous vivez. Vous voulez voir une propriété bien entretenue pour vous dire que ça vaut la peine d'investir votre argent durement gagné.

Investir dans de petites rénovations, comme un coup de peinture ou l'installation d'un faux plancher a permis à des appartements de gagner plusieurs dizaines de milliers d'euros sur le prix de vente.

Les acheteurs ne veulent jamais vraiment se séparer de leur argent. Encore moins s'ils estiment le rapport qualité/prix défavorable. Le marché des biens est concurrentiel. Tous les acheteurs ont besoin d'une raison de ne pas formuler d'offres. Ne leur facilitez pas la tâche.

Cette petite liste est utile pour vous assurer que vous avez contrôlé l'essentiel des points que les acheteurs regardent :

- Jardin soigné et bien rangé, idéalement avec quelques plantes de saison en fleurs.
- Extérieur de la maison avec peintures, fenêtres et toit en bon état.
- Un intérieur non encombré - débarrassez-vous de ces piles de vêtements et des objets non-triés qui ornent les étagères.
- Un sens de l'harmonie des espaces - créer de la chaleur et un attrait visuel.

- Aucune odeur désagréable - en particulier les animaux domestiques, les fumeurs et les moisissures

Si garder une maison nette et propre n'est pas votre point fort, nous vous recommandons fortement de payer des professionnels qui le feront. Un nettoyage en profondeur, un désencombrement et certains travaux de base effectués à l'extérieur peuvent faire la différence entre une propriété qui se vend et une qui est supprimée des biens « favoris » parmi les annonces.

N'oubliez pas de montrer votre propriété au meilleur moment de la journée. Si votre propriété profite du soleil du matin alors il est important de la montrer à ce moment-là.

**CONSEIL RAPIDE** : Prévoyez un budget pour cela. C'est aussi important que la publicité et tout autre coût associé à la vente. Si vous allouez entre 500€ et 1 000€, vous pouvez multiplier ce montant par quatre ou cinq fois pour l'ajouter au prix de vente.



# 8. LISTER VOTRE PROPRIÉTÉ DANS PLUSIEURS AGENCES



L'approche qui consiste à lister votre bien dans plusieurs agences peut sembler attrayante mais nous pouvons vous garantir, que ça ne fonctionne tout simplement pas.

Les vendeurs pensent souvent que les agents, s'ils se savent « en compétition » avec d'autres agents, seront plus efficaces sur la vente.

Nous pouvons vous dire que c'est l'effet contraire qui se produit. Il n'y a aucune motivation pour un agent qui sait que le bien est en mandat simple (c'est-à-dire que le bien est répertorié dans plusieurs agences). La propriété pourrait se vendre à tout moment. Ce n'est pas sous le contrôle d'un seul agent. Les agents ne seront donc pas autant investi dans la vente que si c'était un mandat exclusif (c'est-à-dire que le bien est répertorié dans une seule agence).

C'est un peu comme dans le cadre d'une rencontre. Si vous savez que la personne que vous êtes venu voir a aussi trois ou quatre autres prétendants, vous n'allez pas engager toute votre énergie dans la relation, car il y a de fortes chances que vous soyez jeté au profit d'un autre.

Pour obtenir une bonne vente, les bons agents sont passionnés, féroces et singuliers. Faites-nous confiance, vous voulez qu'ils travaillent uniquement sur votre propriété afin d'avoir ce feu en eux, vous savez comment faire.

L'autre élément qui peut se retourner contre vous si les acheteurs ont vent que votre propriété est répertoriée dans plusieurs agences, c'est qu'ils peuvent jouer avec les agents et les monter les uns contre les autres. Cela peut faire baisser votre prix ou simplement enlever l'excitation des agents autour de votre propriété et faire aussi perdre tout intérêt de la part des acheteurs pour votre bien.

**CONSEIL RAPIDE** : Faites le tour des agences. Rencontrez-les et questionner-les sur la façon dont ils fonctionnent. La vente d'une maison est personnelle et peut être émotionnelle. Vous avez besoin de faire confiance à votre agent et cela fonctionne généralement mieux si vous vous entendez et qu'il y a un très bon rapport.

# 9. CHOISIR L'AGENT AVEC L'HONORAIRE LE PLUS BAS



C'est tellement tentant de choisir le prix le plus bas dans n'importe quelle situation. Vous pensez à l'argent que vous pouvez économiser et à quel point vous seriez bête de dépenser plus. Bien que cela puisse fonctionner dans certains cas, c'est une mauvaise approche avec le marché immobilier.

En fin de compte, tout ce qui doit être important, c'est le produit net que vous recevrez de la vente. Si vous devez payer au meilleur agent 10 000 € de plus pour vous en procurer 50 000 € alors vous êtes sur la bonne voie.

Contrairement à l'achat d'une voiture neuve, tous les agents ne sont pas identiques. Vous devez sélectionner votre agent en fonction de ce que vous pensez de sa capacité à atteindre le prix de vente le plus élevé. Nous avons énuméré trois éléments cruciaux en jeu et trois raisons pour lesquelles le moins cher est rarement le meilleur.

