



DOSSIER DE PRESSE ■



CONTACT PRESSE : 

Infinités Communication

Virginie SENIZERGUES : virginie@infinites.fr

Agnès HEUDRON : agnesh@infinites.fr

Tél. : 01 30 80 09 09 - Fax : 01 30 80 09 29

www.infinites.fr

■ SOMMAIRE ■

I. Avéo, premier réseau de Home Staging et solutions pour agences immobilières

- 1.1 : La valorisation immobilière : un concept américain vieux de 40 ans
- 1.2 : Le marché français de la valorisation des biens immobiliers
- 1.3 : Du Home Staging à une offre plus étendue
- 1.4 : Sylvain Rey, créateur du réseau
- 1.5 : Le développement d'Avéo depuis sa création

II. Des prestations clés en main pour les agences immobilières

- 2.1 : La problématique des professionnels de l'immobilier
- 2.2 : L'offre d'Avéo : des services innovants d'aide à la vente
- 2.3 : La garantie "Vendu en 3 mois"
- 2.4 : Le mobilier en carton, une solution pour optimiser les biens vides
- 2.5 : La charte d'Avéo en 10 engagements

III. Un réseau national

- 3.1 : La franchise comme modèle économique
- 3.2 : La fiche d'identité d'Avéo
- 3.3 : La liste des agences

1. Avéo, premier réseau de Home Staging et solutions pour agences immobilières



Créé en 2008 par Sylvain Rey, Avéo a été parmi les premières sociétés à lancer en France le concept américain de Home Staging.

En quelques années, il est devenu le premier réseau français de Home Staging et de solutions d'aide à la vente pour les agences immobilières.

Le Home Staging - "valorisation mobilière" ou l'art de mettre en valeur un bien immobilier pour le vendre plus rapidement et au meilleur prix.

Trop personnalisé, un bien est difficile à vendre car la plupart du temps, les goûts de l'éventuel acquéreur ne correspondent pas à ceux du vendeur. A titre d'exemple, un jeune couple aura du mal à s'imaginer dans une maison initialement occupée par des retraités. Or, les premières impressions à l'arrivée sur les lieux sont déterminantes pour la suite et rares sont les visiteurs qui changent ensuite d'avis.

Le Home Staging a pour principal objectif de "neutraliser" le bien pour que l'acquéreur puisse se projeter dans sa future maison et donc par voie de conséquence, susciter son désir d'achat : alléger le nombre de meubles lorsque nécessaire, s'assurer de la propreté des lieux, changer quelques menus détails (robinet qui fuit, tapisserie chargée, défaut d'éclairage, peinture écaillée, jardin en friche...). Si l'acquéreur potentiel n'arrive pas à s'imaginer vivre dans le bien qu'il visite, soit il ne fait aucune offre d'achat, soit il propose un prix très inférieur à celui que le vendeur espère. Dans les deux cas, c'est décevant et la vente ne se fait pas.

Pour séduire l'éventuel acquéreur, Avéo met à la disposition des professionnels de l'immobilier toutes les techniques éprouvées du Home Staging pour attirer le regard sur les points forts du bien, "neutraliser" l'ambiance, et déclencher le "coup de cœur" qui amènera à la vente.



1.1: La valorisation immobilière : un concept américain vieux de 40 ans

Les techniques de valorisation immobilière ou Home Staging, sont nées aux Etats-Unis en 1972. Barbara Schwartz, alors agent immobilier, confrontée à la récession du marché, cherche alors un moyen de se démarquer de la concurrence et de vendre plus vite les biens, aux meilleurs prix. Elle recherche de nouvelles méthodes, étudie les problématiques de vente et comprend que pour être efficace, il faut agir directement sur le bien à vendre. Elle peaufine alors différentes techniques liées au Home Staging et devient rapidement un des agents immobiliers leader aux États-Unis.

Après s'être largement développé aux Etats-Unis, puis au Canada, le Home Staging s'est implanté plus récemment en Europe du Nord. Aujourd'hui, en Angleterre ou en Suède, les agents immobiliers



n'imagineraient même plus vendre un bien sans le soumettre au préalable à une prestation de Home Staging. En Suède, plus de 70% des ventes immobilières sont passées par l'étape du Home Staging.

Le concept est arrivé plus tardivement en France.

