

# MaisonVictoire



## CONTENTS

002

Map | Carte

004

Introduction: Victoria Templeman, Director and founder of Maison Victoire  
Directrice et fondatrice de Maison Victoire



006

Our Agency | Notre Agence

010

The Maison Victoire 5-star experience  
La Maison Victoire expérience 5-étoiles



016

Top tips for preparing your house for sale | Nos conseils pour bien préparer la vente de votre maison



024

Buyers Guide  
Guide pour les Acheteurs

038

Property Search Service  
Service de Recherche Immobilière

042

Beagle Decorative

050

Q & A with George Curtis  
Questions & Réponses avec George Curtis

054

Ebba Lopez



060

Jamie Beck

068

Q & A with Stewart Luxton  
Questions & Réponses avec Stewart Luxton



Maison Victoire is a publication created by Maison Victoire, Place de l'Ancienne Mairie, 84220 Cabrières-d'Avignon. Creative director and editor: Ruth Ribeaucourt. Editorial team: Victoria Templeman, XX. Translators: Fiona Brockie, Anne Choupanian, Hélène Brunerie, Corinne Durand, and Catherine Roux. Photography: Jamie Beck, Bruno Mouret, Marta Puglia, Ruth Ribeaucourt, Ashley Tinker, Waldorf Productions, and Ben Weigl. Design: Maggy Villarroel. Illustrations: Kaitlin Slattery. Printed by Pure Print, BellBrook Business Park, Crowson House, Bolton Cl, Uckfield, TN22 1PH, U.K., on FSC certified paper.

## CONTENTS

072

Hotel Crillon Le Brave



080

Ride & Seek Ventoux

084

Domaine Vintur



090

Rachel Baker

096

Q & A with Juliette Abbes  
Questions & Réponses avec Juliette Abbes



100

Ashley Tinker

104

Marston House



110

Domaine de Palerme



116

Jane & Ian Charman

122

Maison Victoire dogs



124

Maison Victoire Special Events

Maison Victoire est une publication de Maison Victoire, Place de l'Ancienne Mairie, 84220 Cabrières-d'Avignon. Editeur et Direction Artistique: Ruth Ribeaucourt. Maquette: Maggy Villarroel. Comité de Redaction: Victoria Templeman, XX Traduction: Fiona Brockie, Anne Choupanian, Hélène Brunerie, Corinne Durand, et Catherine Roux. Photographie: Jamie Beck, Bruno Mouret, Marta Puglia, Ruth Ribeaucourt, Ashley Tinker, Waldorf Productions, et Ben Weigl. Illustrations: Kaitlin Slattery. Impression: Pure Print, BellBrook Business Park, Crowson House, Bolton Cl, Uckfield, TN22 1PH, Royaume Uni, sur papier certifiés FSC.



## MAP

Maison Victoire is thrilled to share with you a carefully selected list of our favourite partners from the Vaucluse. We hope you enjoy discovering our team's preferred hoteliers, the region's finest gastronomic 'institutions', and our hidden-gem restaurants and vineyards.

*L'équipe de Maison Victoire est ravie de vous proposer une sélection, choisie avec soin, de nos partenaires préférés dans le Vaucluse. Nous vous souhaitons belle découverte de nos hôteliers coup de coeur, des établissements gastronomiques les plus raffinés de la région, ainsi que des restaurants et vignobles moins connus.*

### LUBERON

#### Apt

1. Marché d'Apt
2. Chateau de Mille | *Vignoble*

#### Bonnieux

3. Ebba Lopez
4. La Terrazza di Bonnieux | *Restaurant*

#### Beaumettes

5. Domitia Maison de Cuisinier | *Restaurant*

#### Cabrières d'Avignon

6. Maison Victoire Immobilier

#### Coustellet

7. Marché Paysan Coustellet

#### Goult

8. Le Garage à Lumieres | *Restaurant*
9. La Terrasse | *Restaurant*

#### Gordes

10. Le Mas | *Restaurant*

#### L'Isle Sur la Sorgue

11. Fine Epicerie 'Les Artisans Épiciers'
12. Hotel Henri | *Hôtel*
13. La Maison Sur La Sorgue | *Hôtel*
14. Le Vivier | *Restaurant*
15. Solehl | *Restaurant*

#### Lacoste

16. Château Marquis de Sade

### Menerbes

17. Notaire Maître Marie Véré
18. Domaine de Marie | *Hôtel*
19. Café du Progrès | *Restaurant*

### Saignon

20. Le Jardin sur le Toit | *Restaurant*

### St. Saturnin Les Apt

21. Le St. Hubert | *Restaurant*

### Viens

22. Les Davids | *Vignoble*

### VENTOUX

#### Bedoin

23. Lily et Paul | *Restaurant*

#### Carpentras

24. Domaine Vintur | *Vignoble*

#### Caromb

25. Vin Ensèn | *Restaurant*

#### Courthezon

26. Domaine de la Janasse | *Vignoble*

#### Crestet

27. La Fleur Bleue | *Restaurant*

#### Crillon Le Brave

28. Crillon le Brave | *Hôtel*

#### Le Barroux

29. Clos de Trias | *Vignoble*

#### Mazan

30. A Ventoux | *Restaurant*

#### Malaucene

31. Chez Laurette | *Restaurant*

#### Mont Ventoux (tour de France)

32. Ride & Seek, Moirmoiron

#### Pernes les fontaines

33. Au Fil de Temps | *Restaurant*
34. Bistrot de la Gare | *Restaurant*



## VICTORIA TEMPLEMAN

Director and founder of Maison Victoire

DIRECTRICE ET FONDATRICE DE MAISON VICTOIRE

### NICE TO MEET YOU

In 2006, Victoria Templeman discovered L'Isle-sur-la-Sorgue, thanks to her antique dealer father's affection for the famous market town, renowned for being the third-largest antique trade hub in Europe and for its picturesque waterways which have earned 'L'Isle' the nickname 'Little Venice'.

After falling in love with the Vaucluse region, Victoria, who holds a BA (Hons) in Estate Management (the degree of the Royal Institution of Chartered Surveyors) set about creating Maison Victoire, a modern international estate agency in the heart of the Luberon where, she, and the team, have experienced year-on-year growth ever since. Victoria is both the founder and owner of Maison Victoire and holds the Carte Professionnelle, the French real estate license, for the business.

“I am very proud of my team who enthusiastically achieve and surpass the very high standards of service set for them here at Maison Victoire, providing unrivalled professionalism to our discerning buyers and sellers.

In the last 15 years, I am delighted to report that the business has grown dramatically, evolving to incorporate a formidable, bilingual team of skilled estate agents, and expanding our reach to become specialists in both the Ventoux and Luberon regions of the Vaucluse. Our team readily embrace the very best of modern technology and marketing tools which allows us to provide a genuinely unparalleled, five-star presentation of all the properties we bring to market.

The Maison Victoire mission has always been to provide our clients with the most dynamic, responsive, and professional service in the region and for this reason, we have created this original, keepsake publication. Inside we publish our proprietary guide to buying and selling a property in Provence alongside exclusive feature stories of people who embody 'l'art de vivre' (the art of living) in Provence, from adrenalin-loving professional cyclists to antique dealers; winemakers and food connoisseurs to celebrated interior designers, artists and photographers. I am proud to celebrate these stories of Provence and those who call it home, and my team and I are excited to accompany you in pursuit of your dream home here amongst us all.”

Yours,

*C'est en 2006 que Victoria Templeman découvre la célèbre petite ville de L'Isle-sur-la-Sorgue, chère à son père antiquaire, réputée pour être le troisième centre du commerce d'antiquités en Europe et renommée pour ses canaux pittoresques, qui lui ont valu le surnom de "Venise comtadine".*

*Tombée amoureuse du Vaucluse, Victoria, titulaire d'un BA (Hons) en Estate Management, se lance dans la création de Maison Victoire, une agence-boutique immobilière moderne au coeur du Luberon qui connaît depuis une croissance annuelle continue. Victoria est à la fois fondatrice et propriétaire de Maison Victoire et est titulaire de la Carte Professionnelle d'agent immobilier.*

« Je suis très fière de mon équipe qui parvient à atteindre et dépasser les normes de service très élevées qui lui sont imposées à Maison Victoire, assurant ainsi à nos acquéreurs et à nos vendeurs exigeants un professionnalisme hors pair.

Au cours de ces quinze dernières années, notre entreprise a connu une croissance spectaculaire : nous sommes désormais dotés d'une formidable équipe bilingue et talentueuse d'agents immobiliers qualifiés qui nous a permis d'élargir nos horizons en devenant spécialistes des régions du Ventoux et du Luberon. Notre équipe fait pleinement usage des technologies modernes et des outils de marketing pour produire des présentations exceptionnelles de tous les biens immobiliers que nous mettons sur le marché.

La mission de Maison Victoire a toujours été de fournir à nos clients le service le plus réactif, le plus dynamique et le plus professionnel de la région. C'est ce qui nous a amenés à créer cette publication-souvenir originale. Elle contient notre guide acheteur-vendeur exclusif, pour réussir vos démarches immobilières en Provence, ainsi que des reportages mettant en vedette des personnes qui incarnent « l'art de vivre » provençal : des cyclistes professionnels amateurs d'adrénaline, des antiquaires, des viticulteurs et des gastronomes, sans oublier les célèbres décorateurs d'intérieur, artistes et photographes. Je suis fière de présenter ces histoires de la Provence et des personnes qui y vivent et mon équipe et moi-même serons ravies de vous accompagner dans votre recherche de la maison de vos rêves parmi nous. »

Cordialement,

*Victoria Templeman*



## OUR AGENCY

NOTRE AGENCE

When founder Victoria Templeman arrived in the Luberon in 2006 she heard too many horror stories of clients who felt abandoned by estate agents and others who felt confused by the system and kept in the dark. Maison Victoire was founded with the pledge to put the client first, with transparency and professionalism as the pinnacles of their philosophy.

Ground-breaking in its approach to real estate technology and marketing, with a reputation for tireless service, and an excellent sales record, Maison Victoire has grown to become the leading independent international estate agency in the Vaucluse.

*À son arrivée dans le Luberon, en 2006, Victoria Templeman a eu vent de nombreuses expériences immobilières désastreuses : des clients se sentaient abandonnés par leur agent immobilier où d'autres n'arrivaient pas à comprendre le système et ne recevaient aucune communication. C'est pourquoi elle a fondé Maison Victoire en se promettant de donner la priorité au client et de placer la transparence et le professionnalisme au cœur de sa philosophie.*

*Grâce à son approche innovante de la technologie et du marketing immobilier, appuyée par une réputation d'engagement sans relâche et de résultats commerciaux impressionnants, Maison Victoire s'est imposée comme la première agence immobilière internationale du Vaucluse.*

"We believe that the quality of the property here in Provence... part of the immeasurable and varied trove of riches bestowed on us in this beautiful part of the world... should be conveyed from one guardian to the next with the respect that it deserves." – Victoria Templeman

We believe that all buyers should have modern innovative sales tools at their disposal, and for every property before they view:

- An abundance of professional HD and drone photographs that give a true representation of the property.
- A 'Matterport' 3D virtual viewing with dolls-house and measuring tool.
- To-scale 2D floor plans with exact measurements.

All this means that we don't waste your time considering unsuitable properties - your viewing schedule is relevant and targeted - giving us a very high ratio of sales to viewings.

We believe that your estate agent should:

- Respond to your calls and emails, and answer all your questions.
- Arrange viewings for when it suits you.
- Provide you with a printed brochure, maps, and plans.
- Translate for you.
- Be presentable, and be on time!

« La qualité des biens immobiliers en Provence, qui font partie de la richesse incommensurable et variée qui nous a été accordée dans cette magnifique région est indéniable. Nous sommes convaincus qu'elle doit être transmise d'un dépositaire à l'autre avec le respect qu'elle mérite.. »  
– Victoria Templeman

Nos convictions sont les suivantes :

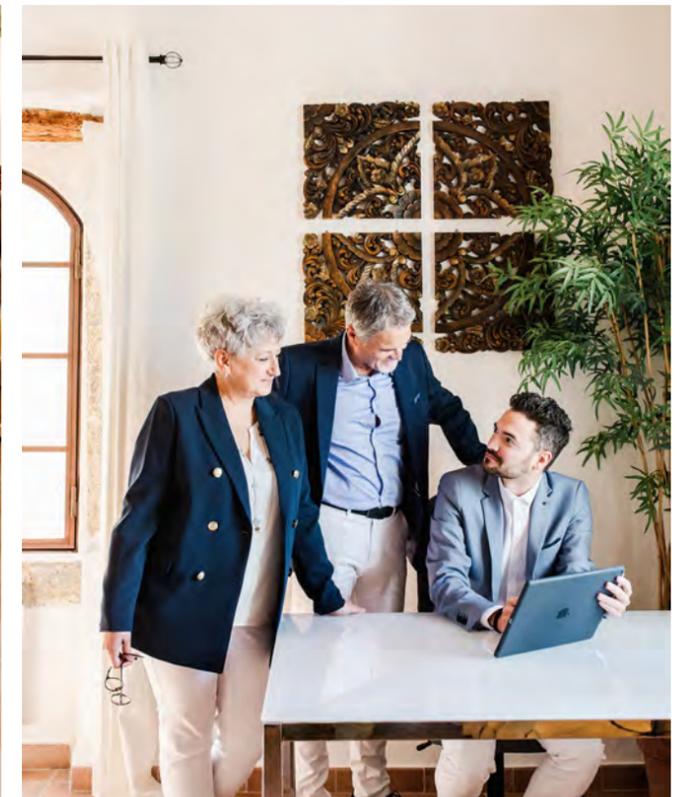
Tous les acheteurs devraient avoir à leur disposition des outils de vente modernes et novateurs, et avant la visite de chaque bien on devra leur donner accès à:

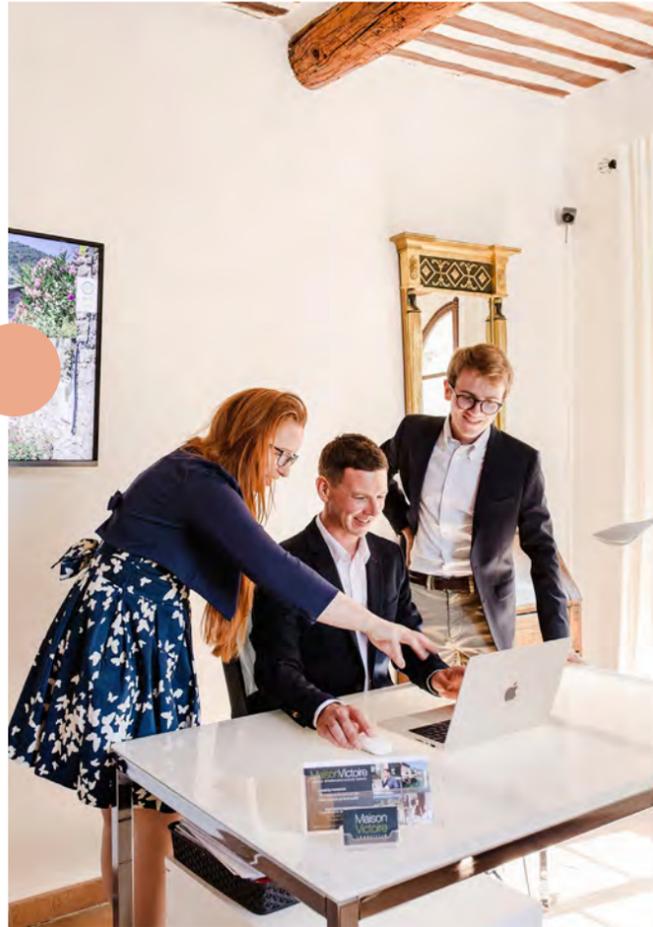
- Un grand nombre de photographies HD professionnelles et de photos aériennes donnant une représentation fidèle du bien.
- Une visite virtuelle 3D « Matterport » avec vue en maison de poupée et outil de mesure.
- Des plans de sol 2D à l'échelle, avec des mesures précises.

En procédant de cette manière, nous évitons de vous faire perdre du temps à visiter des propriétés qui ne vous correspondent pas, votre programme de visites reste pertinent et ciblé et notre ratio ventes/visites est très élevé.

Votre agent immobilier devrait :

- Répondre à vos appels, à vos courriels et à toutes vos questions.
- Organiser des visites qui vous conviennent.
- Vous fournir une brochure imprimée, des cartes et des plans.
- Vous servir de traducteur ou d'interprète.
- Vous assurer la ponctualité.
- Être digne de la mission qui nous incombe.





We believe that all sellers:

- Should be offered a full valuation and marketing report.
- Should be able to edit and approve their listing before it is released on our international marketing platforms.
- Should be offered a confidential or 'off-market' listing if appropriate.
- Should expect their agent to arrive early for a viewing, prepare the property and have memorised the details.
- Should receive honest and detailed feedback after every viewing.
- Should be correctly represented during the negotiation and accompanied to completion and beyond.

We have built an extremely dynamic and responsive bilingual team of real estate professionals to fulfil this pledge, and our clients really matter to us. Our focus is on close contact, transparency, generosity of information, and customer service.

We are estate agents ... but we are so much more than that.

Les vendeurs devraient :

- Recevoir un rapport d'estimation et de marketing complet.
- Être en mesure de modifier et d'approuver leur annonce avant sa diffusion sur nos plateformes de marketing international.
- Se voir proposer un listing confidentiel ou « hors marché », si nécessaire.
- Pouvoir compter sur l'arrivée en avance de leur agent lors des visites, sur sa préparation du bien pour la visite et sur sa mémorisation des détails.
- Recevoir un retour honnête et détaillé après chaque visite.
- Être bien représentés durant la négociation et accompagnés lors de la conclusion de la vente et au-delà.

Nous disposons d'une équipe d'agents immobiliers bilingue très dynamique et très réactive qui sera là pour honorer nos promesses. Nos clients nous importent plus que tout et notre priorité est de garder le contact avec eux, d'être transparents, et de leur donner le plus d'informations possible.

Nous sommes agents immobiliers, mais notre mission va bien plus loin.

CLIENT TESTIMONY · TÉMOIGNAGE D'UN CLIENT

"Maison Victoire delivers a professional, reliable, proactive and extremely informative service. Buying in France is never an easy task but at Maison Victoire you are in safe and competent hands with an agent who is working completely on your side. They listen and understand what you want and never waste time taking you to see something unsuitable. We have bought and sold through Maison Victoire on numerous occasions, and I would highly recommend them to anyone. The most reassuring aspect of their service is the honesty you receive. Thanks, Maison Victoire for helping to make our French dream come true."

« Maison Victoire propose un service professionnel, fiable, proactif et très informatif. Acheter une propriété en France n'est jamais chose facile, mais avec Maison Victoire, vous serez entre les mains expertes d'une agence immobilière qui s'investit complètement pour vous. Elle sera à votre écoute et attentive à vos besoins : elle ne vous fera jamais perdre de temps à vous faire visiter des propriétés qui ne vous correspondent pas. Nous avons acheté et vendu des biens par l'intermédiaire de Maison Victoire à plusieurs reprises et je la recommande chaleureusement. L'aspect le plus rassurant du service de l'agence est l'honnêteté dont elle fait preuve. Merci, Maison Victoire, d'avoir contribué à la réalisation de notre rêve français. »



## THE MAISON VICTOIRE 5 STAR EXPERIENCE

LA MAISON VICTOIRE EXPÉRIENCE 5 ÉTOILES



Today, more than 80% of property sales start online, so Maison Victoire has created a dedicated team of photographers with a state-of-the-art arsenal of tools to ensure clients are excited about your listing. Our experienced professional in-house photography team understands the power of exceptional visual storytelling in marketing and selling real estate. We pride ourselves in providing the most impactful sales package in the Vaucluse and our offering includes professional HD photography, video, state-of-the-art drone and virtual tour technology, detailed to-scale floor plans and a sophisticated suite of virtual staging tools. We guarantee that your listing will stand out and enhance the best features of your property.

*Aujourd'hui, plus de 80 % des acheteurs utilisent les services en ligne pour leur projet immobilier. Chez Maison Victoire, nous avons donc mis en place une équipe de photographes disposant d'une panoplie d'outils à la pointe de la technologie, afin de rendre votre annonce irrésistible auprès des futurs acquéreurs. Notre équipe interne de photographes professionnels expérimentés comprend l'importance et l'impact d'une accroche narrative visuelle exceptionnelle dans le marketing et la vente immobilière. Nous sommes fiers de fournir le pack publicitaire le plus percutant du Vaucluse : photographie HD professionnelle, vidéographie, technologies de pointe en matière d'imagerie aérienne et de visites virtuelles en 3D, plans d'étage détaillés à l'échelle, gamme sophistiquée d'outils de home staging virtuel. Avec notre offre, vous pouvez être assurés que l'annonce de votre bien immobilier se démarquera et mettra en avant tous les atouts de votre propriété.*



### 1.1 PHOTOGRAPHY

Although we firmly believe that real estate video is an exceptionally powerful marketing tool to showcase and reveal the true DNA of a property, high-definition traditional photography remains an essential part of our offering.

At Maison Victoire, we use full-frame DSLR cameras and a variety of high-quality lenses. This next-generation camera equipment allows us to superimpose several photos with varying exposures and allows us to capture an image which is as close as possible to what the human eye perceives. We are meticulous in our preparation of each space before a professional photo shoot, and ensure that every room is scrupulously tidied before and after the session.

### 1.2 AERIAL DRONE FOOTAGE

Another essential gadget in our toolbox is our squad of high-resolution camera drones which serve to reveal the surrounding landscape, bringing the viewer beyond the interiors of a home and allowing us to understand the lifestyle that accompanies the property, whether it is on the water, surrounded by hills or secluded in the middle of a forest. Our drone photography team are members of the celebrated 'Amazing Aerial Agency', a group of award-winning international photographers who capture the world's most beautifully curated aerial photography.



