



# Pourquoi choisir Montfort Immobilier ? une agence au coeur du territoire chalossais depuis 1990

**Montfort Immobilier est une agence indépendante** implantée dans les Landes, à Montfort-en-Chalosse (40380). L'agence a été **créée en 1990**, et son activité comporte deux services principaux, **la vente et la location, avec une particularité commune : le milieu rural.**

**Voici les valeurs qui nous animent :**

## L'ancrage territorial

**Notre territoire d'ancrage est La Chalosse**, région bien particulière du département des Landes, et territoire rural par excellence.

Pays de monts, de coteaux, au sud de l'Adour, avec les vallées du Louts et du Luy qui sculptent le paysage d'une terre riche et prolifique, c'est également la partie du département qui est historiquement la plus densément peuplée.

La Chalosse offre **une diversité de panoramas et d'habitations** qui permet à chacun de trouver son bonheur.

Originaires des Landes, habitant sur le territoire, impliqués dans la vie locale, nous en connaissons tous les contours et toutes les subtilités.

**Nous travaillons sur un territoire que nous aimons et que nous connaissons parfaitement.**

## L'expérience, l'expertise et les qualifications

**Une équipe stable, expérimentée, diplômée**, et qui se forme régulièrement sur tous les volets de l'immobilier pour vous accompagner au mieux dans vos projets.



## La communication et la visibilité

Être une **agence indépendante** ne nous empêche pas de communiquer sur les principaux sites marchands **spécialisés dans l'immobilier sur l'ensemble du territoire français, mais également à l'International** et sur une clientèle d'acquéreurs expatriés.

## L'efficacité et la discrétion

Nos annonces sont visibles, mais nous, moins ! **Nous travaillons dans la discrétion.**

**Vous ne verrez pas nos panneaux défigurer les paysages**, ni nos prospectus inonder vos boîtes à lettres. Toute la commune n'est pas obligée de savoir que votre maison est en vente : les panneaux sur les biens servent plus de publicité aux agences qui les posent qu'au bien à vendre.

## Le travail en réseau

**Nous collaborons avec d'autres agences sur un périmètre large** pour faciliter la vente des biens qui nous sont confiés.

## La confiance

**Nous travaillons en confiance avec nos clients**, avec une particularité très rare dans la profession : nous ne proposons à nos vendeurs qu'un **mandat de vente simple, sans exclusivité.**

# Pourquoi le mandat simple ?

**Nous estimons qu'il ne peut pas y avoir deux catégories de clients vendeurs** : certains qui auraient signé un mandat exclusif et qui auraient tous les privilèges, et d'autres qui auraient préféré un mandat simple et qui passeraient au second plan.

Quelle que soit la nature de notre mandat, **notre accompagnement, notre savoir-faire**, les moyens que nous engageons, **sont les mêmes pour tous !**

**Nous avons une mission : vendre votre maison, et nous mettrons tout en œuvre pour y parvenir, sans pour cela que vous vous retrouviez pieds et poings liés.**



# L'agence physique : un atout supplémentaire pour votre bien

Une agence immobilière locale est un réel **lieu de rencontre et un point de repère sur un territoire.**

Nous sommes sollicités à chaque étape de la vie d'une famille : jeune actif qui cherche un premier loyer, jeune couple qui souhaite s'installer et vivre ensemble, la famille s'agrandit, on a besoin de plus de place, il arrive que les couples se séparent, avec des décisions à prendre, puis la retraite arrive, on veut pouvoir accueillir les petits enfants, l'âge avance, on anticipe et on se renseigne pour la transmission du patrimoine ...

Il va de soi que **nous respectons la plus stricte confidentialité** sur toutes les informations recueillies lors de notre activité professionnelle.

Pour un acquéreur potentiel, **l'agence est également un lieu d'information, d'échange**, et bien souvent **le premier contact pour un nouvel arrivant.**

Le futur acquéreur, lorsqu'il vient d'un autre secteur géographique, profite de vacances, d'un week-end prolongé, pour visiter la région où il envisage de s'installer.

Lorsqu'il voit une agence immobilière, **l'acquéreur en recherche pousse la porte de l'agence** et vient aux renseignements sur les biens susceptibles d'être vendus dans le secteur.

**Ce moment d'échange et de découverte des besoins est très important pour mieux cerner les attentes des acquéreurs**, mais également pour leur présenter la commune, la région, et promouvoir le territoire.

**Une étape essentielle qui finit de convaincre l'acquéreur qu'il est bien au bon endroit pour concrétiser son projet.**

Après cette phase de découverte mutuelle, **nous pouvons proposer aux clients des biens auxquels ils n'auraient peut-être pas spontanément pensé et avancer ainsi collectivement dans leur recherche avec efficacité et pertinence.**