Les premières structures sont apparues au début de l'année 2008. Avéo en a d'ailleurs été l'un des précurseurs.

Progressivement, le Home Staging s'est étendu à l'ensemble de l'Europe pour connaître un véritable succès dans des pays tels que l'Espagne, le Portugal ou la Belgique.



1.2 : Le marché français de la valorisation des biens immobiliers ou "Home Staging"

Le marché de la revalorisation immobilière est en plein essor en France car ce savoir-faire apporte une vraie valeur ajoutée au marché de l'immobilier dans son ensemble. Dans un contexte difficile et concurrentiel, le Home Staging, lorsqu'il est pratiqué avec professionnalisme, apportent des solutions efficaces permettant d'optimiser les transactions immobilières, tant au niveau des prix que des délais de vente.

Tel un phénomène de mode, le marché a pris de l'ampleur très rapidement mais comme souvent sur les marchés émergents, de manière désordonnée. Par manque de maîtrise du sujet (la valorisation des biens est souvent prise à tort pour une simple remise en couleurs), d'expérience, de formation et d'aisance financière, de nombreux acteurs arrivent sur ce marché pour disparaître quelques mois plus tard.

Internet a facilité les offres de Home Staging sans apporter de réelles garanties de fiabilité aux consommateurs.

Dans cette jungle où le client (particulier comme agence immobilière) a du mal à s'y retrouver, seuls les réseaux structurés et proposant une offre complète de services peuvent apporter les garanties de résultat, nécessaires à la pérennité de leur structure.

C'est pourquoi, fort de ce constat, Avéo a développé d'autres activités d'aide à la vente pour les agences immobilières qui viennent compléter les prestations de Home Staging.



1.3 : Du Home Staging à une offre plus étendue

Initialement dédié à des prestations exclusives de Home Staging pour les particuliers, Avéo a souhaité en 2011 étendre son offre à des prestations plus complètes d'aide à la vente, et se positionner sur le marché des professionnels de l'immobilier. Un repositionnement stratégique qui va permettre au réseau d'accélérer son développement. En effet, ce positionnement B to B répond complètement aux attentes des agences immobilières qui évoluent sur un marché très concurrentiel : elles ont besoin d'une forte valeur ajoutée pour se démarquer mais aussi justifier leurs honoraires auprès des clients. L'ensemble des prestations clés en mains proposées par Avéo sont de véritables atouts pour ces agences. Bien plus qu'un simple changement de couleur des rideaux ou du dessus de lit, elles leur permettent de se différencier des concurrents, d'être plus pertinentes pour amener les clients à signer des mandats exclusifs de vente, de réduire les délais de vente d'un bien et d'en limiter les négociations de prix.

Au final, le rapport tripartite entre les professionnels de l'immobilier, les particuliers et Avéo est gagnant, chacun tirant des bénéfices réels en termes de rapport qualité-prix et de délais réduits pour la vente.



1.4 : Sylvain Rey, créateur du réseau



42 ans, homme de terrain, Sylvain Rey découvre le Home Staging en 2005. Convaincu par ce concept innovant, il va mettre à profit son expérience de gestionnaire et de manager pour lancer son activité en France en mars 2008, après avoir étudié le marché pendant un an. Développé au départ sous le nom de France Home Staging, la société prendra quelques mois plus tard, le nom d'Avéo.

De formation commerciale, management, gestion des entreprises et gestion financière, il a débuté sa carrière par différentes fonctions de Direction de 1991 à 2002 dans des entreprises du secteur alimentaire et informatique.

En 2002, il devient Directeur Général du réseau Baobab (105 jardineries-animaleries en France) pour lequel il gère la centrale de référencement et de nombreux outils liés au réseau de distribution, avant de voler de ses propres ailes en créant en 2008 Avéo Développement.