### 1.1 I. PHOTOGRAPHIE

Tout en étant convaincus que la vidéo immobilière est un outil de marketing très puissant qui met en valeur et dévoile le véritable ADN d'un bien immobilier, la photographie haute résolution traditionnelle reste un élément incontournable de notre offre.

Chez Maison Victoire, nous disposons d'appareils photo reflex numériques et d'une variété d'objectifs de haute qualité. Cet équipement photographique de nouvelle génération nous permet de superposer plusieurs photos avec diverses expositions et de créer une image aussi proche que possible de celle perçue par l'œil humain. Nous préparons méticuleusement chaque espace avant toute séance photo professionnelle et nous veillons à bien ranger chaque pièce avant et après la séance.

### 1.2 PRISE DE VUE AÉRIENNE PAR DRONE

Notre boîte à outils comprend aussi un autre gadget essentiel : un ensemble de drones avec caméra haute définition qui servent à révéler l'environnement extérieur, permettant ainsi aux personnes de visualiser le bien au-delà des espaces intérieurs et d'apprécier le style de vie associé à la propriété, que celle-ci soit située près de l'eau, entourée de collines ou au calme en pleine forêt. Les pilotes de drone qui forment notre équipe sont membres d'Amazing Aerial Agency, une agence de photographie aérienne renommée regroupant des photographes internationaux primés qui prennent les plus belles photos aériennes du monde.

## 2. VIDEO

Video has the unique capacity of enabling the viewer to geographically situate each room in relation to the other spaces inside a home, allowing for an easier understanding of context, and critically allowing the viewer to transpose themselves within a property. Our videography team is very experienced and has worked with many luxury hotels and resorts internationally including the 'Leading Hotels of the World' group.

## 3. VIRTUAL VIEWING

Our state-of-the-art technology allows Maison Victoire to offer 4k high-resolution virtual tours to our clients directly online. This gives them the ability to navigate freely through your property for sale 24 hours a day - from any computer, tablet, or smartphone - without the need to install third-party software or applications.

The 'Doll's House' View is an exclusive and unique offering which gives us a photo-realistic 3D interactive map allowing for a more rounded understanding of a property across multiple floors. Our camera technology permits us to capture and create a 'digital twin' of a property, room by room, accurately collecting measurements, surface areas and vignetting and can be rendered in both a pdf and png format. As part of our Virtual-Viewing software, we offer an extremely useful measuring tool which is helpful for renovation planning, remote layout and interior design planning, allowing you to position furniture and decorative effects within a property.

Our Virtual Viewing tools are exclusive to our agency and are essential to the sales process when either party is abroad. They are designed to maximise efficiency and save our clients from wasting their precious time viewing properties that do not correspond to their requirements.



## 2. VIDÉO

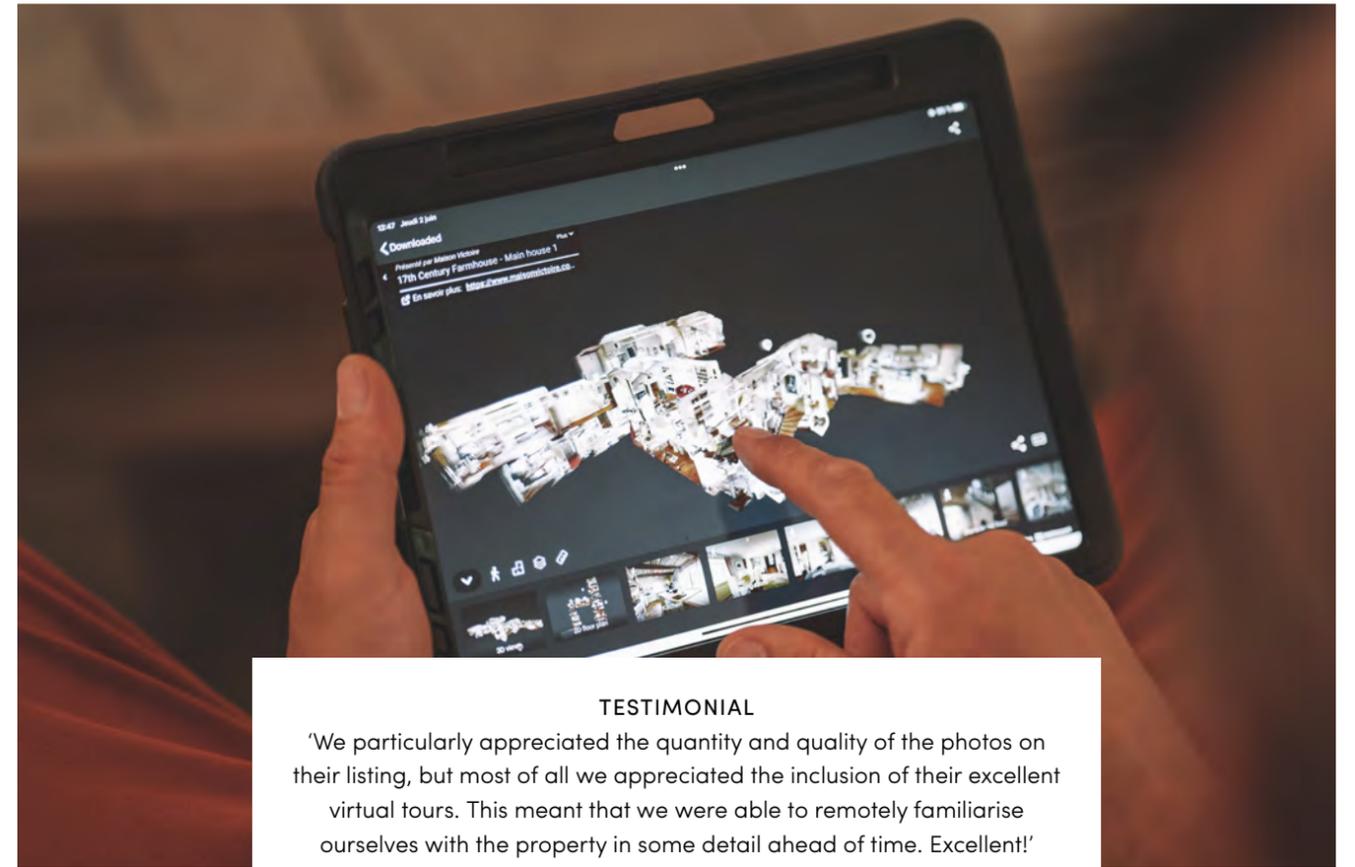
aux personnes visionnant le bien de situer géographiquement chaque pièce par rapport aux autres espaces de la maison, leur donnant la possibilité de mieux comprendre le contexte et de se projeter dans la propriété. Nos vidéastes possèdent une expérience étendue et ils ont collaboré avec plusieurs hôtels de luxe et centres de villégiature internationaux, y compris le groupe Leading Hotels of the World.

## 3. VISITE VIRTUELLE

Chez Maison Victoire, grâce à notre technologie de pointe, nous proposons à nos clients des visites virtuelles de qualité 4K (très haute résolution) directement en ligne. Ils ont ainsi la possibilité de visiter librement votre bien à vendre, 24 heures sur 24, depuis n'importe quel ordinateur, tablette ou smartphone – sans devoir installer de logiciel ou d'application tiers.

La vue « maison de poupée », appelée aussi vue Dollhouse, est une offre incomparable et exclusive qui propose un plan interactif dans un rendu 3D réaliste, amenant à une compréhension plus complète de la structure et de la disposition des espaces d'une propriété. Nos logiciels photographiques nous permettent de capturer et de créer, aux formats PDF et PNG, « un jumeau numérique » d'un bien, pièce par pièce, en recueillant avec précision les mesures et les surfaces et en créant un effet de vignettage. Conjointement avec notre logiciel de « visite virtuelle », nous vous proposons un outil de mesure extrêmement précieux pour planifier des rénovations et concevoir à distance l'aménagement et la décoration intérieure, qui vous permet de positionner les meubles et d'apporter des touches décoratives dans une propriété.

Nos outils de « visite virtuelle » sont exclusifs à notre agence et sont indispensables au processus de vente si l'une des parties se trouve à l'étranger. Ils sont conçus pour maximiser l'efficacité en évitant à nos clients de perdre leur temps précieux à visiter des biens qui ne répondent pas à leurs attentes.



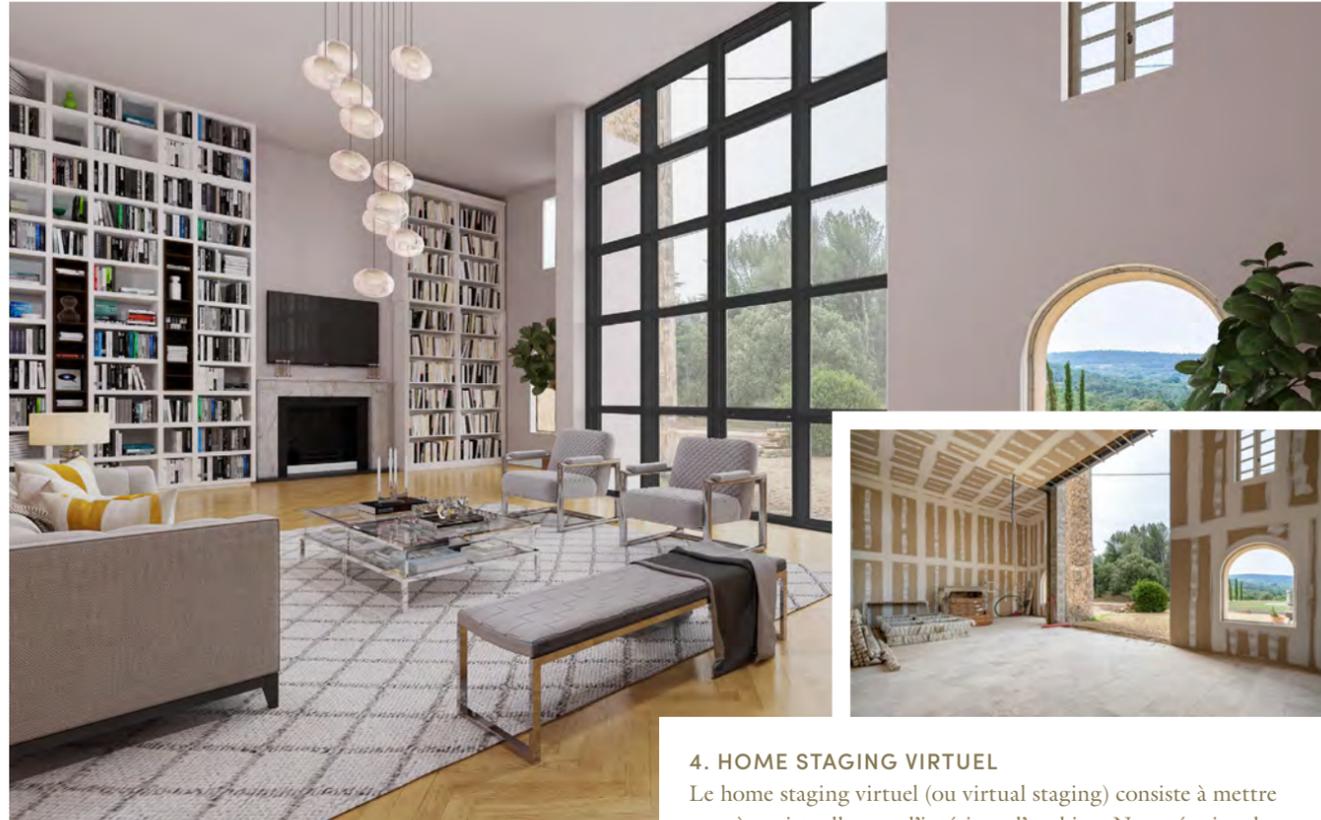
### TESTIMONIAL

'We particularly appreciated the quantity and quality of the photos on their listing, but most of all we appreciated the inclusion of their excellent virtual tours. This meant that we were able to remotely familiarise ourselves with the property in some detail ahead of time. Excellent!'

### TÉMOIGNAGE

« Nous avons particulièrement apprécié la quantité et la qualité des photos sur leur listing, mais avant tout, nous avons aimé leurs excellentes visites virtuelles qui nous ont permis de nous familiariser à distance avec la propriété dans ses moindres détails, à l'avance. C'est parfait ! »





#### 4. HOME STAGING VIRTUEL

Le home staging virtuel (ou virtual staging) consiste à mettre en scène virtuellement l'intérieur d'un bien. Notre équipe de rédacteurs graphiques aménage ainsi une maison vide avec des éléments visuels numériques de haute qualité, telles des pièces de mobilier et des touches décoratives. Le home staging virtuel est un outil puissant et très efficace qui permet à l'acheteur potentiel de se projeter pleinement dans le bien. Des études récentes montrent que les acquéreurs sont 80 % plus susceptibles d'acheter des propriétés dont les annonces montrent des photos d'intérieurs bien meublés plutôt que des photos d'une maison vide.

Notre équipe spécialisée dispose même des outils nécessaires pour transformer une piscine vidée pour l'hivernage en une piscine remplie d'eau turquoise séduisante – idéal si vous vendez une maison en hiver – ou pour rénover et meubler virtuellement les pièces d'une propriété ancienne, afin de permettre aux éventuels acheteurs de visualiser eux-mêmes le potentiel inexploité.

Le home staging virtuel est une option beaucoup plus économique qu'un service de home staging « réel », permettant à nos clients d'économiser plus de 90 % par rapport au coût d'achat de meubles et d'accessoires inutiles pour orner des espaces vides. Notre logiciel comprend une sélection de meubles et de décorations réalistes que nous intégrons dans l'intérieur vide pour générer une image composite HD. Notre équipe technique travaille en étroite collaboration avec nos agents pour déterminer de manière stratégique un style et un choix de décors qui pourront correspondre au profil démographique des acheteurs potentiels.

Nos acheteurs et nos vendeurs adorent cette technologie innovante, et nous ne pourrions plus nous en passer !

#### 4. VIRTUAL STAGING

Virtual staging is the process by which our team of graphic editors fills an empty home with high-spec digital furniture and decorative touches. It is a powerful and remarkably effective tool that enables a potential buyer to fully visualise themselves living in the space. Recent studies show that buyers are 80% more likely to purchase properties whose listings have photos with well-furnished interiors rather than listings with photographs of an empty house.

Our dedicated team even have the tools at hand to transform an empty winterised pool and fill it with enticing turquoise blue water – great if you are selling a house in the winter - or to virtually renovate and furnish rooms within an older property to allow potential buyers to realise the untapped potential for themselves.

Virtual staging is a much more economical option than a 'real' staging service, saving our clients over 90% compared to the cost of purchasing unnecessary furniture and props to dress empty spaces. We have a suite of highly realistic furniture and decor options which we digitally integrate into a vacant interior to create an HD photograph composite. Our tech-team work closely with our agents to determine the style and preference of décor, strategically appealing to the demographics of potential buyers.

Our buyers and sellers love this innovative technology, and we couldn't imagine what we would do without it now!





## MAISON VICTOIRE'S TOP TIPS FOR PREPARING YOUR HOUSE FOR SALE

NOS CONSEILS POUR BIEN PRÉPARER LA VENTE DE VOTRE MAISON

The power of great photography can never be taken for granted. At Maison Victoire, we have built a dedicated team of professional photographers, videographers and design editors to assure that when we present a property to the market - it stands head and shoulders above the rest.

*Une photographie de qualité vaut tous les descriptifs possible. Forte de son équipe interne de photographes, vidéastes et concepteurs-rédacteurs professionnels expérimentés, Maison Victoire vous apporte l'assurance que votre propriété se démarquera de la concurrence.*



To ensure we help your property fulfil its ultimate potential we have primed a list of essential tips for preparing your house ahead of a visit from our photography team. A huge percentage of home sales start online, making photography a critical element in the sales decision. Potential buyers must always be able to imagine themselves transposed into your spaces and while it may sound drastic, we highly recommend that all personal effects be removed or hidden for the duration of the shoots.

We appreciate you taking the time to read through our best practice tips which are the culmination of +50 years of shared real estate sales and marketing experience.

#### BEFORE PUTTING YOUR HOUSE ON THE MARKET

- Decluttering: we highly recommend a general clearing out of excess items, furniture and ornaments.
- Think neutral: consider repainting any brightly coloured walls in a neutral colour.
- Be conscious of any potential colour clashes: we suggest removing any brightly coloured cushions/bedspreads etc that don't match the colour scheme.

Notre mission est de faire en sorte que votre bien immobilier atteigne son plein potentiel. Nous avons donc dressé une liste de conseils essentiels pour vous aider à préparer votre maison avant la venue de notre équipe photographique. Une part importante des ventes immobilières commence en ligne, et la photographie est un élément primordial du processus de vente d'une propriété. Il est essentiel que l'acheteur potentiel puisse se projeter dans votre espace à vivre. C'est pourquoi, même si cela peut sembler exagéré, nous vous conseillons vivement de retirer ou de ranger tous vos effets personnels pendant la durée de la séance photo.

Nous vous remercions par avance de bien vouloir lire nos conseils qui sont l'aboutissement de plus de 50 années d'expérience commune dans les domaines de la vente immobilière et du marketing.

#### AVANT LA MISE EN VENTE DE VOTRE BIEN

- Désencombrer : nous vous conseillons de ranger les choses qui ne sont pas à leur place, de retirer les meubles en trop, les bibelots et tout autre élément superflu.
- Privilégier les tons neutres : penser à repeindre les murs de couleur vive d'une couleur neutre.
- Harmoniser : privilégier les accessoires assortis à votre palette de couleurs neutres et éliminer les coussins/couvre-lits, etc. de couleur vive qui ne vont pas avec l'ensemble.

#### PHOTOSHOOT DAY CHECKLIST

To ensure your house is optimally prepared and that our photographer can spend more time taking fabulous photographs and less time cleaning and styling, we highly recommend you run through our checklist below. Our photographers will always check to ensure that everything is satisfactory before they start shooting.

##### Inside the home

- Remove laundry from drying racks and the outside laundry line.
- Hide pet beds, bowls and litter trays.
- Tidy away children's toys and hide gaudy plastic kids' items inside and outside the home.
- Remove personal items such as family photos, personal collections, trophies, awards and sporting equipment.
- Beds should be neatly made.
- Clear surfaces of clutter.
- Ensure clear and clean worktops and tables in the kitchen – perhaps only a bowl of fruit or a plant but refrain from displaying other dishes or cleaning products as these will potentially distract the buyer.
- Remove all magnets and personal notes from the fridge.
- Home office: tidy away cables and clear desks as much as possible.
- Shutters, curtains and blinds should always be open.
- Side lamps and spotlights on / bright overhead lamps off. Please check in advance that all your light bulbs are working and replace if necessary.

#### PRÉPARATION DE LA SÉANCE PHOTO

Afin d'assurer le bon déroulement de la séance photo, nous vous demandons de bien préparer votre maison en vous référant à la liste ci-dessous. Cela permettra au photographe de passer plus de temps à prendre de beaux clichés plutôt qu'à nettoyer et à ranger. Avant de commencer la prise de photos, nos photographes s'assurent toujours que l'espace est prêt.

##### À l'intérieur :

- Retirer le linge des séchoirs (et de la corde à linge extérieure).
- Cacher la litière ainsi que tous les accessoires des animaux domestiques.
- Ranger tous les jouets des enfants et cacher ceux en plastique de couleur vive.
- Éliminer les objets trop personnels (par ex. photos, collections diverses, trophées, articles de sport).
- Faire les lits.
- Dégager les surfaces.
- Cuisine : enlever la vaisselle et les ustensiles des tables et plans de travail (placer plutôt un simple bol de fruits ou une plante) ; nettoyer les surfaces ; ranger les produits de nettoyage et tout objet qui pourrait distraire l'acheteur.
- Retirer les magnets et les notes du réfrigérateur.
- Coin bureau : ranger les câbles et dégager les surfaces.
- Ouvrir les volets, les rideaux et les stores.
- Allumer les lampes et les spots ; éteindre les plafonniers ; vérifier que toutes les ampoules fonctionnent et remplacer celles qui sont défectueuses.



**Bathrooms**

- Bathrooms should be clean and de-cluttered with all personal care products hidden away including shampoo, makeup, toothbrushes etc.
- Please put the toilet seat and lid down.
- Please clean the taps, shower and shower tray.

**Outside areas**

- Garden furniture should be laid out with cushions in all seasons.
- Please mow the lawn, remove any visible weeds, roll up hosepipes and hide them away.
- Swimming pools should be open and clean, even if it is winter.

In short, the house should look more like a hotel than a home. Remember that buyers from the UK, USA etc are used to properties being 'staged' before they arrive and will expect this sort of presentation.

**PREPARING FOR A VIEWING WITH CLIENTS**

Please consider all the above points PLUS:

- The house should be clean.
- All interior doors should be open.
- All exterior doors should be unlocked.
- The TV should be switched off.
- Family pets should be kept completely out of the way.
- In the winter, please make sure the house is warm, and in the summer, cool the house with air-conditioning if possible.
- Ensure to avoid activating your garden watering system just before a viewing (or during!) - to avoid trailing wet feet through your house.
- Make sure the property is clean and smells clean – particularly if you smoke or have domestic animals.

**DURING THE VIEWING**

- As few people (residents) should be in the house as possible. Please note that it is the preference of most buyers that the owner is not present during viewings. They feel more comfortable, free to ask questions and will give the agent more honest feedback.
- If the owner is present, sit somewhere and look relaxed (please don't smoke!). Let the agent conduct the viewing. Be available for questions after the tour of the house but don't offer too much technical information on the first visit. Buyers need time to decide if they like the property and need the space and time to think.
- Look out for the agent and the clients arriving. Please don't leave them waiting at the gate or the door and ensure that when they do arrive that they feel welcome and relaxed.
- After the initial tour, we always recommend offering the buyers a coffee or cold drink. They might refuse but it is always good to make them feel welcome.

This is important, and we appreciate your help with it. Thank you.

**Salles de bain**

- Nettoyer et désencombrer les salles de bain ; retirer les effets personnels et les produits, notamment shampoing, maquillage, brosses à dents, etc.
- Fermer la lunette et l'abattant des toilettes.
- Nettoyer les robinets, la douche et le bac de douche.