## LA PRÉSENTATION

Les agents à faible honoraires ne prendront pas la peine de consacrer du temps à leur présentation, à celle du marché immobilier et la stratégie de vente qui sera adoptée pour votre propriété. Ils veulent juste des propriétés sur leur liste. Si leur approche est basé sur le volume, alors vous n'obtiendrez pas le soin ni l'attention que vous méritez.

## LA NÉGOCIATION

C'est une compétence qui demande de nombreuses années de travail acharné et d'un talent inné. Si votre agent ne peut pas négocier des honoraires plus élevés pour lui-même, comment fera-t-il pour négocier un prix de vente plus élevé pour votre propriété ?

## LA VENTE ET LE SAV

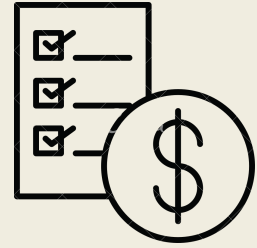
Les agents avec de faibles honoraires sont plus intéressés à obtenir votre propriété sur leur liste que de la vendre. Ils ne mettront pas d'énergie dans le service après-vente, pour finaliser l'affaire et vous aider avec toutes les formalités administratives d'après-vente.

Vous le méritez bien. Votre maison en vaut la peine. Votre avenir financier en vaut la peine. Ce n'est pas un domaine où seul le prix est maître. Vous devez payer un agent expérimenté et performant à sa juste valeur. En même temps, méfiez-vous de l'agent qui vous promet la lune. Insistez pour voir les résultats passés.

**CONSEIL RAPIDE** : Les bons agents ont généralement une structure d'honoraires flexible basée sur les résultats. Alors assurez-vous de poser des questions à ce sujet lorsque vous choisissez votre agent.



# 10. LA MAUVAISE STRUCTURE D'HONORAIRES



Cela peut être rebutant pour certains vendeurs. Ils tombent sur des systèmes d'honoraires compliqués ou ne veulent pas trop avoir à se soucier de cet aspect.

Mais tourner le dos à ce sujet peut finir par vous coûter de l'argent. Donc nous allons le rendre agréable et simple.

## **Pourquoi une structure tarifaire forfaitaire joue contre vous :**

- Peu importe le prix auquel l'agent vend votre propriété, il obtient le même honoraire.
- Il n'y a AUCUNE incitation pour lui à obtenir un prix plus élevé.
- Il fonctionne comme une ligne d'usine, il vend à la chaîne les propriétés.

## **Pourquoi une structure d'honoraire fixe joue contre vous :**

- L'agent obtient un pourcentage fixe, il y a donc une certaine incitation à obtenir un bon prix.
- L'incitation est cependant limitée, par exemple : avec un honoraire supplémentaire de 2% si il augmente le prix de vente de 5 000 €, cela représente 100€, l'agent va trouver que cela en vaut la peine mais va en même temps faire baisser le prix du vendeur plutôt qu'amener seulement l'acheteur à augmenter.

**CONSEIL RAPIDE** : Pour votre information, Le Roy & Partners offre deux structures d'honoraires afin que vous obteniez la meilleure option possible pour répondre à vos besoins.



# NOTRE STRATÉGIE

La façon dont LE ROY & Partners travaille avec les vendeurs pour obtenir le meilleur prix de vente est une méthode testée et prouvée. Chaque propriétaire avec lequel nous travaillons est considéré comme unique. Notre engagement pour votre succès signifie que nous faisons toujours un effort supplémentaire pour obtenir le meilleur résultat possible. Nous sommes une entreprise familiale et nous comprenons la valeur des relations de long terme. Vous n'expérimenterez jamais cette mentalité « d'usine » avec nous.

Votre propriété n'est pas considérée simplement comme une annonce. Nous créons une stratégie individuelle pour chaque propriété, adaptée aux spécificités du quartier, de vos besoins et des tendances du marché.

Voici quelques-unes des principales raisons qui nous permettent de garantir d'excellents résultats pour nos clients :

- Mener des recherches sur les prix afin que les attentes soient réalistes (ni trop élevé ni trop bas)
- Assurer la présentation de la propriété avec une longue liste d'intervenants si des travaux sont requis
- Choix de la structure des honoraires
- Choix de la méthode de vente, y compris la fourchette de prix avec l'appuis des ventes à date.

Nous espérons que vous avez trouvé les informations dans ce guide utiles et que cela vous a préparé à la vente de votre propriété.

Si vous avez des questions ou que vous souhaitez obtenir notre aide pour la vente de votre propriété :

Nous proposons des créneaux :

- de *30 minutes* pour en savoir plus sur votre projet et établir un plan d'action avec vous, [réservez votre créneau téléphonique en ligne ici](#)
- de *15 minutes* afin de fixer un rendez-vous d'estimation pour évaluer votre bien immobilier, [réservez votre créneau téléphonique en ligne ici](#)



## LE ROY & PARTNERS

AGENCE IMMOBILIÈRE - GESTION LOCATIVE - CONCIERGERIE

45 AVENUE DENIS TOUZANNE 64 230 LESCAR



TÉLÉPHONE : 06 79 72 84 51

MAIL : LE.ROY.AND.PARTNERS64@GMAIL.COM



SITE WEB

[www.leroyandpartners.com/](http://www.leroyandpartners.com/)

PAGE FACEBOOK