1.5 : Le développement d'Avéo depuis sa création

2008	<ul style="list-style-type: none">▪ Mars : Ouverture de la première société de Home Staging à St Etienne (42) sous le nom de France Home Staging▪ Novembre : Création de la marque Avéo▪ Décembre : Huit premières agences rejoignent le réseau
2009	<ul style="list-style-type: none">▪ Janvier : Lancement du réseau Avéo en franchise▪ Août : Signature d'un partenariat national avec le réseau mandataire Propriétés Privées
2010	<ul style="list-style-type: none">▪ Janvier : Mise en place de la garantie Avéo de revente en moins de trois mois.▪ Mars : Signature d'un partenariat national avec Nexity dans le cadre des Solutions Clés des groupes Nexity, Century 21 et Guy Hoquet▪ Septembre : Signature d'un partenariat avec le réseau national Swixim
2011	<ul style="list-style-type: none">▪ Février : le réseau est composé de 26 agences en France▪ Avril : Avéo repositionne son offre en devenant "Avéo, Solutions pour agences immobilières"▪ Juin : Le réseau Avéo a réalisé 35% d'augmentation de son chiffre d'affaires sur le premier semestre, par rapport à l'année entière 2010



2. Des prestations clés en main pour les agences immobilières



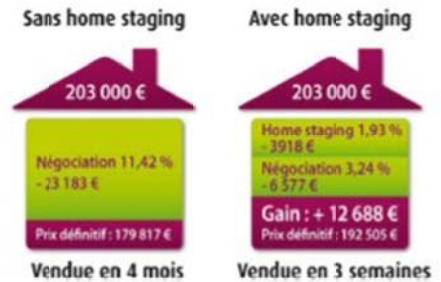
Avéo est le premier réseau national d'agences de services pour les professionnels de l'immobilier. A ce titre, il propose des prestations innovantes, clés en main, allant du reconditionnement d'un bien pour la vente aux outils de commercialisation.

2.1 : La problématique des professionnels de l'immobilier

Avéo travaille exclusivement avec les professionnels, qui sont les seuls à avoir une parfaite maîtrise des prix du marché.

Si Avéo est directement contacté par un particulier, il s'assure au préalable que le client a d'abord fait appel à un professionnel pour faire estimer son bien. Si tel n'est pas le cas, il va lui fournir un contact partenaire d'agence immobilière pour faire estimer le bien gratuitement.

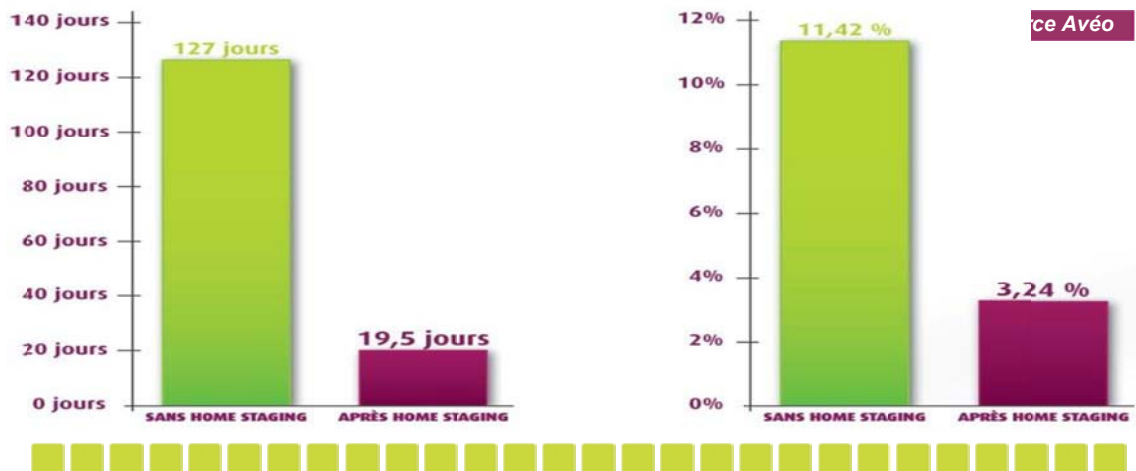
Avéo se positionne donc aussi comme un apporteur d'affaires pour les agences immobilières.



→ LES AGENCES IMMOBILIERES EN QUETE DE VALEUR AJOUTÉE

Les agences immobilières évoluent sur un marché concurrentiel où les critères de qualité se jouent en termes de services et de valeur ajoutée. Avéo va leur permettre :

- De se démarquer des concurrents
- De transformer des mandats simples en mandats exclusifs pour permettre la progression du chiffre d'affaires et augmenter le confort de travail
- De justifier de leurs honoraires grâce aux services innovants proposés
- D'obtenir des cycles de vente très courts
- De limiter les négociations de prix
- D'accorder aux clients une garantie de résultat en s'engageant sur des délais de vente de moins de trois mois







2.2 : L'offre d'Avéo, des services innovants d'aide à la vente

Avéo permet aux agences immobilières (sans aucun frais) de proposer à leurs clients des services innovants.