**Extérieur**

- Mettre en scène les meubles de jardin, munis de leurs coussins, quelle que soit la saison.
- Tondre le gazon, enlever les mauvaises herbes, enrouler et ranger le tuyau d'arrosage.
- Ouvrir et nettoyer la piscine, même en hiver.

Pour résumer, votre maison devra ressembler plus à un hôtel qu'à une maison. N'oubliez pas que les acquéreurs anglophones sont habitués à la « mise en scène » des maisons à vendre et ils s'attendent donc à ce que chaque propriété soit mise en valeur.

**LES VISITES**

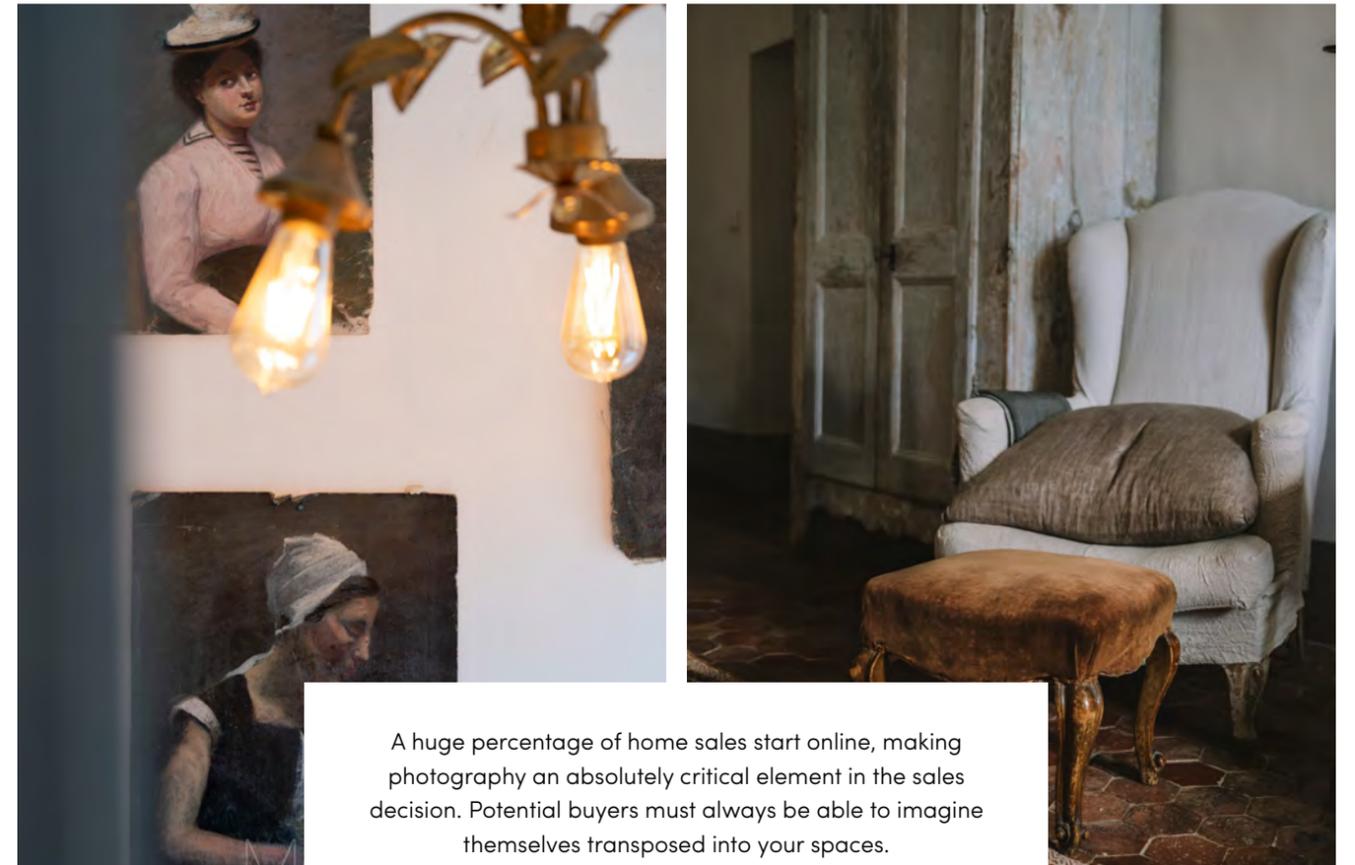
Comme ci-dessus, plus :

- S'assurer que la maison est propre.
- Ouvrir les portes intérieures.
- Déverrouiller les portes extérieures.
- Éteindre la télévision.
- Les animaux domestiques doivent absolument être tenus à l'écart.
- Penser à chauffer la maison en hiver et à la refroidir en été (avec la climatisation, si possible).
- Ne pas activer le système d'arrosage avant (ou pendant !) une visite, afin d'éviter les traces de chaussures mouillées dans votre maison.
- Éliminer les mauvaises odeurs, surtout s'il y a des fumeurs ou si vous avez des animaux domestiques.

**PENDANT LA VISITE**

- Il est conseillé qu'il y ait un minimum de personnes résidentes sur les lieux. En effet la plupart des acheteurs ne souhaitent pas la présence des propriétaires, cela leur permet d'être plus à l'aise et plus libres de poser leurs questions et surtout de donner un retour plus honnête à votre agent.
- Si vous restez présent lors de la visite, il est préférable de rester discret (sans fumer), si possible de vous mettre à l'écart et de laisser l'agent mener la visite. Vous pouvez toutefois rester disponible pour répondre à toute question éventuelle. A savoir qu'il est plus judicieux de ne pas donner trop d'informations lors de la première visite -Le temps, la sérénité, la prise de recul sont des conditions essentielles pour que l'acheteur puisse se projeter dans les lieux.
- Merci de guetter l'arrivée de l'agent et des clients afin d'éviter l'attente au portail. Il est primordial qu'ils se sentent les bienvenus.
- Pour parfaire l'accueil, en fin de visite, il est conseillé de proposer une boisson de votre choix. Ils peuvent refuser bien entendu, mais l'aspect convivial reste un atout important.

Nous vous remercions de bien vouloir tenir compte de ces quelques conseils qui ont toute leur importance.



A huge percentage of home sales start online, making photography an absolutely critical element in the sales decision. Potential buyers must always be able to imagine themselves transposed into your spaces.

*Une part importante des ventes immobilières commence en ligne, et la photographie est un élément primordial du processus de vente d'une propriété. Il est essentiel que l'acheteur potentiel puisse se projeter dans votre espace à vivre.*



# ROUSSILLON

84220 – Vaucluse

REF: 2397

Stunning 19th-century stone farm with breathtaking panoramic views, surrounded by landscaped gardens. This exceptional 'mas' is nestled between fields of lavender and the famous red 'ochre' of Roussillon.

Living area: 375 m<sup>2</sup> | Land area: 9400 m<sup>2</sup>

*Superbe mas en pierre du 19ème siècle avec une vue panoramique imprenable, entouré de jardins paysagers. Ce mas d'exception est niché entre les champs de lavande et les célèbres ocres de Roussillon.*

Surface habitable: 375 m<sup>2</sup> | Surface terrain: 9400 m<sup>2</sup>





## BUYERS GUIDE

Compiled by Victoria Templeman  
& verified by a local notaire

## GUIDE POUR LES ACHETEURS

Rédigé par Victoria Templeman et  
vérifié par un notaire local

### THE BUYING PROCESS

We recommend you make contact with us 3-4 weeks prior to your trip to France. This will give us the opportunity to discuss your requirements, afford us the time to do a full market search of properties for sale in your desired area and enable us to send you a list of relevant properties.

We take great care to research in detail your preferred properties, and strive to investigate any potential issues not officially listed on the site, e.g. is the property situated next to a major road? Is there running water and electricity? Does an elderly property owner have the right to live out the rest of their days in the property (not as unlikely as you might imagine)? We then narrow down the selection to a relevant list of properties to view to ensure your trip is extremely efficient.

It is our guarantee that all properties listed on the Maison Victoire website will have floorplans, professional photography and a virtual viewing option – so you can ‘preview’.

Also worth noting is that it is far less common in France for agents to have keys to every property on their books, so we do need time to contact the sellers or partner agents to make appointments to fit in with your schedule.

When we find a property of interest to you, the Maison Victoire team commits to working closely with you to guide you through the intricate process of buying a property including: arranging surveys, a mortgage application, making an offer, exchanging currency, opening a French bank account, organising insurance, transferring utilities, installing TV and internet, putting you in touch with an English-speaking architect and project manager for renovations and so on.

We are by your side to translate conversations and documents throughout the whole process.

### ÉTAPES D’UN ACHAT IMMOBILIER

Nous vous invitons à nous contacter 3 à 4 semaines avant votre venue en France. Cela nous permettra de discuter de vos besoins et nous donnera le temps de prospecter l’intégralité du marché immobilier pour trouver les propriétés à vendre dans la région que vous souhaitez, puis de vous envoyer une liste de biens correspondant à vos critères.

Nous veillons à faire une recherche minutieuse sur les biens susceptibles de vous plaire. Nous mettons tout en œuvre pour connaître les éventuels problèmes qui ne seraient pas répertoriés officiellement sur le site :

- Propriété à proximité d’une route principale
- Présence de l’eau courante et de l’électricité
- L’obligation qu’une personne âgée réside sa vie durant dans la propriété (Cela est plus courant qu’on ne l’imagine)

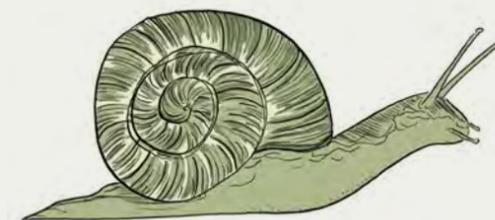
Nous procédons ensuite à une sélection pertinente des biens, ce qui vous permet d’optimiser votre temps durant votre séjour.

Veillez noter que toutes les propriétés figurant sur le site web de Maison Victoire disposent de plans de maison, de photographies professionnelles et d’une option de visite virtuelle, afin que vous puissiez faire une « pré-visite ».

Il faut aussi noter qu’il est bien moins courant en France que les agences aient les clés de chaque propriété. Nous avons donc besoin de temps pour contacter les vendeurs ou les agences partenaires, afin de fixer des rendez-vous adaptés à votre emploi du temps.

Lorsque Maison Victoire trouve une propriété qui vous intéresse, notre équipe s’engage à collaborer étroitement avec vous pour vous guider tout au long des différentes étapes de votre achat immobilier : expertise immobilière, demande d’un prêt immobilier, présentation d’une offre d’achat, change de devises, ouverture d’un compte bancaire français, souscription à une assurance, souscription aux services (eau, gaz, électricité), abonnements télévision / internet, mise en relation avec un architecte et un gestionnaire de projet pour les rénovations et autres travaux.

Nous sommes à vos côtés pour traduire les conversations et les documents tout au long du processus.



**VERBAL OFFER**

If you would like to make an offer on one of the properties you have viewed, you should let us know verbally so we can present it to the sellers or the sellers' agent. It is normal practice for the sellers to take a few days to respond to an offer, so verbal negotiations can take up to a week. These first negotiations will typically occur by email or telephone. Sometimes we do require a written offer, but negotiations are usually verbal until a price is agreed upon.

**OFFER LETTER**

Once the price is agreed, Maison Victoire will draw up the offer letter, a simple one-page document which can be signed via DocuSign by both buyers and sellers. It states both parties' details, details of the property, the agreed price, the estate agency fees and the conditions of sale. Whilst the offer letter is officially legally binding, in practice buyers would have to pursue legal proceedings if the seller withdrew from the offer. The sooner the preliminary sales agreement is signed, the better for all parties.

Worth noting! By French law, buyers have a ten-day cooling-off period after the preliminary sales agreement is signed, during which time they can pull out of the sale without giving a reason. Therefore the offer letter is binding for the seller but not, in fact, binding for the buyer.

**PRELIMINARY SALES AGREEMENT**

The preliminary sales agreement can either be a Promesse unilatérale de vente or a Compromis de vente. Both contracts fully commit the seller to proceed with the sale. The seller can't withdraw, change their mind, or sell to another party. Should they choose to withdraw, a judge would enforce the contract.

**OFFRE VERBALE**

Si vous souhaitez faire une offre sur l'un des biens que nous avons visités, vous devez nous en informer verbalement, afin que nous puissions la présenter aux vendeurs ou à leur agent. Il est normal que les vendeurs prennent quelques jours pour répondre à une offre. C'est pourquoi les négociations verbales peuvent prendre jusqu'à une semaine. Ces premières négociations se dérouleront généralement par e-mail ou par téléphone. Parfois, nous exigeons une offre écrite, mais les négociations sont généralement verbales jusqu'à ce qu'un prix soit convenu.

**OFFRE D'ACHAT**

Une fois le prix convenu, Maison Victoire rédigera l'offre d'achat, un document d'une page qui peut être signé par le biais de DocuSign par les acheteurs et les vendeurs. L'offre d'achat précise les coordonnées des deux parties, les caractéristiques du bien, le prix convenu, les honoraires de l'agence immobilière et les conditions de vente. Bien que, officiellement, l'offre d'achat soit juridiquement contraignante, dans la pratique, les acheteurs devront engager des poursuites judiciaires si le vendeur se retire de l'offre. Plus tôt le compromis de vente sera signé, mieux ce sera pour toutes les parties.

Remarque : En droit français, les acquéreurs disposent d'un délai de rétractation de dix jours après la signature du compromis de vente, pendant lesquels ils peuvent se retirer de la vente sans donner de motif. Par conséquent, l'offre d'achat écrite a un caractère contraignant pour le vendeur, mais pas pour l'acheteur.

**COMPROMIS DE VENTE OU PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE**

L'avant-contrat peut être soit un compromis de vente, soit une promesse unilatérale de vente. Ces deux contrats engagent pleinement le vendeur à procéder à la vente. Le vendeur ne peut ni se retirer, ni changer d'avis, ni vendre à une autre partie. S'il choisit de se retirer, un juge fera respecter le contrat.

Around 3 weeks after the offer letter is signed, the preliminary sales agreement (Compromis or Promesse as above) is drafted by the buyers' notaire.

The normal procedure would be for the notaire(s), estate agent(s), buyers(s) and sellers(s) all to be present at this meeting so the draft of the contract can be discussed, edited, agreed upon and signed. We recommend that at least one buyer should be present for this meeting. If you can't attend, the sales agreement can be signed by power of attorney (procuration). Some notaires will organise a video call to go through the contract.

Do not expect a full written English translation of the document. Maison Victoire will check the draft copy on your behalf and discuss and answer questions that you may have before the signing date.

The preliminary sales agreement is a lengthy contract detailing every aspect of the sale. It sets out the terms of your agreement with the sellers and includes:

- The personal details of the buyers and the sellers.
- The exact address and a description of the property.
- Whether the sale is to be funded by a loan/mortgage and if so, the proposed terms and timings for the loan application.
- The agreed sale price of the property.
- The amount of the deposit required, usually 10%.
- The presence of any servitudes or rights of way that may affect your decision to buy the property.
- Any conditions (clauses suspensives) which enable the buyer to withdraw from the sale without penalty.
- A deadline for the completion of the sale. This is the latest date for the signing. Please note that the date for this is usually fixed around 4 weeks before the deadline. The date can be fixed at the preliminary sales agreement if possible.

Environ 3 semaines après la signature de l'offre d'achat, l'avant-contrat (compromis de vente ou promesse unilatérale de vente) est rédigé par le notaire de l'acquéreur.

Selon la procédure normale, le(s) notaire(s), le(s) agent(s) immobilier(s), le(s) acheteur(s) et le(s) vendeur(s) devraient tous être présents à cette réunion, afin que le projet de contrat puisse être discuté, modifié, approuvé et signé. Nous recommandons qu'au moins un acheteur soit présent à cette réunion. Si vous ne pouvez pas assister à la réunion, le compromis de vente peut être signé par procuration. Certains notaires organisent un appel vidéo pour passer en revue le projet d'avant-contrat.

Ne vous attendez pas à avoir une traduction anglaise complète du document. Maison Victoire vérifiera le projet d'avant-contrat en votre nom, puis discutera avec vous et répondra aux questions que vous pourriez avoir avant la date de signature.

Le compromis ou la promesse de vente est un long contrat qui détaille tous les aspects de la vente. Il définit les termes de votre accord avec les vendeurs et comprend ce qui suit :

- Les coordonnées personnelles des acheteurs et des vendeurs.
- L'adresse exacte et le descriptif du bien.
- Si la vente doit être financée par un prêt immobilier/hypothécaire et, le cas échéant, les conditions et délais proposés pour la demande de prêt.
- Le prix de vente convenu du bien.
- La valeur de l'acompte demandé.
- La présence de toute servitude ou tout droit de passage pouvant affecter votre décision d'acheter le bien.
- Toutes conditions (clauses suspensives) permettant à l'acheteur de se retirer de la vente sans pénalité.
- Un délai pour la réalisation de la vente, c'est-à-dire la date limite pour la signature. Veuillez noter que la date est généralement fixée environ 4 semaines avant la date limite. Toutefois, si possible, la date peut être fixée lors du compromis ou de la promesse de vente.

**THE KEY DIFFERENCES BETWEEN A COMPROMIS AND A PROMESSE DE VENTE:****Promesse unilatérale de vente:**

Should the buyers withdraw after the ten-day cooling-off period, when all title searches are clear and all conditions are met, they will lose their deposit, but they cannot be forced to buy the property. The seller, however, is fully bound to sell. Once the deadline is reached, if the buyer refuses to complete, ignores requests to set a date or wishes to withdraw, the seller is free to re-market their property immediately and sell to another party without needing to contest the contract in court.

**Compromis de vente:**

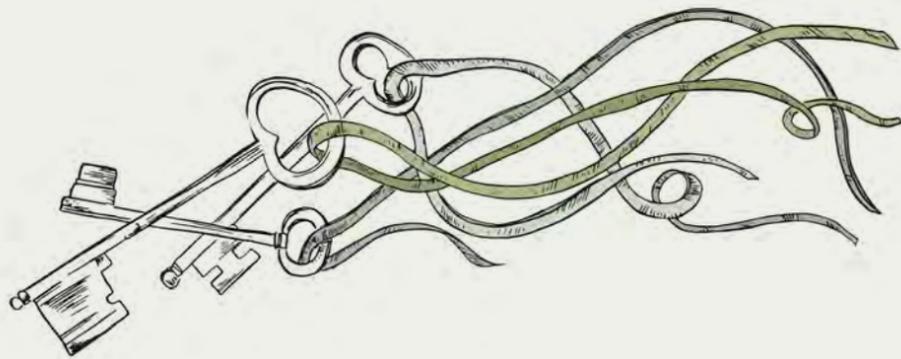
Theoretically, the buyer is legally obliged to buy the property after the ten-day cooling-off period. In practice, this is difficult to enforce. With a Compromis de vente, if the buyer refuses to complete (see above), it is difficult to cancel the contract and allow the seller to re-market their property.

**VOICI LES PRINCIPALES DIFFÉRENCES ENTRE LE COMPROMIS DE VENTE ET LA PROMESSE DE VENTE :****Promesse unilatérale de vente:**

Si les acheteurs se retirent après le délai de rétractation de dix jours, et que toutes les recherches de titres sont claires et toutes les conditions sont remplies, ils perdront leur acompte mais ne seront pas dans l'obligation d'acheter le bien. En revanche, le vendeur est pleinement tenu de vendre. Passé le délai imparti, si l'acquéreur refuse de concrétiser la vente, ignore les demandes de fixation de date ou souhaite se rétracter, le vendeur est libre de remettre immédiatement sur le marché son bien et de le vendre à un tiers sans avoir à contester le contrat devant un tribunal.

**Compromis de vente**

En principe, l'acheteur est légalement tenu d'acheter le bien après le délai de rétractation de dix jours. En pratique, cette obligation est difficile à faire respecter. Dans le cas d'un compromis de vente, si l'acheteur refuse de conclure le contrat (voir ci-dessus), il est difficile d'annuler le contrat et de permettre au vendeur de remettre son bien sur le marché.



**CONDITIONS OF SALE (CLAUSES SUSPENSIVES):****1. NOTAIRE'S SEARCHES**

The main condition included in every sale pertains to the satisfactory outcome of the notaire's research, which includes:

- A title search.
- Checks to prove the sellers own the property and have the right to sell it.
- Checks to prove the sellers don't have a mortgage on the property higher than its value: if they have a mortgage, the notaire makes sure that this is released before completion, and that the property is sold free of debt.
- Checks to prove there are no planned public projects in the property's vicinity that would diminish the property's value, such as a road or airport. Note this search does not include any planned private construction.
- Checks to prove the correct permissions have been granted for any construction or extensions to the property.

Other optional conditions which may be requested:

**CONDITIONS DE VENTE (CLAUSES SUSPENSIVES):****1. RECHERCHES DU NOTAIRE**

La condition principale incluse dans chaque vente dépend du résultat favorable des recherches effectuées par le notaire, qui doit

- effectuer une recherche de titre.
- vérifier que les vendeurs sont bien propriétaires du bien et ont le droit de le vendre.
- vérifier que les vendeurs n'ont pas d'hypothèque sur le bien supérieure à sa valeur : s'ils ont une hypothèque, le notaire s'assure que celle-ci est levée avant la signature, et que le bien est vendu sans dettes.
- vérifier qu'il n'y a pas de projets de construction publics prévus à proximité de la propriété qui diminueraient la valeur du bien, comme une route ou un aéroport. Notez que cette recherche n'inclut pas les constructions privées qui sont prévues.
- vérifier que les autorisations nécessaires ont été accordées pour toute construction ou extension de la propriété.

Autres conditions facultatives pouvant être demandées :

**2. PRÊT IMMOBILIER**

Si vous avez besoin d'un prêt pour acheter un bien, vous pouvez demander d'inclure une condition liée à son obtention.