Les agents immobiliers, quand ils signent avec un particulier un mandat de vente, constatent que certains biens vont poser un problème : trop forte personnalisation, fort encombrement, etc... Même s'ils sont capables de prodiguer quelques conseils au vendeur pour dépersonnaliser son intérieur ou chiffrer des travaux par exemple, ils savent que ce n'est pas leur métier.

C'est pourquoi Avéo se positionne sur un axe technique d'aide à la vente, en proposant aux agences immobilières une prestation complète, clés en main de services innovants :

	HOME STAGING	Aux antipodes de la décoration, les prestations d'Avéo permettent de reconditionner le bien pour la vente. Désencombrement des lieux, dépersonnalisation, neutralisation, nouveaux aménagements pour la mise en valeur des volumes.
	GESTION DES DIAGNOSTICS IMMOBILIERS	En gérant les diagnostics immobiliers obligatoires au cours de sa prestation, Avéo permet aux agences immobilières de présenter rapidement un dossier complet du bien à vendre. Au cours des travaux, Avéo prend en compte les anomalies courantes et récurrentes présentes sur les rapports, afin de présenter des comptes rendus de diagnostics positifs.
	TRAVAUX DE RAFRAICHISSEMENT	Certains intérieurs souffrent d'une identité trop forte, d'un marquage générationnel ou d'une ambiance défraîchie. Avéo propose de prendre en charge en intégralité, sans sous-traitance, les travaux de rafraîchissement des intérieurs et extérieurs : peintures, papiers peints, sols (Application d'une TVA à 5,5% sur les bâtiments éligibles).
	CHIFFRAGE DES TRAVAUX	Un acquéreur potentiel ayant tendance à surestimer les travaux à réaliser pour négocier à la baisse le prix de vente, les interventions d'Avéo permettent de lever sans difficulté ces objections en intégrant directement dans le dossier, le chiffrage de certains travaux : changement des huisseries, aménagement de combles, de cuisine, de salle de bain ainsi que le chiffrage de la rénovation énergétique.
	ORGANISATION DE JOURNÉES PORTES OUVERTES	L'organisation de Journées Portes ouvertes par les agences immobilières permet de dynamiser fortement leurs ventes. Avéo prend en charge la logistique de l'organisation : réalisation de flyers, distribution de tracts dans les boîtes aux lettres, banderoles, pancartes, communication autour de l'événement...

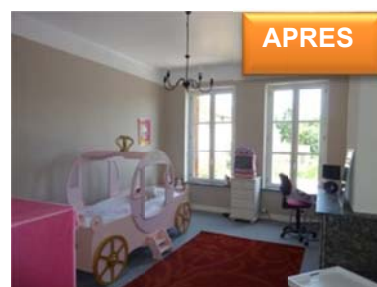
	ASSISTANCE DÉMÉNAGEMENT	Intégrée aux prestations d'Avéo, le prêt d'une camionnette le jour du déménagement du vendeur ou le nettoyage intégral du bien après le déménagement.
	SOLUTIONS POUR LA PROMOTION IMMOBILIERE ET LA GESTION LOCATIVE	Avéo dispose de solutions permettant de faciliter la vente d'un bien ancien, en vue de l'acquisition d'un neuf, ainsi que de services exclusifs (entretien, remise à neuf, etc) pour les propriétaires bailleurs. Ces prestations peuvent être effectuées de façon régulière ou juste pour des remises aux normes entre deux baux par exemple.
	SOLUTIONS POUR LES ACQUÉREURS	Avéo propose des services pour les acquéreurs : conseils pour l'organisation de l'espace intérieur, audits énergétiques de l'habitation, rénovation énergétique...
	SOLUTIONS POUR LES LOCAUX PROFESSIONNELS	Les solutions d'Avéo sont également adaptées aux locaux professionnels : locaux commerciaux, entreprises accueillant du public...

→ COMMENT CA MARCHE

L'ensemble des services proposés par Avéo est mis en place sous la forme d'un partenariat traditionnel ou en "marque blanche". Cette solution totalement transparente permet à l'agence immobilière de s'approprier les services d'Avéo et de les intégrer sous sa propre enseigne.