Les conditions suspensives d'obtention de prêt que vous accepterez sont détaillées dans le compromis ou la promesse de vente: le pourcentage de la quotité de financement (part financée par le crédit accordé à l'emprunteur), le taux d'intérêt et la durée du prêt demandé. Si le vendeur accepte cette condition, vous disposez généralement de 30 jours pour soumettre la demande de prêt, et la banque dispose de 30 à 60 jours supplémentaires pour approuver votre demande. Les prêts pour les non-résidents peuvent prendre jusqu'à 3 mois. Tous les documents relatifs à la demande de prêt doivent être prêts à être soumis dès que possible.

Si vous ne parvenez pas à obtenir de prêt, vous devrez en fournir la preuve pour vous rétracter de la vente sans pénalité, et pour que votre acompte vous soit restitué.

**2. MORTGAGE**

If you need a loan to buy the property, you can ask for a condition based on obtaining it. The maximum conditions of this loan are detailed in the preliminary sales agreement: the LTV (loan to value) percentage, the interest rate and the term of the loan requested. If the sellers agree to this condition, you will be given approx 30 days to submit the loan application and the bank has another 30-60 days to approve your application. Loans for non-residents can take up to 3 months. All documents for the loan application should be ready to submit as soon as possible. If you are unable to obtain a loan, you will have to provide evidence of such to withdraw from the sale without penalty and to have your deposit returned to you.

If you are borrowing money for the purchase but the sellers aren't willing to accept an offer with a loan condition, you can apply for a loan anyway, but you run the risk of losing your deposit if you cannot raise the funds.

If the loan is just for comfort and you can purchase with personal funds, you could avoid having a loan condition, which usually encourages sellers to be more open to negotiation.

NB An offer subject to a mortgage from a non-French lender might not be accepted by the seller because of the difficulty in verifying foreign loan refusals.

**3. PLANNING APPLICATION**

Buyers sometimes make an offer subject to planning for, say, an extension, or a pool. The sellers may not accept this because it can make the process lengthy, but the local Mairie might give you a verbal indication as to whether such building work might be allowed. If the property is in an agricultural or natural zone, then the creation of an extension or a change of use of a building (e.g. agricultural to habitation) can be more complicated.

**4. SALE OF ANOTHER PROPERTY**

Occasionally an offer will be made subject to the sale of another property in France. Sellers normally accept this only if the buyers have already signed a preliminary sales agreement.

**DEPOSIT**

At this stage, the buyers pay the 10% deposit, which is held by the notaire in a trust account until the completion date (acte de vente). NB If the buyers decide to pull out of the sale for any reason other than one stipulated in the conditions, their deposit will not be returned to them.

Si vous empruntez de l'argent pour l'achat, mais que le vendeur ne souhaite pas accepter une offre avec une condition de prêt, vous pouvez tout de même faire une demande de prêt, mais vous prenez le risque de perdre votre acompte si vous ne parvenez pas à réunir les fonds nécessaires.

S'il ne s'agit que d'une marge de souplesse et que vous êtes en mesure de payer avec des fonds personnels, vous devriez éviter d'inclure une condition de prêt, car les vendeurs seront ainsi plus ouverts à la négociation.

Remarque : Une offre soumise à l'obtention d'un prêt par un prêteur non français pourrait ne pas être acceptée par le vendeur en raison de la difficulté de vérifier les refus de prêts étrangers.

**3. DEMANDE DE PERMIS DE CONSTRUIRE**

Les acheteurs font parfois une offre sous réserve d'un permis de construire, par exemple pour une extension ou une piscine. Les vendeurs peuvent refuser une telle offre car cela peut allonger la procédure, mais la mairie peut vous renseigner verbalement pour vous indiquer si de tels travaux de construction sont susceptibles d'être autorisés. Si le bien se situe en zone agricole ou en zone naturelle, la création d'une extension ou le changement d'affectation d'un bâtiment (d'agricole à habitation) peut être plus compliqué.

**4. VENTE D'UN AUTRE BIEN**

Il arrive parfois qu'une offre soit soumise à la vente d'un autre bien immobilier en France. En général, les vendeurs n'acceptent cette condition que si les acheteurs ont déjà signé un compromis ou une promesse de vente.

**ACOMPTE**

À cette étape, les acheteurs versent un acompte de 10 %, qui est conservé par le notaire sur un compte séquestre jusqu'à la date de signature de l'acte de vente.

Remarque : Si les acheteurs décident de se retirer de la vente pour toute autre raison que celles stipulées dans les clauses suspensives, l'acompte ne leur sera pas restitué.

**COMPLETION (ACTE DE VENTE)**

Completion usually takes place approximately 3 months after signing the preliminary sales agreement, but the process may be quicker if you do not need a loan to purchase the property. If either party wishes to prolong the completion date, this should be specified in the offer.

You will receive a financial statement from your notaire a week or two before the date detailing the exact amount of funds still owing i.e. the 90% balance on the purchase price plus the notaire's fees due. You should arrange to have these funds transferred to your notaire's bank account at least 2-3 days before the signing date to avoid problems. These funds will not be forwarded to the sellers until you both sign the acte de vente.

**PRE-SIGNING PROPERTY INSPECTION**

On the day of signing, Maison Victoire will organise a meeting at the property prior to going to the buyers' notaire's office.

The buyer, seller, and agent should be present. The purpose is to:

- Check that the condition of the property is as expected.
- Check that any furniture/fittings purchased are present and that anything that should have been removed has been removed.
- Allow the agent to take meter readings for utilities (water, electricity, and gas).
- Give the buyers the opportunity to ask the sellers how the property operates: water, heating, stopcock, fuse box, pool, etc.

Upon completion of the property inspection, we accompany you to the notaire's office, where the acte de vente will be read through, checked, and signed after which the sellers will hand you the keys to your new property. You will be provided with a few copies of the certificate of ownership, a document which states that you are the legal owner of the property, often needed for insurance purchases, registering for utilities, etc. You will only receive the certified title deeds several months after the signing.

**ATTENDING THE ACTE DE VENTE SIGNING**

It is highly recommended that both parties attend. This will give you the opportunity to ask the sellers any questions about the property, learn more about the buying process, and feel more reassured about your purchase.

However, as for the preliminary agreement, if it is impossible for you to be present, the notaire will draw up a power of attorney (procuration) for you to sign. If you have an English-speaking notaire, he/she will go over the contract with you by phone or by video call.

**ACTE DE VENTE**

En général, la signature de l'acte de vente a lieu environ 3 mois après la signature du compromis ou de la promesse de vente, mais ce délai peut être plus court si vous n'avez pas besoin d'un prêt pour acheter le bien. Si l'une des parties souhaite reporter la date de la signature de l'acte de vente, cela doit être précisé dans l'offre.

Une ou deux semaines avant la date de signature, vous recevrez de la part de votre notaire un décompte financier qui détaillera le montant exact des sommes encore dues, c'est-à-dire le solde de 90 % du prix d'achat plus les frais de notaire. Pour éviter tout problème, vous devez vous assurer de verser ces fonds sur le compte bancaire de votre notaire au moins 2 à 3 jours avant la date de signature. Ces fonds ne seront reversés aux vendeurs qu'après signature de l'acte de vente par les deux parties.

**INSPECTION DU BIEN AVANT LA SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE**

Le jour de la signature de l'acte de vente, Maison Victoire organisera un rendez-vous à la propriété avant de se rendre chez le notaire. L'acheteur, le vendeur et l'agent devront être présents. Cette réunion a pour but de :

- vérifier que l'état du bien est conforme aux attentes.
- vérifier que tous les meubles/équipements achetés sont présents et que tout ce qui aurait dû être retiré l'a été.
- permettre à l'agent de relever les compteurs pour les services (eau, électricité et gaz).
- donner aux acheteurs la possibilité de demander aux vendeurs comment fonctionnent les divers éléments du bien (p. ex. eau, chauffage, robinet d'arrêt, tableau électrique, piscine).

Après l'inspection de la propriété, nous vous accompagnerons chez le notaire où l'acte de vente sera lu, vérifié et signé. Puis, les vendeurs vous remettront les clés de votre nouvelle propriété. Vous recevrez quelques copies de l'attestation de propriété, un document indiquant que vous êtes le propriétaire légal du bien, qui est souvent nécessaire pour faire certaines démarches, notamment souscrire à une assurance ou s'abonner aux différents services. Vous ne recevrez les titres (ou actes) de propriété certifiés que plusieurs mois après la signature.

**ASSISTER À LA SIGNATURE DE L'ACTE DE VENTE**

Il est fortement recommandé que les deux parties soient présentes. Cela vous permettra de poser aux vendeurs toutes les questions concernant la propriété, d'en savoir davantage sur le processus d'achat et de vous sentir plus rassurés quant à votre achat.

Toutefois, comme pour l'avant-contrat, s'il vous est impossible d'être présent, le notaire établira une procuration que vous devrez signer. Si vous avez un notaire anglophone, il passera en revue avec vous l'acte de vente par téléphone ou par appel vidéo.

**COST OF THE PURCHASE – NOTAIRE'S FEES**

The purchase costs are often known as the notaire's fees but only a small percentage is actually paid to the notaire. Costs are set by the government and represent 7.5%-8.5% of the purchase price of the property; your notaire will give you the exact figure. NB For a new property, built by a professional constructor, the cost of the purchase is reduced to 3%-4%. These costs are always paid by the buyer.

This sum comprises approximately 1% for conveyancing (to pay for the notaire's work), with the remainder going towards government taxes and the French equivalents to land registry and stamp duty. These are paid via the notaire on the completion date.

Traditionally, one notaire would represent both the buyers and sellers. However, it has now become common for buyers and sellers to have their own legal representation. In such cases, the fees remain the same and the conveyancing element is split between the notaires.

**FRAIS D'ACHAT OU « FRAIS DE NOTAIRE »**

Les frais d'achat sont souvent connus sous le nom de « frais de notaire », mais seul un petit pourcentage est effectivement versé au notaire. Les frais sont fixés par le gouvernement et représentent 7,5 % à 8,5 % du prix d'achat du bien ; votre notaire vous donnera le chiffre exact. (Note : pour un bien neuf construit par un constructeur professionnel, les frais sont réduits à 3-4 %.) Ces frais sont toujours payés par l'acheteur.

Le montant des frais comprend environ 1 % correspondant à la procédure de cession de propriété (pour payer le travail du notaire), le reste étant constitué de taxes gouvernementales, de frais d'enregistrement foncier et de droit de timbre. Ces frais sont payés par l'intermédiaire du notaire à la date de la signature.

Traditionnellement, un seul notaire représentait à la fois les acheteurs et les vendeurs. Cependant, il est devenu plus courant aujourd'hui que les acheteurs et les vendeurs aient leur propre représentant légal. Dans ce cas, les frais restent les mêmes et les émoluments (rémunération du notaire) sont répartis entre les notaires.

## INHERITANCE LAW

EU Regulations (17 August 2015) regarding the law of succession state that foreign nationals living in France – or resident elsewhere but owning a property in France – can choose in their will that their estate is passed on under the law of their nationality. By default – if no choice of law is made – the law of the country of residence applies to the whole estate. However, legal opinion at the moment is that Britons in the UK should not currently rely on this default position if they wish UK inheritance law to apply to their French estate, so it is advisable to make a simple French Will, which your notaire can do.

If you do choose to elect French law, a discussion with your notaire is strongly advised as French inheritance laws are very different to those of the UK. In brief, your children and your surviving spouse will jointly inherit your French property assets on your death. If you would prefer to pass all your French estate on to your spouse, you will need to consider one of the following measures:

### COMMUNAUTÉ UNIVERSELLE (IF YOU ONLY HAVE CHILDREN IN COMMON)

This is a type of nuptial agreement used providing that you don't have children from previous marriages. It only applies to French property assets with a clause stating that all such assets will pass to the surviving spouse, without the children being involved. This applies to French residents only.

For non-French nationals resident in France, the parents can choose British inheritance law, but this must be communicated to the inheritors and agreed upon. The law exists to combat discrimination between inheritors.

### CLAUSE TONTINE (IF YOU HAVE CHILDREN FROM A PREVIOUS MARRIAGE)

If one or both of you have children from a previous marriage, you can purchase with a Clause Tontine, meaning that the children will not benefit from French legal rights. This clause states that the owner of the property is not decided until a spouse dies, at which point the surviving spouse owns the property retrospectively from the day of its purchase. This is commonly used but can prove difficult if a couple separates or divorces.

Drafting a will in France is a fairly easy process. We would advise you to discuss this with your notaire.



## DROIT DES SUCCESSIONS

Le règlement européen (17 août 2015) relatif au droit des successions stipule que les ressortissants étrangers vivant en France – ou résidant ailleurs mais possédant un bien immobilier en France – peuvent choisir dans leur testament que leur succession soit transmise selon la loi de leur nationalité. Par défaut – si aucun choix de loi n'est fait – la loi du pays de résidence s'applique à l'ensemble de la succession. Toutefois, selon l'avis juridique actuel, les Britanniques ne doivent pas se fier à ce choix par défaut s'ils souhaitent que la loi britannique sur les successions s'applique à leurs biens français. Il est donc conseillé de faire un simple testament français, dont votre notaire pourra se charger.

Si vous choisissez d'opter pour la loi française, il est fortement conseillé d'en discuter avec votre notaire, car le droit français des successions est très différent du droit applicable au Royaume-Uni. En bref, vos enfants et votre conjoint survivant hériteront conjointement de votre patrimoine immobilier français à votre décès. Si vous préférez transmettre l'intégralité de votre patrimoine français à votre conjoint(e), vous devrez envisager l'une des mesures suivantes :

### COMMUNAUTÉ UNIVERSELLE (APPLICABLE UNIQUEMENT SI VOUS AVEZ DES ENFANTS EN COMMUN)

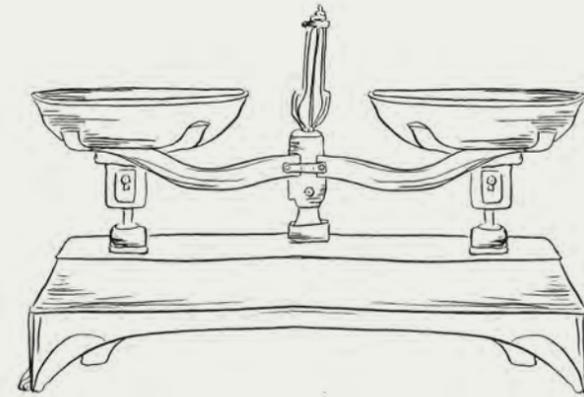
Il s'agit d'un type de contrat de mariage qui peut être établi à condition que vous n'avez pas d'enfants issus de mariages précédents. Il ne s'applique qu'aux biens immobiliers français, avec une clause stipulant que tous ces biens seront transmis au conjoint survivant, sans que les enfants soient concernés. Le régime matrimonial de la communauté universelle s'applique uniquement aux résidents français.

Pour les ressortissants britanniques résidant en France, les parents peuvent choisir le droit successoral britannique, mais cela doit être communiqué aux héritiers et accepté. Le régime de la communauté universelle existe pour lutter contre la discrimination entre les héritiers.

### CLAUSE DE TONTINE (SI VOUS AVEZ DES ENFANTS D'UN PRÉCÉDENT MARIAGE)

Si l'un d'entre vous a, ou vous deux avez, des enfants d'un précédent mariage, vous pouvez acheter le bien en insérant dans l'acte une clause de tontine : cela signifie que les enfants ne bénéficieront pas des droits légaux français. Cette clause prévoit qu'au décès du premier acquéreur, le survivant est considéré comme ayant toujours été l'unique propriétaire. À ce moment-là, le conjoint survivant devient rétroactivement propriétaire du bien à compter du jour de son achat. Cette clause est couramment utilisée, mais elle peut présenter des difficultés si un couple se sépare ou divorce.

La rédaction d'un testament en France est un processus assez simple. Nous vous conseillons d'en discuter avec votre notaire.



### SCI (SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE)

An SCI is a French property company that can be set up as the owner of the property, however, it is necessary to provide certified accounts and more management is involved.

### PROPERTY TAXES

There are two property taxes in France, equivalent to council tax or residential rates:

**The taxe foncière** is a fixed amount paid in arrears by the owner of a property. When you buy a property, the buyer repays a pro-rata amount to the sellers depending on the date of purchase (the sellers will receive the tax bill for the current year in the autumn).

**The taxe d'habitation** is paid by the owners, or the occupiers if the property is let on a long-term lease. It is paid by whoever occupied the property on 1st January of that year. It is not reimbursed to the sellers for the year of the purchase. You will not receive a bill for these two taxes until the autumn following the year of purchase. It's a good idea for someone to check your mailbox from time to time; although the tax authorities will have been informed if this is a second home, they often send the first bill to the property address.

### CAPITAL GAINS TAX (CGT)

Once you decide to put your property on the market, we suggest a meeting with your notaire to have them explain which expenses are deductible and to provide an approximation of your CGT liability.

#### CALCULATION OF CAPITAL GAINS TAX:

For French residents or residents of a country  
outside of the EEA:  
**19% tax PLUS 17.2% social charges**

For residents of an EEA member state or Switzerland:  
**19% tax PLUS 7.5% social charges**

#### CALCUL DE L'IMPÔT SUR LES PLUS-VALUES :

Pour les résidents français ou les résidents  
d'un pays hors de l'EEE :  
**19 % d'impôt PLUS 17,2 % de prélèvements sociaux**

Pour les résidents d'un État membre de l'EEE  
(hors France) ou de la Suisse :  
**19 % d'impôt PLUS 7,5 % de prélèvements sociaux**

### SCI (SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE)

Une SCI est une société immobilière française qui peut être constituée en tant que propriétaire du bien. Cependant, posséder un bien en SCI nécessite de fournir des comptes annuels et requiert une gestion plus importante.

### TAXE FONCIÈRE ET TAXE D'HABITATION

En France, il existe deux impôts sur les logements, équivalents à la 'council tax' ou aux 'residential rates' :

La **taxe foncière** est un montant fixe payé à terme échu par le propriétaire d'un bien immobilier. Lorsque vous achetez un bien immobilier, l'acheteur rembourse un montant au prorata aux vendeurs, en fonction de la date d'achat (les vendeurs recevront l'avis de taxe foncière de l'année en cours à l'automne).

La **taxe d'habitation** est payée par les propriétaires ou par les occupants si le bien est loué en location longue durée. Elle est payée par la personne qui occupe le bien au 1er janvier de l'année d'imposition. Cette taxe n'est pas remboursée aux vendeurs pour l'année de l'achat. Vous ne recevrez un avis d'imposition pour ces deux taxes qu'à l'automne suivant l'année de l'achat du bien.

Il est souhaitable que quelqu'un vérifie de temps en temps votre boîte aux lettres, car même si l'administration fiscale a été informée qu'il s'agit d'une résidence secondaire, elle envoie souvent le premier avis de taxe d'habitation à l'adresse du bien.

### IMPÔT SUR LES PLUS-VALUES

Une fois que vous décidez de mettre votre bien sur le marché, nous vous suggérons de contacter votre notaire qui vous expliquera quelles dépenses sont déductibles et qui vous donnera une approximation du montant de l'impôt sur les plus-values.



Therefore, the total rate is 36.2 % for French and non-EEA residents. The rate for residents of an EEA member state (as well as Swiss residents) is 26.5%. Residents of an EEA member state no longer have the obligation to appoint a tax representative whereas residents outside the EEA must do so. The tax representative will generally charge a fee, deductible from the CGT, of between 0.6% and 1% of the price.

#### CAPITAL GAIN = SELLING PRICE – PURCHASE PRICE

##### The selling price is calculated as follows:

Selling price  
LESS Diagnostics cost  
LESS Tax representative fee  
LESS Agency fees

##### The purchase price is calculated as follows:

Price you paid for the property  
PLUS cost of the purchase (notaire's fee and registration taxes paid when you bought the property) and the agency fees if they were paid by you.  
PLUS any structural work carried out.  
This is calculated as:

Either an all-in rate of 15% of the purchase price, as long as:

- The property is a building, not land.
- The property has been owned for more than five years.

NB You do not need to prove that the work was carried out.

Or the actual cost of building, rebuilding, extending or improving, paid for by the sellers and carried out by a registered company since the completion of the building or its acquisition, if acquired after completion (Art. 150 VB §II 4° of the CGI).

To be able to deduct these expenses, the tax representative will require the original invoices in your name (or in the name of the company if the property is owned through one), as well as bank statements showing proof of payment. Maintenance work and decoration cannot be deducted. All building materials should be purchased through an artisan and not by the property owner directly.

Ainsi, le taux global est de 36,2 % pour les résidents français et les résidents hors de l'EEE, et le taux pour les résidents d'un État membre de l'EEE (et les résidents suisses) est de 26,5 %. Les résidents d'un État membre de l'EEE n'ont plus l'obligation de désigner un représentant fiscal, ce qui n'est pas le cas pour les résidents hors de l'EEE. Le représentant fiscal facturera généralement des honoraires, déductibles de l'impôt sur les plus-values, compris entre 0,6 % et 1 % du prix.

#### PLUS-VALUE = PRIX DE VENTE – PRIX D'ACHAT

##### Le prix de vente est calculé comme suit :

Prix de vente  
MOINS prix des diagnostics  
MOINS honoraires du représentant fiscal  
MOINS frais d'agence

##### Le prix d'achat est calculé comme suit :

Prix que vous avez payé pour le bien  
PLUS les frais d'achat (frais de notaire et droits d'enregistrement payés lors de l'achat du bien) et les frais d'agence si vous les avez payés.  
PLUS les éventuels travaux de gros oeuvre effectués.  
Calculés comme suit :

Soit un taux forfaitaire de 15 % du prix d'achat, dans la mesure où :

- le bien est un bâtiment et non un terrain.
- le bien est détenu depuis plus de cinq ans.

Remarque : Vous n'avez pas besoin de prouver que les travaux ont été effectués.

Soit le coût réel des travaux de construction, de reconstruction, d'agrandissement ou d'amélioration payés par les vendeurs et réalisés par une entreprise agréée depuis l'achèvement de l'immeuble ou son acquisition, s'il est acquis après l'achèvement (art. 150 VB §II 4° du CGI).

Pour pouvoir déduire ces dépenses, le représentant fiscal aura besoin des factures originales à votre nom (ou au nom de la société si le bien est détenu par une société), ainsi que des relevés bancaires attestant le paiement des factures. Les travaux d'entretien et de décoration ne peuvent pas être déduits. Tous les matériaux de construction doivent être achetés par l'intermédiaire d'un artisan et non par le propriétaire directement.

#### Allowance for length of ownership

For all types of properties (except building land), capital gain is totally exempt:

- From the CGT (19%) part of the tax: after 22 years of ownership.
- From the social charges (7.5% or 17.2% depending on residency): after 30 years of ownership.

There is taper relief after the 5th year for both charges.

#### PLANNING AND ZONING

Each commune is divided into different zones, each with specific rules for building. For example, if the property is in an agricultural or a 'natural' zone, there are very few possibilities to extend existing buildings or for new construction.

#### FURNITURE, FIXTURES AND FITTINGS

In France, the norm is slightly different with regards to fixtures and fittings. It is still quite common for sellers to remove light fittings, curtain rails and other items screwed to the wall, which would probably be left in other countries. As a result, these all need to be discussed and documented by the agent. This is best to be done before an offer is made so that both buyer and seller are equally aware of the total financial outlay. If you make an offer including certain items of movable furniture, values will be attached to them even if they are included in the global purchase price.

Often such items are listed separately, and the list is then included in the preliminary sales agreement. This reduces the official selling price of the property and means that you will not pay purchase costs (or notaire's fees) on this amount. However, it also means that your purchase cost is lower for any future Capital Gains Tax calculation, increasing your eventual gain and therefore your tax liability. You can always list furniture as included in the sale without placing a value on individual objects.

#### DIAGNOSTIC SURVEYS

This is a dossier of safety checks or diagnostics that sellers are obliged to provide at their expense. The buyers must have sight of them before signing the preliminary sales agreement:

**DPE (Diagnostic de performance énergétique):** equivalent to the UK EPC, it details the energy efficiency of the property. This should be carried out before the property goes on the market and must be displayed on any property advertising.

**Major risks:** details any natural risks present in the commune where your property is located, i.e. risk of flooding, forest fire, seismic activity, unstable land, radon, proximity to airport, pollutants and technological risks.

#### Abattement pour durée de détention

Pour tous les types de biens (hors terrains à bâtir), la plus-value est totalement exonérée :

- de l'impôt sur la plus-value (19 %) après 22 ans de détention du bien.
- des prélèvements sociaux (7,5 % ou 17,2 % selon le pays de résidence) après 30 ans de détention du bien.

Après 5 ans de détention d'un bien, un abattement progressif est appliqué sur l'impôt et les prélèvements sociaux.

#### PLAN D'URBANISME ET ZONAGE

Chaque commune est divisée en différentes zones, chacune ayant des règles spécifiques pour la construction. Par exemple, si la propriété est en zone agricole ou en zone naturelle, il existe très peu de possibilités d'agrandir les bâtiments existants ou de réaliser de nouvelles constructions.

#### MEUBLES, INSTALLATIONS ET ÉQUIPEMENTS

En France, la norme est légèrement différente en ce qui concerne les installations et équipements. Il est encore assez courant que les vendeurs retirent les luminaires, les tringles à rideaux et autres objets vissés au mur, ce qui ne serait pas le cas dans d'autres pays. Par conséquent, l'agent doit passer en revue les différents éléments de mobilier et dresser une liste du mobilier qui restera. Il est préférable de faire cela avant de faire une offre, afin que l'acheteur et le vendeur soient tous deux conscients de la valeur financière totale. Si vous faites une offre qui comprend certains éléments de mobilier, une valeur leur sera attribuée même s'ils sont déjà compris dans le prix d'achat global.

Souvent, ces éléments sont répertoriés séparément et la liste du mobilier est annexée au compromis ou à la promesse de vente. Cela réduit le prix de vente officiel du bien et signifie que vous ne paierez pas de frais d'achat (ou frais de notaire) sur ce montant. Cependant, cela signifie également que votre coût d'achat sera inférieur pour tout calcul futur de l'impôt sur la plus-value, ce qui augmentera votre gain éventuel et donc votre impôt à payer. Vous pouvez toujours répertorier les éléments de mobilier comme étant inclus dans la vente sans attribuer de valeur à chaque élément.

#### DIAGNOSTICS IMMOBILIERS

Il s'agit d'un dossier de contrôles de sécurité ou de diagnostics que les vendeurs doivent fournir à leurs frais. Les acquéreurs doivent en avoir connaissance avant la signature du compromis ou de la promesse de vente. Ce dossier comprend les diagnostics suivants :

**DPE (diagnostic de performance énergétique) :** équivalent à l'EPC britannique, le DPE présente la performance énergétique du bien. Il doit être effectué avant la mise sur le marché du bien et doit être affiché sur toute publicité immobilière.

**Asbestos:** relevant if a property was constructed before 1997. If asbestos is found in the property, it doesn't have to be removed but its condition must be checked to make sure it isn't degrading or flaking. All tradesmen intending to work on the affected area must be warned of its presence.

**Termites:** properties are checked for these wood-boring insects in areas where they are more prevalent.

**Lead:** the paintwork is checked for lead if the property was built before 1949. Pipes are not checked.

**Electricity:** electrical installations are checked, and any anomalies are reported. It is fairly common for old properties to have perceived anomalies such as unearthened sockets, but these are often minor.

**Gas:** gas installations are checked. This is not required for an appliance that is supplied by a portable gas bottle and connected with flexible piping.

**For electricity and gas:** only necessary if installations are over 15 years old.

**Septic tank report (Fosse septique):** new regulations came into force regarding septic tanks recently so many old properties have tanks that do not conform. The sellers are not obliged to have any remedial work carried out, but the buyers should have this work completed within one year of purchase. In the case of a non-conforming septic tank, buyers and seller may agree to share the costs.

**Loi Carrez (Habitable space measurement, for apartments only):** the surface area of the apartment must be officially measured.

NB Sellers are not bound to repair any anomalies discovered during these surveys. They are provided so that a prospective buyer is purchasing with full knowledge of any faults.

Please note that if a buyer requires a structural survey, it is at their expense. It is not common practice in France, so an offer cannot be made 'subject to survey'. However, if necessary, we can usually organise a survey between the offer and the compromis or promesse de vente. Please ask us for details of a local or RICS surveyor (Royal Institution of Chartered Surveyors – A UK-based professional body for surveyors).

**Risques majeurs (état des risques et pollutions) :** ce diagnostic répertorie les risques naturels présents sur la commune où se trouve votre bien, c'est-à-dire les risques d'inondation, de feu de forêt, d'activité sismique, de terrain instable, de radon, de polluants, les risques technologiques ainsi que la proximité d'un aéroport.

**Amiante (état d'amiante) :** ce diagnostic est pertinent si le bien a été construit avant 1997. Si de l'amiante est trouvé dans le bien, il n'est pas nécessaire de l'enlever, mais il faut vérifier son état pour s'assurer qu'il ne se dégrade pas ou ne s'écaille pas. Il faut avertir tous les artisans souhaitant travailler sur la zone concernée de la présence d'amiante.

**Termites (état relatif à la présence de termites) :** ce diagnostic sert à contrôler le bien pour s'assurer que ces insectes xylophages ne soient pas présents dans les zones susceptibles d'être infestées.

**Plomb (constat de risque d'exposition au plomb) :** ce diagnostic sert à contrôler la peinture pour détecter la présence de plomb si le bien a été construit avant 1949. Les canalisations ne sont pas contrôlées.

**Électricité (état de l'installation intérieure d'électricité) :** ce diagnostic sert à contrôler les installations électriques, et toute anomalie est signalée. Il est assez courant qu'il existe des anomalies dans les biens anciens, comme l'absence de prises de terre, mais celles-ci sont souvent mineures.

**Gaz (état de l'installation intérieure de gaz) :** ce diagnostic sert à contrôler les installations de gaz. Ce diagnostic n'est pas requis pour un appareil alimenté par une bouteille de gaz portable et raccordé par une tuyauterie flexible.

**Pour l'électricité et le gaz :** ces diagnostics sont uniquement nécessaires si les installations ont plus de 15 ans.

**Rapport de fosse septique (état de l'installation d'assainissement non collectif) :** une nouvelle réglementation est entrée en vigueur récemment concernant les fosses septiques, de sorte que de nombreuses propriétés anciennes ont des fosses non conformes. Les vendeurs ne sont pas obligés d'effectuer les travaux de mise en conformité, mais les acheteurs doivent faire réaliser ces travaux dans l'année suivant l'achat. Dans le cas d'une fosse septique non conforme, les acheteurs et les vendeurs peuvent convenir de partager les frais.

**Loi Carrez (mesure de la surface habitable, pour les appartements uniquement) :** ce diagnostic sert à mesurer officiellement la surface habitable de l'appartement.



#### SWIMMING POOL SECURITY

Current regulations (aimed to prevent pool access) require one of the following measures:

- Security barrier
- Alarm (immersion detector or laser perimeter alarm)
- Hard cover
- Fixed or telescopic cover similar to a greenhouse

NB these do not apply to above-ground or indoor pools.

You are obliged to conform to these norms if you plan to rent out your property or leave it empty for long periods. (If an intruder were to drown in your pool, you would be legally responsible!).

#### ESTATE AGENCY FEES

French estate agents' fees are around 6% (5% + TVA) of the property price and should always be included in its advertised price. Agency fees are normally paid by the seller. There is no extra cost if two agents are involved; they share the commission.

Remarque : Les vendeurs ne sont pas tenus de remédier aux éventuelles anomalies découvertes lors de ces diagnostics. Les diagnostics sont fournis de manière à ce que l'acheteur potentiel achète en étant pleinement informé des défauts éventuels.

Veillez noter que si un acheteur exige un diagnostic de structure, il sera réalisé à ses frais. Ce n'est pas une pratique courante en France, donc une offre ne peut pas être faite « sous réserve de résultat du diagnostic ». Cependant, si nécessaire, nous pouvons habituellement faire réaliser un diagnostic entre l'offre et le compromis ou la promesse de vente. N'hésitez pas à nous demander les coordonnées d'un diagnostiqueur local ou d'un expert de la RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors, organisme professionnel britannique pour les diagnostiqueurs).

#### SÉCURITÉ DES PISCINES

La réglementation en vigueur (visant à empêcher l'accès à la piscine) impose l'une des mesures suivantes :

- barrière de sécurité.
- alarme (détecteur d'immersion ou alarme périmétrique laser).
- couverture rigide.
- abri fixe ou télescopique semblable à une serre.

Remarque : Cette réglementation ne s'applique pas aux piscines hors sol ou intérieures.

Vous êtes tenu de vous conformer à ces normes si vous envisagez de louer votre bien ou de le laisser vide pendant de longues périodes. (Si un intrus se noyait dans votre piscine, vous seriez légalement responsable !)

#### FRAIS D'AGENCE

Les honoraires des agents immobiliers français sont d'environ 6 % (5 % + TVA) du prix du bien et doivent toujours être inclus dans le prix annoncé. Les frais d'agence sont normalement à la charge du vendeur. Il n'y a pas de frais supplémentaires si deux agents sont impliqués ; ils partagent la commission.

# PROPERTY SEARCH SERVICE

SERVICE DE RECHERCHE IMMOBILIÈRE

Here at Maison Victoire, we offer an extensive Property Search Service whereby we search through all the properties currently on the market via all agents and pick out the properties that correspond to your requirements and budget. Our capable team are perfectly bilingual, predominantly native English speakers, all living full-time in France. We act as both your introducer and/or your broker, working on your behalf, while the listing agent represents the seller.

*Chez Maison Victoire, nous proposons un service de recherche immobilière très complet. Nous prospectons ainsi l'intégralité du marché immobilier par l'intermédiaire de tous nos agents pour dénicher les biens qui correspondent à vos exigences et à votre budget. Composée principalement d'anglophones vivant en France, notre équipe compétente est tout à fait bilingue. Que ce soit en tant qu'intermédiaire et/ou courtier, nous travaillons en votre nom, tandis que l'agent inscripteur représente le vendeur.*



**HOW DOES IT WORK?**

- We ask you for a note of your requirements:
  - The number of bedrooms or square metres of living space?
  - Preference for a garden and size of garden?
  - Is a pool necessary?
  - Town or village, or more rural?
  - Preferred towns/areas/villages if you already know the area?
  - Openness to renovate or redecorate?
  - Your budget?
- We then search through all of the corresponding properties that are on the market with all of the local Vaucluse agents, and send you, by email, a comprehensive list of suggestions for you to consider. You tell us which ones appeal to you, and we then send you more info about your preferred listings.

- We draw up a sensible viewing schedule and confirm with all listing agents and owners, and then you usually follow us in your car to each property. During the viewing, we are on hand to translate and advise, then later (possibly over a glass of wine) we discuss each one and decide whether you would like to make an offer on any of the properties we have viewed.

**HOW LONG DOES IT TAKE TO PREPARE A SEARCH?**

Ideally, you should contact us 2 to 3 weeks in advance of your proposed trip to France. It takes us several hours to do the searches, then you need time to consider our selections, and with the help of further information and photos, we work to narrow it down to a relevant shortlist. It always takes time to coordinate the viewing appointments as most French sellers don't give agents a set of keys - we have to wait for them to be available. The schedule should be confirmed a week before you arrive if possible.

**COMMENT CELA SE PASSE-T-IL ?**

- Nous vous demandons de faire une liste de vos besoins :
  - le nombre de chambres ou la surface habitable (en mètres carrés) ?
  - souhaitez-vous un jardin ? et si oui, de quelle surface ?
  - souhaitez-vous une piscine ?
  - préférez-vous habiter en ville, dans un village ou dans la nature ?
  - avez-vous une préférence pour des villes, villages ou endroits en particulier ?
  - êtes-vous prêt à faire des travaux de rénovation ou de décoration ?
  - quel est votre budget ?
- Nous prospectons ensuite l'intégralité du marché immobilier auprès de tous les agents du Vaucluse pour trouver tous les biens correspondant à vos critères. Puis, nous vous envoyons par courrier électronique une liste complète des biens susceptibles de répondre à vos attentes. Une fois que vous nous aurez indiqué quels biens vous plaisent, nous vous fournirons plus d'informations sur les annonces qui ont retenu votre attention.
- Nous établissons un programme de visites judicieux que nous confirmons auprès de tous les agents inscripteurs et des propriétaires puis, le jour des visites, vous nous suivez généralement en voiture jusqu'à chaque propriété. Durant la visite, nous sommes à vos côtés pour traduire et vous conseiller, et plus tard (éventuellement autour d'un verre de vin), nous discutons de chacun des biens que nous avons vus, et vous décidez si vous voulez faire une offre sur l'un d'entre eux.

**COMBIEN DE TEMPS FAUT-IL POUR FAIRE UNE RECHERCHE IMMOBILIÈRE ?**

Idéalement, vous devriez nous contacter 2 à 3 semaines avant la date prévue pour votre voyage en France. En effet, la préparation d'une recherche immobilière prend du temps : il nous faut plusieurs heures pour réaliser les recherches ; puis vous avez besoin de temps pour passer en revue notre sélection de biens et, avec l'aide d'informations complémentaires et de photos, nous réduisons le nombre de biens pertinents à une liste restreinte. Par ailleurs, il faut toujours du temps pour coordonner les rendez-vous de visite, car la plupart des propriétaires ne remettent pas les clés aux agents, et il faut donc attendre qu'ils soient disponibles. Si possible, le programme de visites devrait être confirmé une semaine avant votre arrivée.

**HOW MANY PROPERTIES SHOULD WE EXPECT TO VIEW?**

Usually between 4 to 8 properties. If we've done our job properly, we will have eliminated all of the properties that are not going to work for you, leaving only a handful of pertinent options.

**WHAT IS THE COST?**

We are only paid once we have found you a house that you go on to buy. Our fee is included in the advertised price of the property, so there is no additional cost.

**WHAT IF I HAVE ALREADY CONTACTED OTHER AGENTS?**

It is expected that once you have decided to use our Search Service, you will deal exclusively with us. This is not 100% essential, but it makes the whole process simpler and more efficient and avoids wasted time by all parties.

**WHAT DOES THE SERVICE INCLUDE?**

- Search for properties as detailed above.
- Organisation of viewings.
- We accompany you during viewings.
- Act as a translator between you and the French agent or seller.
- Negotiation on your behalf.
- The organisation of a survey if you would like one.
- Explanation of the buying process (see our Buyers Guide p. 24-37).
- Liaison with an English-speaking notaire (solicitor).
- We accompany and assist you during the 'compromis/promesse de vente' and 'acte de vente' meetings, or organise a power of attorney for you if you can't attend.
- Assistance with the transfer of funds.
- The organisation of a pre-signing inspection of the property before handover (to read meters, check the condition of the property, ask the seller how everything works, and check the presence and condition of any furniture being purchased).
- Transfer of utilities into your name.

If you would like to take advantage of this service please contact us.

**COMBIEN DE BIENS DEVRAIT-ON S'ATTENDRE À VISITER ?**

En général, nous visitons entre 4 et 8 propriétés. Si nous avons effectué correctement notre travail, nous aurons éliminé tous les biens qui ne vous conviendraient pas, ne retenant que les options les plus pertinentes.

**QUELS SONT VOS HONORAIRES ?**

Nous ne sommes rémunérés qu'une fois que vous achetez un bien que nous vous avons déniché. Nos honoraires sont compris dans le prix de vente affiché, il n'y aura donc aucuns frais supplémentaires.

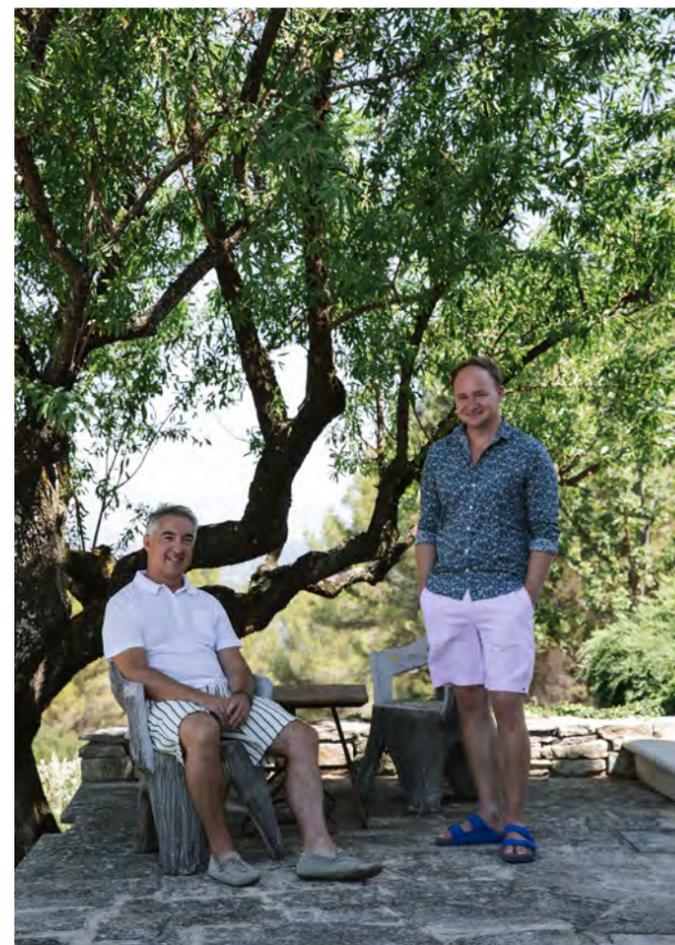
**QUE FAIRE SI J'AI DÉJÀ CONTACTÉ D'AUTRES AGENCES ?**

Une fois que vous avez décidé d'utiliser notre service de recherche immobilière, vous êtes censés traiter exclusivement avec notre agence. Bien que ce ne soit pas tout à fait indispensable, cela rend l'ensemble du processus plus simple et plus efficace, et évite à toutes les parties de perdre du temps.

**QUE COMPREND LE SERVICE DE RECHERCHE ?**

- Nous recherchons des biens (comme précisé plus haut).
- Nous organisons les visites.
- Nous vous accompagnons lors des visites.
- Nous servons de traducteur et/ou d'interprète entre vous et l'agent ou le vendeur français.
- Nous négocions en votre nom.
- Nous procédons à une expertise, si vous le souhaitez.
- Nous expliquons les étapes d'un achat immobilier (voir notre Guide pour les acheteurs (pp. 24-37)).
- Nous assurons la liaison avec un notaire anglophone (solicitor).
- Nous vous accompagnons et vous assistons lors des réunions « compromis/promesse de vente » et « acte de vente » ou nous faisons établir une procuration si vous ne pouvez pas y assister.
- Nous vous aidons à effectuer le transfert des fonds.
- Nous organisons une inspection du bien avant la signature de l'acte de vente (relever les compteurs ; vérifier l'état du bien ainsi que la présence et l'état du mobilier acheté ; demander au vendeur comment tout fonctionne).
- Nous nous occupons de souscrire (et résilier si nécessaire) en votre nom les contrats d'électricité et/ou gaz et ou d'autres services.

Si vous souhaitez bénéficier de notre service de recherche immobilière, veuillez nous contacter.



## BEAGLE DECORATIVE

JULIAN MUGGRIDGE & JONATHAN BARRY

Julian Muggridge and Jonathan Barry made the decision to move from the UK to La Roque-sur-Pernes five years ago. For the interior designers, antique dealers, and owners of Beagle Decorative, the decision to live in the Vaucluse was logical—even inevitable.