Dans le cadre d'un partenariat, Avéo a développé pour les négociateurs des agences immobilières une formation gratuite d'environ 2 heures, afin qu'ils intègrent les services Avéo dans leur prise de mandat.

Avéo transmet ensuite des kits de PLV, des logos et des books "avant-après" qui serviront à l'agence pour communiquer sur cette nouvelle offre.



■ 2.3 : La garantie "Vendu en 3 mois"

Sans aucun frais avant la vente, sans aucune avance de trésorerie, sans aucun risque financier, Avéo offre, avec un engagement contractuel, une garantie de revente en moins de trois mois et procure ainsi aux agences immobilières un argument imparable à la prise de mandat exclusif.

→ EXEMPLE

Un bien immobilier est mis à la vente au prix de 210 000 euros. Avéo intervient pour une prestation avec travaux d'un montant de 4 200 euros et fait financer ce montant par son partenaire financier (sous réserve d'acceptation du dossier).

Garantie "VENDU en 3 mois"

■ Première hypothèse

La vente a lieu au cours des trois premiers mois, ce qui est le cas dans plus de 80% des cas traités par Avéo. Dans ce cas, le crédit n'aura rien coûté car il dispose d'une franchise de remboursement de trois mois.

Le client rembourse seulement les 4 200 euros sans aucune indemnité de remboursement anticipé, dès que la vente a lieu.

■ Seconde hypothèse

La vente ne se réalise pas au cours des trois premiers mois. Dans ce cas, Avéo prend à sa charge le remboursement de la totalité de la mensualité du client pour son crédit "Travaux" et ce jusqu'à ce que la vente soit effective.



■ 2.4 : Le mobilier en carton, une solution pour optimiser les biens vides

Un bien totalement vide est plus difficile à vendre qu'un bien meublé.

Proposé en exclusivité par Avéo, ce service location de mobiliers en carton, économique, innovant et écologique permet de réduire les délais de vente et de limiter les négociations de prix.

Grâce à des économies réalisées sur le stockage, la manutention et la main d'œuvre, Avéo a pu mettre en place une grille de prix très attractifs.



■ Traiter les biens immobiliers vides

Sans point de repère dans la pièce, l'éventuel acquéreur a davantage de mal à apprécier les distances et les volumes.

Le mobilier en carton est posé après qu'Avéo ait traité le rafraîchissement du bien (Peintures, tapisseries...)

- **Une gamme design de qualité**

Les meubles proposés par Avéo sont fabriqués avec soin, de façon industrielle en bénéficiant d'importants contrôles qualité. De design tendance, ils sont aussi **100% recyclables** et respectent donc l'environnement. Très solides, les assises résistent à des poids de l'ordre de 450 kg et les tables à plus de 900 kilos.

- **Une méthode éprouvée**

Le mobilier et les accessoires de décoration sont laissés sur le site pour une durée initiale de 3 mois, temps moyen d'un mandat de vente.

Agréablement surpris par cette ambiance, les visiteurs entament plus rapidement le dialogue et sont séduits par le professionnalisme de l'agence.

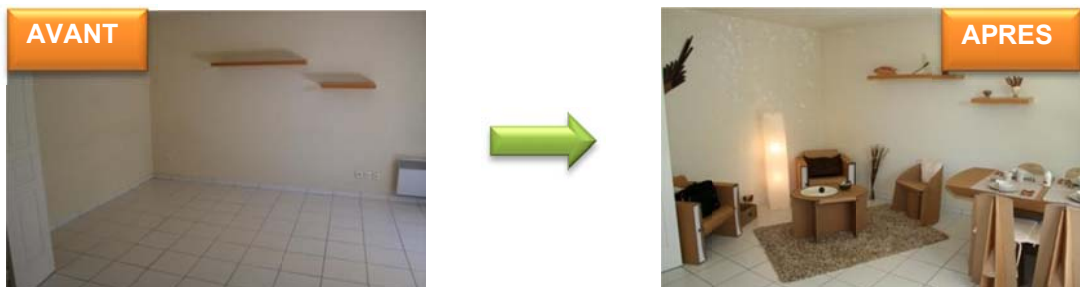
- **Le mobilier**

Coin salon : table basse, fauteuils, banquettes

Cuisine : table et chaises

Chambres : lits, chevets

Entrée : consoles



2.5 : La charte Avéo en 10 engagements

Réseau national, Avéo s'engage en 10 points auprès de ses clients à réaliser les mêmes niveaux de prestations partout en France.
Les franchisés s'engagent :