---

*Il y a cinq ans, Julian Muggridge et Jonathan Barry ont pris la décision de quitter le Royaume-Uni pour s'installer à La Roque-sur-Pernes. Le choix du Vaucluse pour ces architectes d'intérieur, antiquaires et propriétaires de Beagle Decorative coulait tellement de source qu'il a fini par s'imposer.*

Texte Dawn-Michelle Baude Photographie Ruth Ribeaucourt



L'Isle-sur-la-Sorgue is one of the premier antique destinations in Europe,' Julian explains. 'We'd been visiting the region for twenty years. We also do quite a lot of buying in Italy, Spain and Northern France, so geographically it's perfect. If you're an antique dealer, or you're passionate about antiques and art, I can't think of a better place to be based.'

Attracted to the pine and oak forests just north of L'Isle-sur-la-Sorgue, the couple found a property nestled among the trees with gorgeous, open views. 'The previous owner was a Swiss antique dealer—and a good one—so we thought that was rather fitting'.

Jonathan adds that one of the major things that drew them to Provence was the quality of the light. 'The sunlight in the natural environment is just so beguiling when you come from the UK.' They were also attracted to the cosy charm of La Roque-sur-Pernes. 'There's a chateau dating back to the 11th century, so it has deep historic roots. It has a kind of idyllic sleepiness that we found inviting—and an incredibly welcoming, relaxed pace of life.'

When it came to choosing the interiors, the ever-changing shades of blue in the sky and rich panoply of greens in the forest led to a palette based, in some ways, on extending the landscape into their home. Antique blue and green pigment jars top a stone shelf; decorative blue and white tiles with a vaguely Moorish feel cover a wall. 'We wouldn't use this palette everywhere,' Julian says, 'but here it makes sense.'

The pigment jars are something that they're always on the lookout for. They were lucky to have found, at one point, 18th-century pigment jars from the Luberon region. Filled with minerals extracted from the earth and ground into pigments, the jars are like small geological capsules. 'It's perhaps one of the few things I wish I hadn't sold,' Julian says. 'But you can't keep everything'.

« L'Isle-sur-la-Sorgue est l'une des meilleures destinations d'antiquités en Europe, explique Julian. Cela fait vingt ans que nous visitons la région. Nous faisons également de nombreux achats en Italie, en Espagne et dans le nord de la France, par conséquent, le Vaucluse est parfaitement situé. Je ne connais pas de meilleur endroit pour un antiquaire ou pour un passionné d'antiquités et d'art. »

Attiré par les forêts de pins et de chênes situées juste au nord de L'Isle-sur-la-Sorgue, le couple a déniché une propriété lovée au milieu des arbres et dotée de vues imprenables.

« Le dernier propriétaire était un antiquaire suisse et de surcroît, excellent dans son métier ! Nous nous sommes dit que c'était un bon présage. »

Jonathan ajoute que l'une des principales choses qui l'ont attiré en Provence était la qualité de la lumière. « La lumière du soleil sur la nature est tellement agréable lorsqu'on débarque du Royaume-Uni. » Le charme douillet de La Roque-sur-Pernes leur a également tapé dans l'œil. « Ce lieu est baigné d'histoire avec un château datant du XI<sup>e</sup> siècle. Ce que nous avons trouvé irrésistible dans ce village, c'est sa torpeur idyllique associée à un rythme de vie incroyablement accueillant et détendu.

Pour la décoration intérieure, ils se sont inspirés des bleus sans cesse changeants du ciel provençal, de la richesse des tons verts de la forêt pour prolonger d'une certaine manière la palette intérieure de la demeure. D'anciens pots à pigments bleu et vert ornent une étagère en pierre ; des faïences bleues et blanches d'inspiration mauresque couvrent un mur. « Nous n'utiliserions pas cette palette n'importe où, avoue Julian, mais ici, ça tombe sous le sens. »

Ces pots à pigments sont des objets qu'ils recherchent constamment. Ils ont eu la chance de dénicher à un moment

Another striking collection in their home is the group of glass sand jars or 'sand bells,' says Jonathan. In the hands of expert craftspeople, colourful landscapes, still lifes, and other designs are 'painted' grain by grain inside the glassware. 'These sand bells are mostly 19th-century or early 20th-century, from the UK (the Isle of Wight in particular), depicting dramatic seascapes and an abbey,' Julian says. 'They testify to enormous patience and skill.'

Pride of place, however, belongs to the couple's exquisite art collection, with paintings and sculptures dating from the Roman era to the present. 'I'm passionate about art,' says Julian. 'I was an art dealer right at the beginning of my career. I don't really resell a lot of art so that always comes with us. It's just a really good foil for antique furniture. Jonathan and I look out for things that we like, and then it just all comes together.'

Before their antique business, Beagle Decorative, migrated online via the UK's Lorfords Antiques in the UK, the couple maintained a storefront for three years in the L'île aux Brocantes at the centre of L'Isle-sur-la-Sorgue. 'I think initially we were a little bit concerned about how it was going to work,' recalls Jonathan. 'Two antique dealers from the UK setting up shop in Provence? But we were quickly accepted as part of the community and enjoyed joining in the evening drinks. It is still one of our favourite places to shop. I think a combination of the hospitality with the natural beauty of the area has been captivating for us.'

At present, Beagle Decorative mainly source art and antiques for well-known American and European decorators, as well as dealers and homeowners from around the world. The couple spends a lot of time on the road, scouting and viewing select pieces. With their knack for research and networking, along with their discerning taste, Beagle Decorative has earned an impeccable reputation for know-how and quality.

'People get in touch with us when they're looking for specific kinds of items,' says Jonathan. 'It's lovely to be out on the road, trying to find things. If people give us a brief, it's fantastic for us to find exactly what they want.'

Alongside their antique business, the couple has worked on a number of interior design projects both here and in the UK and whilst the purity of 18th-century property and antiques will always captivate them, they are now actively seeking out a more diverse range of projects, and are always looking out for the next opportunity to bring to life.

donné, des pots à pigments de la région du Luberon datant du XVIIIe siècle. Remplis de minéraux extraits du sol et broyés pour en faire des pigments, ces pots sont de véritables capsules géologiques. « Ce sont sans doute les seules choses que je regrette d'avoir vendu, admet Julian. Mais on ne peut pas tout garder. »

Une autre collection étonnante de la maison est un ensemble de bouteilles de sable. Dans les mains d'artisans experts, des paysages colorés, des natures mortes et d'autres motifs sont créés, grain par grain, à l'intérieur des bouteilles. « Ces bouteilles datent pour la plupart du XIXe siècle ou du début du XXe et proviennent du Royaume-Uni, notamment de l'île de Wight. Elles décrivent des marines spectaculaires et une abbaye, explique Julian. Elles témoignent d'une patience et d'un art prodigieux. »

C'est la collection d'art du couple qui occupe cependant la place d'honneur, avec des tableaux et des sculptures datant de l'époque romaine jusqu'à nos jours. « L'art est ma passion, avoue Julian. Au tout début de ma carrière, j'étais marchand d'art. Je ne revends pas beaucoup d'objets d'art, par conséquent, ils atterrissent toujours ici. Il n'y a rien de mieux pour mettre en valeur les meubles anciens. Jonathan et moi-même recherchons les choses qui nous plaisent, après cela, tout s'harmonise de soi-même. »

Avant que leur commerce d'antiquités, Beagle Decorative, migre en ligne par l'intermédiaire de la plateforme britannique Lorfords Antiques, le couple a tenu pendant trois ans une boutique à L'île aux Brocantes au centre de L'Isle-sur-la-Sorgue. « Je crois qu'au départ, nous ne savions pas trop comment les choses allaient tourner, se souvient Jonathan. Deux antiquaires britanniques qui s'installent en Provence, est-ce bien raisonnable ? Mais nous avons très vite été acceptés par le village et été invités aux apéros du soir. Ce village reste l'un de nos lieux d'achat préférés. Cette hospitalité dans un cadre naturel sublime nous a complètement séduits. »

À l'heure actuelle, Beagle Decorative se procure des œuvres d'art et des antiquités essentiellement destinés à des décorateurs américains et européens très connus, mais aussi à des marchands et à des particuliers du monde entier. Le couple passe beaucoup de temps à sillonner les routes, à la recherche de pièces uniques. Grâce à son sens inné de la recherche et des réseaux, et de son goût pour la beauté, Beagle Decorative s'est forgé une réputation impeccable de savoir-faire et de qualité.

« Les gens nous contactent lorsqu'ils sont à la recherche d'articles très spécifiques, avance Jonathan. Nous adorons être sur la route, à essayer de dénicher de belles choses. Si quelqu'un nous envoie un descriptif, nous nous faisons ensuite une joie de rechercher exactement ce que cette personne veut. »

En plus de leur commerce d'antiquités, le couple a travaillé sur plusieurs projets de décoration intérieure à la fois dans la région et au Royaume-Uni. Bien que les propriétés et antiquités du XVIIIe siècle restent leur dada, ils sont désormais à la recherche active de projets plus variés, et toujours prêts à accepter les nouvelles opportunités qui se présentent.





## CABRIÈRES D'AVIGNON

84220 – Vaucluse

REF: V2425

Beautifully restored village house with enclosed garden and swimming pool. Located in the heart of the sought-after village of Cabrières-d'Avignon, this 17th-century stone property enjoys generous living spaces, a large walled garden, and an abundance of innate architectural character.

Living area: 356 m<sup>2</sup> | Land area: 777 m<sup>2</sup>

*Maison de village, restaurée avec goût, avec jardin clos et piscine. Située au cœur du village recherché de Cabrières-d'Avignon, cette propriété du 17ème siècle bénéficie d'espaces de vie généreux, d'un grand jardin clos et d'une abondance de caractère architectural.*

Surface habitable 356 m<sup>2</sup> | Surface terrain 777 m<sup>2</sup>





## Q&A WITH GEORGE CURTIS

QUESTIONS ET RÉPONSES AVEC GEORGE CURTIS

AGENCY MANAGER | RESPONSABLE D'AGENCE  
MAISON VICTOIRE IMMOBILIER

Photographie Marta Puglia

### How is Maison Victoire evolving to meet changing market trends?

At the onset of COVID back in 2020, we introduced a professional photographer to our team, and with it, an unrivalled media package. We reacted quickly, making a significant (and expensive!) decision to cater to the shift caused by the pandemic and provide Virtual Tours and Floor Plans, and are still the only agency in the area to provide these services for every listing, regardless of value or size of property.

Although this decision was taken to combat lockdown restrictions, we are delighted that we were forced into it! It ensured that we were ready for the rapidly changing market.... we wish we'd done it years ago!

### I hear good things about the Maison Victoire website - have you seen changes in visitor numbers?

For better or worse, the pandemic created a huge shift in how people work and live. With an additional 782 million internet users since 2019, a strong digital presence is crucial to thrive in the current market.

We have seen first-hand evidence of this trend through our website and social media analytics:

- a grand total of over 440.000 page views on our website in 2022 (up 45% from pre-COVID),
- a total of 48.000 unique visitors last year (up 47% from pre-COVID)

In response to these encouraging figures, we are always pushing to improve the quality of our listings and our digital presence in general, and buyers are gravitating towards maisonvictoire.com to view the virtual viewings and floor plans that they don't see on other sites.

### Comment Maison Victoire évolue-t-elle afin de répondre aux nouvelles tendances du marché ?

Au début de la pandémie de COVID, début 2020, nous avons recruté un professionnel de la photographie pour se joindre à notre équipe, ce qui nous a permis d'obtenir et de pouvoir proposer un pack média inédit. C'est cette réactivité et cette décision importante (et coûteuse !) qui nous a permis de réagir aux changements qu'a engendrés la pandémie en proposant ainsi des visites virtuelles et des plans d'étage. Nous sommes d'ailleurs la seule agence de la région à proposer ces services pour chaque annonce, quelle que soit la valeur ou la taille du bien.

Cette décision a été prise, il est vrai, pour faire face aux restrictions dues au confinement. Mais nous en sommes, au final, ravis ! Elle nous a permis de nous préparer à un marché désormais en pleine évolution.... ce que nous regrettons, c'est de ne pas l'avoir fait plus tôt !

### J'ai entendu dire beaucoup de bien du site de Maison Victoire. Avez-vous constaté des changements dans le nombre de visiteurs ?

Qu'on le veuille ou non, force est de constater que la pandémie a considérablement modifié les habitudes, tant professionnelles que domestiques, de beaucoup d'entre nous. Les 782 millions d'internautes supplémentaires depuis 2019 sont la preuve, s'il en est, qu'une forte présence numérique est indispensable pour prospérer sur le marché actuel.

Nous avons pu constater cette tendance par nous-mêmes au vu des analyses de notre site et de nos médias sociaux :

- un total de plus de 440 000 pages visualisées sur notre site en 2022 (soit une hausse de 45 % par rapport à la période pré-COVID),
- un total de 48 000 visiteurs uniques l'année dernière (soit une hausse de 47 % par rapport à la période pré-COVID)

En réponse à ces chiffres encourageants, nous nous efforçons d'améliorer en permanence la qualité de nos annonces et de notre présence numérique en général, et les acheteurs gravitent vers maisonvictoire.com pour profiter des vues virtuelles et des plans d'étage qui n'existent pas sur d'autres sites.



**What percentage of Maison Victoire's annual budget is dedicated to marketing?**

We have seen a sharp increase in the number of different nationalities of buyers so we have dramatically increased the scope of our marketing to ensure that we cater for this new global clientele: our marketing spend is up over 50% over the last 24 months, increasing quality and international reach. And feedback is good, with our presentation often complimented due to its quality and comprehensive nature.

**Can you divulge the number of sales the business has achieved over recent years?**

2020 – my first full year at Maison Victoire – was a pivotal year for the business, with a turnover of double that of our best year since 2007. This success continued into 2021 when we increased turnover by a further 40% on the previous year, and we are delighted to announce that we doubled our turnover again in 2022, a figure which represents the sale of almost 32 million euros worth of property!

This success is in large part due to the significant investment that Victoria has made into the business, with a constantly growing support team, expansion and improvement of the offices, increased complexity of the media package that we offer and a dynamic and international marketing strategy.

**On a personal note, what was it that attracted you to a management role within Maison Victoire?**

I love that we work as a team, with a real positive spirit. Our smart offices are a very pleasant place to work, and I feel privileged to visit some of the stunning properties we list. Standards are high, and customer service is the pinnacle of what we do, so it's a demanding environment but also very satisfying. I've known Victoria since I was still at school, and she has always been a perfectionist, but I think her passion for quality is infectious and we are all behind Maison Victoire's pursuit of excellence.

**Quel pourcentage du budget annuel Maison Victoire affecte-t-elle au marketing ?**

Nous avons constaté une hausse considérable du nombre d'acquéreurs de différentes nationalités. La portée de notre marketing a donc considérablement augmenté. Satisfaire au mieux les besoins de cette nouvelle clientèle mondiale est devenue une réelle préoccupation. Notre investissement s'est accru de 50 % au cours des deux dernières années. Cela nous a permis d'améliorer la qualité du matériel. La portée internationale s'est également élargie. Les retours sont très satisfaisants. Notre présentation fait souvent l'objet de compliments pour sa qualité et pour son exhaustivité.

**Pouvez-vous partager le nombre de ventes réalisées sur ces dernières années ?**

2020, ma première année complète à Maison Victoire, a été une année charnière pour nos activités, avec un chiffre d'affaires deux fois supérieur à celui de notre meilleure année depuis 2007. Ce succès s'est poursuivi en 2021, année pour laquelle le résultat a encore augmenté de 40% par rapport à l'année précédente, et nous sommes ravis d'annoncer que celui-ci a doublé en 2022, en vendant des biens immobiliers d'une valeur de près de 32 millions d'euros !

Ce succès est largement dû à l'investissement de Victoria, avec une équipe de soutien qui s'élargit constamment, une expansion et un réaménagement des bureaux, le développement de l'offre médiatique évoluée que nous proposons et une stratégie de marketing dynamique et d'échelle internationale.

**Sur le plan personnel, qu'est-ce qui vous a attiré vers un poste de direction au sein de Maison Victoire ?**

J'aime notre travail d'équipe dans un esprit résolument positif. Nos bureaux chic sont un lieu de travail extrêmement agréable, et j'ai la chance inouïe de pouvoir visiter des superbes maisons parmi notre sélection de propriétés à vendre. Les standards sont élevés, et le service à la clientèle est central à nos activités, ce qui en fait un environnement exigeant, mais également des plus satisfaisants. Je connais Victoria depuis le collège, et elle a toujours été perfectionniste. Mais sa passion de la qualité est contagieuse, et nous nous joignons tous à la quête d'excellence de Maison Victoire.



## EBBA LOPEZ

Interior designer Ebba L. Lopez is a connoisseur of materials. Born in New York to Swedish parents, raised in Switzerland and France, and widely travelled, Lopez trained as an interior architect. Her interior design is as rigorous as it is generous, her talents fostered by an accomplished artistic family and by her former position as CEO of Linum (France), a renowned European textile firm. She spoke to Maison Victoire about her boutique, design philosophy, and her passion for the Luberon where she has lived for over 40 years.

---

*Designer d'intérieur, Ebba L. Lopez est experte dans l'art de choisir les matériaux. Née à New York de parents suédois, élevée en Suisse et en France, cette grande voyageuse est architecte d'intérieur de formation et son style est aussi intègre que généreux. Après avoir grandi au sein d'une famille d'artistes accomplis, elle a pu affiner ses talents en tant que directrice artistique chez Linum (France), une entreprise européenne de linge de maison réputée. Ebba s'ouvre à Maison Victoire et nous parle de sa boutique, de sa conception du design et de son enthousiasme pour le Luberon où elle vit depuis plus de 40 ans.*

Texte Dawn-Michelle Baude Photographie Ruth Ribeaucourt



#### Tell us about opening your interior design firm.

I opened my boutique six years ago after working as CEO of Linum (France). I've always had a strong interest in architecture and a love for interior design. I found a small shop in Bonnieux with a showroom area where I sell items I love—antiques, bespoke carpets from India, and hand-woven textiles. I know where to source materials—tiles, fabrics, flooring, rugs, antiques and contemporary design. With my husband, glass artist and designer Kiko Lopez, we have a custom furniture line—E&K. All of this gives me a style and tells a story. I'm surrounded by things I find beautiful, and clients immediately get a feel for my taste.

#### How do you work with your clients?

Some people know exactly what they want their home to be; others need help finding and translating their vision. What I do in many ways is very private, intimate even—it's making a home. I've learned to listen, to use my intuition, to understand what someone really wants their home to be. Sometimes they have a piece of furniture that's been in their family, or that they found and fell in love with, and that becomes the inspiration. While some clients want a mix of antique and contemporary, others want strictly contemporary, so I help them define and procure what they're looking for. It's a collaboration. I remain loyal to the clients' vision, finding the right materials and design.

#### Comment en êtes-vous venue à créer votre propre entreprise de design d'intérieur ?

J'ai ouvert ma boutique il y a 6 ans, après avoir été directrice chez Linum (France). J'ai toujours eu un profond intérêt pour l'architecture et une passion pour le design d'intérieur. J'ai trouvé, à Bonnieux, un petit magasin avec un espace où exposer à la vente mes objets favoris – antiquités, textiles créés sur mesure en Inde et tissés-main. Je sais exactement où m'approvisionner en matériaux: carrelages, tissus, revêtements, tapis, antiquités et design contemporain. Avec mon époux, l'artiste verrier et designer Kiko Lopez, nous avons créé une ligne de mobilier personnalisable – E&K. Cet ensemble fait mon style et en raconte l'histoire. Je vis entourée d'objets que je trouve beaux et ma clientèle peut tout de suite se faire une idée de la façon dont je mets en scène un intérieur.

#### Comment se déroule la relation avec vos clients ?

Certains ont une idée très précise de ce qu'ils veulent ; d'autres ont besoin d'être guidés dans leurs choix et pour traduire leur vision. Ce processus est délicat et relève presque de l'intime : créer au final un lieu où il fait bon vivre. J'ai appris à être à l'écoute, à utiliser mon intuition, à comprendre ce que quelqu'un souhaite vraiment pour son intérieur. Parfois il y a un meuble de famille – ou trouvé dans une brocante – auquel ils sont attachés, et de cet objet part l'inspiration. Alors que certains clients tiennent à un mélange d'ancien et de contemporain, d'autres ne désirent que du contemporain : je les aide donc à affiner leurs envies et je leur procure ce qu'ils recherchent. Mon travail est le fruit d'une véritable collaboration. Je respecte et reste fidèle à la vision de mes clients, trouvant pour eux les matériaux idéaux et le design parfait.

#### How do you go about making an interior?

##### What is your process?

I'm inspired by the house itself—it could be the volumes, courtyard, view or the colours in the landscape. I like to try to preserve original features, which give a wonderful feeling of travelling back in time, and I combine that with the needs of living and working in today's world. I spend time understanding the site, structure, light, and framing. The house very often speaks to you about how to move from one space to the next, or the light talks to you about which colours could be used. It's important to get the shell first and then move inward, taking your time with the furnishings if you can. If it's a contemporary house, my process is different. Contemporary homeowners often know exactly what they want, so it's less a process of imagining what the interior might be, and more of helping the homeowners fulfil their vision.

##### How do you define luxury in Provence?

Provence has enormous energy and strength in the landscape. It's extreme. The sun is so bright, the wind strong, with enormous valleys that engulf you in beauty. The oak trees are magnificent. The light in the morning and evening is so different—it's an invigorating, empowering region. The houses have thick walls, stone floors, big trees in the front—Provence is very generous, and in another way, very refined. The houses are not big, fantastic, ornate buildings—but they have amazing volumes and textures, a kind of minimalism or understatement, like modern art. The luxury is to combine this history and innate feeling emanating from the landscape with quality materials and objects, often handmade. Here we have traditional tradespeople who use bespoke materials because not one thing is the same, so we can tailor-make doors, windows, kitchen, curtains, carpets, cushions, furniture, mirrors. Living with handmade items made from quality materials by knowledgeable tradespeople is a luxury. Having contact with nature is a luxury.