- A aider les agences à réussir les ventes immobilières dans les meilleures conditions de délais et de prix
- Se former régulièrement aux nouvelles techniques de valorisation développées par Avéo
- Ne pas tenir compte de ses goûts personnels ni ceux du vendeur, mais se mettre à la place de l'acheteur afin d'être pertinent dans ses propositions
- Fournir des devis en 72 heures et des interventions en 20 jours ouvrables maximum
- Ne pas intervenir ni donner son avis sur le prix de vente
- Tenir compte des priorités à traiter (rafraîchissement, dépersonnalisation, etc) pour garantir un bon retour sur investissement
- Ne jamais s'engager dans des travaux qui toucheraient aux structures du bâtiment
- Ne pas dépasser son seuil de compétence, dans le cadre de certains travaux, et renvoyer vers un professionnel expérimenté
- Rester l'interlocuteur unique du client, lui apporter des réponses globales et des solutions clés en main
- Souscrire une assurance en Responsabilité Civile Professionnelle adaptée au métier afin d'apporter une garantie de fiabilité aux clients.



Par ailleurs, Avéo fait partie des membres fondateurs de La Fédération des Professionnels du Home Staging qui garantit le professionnalisme de tous ses services.



3. Un réseau national



Premier réseau d'agences de Home Staging et de services pour les professionnels de l'immobilier, Avéo se déploie en franchise au niveau national. Il entend à terme disposer d'une centaine d'agences en France, afin de pouvoir couvrir ainsi la quasi totalité du territoire.

3.1 : La Franchise comme modèle économique

Avéo Développement (société franchiseur détentrice de la marque Avéo) a choisi la franchise comme modèle économique, car elle détient et peut transmettre à un réseau un véritable savoir-faire dans le domaine de la valorisation des biens.

The screenshot shows the Avéo website interface. At the top, it says 'Le home staging, pour vendre son bien, c'est bien plus malin !'. The main navigation includes 'Home staging', 'Nos services', 'Nos agences', 'Professionnels', 'Propriétaires', and 'Réalizations'. The 'Le réseau Avéo' section features a map of France and lists various agencies. The 'Nos services' section highlights 'Portes ouvertes' and 'Décoration Design'. There is also a section for 'Actualités' and 'Nos réalisations'.

Chaque franchisé bénéficie d'une exclusivité territoriale pour lui permettre de travailler sereinement sur un territoire suffisamment vaste pour constituer une équipe opérationnelle (responsable technique, commercial...).

Pouvant venir de divers horizons, les franchisés d'Avéo doivent cependant avoir la fibre commerciale, fer de lance de leur réussite au sein du réseau.

Ils bénéficient d'une formation initiale de 11 jours. Les sessions de formation portent sur les différentes techniques de valorisation, les fondamentaux des techniques de vente, la stratégie de développement d'une agence, les outils informatiques, la gestion financière et la gestion de chantiers.

En phase de démarrage, ils sont soutenus par un animateur pendant les premières semaines de lancement de leur activité. Par ailleurs, plus d'une centaine de documents à destination des particuliers ou des agences immobilières sont mis à leur disposition afin de les aider à promouvoir leurs services et le site national leur procure une visibilité sur le Net.

Enfin, de nombreux accords de partenariat et de référencement nationaux (établissements financiers, banques, fournisseurs, assureur, société d'intérim, société d'outillage et de fournitures professionnelles...sans compter le fabricant de mobilier en carton) ont été conclus afin de mutualiser les achats et faire baisser les coûts.