#### Comment abordez-vous la création d'un intérieur ?

##### Quelles en sont les étapes ?

C'est la maison-même qui m'inspire : les volumes existants, si il y a une cour, une vue particulière, ou même les couleurs de la nature qui l'entoure. Je préfère essayer de préserver son caractère original, pour la délicieuse impression de remonter le temps, en l'équilibrant avec la nécessité de vivre et de travailler dans le monde d'aujourd'hui. Je prends le temps de m'imprégner du lieu, d'en comprendre la structure, d'observer comment y pénétrer la lumière et le cadre dans lequel il se trouve. La maison souvent vous révèle comment l'habiter, et la lumière joue un rôle important dans la sélection des couleurs. Il faut adopter un mouvement qui va de l'enveloppe extérieure vers l'intérieur, et choisir le mobilier en dernier et sans hâte si possible. Pour une maison purement contemporaine, le procédé est différent. Un client qui préfère le contemporain a souvent déjà une idée bien déterminée de l'effet recherché, et il s'agit cette fois, non d'imaginer à sa place, mais plutôt de l'aider à atteindre son idéal.

##### Quelle est pour vous la définition du luxe en Provence ?

La nature en Provence irradie d'énergie et de force. La vie y est intense. Le soleil est si lumineux, le vent vigoureux, les vallées profondes, extraordinaires de beauté. Les chênes sont majestueux. La lumière du matin et celle du soir sont sans pareilles – c'est une région tonique qui vous donne des ailes. Les maisons sont faites de murs épais, de sols en pierre, et de grands arbres côté façade – la Provence est une région très généreuse tout en restant raffinée. Les maisons n'y sont pas disproportionnées, imposantes, couvertes d'ornements mais arborent de superbes volumes et textures, habitées d'une forme de minimalisme poétique et de simplicité, un peu comme l'art moderne. Le vrai luxe ici est de pouvoir fusionner cette histoire et le sentiment de permanence émanant du paysage, avec des matériaux et objets de qualité, souvent fabriqués à la main. Ici, les artisans aux méthodes traditionnelles utilisent des matériaux individualisés à la base, chaque élément étant unique : on peut donc obtenir des portes, fenêtres, cuisines, rideaux, tapis, coussins, meubles, miroirs qui ne ressemblent à aucun autre. Vivre entourée d'objets individuels et faits-main avec des matériaux authentiques par des artisans au savoir-faire incomparable, est pour moi le comble du luxe. Vivre en contact avec la nature est aussi un luxe.

### What do you look for when you mix antiques and contemporary design?

We are contemporary people, and we need to find contemporary solutions for these old homes—insulation, the right windows, doors, water-saving design, and so on. We cannot escape being contemporary, and we cannot escape history, which is everywhere in the Luberon. Plus we're surrounded by these amazing antique fairs. It's inevitable to me to bring the past into the present because it's a passage—we pass things along.

### Tell us about how you combine materials.

I'm looking for harmony—it's an important word to me. Texture is also really important because of the emotions it evokes. Texture produces volumes. Contrast, too, is very important. I like when I have something smooth and refined next to something a bit rough. If everything's rough it becomes too brutal—and if it's too refined and precious, too industrialised, it's not comfortable. So it's a mixture of positive and negative, light/dark, soft/hard, handmade/manufactured. In the mood boards, I've got Moroccan tiles, Belgian linens, wool carpets from India, and an agave twig. All those things are in my shop, and I put them together to make contrasts and highlight texture, but above all, I put beautiful things together to create harmony.

### How did you decorate your bedroom, which I understand is a hayloft in a former silk factory?

The bedroom was the last room we did. As we remodelled and restored, we tried to respect the feel of a country house. We kept many of the traditional Provençal features, from the original beams to the old tomette floor tiles. The doors are original throughout—we haven't made it as contemporary as my interior design is today since some people don't want weathered doors or aged tiles. There's a framed 18th-century embroidered Tree of Life handkerchief above the headboard. We used a mix of textiles in some of my favourite colours—blues, celadon green, tobaccos. I like muted colours very much.

### How do you integrate design trends into your interiors?

I'm not a fan of trends. I lean more towards timelessness. And noble, quality materials are timeless. I also use lime paint to let the walls breathe. Recently, there's been a trend toward bland interiors in our region. I also love white, beige and taupe, but it depends on the specific shade. Not just any taupe works. It's really important to find contrast in palette, texture and materials, otherwise it risks becoming a little boring. Even though I am an interior designer, it's really important to not create interiors that are conformist, too perfect or anonymous. When I can create a home for a client that very much feels like a real home - not an interior-designed home - then I know I've done a great job.

### Quel effet recherchez-vous quand vous associez antiquités et design contemporain ?

Nous sommes des êtres de notre temps et il nous faut donc trouver des solutions modernes et adaptées pour ces vieilles bâtisses – isolation, portes et fenêtres parfaites, conception favorisant les économies d'eau, etc. On ne peut se défaire du contemporain et on ne peut échapper à l'histoire qui est omniprésente dans le Luberon. Et puis nous avons la chance d'avoir toutes ces foires aux antiquaires dans les environs. Il est naturel pour moi que le passé trouve sa place dans le présent, il s'agit d'un passage – et même d'une passation d'objets.

### Comment construisez-vous les alliances de matières ?

Je cherche un effet d'harmonie – c'est une notion importante pour moi. Tout comme la texture à cause des émotions qu'elle provoque. C'est la texture qui donne naissance aux volumes. Et le contraste est important aussi. J'aime associer ce qui est lisse et raffiné à un objet plutôt rugueux. Si tout est rugueux, l'effet est trop brut – et si tout est trop raffiné et précieux, trop fabriqué, on ne ressent rien. Il faut donc mélanger le positif et le négatif, ce qui est clair/obscur, souple/dur, fait-main/manufacturé. Dans mes planches de recherche d'ambiance, j'associe visuellement aussi bien des carrelages marocains, des toiles de Belgique, des tapis de laine d'Inde, qu'une petite branche d'agave. Ces mêmes éléments sont présents dans ma boutique, et je les réunis pour mettre en lumière leurs contrastes et mettre en valeur leurs textures, mais si j'assemble ces beaux objets c'est pour créer avant tout de l'harmonie.

### Qu'est-ce qui a inspiré la décoration de votre chambre à coucher, qui est l'ancien grenier à foin d'une magnanerie?

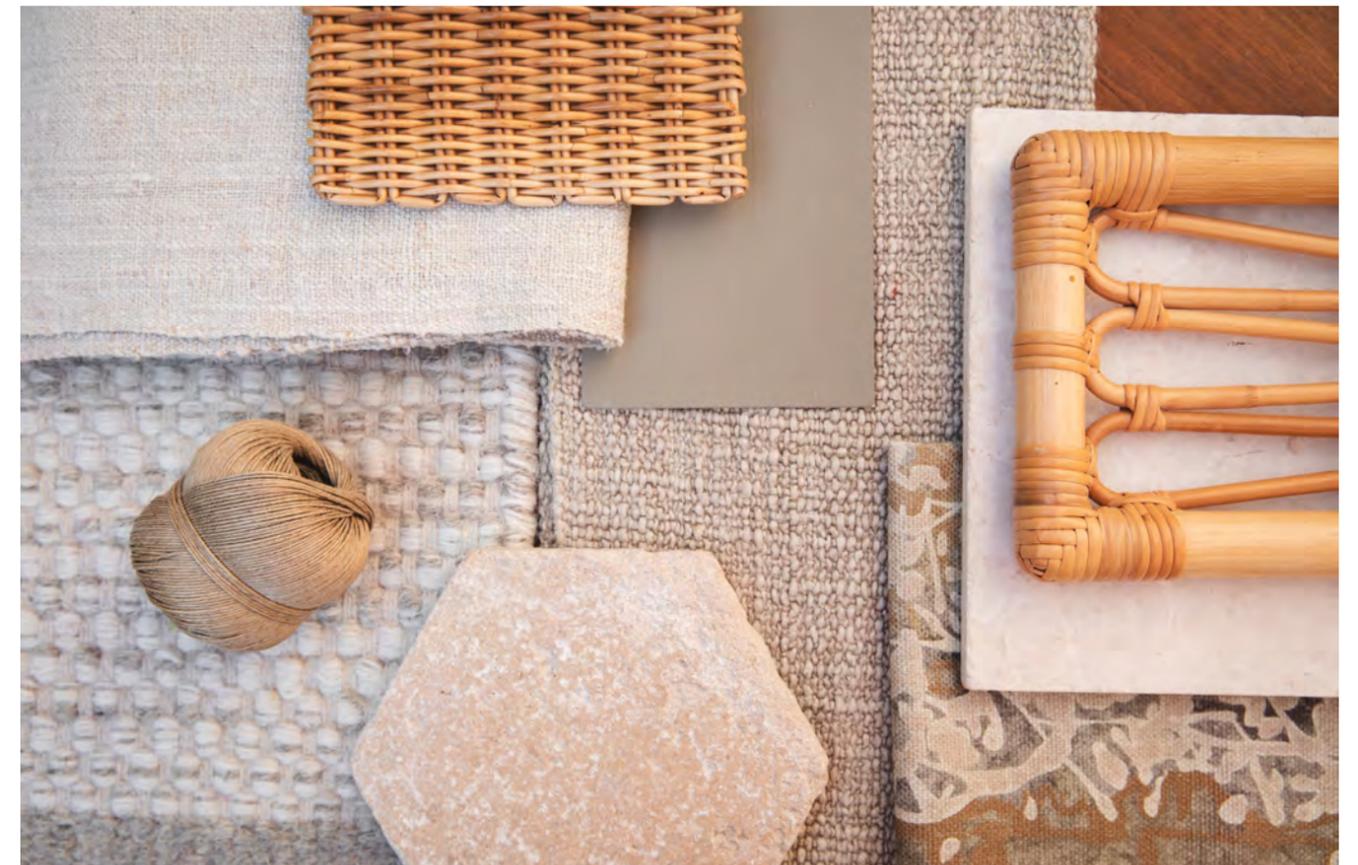
Nous avons fait la chambre en dernier. Durant les transformations et la restauration, nous avons essayé de restituer l'ambiance d'une maison de campagne. Nous avons conservé de nombreux aspects traditionnels provençaux, des poutres d'époque aux sols carrelés de tomettes anciennes. Toutes les portes sont d'origine – le résultat n'est pas aussi contemporain que le design d'intérieur que je propose aujourd'hui car la plupart des gens ne veulent pas dans leur maison des portes qui ont résisté au temps ni des carrelages qui ont bien vécu. On a placé au-dessus de notre tête de lit un mouchoir brodé et encadré du 18ème siècle représentant un arbre-de-vie. Nous avons choisi un mélange de tissus dans mes teintes préférées : bleus, vert céladon, bruns. J'aime particulièrement les couleurs feutrées.

### Comment vos choix de décoration d'intérieur reflètent les dernières tendances de design?

Je ne suis pas vraiment adepte des tendances. Je m'intéresse plutôt à ce qui est intemporel. Les matériaux nobles et de haute qualité sont indémodables. J'utilise aussi de la peinture à la chaux pour laisser respirer les murs. Récemment, dans notre région, les intérieurs neutres étaient en vogue. J'aime pourtant beaucoup le blanc, le beige et la couleur taupe, mais cela dépend de leur teinte. Toutes les couleurs taupe ne se valent pas. Il est très important de savoir créer des contrastes entre la palette, les textures et les matériaux choisis, autrement on risque l'effet monotone. En tant que décoratrice d'intérieur, il faut surtout éviter tout ce qui est conformiste, trop parfait ou sans personnalité. Quand je peux créer pour un client un lieu de vie qui réunit toutes les qualités d'un véritable chez-soi – et non un intérieur qui est visiblement l'oeuvre d'un décorateur – je sais alors que j'ai rempli ma mission.



Ebba L. Lopez  
10 Pl. Gambetta, 84480 Bonnieux





## JAMIE BECK

If you ask photographer Jamie Beck how one ends up in the ancient Roman town of Apt in the heart of Provence in the south of France, she will say it's very simple: you fall in love. On a serendipitous work trip to the Luberon, Jamie fell in love so much that she left her life in New York City and a successful commercial photography business she'd built, Ann Street Studio, to begin again as an artist equipped with a camera and the mythical light of Provence. In autumn 2022, Jamie published her first book, *An American in Provence*, sharing her observations on the French way of life and exploring the immense effect that Provence has had on her ever-evolving artistic process.

---

*Si vous demandez à la photographe Jamie Beck comment on finit par se retrouver dans l'ancienne ville romaine d'Apt, au cœur de la Provence, elle vous répondra que c'est très simple : on tombe amoureux. C'est lors d'un voyage d'affaires fortuit dans le Luberon que Jamie est tombée tellement amoureuse qu'elle a quitté sa vie à New York ainsi que l'entreprise de photographie commerciale florissante qu'elle avait créée, Ann Street Studio, pour recommencer une vie d'artiste, accompagnée de son appareil photo et de la lumière mythique de la Provence. Dans son premier livre, *An American in Provence (Une Américaine en Provence)* sorti en Automne 2022, dans lequel elle fait part de ses observations sur le style de vie français tout en examinant l'influence importante qu'a exercée la Provence sur son processus artistique en constante évolution.*

Texte & Photographie **Jamie Beck** Interviewé **Sallie Lewis**



**FALLING IN LOVE WITH THE PROVENCE LIFESTYLE**

When we moved to France in 2016, I initially thought it would be for a year, but the experience proved to be life-changing. When you move to a foreign country, you have to learn how to fit into it. Everything is new again. That first year turned into this life-changing, soul-changing experience. So I kept staying and now it's been six years, and I still feel like I'm just beginning.

My photography studio is an apartment in a hôtel particulier. It has an open kitchen and living room, a fireplace, a bedroom and a bathroom. We lived there until I had my daughter Eloise and now we live in the apartment above the studio, so I just come downstairs to work. Just this year we have created a new space we call The Gallery that will become my showroom to hang my work in between exhibitions or if someone wants to buy work directly.

I live in the centre of Apt, a town which feels in many ways like a village. The local newspaper did an article on me, so then everyone was like, 'Oh, you're a photographer.' It's really wonderful because they started following along and participating. We are now conversing in a beautiful visual language - they gift me with things to create photographs and I give them images in return.

**MAKING A LIFE IN PROVENCE**

Moving here has been a complete transformation – personally, professionally and creatively – which was totally unexpected. For the first year, I had commercial clients in the US so I would travel back to do shoots. That's how I made my living. When COVID-19 happened I couldn't travel and all my commercial shoots were cancelled, so that's when I transitioned. I decided to sell my prints and they sold out immediately. I couldn't believe it. At that time, I didn't think of myself as an art photographer because I've always been a commercial photographer. And then we launched #IsolationCreation, where I created a single photograph every day during the covid lockdown, and I thought, why don't we make posters and see if people want to buy them? It did really well and then I started making my own products such as stationery and paperweights. It's been fun to totally pivot into a different way of working and it has allowed me to spend more time storytelling, instead of using photography as a tool for commercial communication.

It's like being a child rediscovering the magic of life and it's so simple because it's accessible to everybody – all you have to do is slow down, stop and look.

C'est comme un enfant qui redécouvre la magie de la vie et c'est si simple car elle est accessible à tous - il suffit de ralentir, de s'arrêter et de regarder.

**TOMBER AMOUREUX DU MODE DE VIE PROVENÇAL**

Lorsque nous avons déménagé en France en 2016, je pensais initialement y passer une année, pourtant, l'expérience a transformé ma vie. Quand on débarque dans un pays étranger, il faut apprendre à s'y intégrer; tout redevient nouveau. Cette première année sabbatique a bouleversé ma vie, mon âme. J'ai donc prolongé mon séjour. Cela fait maintenant six ans que je suis là et j'ai toujours l'impression de commencer.

Mon studio est un appartement dans un hôtel particulier avec une cuisine ouverte, un salon, une cheminée, une chambre et une salle de bains. Nous y avons vécu jusqu'à la naissance de ma fille Eloise, puis nous nous sommes installés dans l'appartement au-dessus du studio, donc je n'ai qu'à descendre pour aller travailler. Nous venons de créer un nouvel espace, appelé The Gallery, qui deviendra ma salle d'exposition personnel pour accrocher mes oeuvres entre deux expositions ou si quelqu'un veut m'acheter des oeuvres directement.

Je vis dans le centre d'Apt, une ville qui ressemble à bien des égards à un village. Le journal local a publié un article sur ma vie et tout le monde m'a dit 'Ah, vous êtes photographe'. C'est vraiment merveilleux, car ensuite les habitants se sont abonnés à mon compte Instagram et participent aux discussions. On converse maintenant dans un splendide langage visuel - ils me proposent des objets pour créer des photographies et je leur offre des images en retour.

**FAIRE SA VIE EN PROVENCE**

Déménager ici s'est avéré une transformation radicale - sur le plan personnel, professionnel et créatif - ce qui était tout à fait inattendu. La première année, j'avais toujours des clients aux États-Unis et j'y retournais pour faire des séances photos: c'est ainsi que je gagnais ma vie. Lorsque l'épidémie Covid est arrivée, ce n'était plus possible de voyager et toutes mes séances commerciales ont été annulées. C'est alors que j'ai fait la transition. J'ai pris la décision de vendre mes tirages et ils se sont vendus sur-le-champ. Je n'en revenais pas! À l'époque je ne me considérais pas comme une photographe d'art car j'ai toujours été une photographe commerciale. Puis on a lancé le projet tagué #IsolationCreation dans le cadre duquel j'ai créé chaque jour une seule photographie, pendant le confinement. Et je me suis dit 'Pourquoi ne pas en faire des affiches et voir si les

What's so wonderful about being here and doing the work that I'm doing is you go stand in nature, and if you wait and watch, you start to see so much. There's a whole universe that comes to life beneath the surface. It's like being a child rediscovering the magic of life and it's so simple because it's accessible to everybody – all you have to do is slow down, stop and look. I think we forget how wonderful it is to be out in nature. At least I did. I'm totally enamoured with this feeling and trying to create something with that, to share that feeling with other people.

I spent a decade travelling the world as a professional photographer and never had that sense of home until I came here.

#### AN AMERICAN IN PROVENCE

Creating a book is so much more complex than I ever imagined. It took me three years to build a proposal because I wanted the book to be about life here and I didn't feel like I was ready after only one or two years in France. I didn't want to rush it so they had to be patient while I allowed myself to continue that evolution. I always describe it as if I was a caterpillar and I came and lived in my little studio – that was my cocoon – and I turned into a butterfly. I had to finish that process before I could create a book. It's a mix of archive photography from my time in France and new work I shot throughout the year I was writing. It's about how I came to France and why, with observations about the French way of life and the experience of living here as a foreigner. Then it moves into how I grew and changed as a person; with essays about being an artist in France, how I create, how I find inspiration and the lessons I've learned from French people that I apply in the way I work, in passion, and in life.

It's really a dream. I wake up every day and am grateful I get to do this for a living. I spent a decade travelling the world as a professional photographer and never had that sense of home until I came here. Now, I never want to leave.

gens veulent les acheter? Ce fut une belle réussite et j'ai ensuite commencé à fabriquer mes propres produits, notamment de la papeterie ou des presse-papiers. C'était amusant de transformer ainsi radicalement ma façon de travailler, et cette transformation m'a permis de passer plus de temps à raconter des histoires avec la photographie, au lieu de m'en servir comme un outil de communication commerciale.

Ce qui est merveilleux dans le fait de vivre ici et de faire le travail que je fais, c'est qu'on va dans la nature, et si on attend et qu'on observe, on commence à voir tellement de choses... tout un univers prend vie sous la surface des choses. Je suis comme un enfant redécouvrant la magie de la vie, et c'est si simple car elle est accessible à tous: il suffit de ralentir, de s'arrêter et de regarder. Je crois qu'on oublie à quel point c'est merveilleux d'être dans la nature; en tout cas, ce qui m'est arrivé. J'aime ressentir cet émerveillement et essayer de le transmettre aux autres.

#### UNE AMÉRICAINE EN PROVENCE

La création d'un livre est beaucoup plus complexe que je ne l'avais envisagé. Il m'a fallu trois ans pour rédiger la proposition parce que je voulais que le livre porte sur la vie ici et je ne me sentais pas prête après seulement un ou deux ans passés en France. Je ne voulais pas me précipiter, alors ils ont dû être patients pendant que je me permettais de poursuivre cette évolution. Je décris toujours cette phrase comme si j'étais une chenille qui venait vivre dans mon petit atelier - c'était mon cocon - Et que je me transformais en papillon Il fallait terminer le processus avant de pouvoir écrire un livre. Cette publication est un mélange de photos d'archives de ma vie en France et de nouvelles photos prises pendant l'année où j'écrivais le livre. Il raconte comment et pourquoi je me suis retrouvée en France, avec mes observations sur le mode de vie français et l'expérience de la vie ici en tant qu'étrangère. Ensuite, j'explique comment j'ai grandi et évolué en tant que personne; on y trouve aussi des articles portant sur la vie d'artiste en France, sur mon processus créatif, sur mes sources d'inspiration et les leçons que j'ai apprises des Français et que j'intègre dans ma façon de travailler, dans ma passion et dans ma vie.

À vrai dire, je vis dans un rêve. Je me réveille tous les jours et je suis reconnaissante de pouvoir gagner ma vie ainsi. J'ai passé dix ans à parcourir le monde en tant que photographe professionnelle et, avant d'arriver ici, Je n'avais jamais éprouvé le sentiment d'être chez moi quelque part. Maintenant, je ne veux plus jamais partir.



# ROBION

84440 – Vaucluse

REF: 2437

Fully restored 18th-century village house with swimming pool. This luxurious and beautifully renovated house harmoniously combines the classic Provençal lifestyle with stylish quintessential chic!

Living area: 222 m<sup>2</sup> | Land area: 358 m<sup>2</sup>

*Maison de village du 18ème siècle entièrement restaurée avec piscine. Cette maison luxueuse, et magnifiquement rénovée, réunit harmonieusement l'esprit de vivre provençal et la quintessence du style chic.*

Surface habitable: 222 m<sup>2</sup> | Surface terrain: 358 m<sup>2</sup>





## Q&A WITH STEWART LUXTON

QUESTIONS ET RÉPONSES AVEC STEWART LUXTON

ESTATE AGENT | AGENT IMMOBILIER  
MAISON VICTOIRE

Photographie Marta Puglia

‘Luxury is a personal choice. My job is to help you  
find your own version of it.’