3.2 : La Fiche d'identité d'Avéo

NOM DU RÉSEAU	Avéo
DÉNOMINATION SOCIALE	Avéo Développement
DATE DE CRÉATION	2008
DATE DU LANCEMENT EN RÉSEAU	2009
ADRESSE DU SIÈGE SOCIAL	4 rue Tournefort 42000 St Etienne
TÉL.	04 77 06 07 43
N°VERT	0 800 005 001 (gratuit depuis un fixe)
MAIL	contact@aveo-home-staging.fr
SITE INTERNET	www.aveo-home-staging.fr pour les particuliers www.aveo-immo.fr pour les professionnels
CRÉATEUR ET DIRIGEANT	Sylvain REY
NATURE DU CONTRAT	Franchise
EXCLUSIVITÉ TERRITORIALE	Oui
DURÉE DU CONTRAT	5 ans
INVESTISSEMENT INITIAL	Entre 50.000 et 100.000 € selon la zone et les options choisies
DROIT D'ENTRÉE	19.500 € HT
APPORT PERSONNEL	Entre 15.000 € et 40.000 € selon la zone et les options choisies
COTISATION 1ÈRE ANNÉE	Entre 3.000 € HT / an et 10.000 € HT / an, selon la zone de chalandise
COTISATION 2^{ÈME} ANNÉE	Entre 5.000 € HT / an et 12.500 € HT / an, selon la zone de chalandise
ROYALTIES	2% / trimestre du CA HT
CHIFFRE D'AFFAIRES RÉSEAU	2009 : 350.000 € 2010 : 620.000 €
CA MOYEN D'UNE AGENCE	Si 1 pôle de services mis en place (Services à la revente) <ul style="list-style-type: none"> • De 80 à 100 K€ la première année • De 120 à 150 K€ la seconde année Si 3 pôles de services mis en place (Revente, acquisition, locaux professionnels) <ul style="list-style-type: none"> • De 250 à 300 K€ la première année • De 400 à 500 K€ la seconde année

3.3 : La liste des agences

S I E G E S O C I A L			
42	ST ETIENNE	4 rue Tournefort agence-stetienne@aveo-home-staging.fr	04 77 06 08 08
A G E N C E S			
03	VICHY	agence-vichy@aveo-home-staging.fr	06 23 00 44 30
06	ANTIBES / CANNES	agence-antibes@aveo-home-staging.fr	06 86 99 89 77
21	DIJON	agence-dijon@aveo-home-staging.fr	06 69 26 01 79
29	BREST	agence-brest@aveo-home-staging.fr	06 22 82 20 89
31	TOULOUSE	agence-toulouse@aveo-home-staging.fr	06 24 12 57 60
34	MONTPELLIER EST	agence-montpellier@aveo-home-staging.fr	06 61 53 35 78
37	TOURS	agence-tours@aveo-home-staging.fr	06 27 00 51 15
38	BOURGOIN-JALLIEU	agence-bourgoin@home-staging.fr	06 25 39 11 77
42	ROANNE	agence-roanne@aveo-home-staging.fr	06 23 00 44 30
44	SAINT-NAZAIRE / LA BAULE	agence-stnazaire@aveo-home-staging.fr	06 98 64 44 66
51	REIMS	agence-reims@aveo-home-staging.fr	06 99 93 51 51
56	LORIENT	agence-lorient@aveo-home-staging.fr	06 82 51 30 52
57	METZ	agence-metz@aveo-home-staging.fr	06 83 18 02 58
63	CLERMONT-FERRAND	agence-clermont@aveo-home-staging.fr	06 23 00 44 30
68	MULHOUSE	agence-mulhouse@aveo-home-staging.fr	06 22 60 64 41
69	LYON	agence-lyon@aveo-home-staging.fr	06 71 08 14 98
71	CHALON-SUR-SAONE	agence-chalon@aveo-home-staging.fr	06 25 39 80 59
73	CHAMBERY	agence-chambery@aveo-home-staging.fr	06 72 07 48 37
74	ANNECY	agence-annecy@aveo-home-staging.fr	06 71 09 05 06
74	ANNEMASSE / THONON	agence-thonon@aveo-home-staging.fr	06 40 21 42 28
77	PONTAULT-COMBAULT	agence-pontault@aveo-home-staging.fr	06 21 48 24 61
78	ST GERMAIN-EN-LAYE	agence-stgermain@aveo-home-staging.fr	06 60 17 07 53
83	TOULON	agence-toulon@aveo-home-staging.fr	06 76 90 94 01
85	LA ROCHE-SUR-YON	agence-laroche@aveo-home-staging.fr	06 60 98 80 90
92	NEUILLY-SUR-SEINE	agence-neuilly@aveo-home-staging.fr	06 11 16 42 55