**We understand that you often work with investment and luxury property buyers – how has the luxury market evolved in the last 2-5 years?**

That depends on how one defines luxury. At the top end of the market, we have investment buyers looking for ‘prestige’ properties, ie. beautifully renovated and finished bastides and farmhouses, as well as stylish and spacious modern new builds. But we are finding that there is also an expanding market for buyers looking for a more rustic, rural property to renovate in the idyllic countryside – for these buyers luxury is more of a lifestyle change than a property purchase.

**What are the key elements that investment clients are seeking?**

By definition, they want a good return on their investment, whether that be rental income, short-term gain from renovation or redevelopment, or simply long-term capital appreciation. And because tourism is currently booming in this area, we have a lot of demand for properties that have development potential as chambres d’hôtes or boutique hotels.

**Who are your buyers?**

In addition to our European buyers – the French of course, Swiss, Dutch, Germans, Belgians, and Scandinavians, we have a wide range of overseas buyers too. Now that ‘Brexit is done’ the Brits are back and keeping us busy: investors, holiday home buyers, and ‘immigrants’ who have decided to take the plunge and move to France permanently. And we always have a steady stream of buyers from further afield too – Americans, Australians, and South Africans – who all have a love affair with Provence.

**What in your mind is the definition of luxury today?**

The Vaucluse is arguably ‘luxury’ personified, whether you are living here or just passing through. I live in a small pretty perched village, full of kind, friendly people – this feels like luxury to me. Some people prefer the vibrant bustle of a market town like L’Isle-sur-la-Sorgue; others dream of being surrounded by olive trees and lavender with no other humans in sight.

**Il paraît que vous accompagnez souvent des investisseurs et des acquéreurs de propriétés de prestige – comment le marché des biens de luxe a-t-il évolué au cours des 2 à 5 dernières années ?**

Cela dépend de la définition que l’on donne au mot « luxe ». Dans le haut de gamme, nous avons des investisseurs sur le marché à la recherche de propriétés de « prestige », autrement dit, des bastides et des fermes impeccablement rénovées et terminées, ainsi que de nouvelles constructions modernes, élégantes et spacieuses. Mais nous constatons également un marché en expansion pour les acheteurs souhaitant trouver un bien plus rustique à rénover, à la campagne et au milieu de magnifiques paysages. Pour eux, le luxe, c’est davantage un changement de vie qu’un achat immobilier.

**Quels sont les principaux atouts pour les clients investisseurs ?**

Par définition, ils veulent obtenir un bon retour, qu’il s’agisse d’un revenu locatif, d’un gain à court terme lié à la rénovation ou au réaménagement d’un bien, ou simplement d’une plus-value à long terme. Et le tourisme étant actuellement en plein essor dans la région, nous avons énormément de demandes pour des biens qui présentent un potentiel de transformation en chambres d’hôtes ou en hôtels de charme.

**Qui sont vos acheteurs ?**

En plus des européens, notamment les Français bien sûr, les Suisses, les Néerlandais, les Allemands, les Belges et les Scandinaves, nous avons également d’autres acquéreurs étrangers. Brexit étant passé, les Britanniques sont de retour et omniprésents : investisseurs, acheteurs de résidences secondaires et « immigrants » qui ont décidé de sauter le pas et venir s’installer définitivement en France. Et nous conservons un niveau stable de clients qui arrivent de pays plus lointains : Américains, Australiens et Sud-Africains. Tous ont une histoire d’amour avec la Provence.

**Quelle est selon vous la définition du luxe aujourd’hui?**

Le Vaucluse est sans doute le « luxe » incarné, tant pour ceux qui y vivent que les gens de passage. Je vis dans un joli petit village perché plein de gens gentils et souriants. C’est ça le luxe pour moi. Certains préfèrent l’effervescence d’un bourg comme L’Isle-sur-la-Sorgue, alors que d’autres rêvent d’être au milieu des oliviers et des champs de lavande, sans personne autour.



« Le luxe est un choix personnel. Mon travail consiste à vous aider à en trouver la version idéale pour vous. »

**How do you feel MV caters for clients in the luxury end of the market compared to other agencies?**

Investors and buyers of prestige property expect to have an agent who:

- lives here and knows the local area but speaks their language and can navigate the culture gap for them.
- has a great relationship with the local listing agents, and will carry out a full market search for them, and suggest properties that are not quite on the market yet.
- listens to them and doesn't drag them on a tour of unsuitable properties that don't correspond to the brief.
- will provide accurate revenue figures and financial history, before we finalise the viewing schedule. Our clients are often very busy people.
- dedicates time to their project. Our prestige buyers require and deserve a more personalised service, tailored to their needs; Maison Victoire is invested in building this relationship.

**What has been the impact of 'working from home' on the market? Are you seeing many clients leaving behind the cities for Provence?**

Yes, absolutely! There has been a sharp increase in second home owners - whose principal homes were in larger cities such as Paris, Brussels, or London - now making the decision to sell their smaller holiday homes here and buy a larger principal home with extra bedrooms to use as offices. Recent French government policy ensured the rapid rollout of 5G and fibre throughout the country which meant that some previous city-dwellers were happy to sell up completely and now work partially or full-time from a beautiful rural hideaway in Provence.

**Selon vous, comment MV s'adresse-t-elle aux clients du segment « luxe » du marché par rapport aux autres agences ?**

Les investisseurs et les acquéreurs de biens de prestige souhaitent avoir affaire à un agent qui :

- vit ici et connaît la région, mais qui sait aussi parler leur langue et qui peut combler l'écart culturel pour eux.
- entretient d'excellentes relations avec les agents locaux responsables du placement d'annonces et peut assurer pour eux une recherche exhaustive du marché et leur suggérer des biens qui ne sont pas encore sur le marché.
- sait les écouter sans les entraîner dans une série de visites de biens inadéquats qui ne correspondent pas à ce qu'ils recherchent.
- fournit des chiffres précis sur les revenus et l'historique financier, avant de finaliser le programme de visites des biens. Nos clients sont souvent des gens qui disposent de très peu de temps.
- consacre du temps à leur projet. Nos acheteurs de biens de prestige exigent et méritent un service personnalisé, adapté à leurs besoins ; Maison Victoire s'investit.

**Comment l'essor du télétravail a-t-il impacté le marché ? Envisagez-vous une tendance d'émigration de nombreux clients de la ville vers la Provence ?**

Oui, c'est certain ! On constate une forte augmentation du nombre de propriétaires de résidences secondaires, qui habitaient dans de grandes villes telles que Paris, Bruxelles ou Londres, et décident désormais de vendre leur petite maison de vacances pour acquérir une résidence plus grande dont ils vont faire leur résidence principale, avec des chambres supplémentaires qu'ils comptent utiliser comme bureaux. La récente politique du gouvernement français a assuré le déploiement rapide de la 5G et de la fibre optique dans tout le pays, ce qui a incité d'anciens citadins à vendre et à venir travailler, une partie du temps, ou à l'année, dans un beau havre rural en Provence.



## HOTEL CRILLON LE BRAVE

Perched on the foothills of Mont Ventoux, overlooking the mesmerising silhouette of the Dentelles de Montmirail, lies the charming Medieval village of Crillon-Le-Brave. A wonderful labyrinth of honey-coloured 17<sup>th</sup> and 18<sup>th</sup>-century buildings dressed in Virginia creeper and vines. Discreetly tucked away at the heart of the village is the quintessentially French 5-star hideaway, the Hotel Crillon Le Brave, a unique luxury hamlet with 18 rooms and 16 suites.

---

*Perché sur l'une des collines du mont Ventoux, face aux spectaculaires Dentelles de Montmirail, se trouve le village médiéval de Crillon-Le-Brave, un séduisant labyrinthe de bâtisses des XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles en pierre blonde, parée de vigne vierge. À l'abri des regards au coeur du village, l'Hôtel Crillon Le Brave, authentique havre de paix 5 étoiles de style français par excellence, est constitué de 18 chambres et 16 suites luxueuses réparties dans ce hameau discret et unique en son genre.*

Texte Ruth Ribeaucourt

Hidden away from the well-worn tourist track, Hotel Crillon Le Brave provides a welcome refuge from the hectic pace of modern life.



Hidden away from the well-worn tourist track, Hotel Crillon Le Brave provides a welcome refuge from the hectic pace of modern life. Many guests come to savour the epicurean delights of Provençal ‘produits de terroir’, from the celebrated melons of Cavaillon to the coveted Vaucluse truffles ‘Tuber melanosporum’. Others in search of liquid gold, choose to spend their days exploring vineyards and wineries, sampling famous vintages from Ventoux to Beaumes-de-Venise and Châteauneuf-du-Pape. Nearby Sault is the birthplace of lavender, while cities like Avignon are home to Roman and medieval wonders. And for the Tour de France aficionados, the mighty Mont Ventoux is right next door and waiting to be conquered by bike.

The hotel’s nine stone houses vivaciously marry contemporary design with the very best of Provençal craftsmanship and tradition. Think terracotta tiles, colourful throws with Provençal motifs, handpicked antique furniture, and carefully chosen objects and works of art signed by Naomi Katsu, Charlotte Perriand, Kim Bartelt, Vincent Lemaître, Frédéric Heurlier Cimolai, Niki de Saint Phalle, Claude Viallat and Picasso.

Nestled inside the stone courtyard, are the hotel’s two restaurants, ‘La Madeleine’ and ‘La Table du Ventoux’, helmed

À l'écart des circuits touristiques habituels, l'Hôtel Crillon le Brave est un refuge bienvenu pour échapper au rythme effréné de la vie moderne. Nombre de nos clients viennent pour savourer, en véritables épicuriens, les délices des produits de terroir de la Provence : des fameux melons de Cavaillon à la convoitée truffe noire du Vaucluse (Tuber Melanosporum). D'autres, en quête de nectar, choisissent d'explorer les vignobles et les caves des environs, tels Ventoux, Beaumes-de-Venise et Châteauneuf-du-Pape, pour en déguster les fameux millésimes. Le village voisin de Sault est le berceau mondial de la lavande, tandis que des cités comme Avignon abritent des trésors des époques romaine et médiévale. Et pour les passionnés du Tour de France, le légendaire mont Ventoux est à un jet de pierre et n'attend que d'être conquis à vélo.

Les neufs maisons en pierre de l'hôtel abritent avec panache design contemporain et le meilleur de la tradition et des savoir-faire provençaux : tuiles en terre cuite, tissus aux tons vifs et motifs provençaux, mobilier d'époque chiné et objets de décoration soigneusement sélectionnés alliés à des œuvres d'art signées par Naomi Katsu, Charlotte Perriand, Kim Bartelt, Vincent Lemaître, Frédéric Heurlier Cimolai, Niki de Saint Phalle, Claude Viallat et Picasso.

Situés dans la cour intérieure en pierre, les deux restaurants de l'hôtel, “La Madeleine” et “La Table du Ventoux” sont menés

À l'écart des circuits touristiques habituels, l'Hôtel Crillon le Brave est un refuge bienvenu pour échapper au rythme effréné de la vie moderne.



by chef Adrien Brunet and his team since 2021. Originally from Berry, this former disciple of Jean Luc Rocha, a renowned Meilleur Ouvrier de France, ex. Cordeilhans Bages and Saint James in Paris, Brunet’s signature is his perceptible connection to the land and its exceptional products. His cooking favours sustainable fishing techniques and respects the seasonality of fruit and vegetables.

*‘When I arrived at Crillon le Brave, I tried to anchor my cuisine in the region as much as possible. Provence is a vast region; you don’t eat the same way in Nice as in Marseille, for example. Among the chef’s favourite products are octopus, lamb, but also melon from Cavaillon, sun-ripened tomatoes... At the Table du Ventoux, I base my menu on the seasonal products that surround us. We are lucky to have exceptional products at hand, and we must know how to take advantage of them!’ – Adrien Brunet*

We whole-heartedly recommend this beautiful hotel to our clients as a formidable base when they’re house-hunting with us in the Ventoux region, and we’re thrilled to talk to them about their hotel and share two exclusive recipes (pp. 80-83), signed Adrien Brunet, from the kitchens of their celebrated gastronomic restaurant La Madeleine.

par le chef Adrien Brunet et son équipe, aux fourneaux depuis 2021. Originaire du Berry, ancien disciple du célèbre lauréat du Meilleur Ouvrier de France Jean-Luc Rocha à Château Cordeilhans-Bages, et après lui avoir succédé au Saint James Paris, Brunet a bâti sa renommée en Provence sur son visible attachement au terroir, inspiré par les produits exceptionnels de la région. Sa cuisine privilégie la pêche issue de techniques durables, ainsi que les fruits et légumes de saison.

*« En arrivant à Crillon le Brave, j’ai essayé d’ancrer au maximum ma cuisine dans le territoire. La Provence est une région très vaste où on ne mange pas de la même façon à Nice ou, par exemple, à Marseille ». Parmi les produits de prédilection du chef, le poulpe, l’agneau, mais aussi le melon de Cavaillon et les tomates... « À “La Table du Ventoux”, j’axe la carte sur les produits saisonniers qui nous entourent. Nous avons la chance d’avoir des produits d’exception à portée de main, il faut savoir en tirer parti ! », nous confie Adrien Brunet.*

Nous recommandons sans hésiter ce magnifique hôtel à nos clients comme base idéale à partir de laquelle ils pourront poursuivre avec nous leurs recherches de maison dans la région du Ventoux. Nous sommes ravis de vous le présenter dans cet article et de partager avec vous deux recettes exclusives (pp. 80-83), signée Adrien Brunet, issue des cuisines de leur fameux restaurant gastronomique “La Madeleine”.

## CAVAILLON MELON, BEAUME DE VENISE AND MUSCAT GRAPES

Melon de Cavaillon au naturel, Beauges-de-Venise et Raisin Muscat



### Serves 4

- 2 ripe melons from Cavaillon
- 300g of Beaume de Venise Muscat wine
- Juice of ½ lemon
- 5 sheets of gelatine
- Fresh Muscat grapes
- Dwarf basil
- Fresh verbena
- Olive oil from Les Baux de Provence

### Pour 4 personnes

- 2 melons de Cavaillon mûrs
- 300g de muscat de Beaumes-de-Venise
- Jus de ½ citron
- 5 feuilles de gélatine
- Raisin muscat frais
- Basilic nain
- Verveine fraîche
- Huile d'olive des Baux-de-Provence

1. Peel the melon and cut it in half horizontally. Carefully remove the seeds. Cut thin slices crosswise with a mandolin or slicer. Set aside in a cool place. Allow about fifteen slices per person or half a melon.
2. Rehydrate the gelatine leaves in very cold water. Heat half the Beaumes de Venise Muscat wine in a saucepan until it reaches 50°C and add the gelatine leaves (ensure to remove as much water as possible).
3. Melt the gelatine, and add the rest of the Muscat wine and the lemon juice (of half a lemon). Pour the mixture onto a baking tray to a thickness of half a centimetre. Leave in the fridge for two hours.
4. Once set, cut into ½ centimetre cubes and set aside to serve.
5. Peel the grapes and use a paper clip to remove the seeds without damaging the flesh. Drizzle with high-quality olive oil (we recommend the olive oil from [Baux de Provence](#)) and set aside.

### Dressing

6. Fold the melon slices in half and place them on top of each other to form a circle. Arrange a dozen slices folded in half. Then fold the last slices in four and continue to arrange them, moving inwards until the flower is "closed".
7. Arrange the jelly cubes on the rosette, three halved and seeded grapes, and decorate with the basil and verbena shoots. Shine with a drizzle of olive oil.
8. Serve chilled.

**Chef's tip:** to help peel the grapes we recommend you dip the grapes in hot oil for a few seconds. You can also use seedless grapes if you prefer.

1. Peler le melon à vif, et tailler en deux à l'horizontale. Epépiner délicatement. Tailler des fines tranches dans la largeur à l'aide d'une mandoline ou d'une trancheuse. Réserver au frais. Compter une quinzaine de tranches par personne, soit un demi-melon.
2. Réhydrater les feuilles de gélatine dans une eau très froide. Chauffer à 50°C la moitié du muscat dans une casserole et incorporer les feuilles de gélatine bien essorées.
3. Faire fondre la gélatine, ajouter le reste de muscat et le demi jus de citron. Débarrasser dans une plaque sur une épaisseur d'un demi-centimètre. Laisser reposer deux heures au réfrigérateur.
4. Une fois prise, détailler en petits cubes d'½ centimètre et réserver pour le dressage.
5. Peler les raisins à cru. Puis avec un trombone enlever les pépins sans abîmer la chaire. Napper d'un filet d'huile d'olive des Baux-de-Provence et réserver.

### Dressage

6. Plier en deux les tranches de melon et les superposer en formant un rond. Disposer une douzaine de tranches pliées en deux. Puis plier les dernières tranches en quatre et continuer à dresser en allant vers l'intérieur jusqu'à « fermer » la fleur.
7. Disposer des cubes de gelée sur la rosace, trois raisins coupés en deux et épépinés\*, les pousses de basilic nain et verveine. Lustrer avec un filet d'huile d'olive.
8. Déguster bien frais.

**Astuce du chef :** plonger les raisins quelques secondes dans une huile bien chaude pour faciliter le pelage.  
\*Il existe aussi des raisins sans pépins !

## TIAN DE LÉGUMES DE PROVENCE

Provençal vegetable tian



### Serves 4

- 2 black aubergines
- 3 green courgettes
- 3 small beef heart tomatoes
- 3 peppers (1 of each colour)
- 2 onions
- 2 cloves of garlic
- Thyme / oregano
- salt and pepper
- Olive oil from Provence

1. Finely chop the onions and garlic and sauté with a drizzle of olive oil in a pan. Once they have melted, remove to an ovenproof dish.
2. Cut the aubergines, courgettes and tomatoes into thin strips of about ½ centimetre.
3. Peel the peppers and cut them in half widthways, then in 4 lengthways (to make rectangles).
4. In your dish with the sautéed onions and garlic, place one slice of each vegetable successively on top until the dish is full.
5. Add the thyme and oregano. Add salt and pepper. Baste generously with olive oil and bake in the oven for 30 minutes at 160°C. Leave to rest for 15 minutes and eat.

### Pour 4 personnes

- 2 Aubergines noires
- 3 courgettes vertes
- 3 tomates cœur de bœuf de petite taille
- 3 poivrons (1 de chaque couleur)
- 2 oignons
- 2 gousses d'Ail
- Thym / origan
- Sel poivre
- Huile d'olive de Provence

1. Emincer les oignons finement ainsi que l'ail et sauter avec un filet d'huile d'olive dans une casserole. Une fois bien fondant, débarrasser dans un plat allant au four.
2. Tailler les aubergines, les courgettes, les tomates en fines lamelle d'environ ½ centimètre.
3. Eplucher les poivrons et tailler en deux dans la largeur, puis en 4 dans la longueur (de façon à faire des rectangles)
4. Dans votre plat avec les oignons, disposer successivement une tranche de chaque légume jusqu'à remplir le plat.
5. Ajouter le thym et l'origan. Du sel et du poivre. Arroser généreusement d'huile d'olive puis cuire au four 30 minutes à 160°C. laisser reposer 15 minutes et déguster.

'Mont Ventoux is one of the great cycling destinations,' Reynolds says. 'It's a Mecca. It has huge symbolic value, of course, but it's also a logical place for someone in the industry. France has exceptional cycling infrastructure, and high-quality roads, with amazing variety in the landscape.'

« Le mont Ventoux est l'une des meilleures destinations cyclistes qui existent, explique Dylan Reynolds. C'est le Graal des cyclistes. Sa valeur symbolique est indéniable bien sûr, mais c'est aussi un emplacement logique pour quelqu'un qui travaille dans ce secteur. La France possède une infrastructure cycliste exceptionnelle, des routes de grande qualité, et une variété incroyable de paysages. »



## RIDE & SEEK VENTOUX

When cycling adventurer and Ride & Seek owner Dylan Reynolds was ready to move to Europe, he and his wife didn't hesitate: they settled near Mont Ventoux. The mountain, nicknamed 'the beast of Provence,' is among the most arduous ascents in the Tour de France race.

*Dylan Reynolds est aventurier à vélo et propriétaire de l'agence Ride & Seek qui propose des aventures cyclistes dans le monde entier. Lorsqu'avec son épouse, ils décident de s'installer en Europe, leur destination s'impose d'elle-même : ce sera près du mont Ventoux. Cette montagne, surnommée le Géant de Provence, fait partie des ascensions les plus difficiles du Tour de France.*

Texte **Dawn-Michelle Baude**  
Photographie **Ben Weigl & Ruth Ribeaucourt**



As the visionary force behind Ride & Seek—the premier cycling tour company—Dylan has biked all around the world, including Australia, Japan, Germany, Russia, and the U.S... and another 70-some countries! He and his wife Megan could have settled anywhere, but in 2016, they followed the Siren's song to Provence. 'It was between Tuscany, where I've lived before, and Provence,' he recalls. 'And Provence just ticked all the boxes.'

An ardent Francophile, Dylan has long been attracted to French culture, history and nature, as well as its cycling appeal. With family in the region, he travelled from his native U.K. to spend time in the Alps as a child and wanted his own children to learn the language.

'I knew the area around Mount Ventoux very well. And with the help of Maison Victoire, we found the perfect house in Mormoiron.' A picturesque rural village nestled in the foothills, Mormoiron was occupied in the Paleolithic era, and today boasts a lake, vineyards, an archaeological museum, and a host of outdoor activities. 'A big part of the appeal is also the fact that it's not just a tourist village,' Reynolds notes. 'The primary school is great, and our kids have slotted in really well. And there are also so many wonderful Ventoux wines!'

Dylan says that when his family first moved to France, he was thinking only in terms of establishing a Ride & Seek headquarters and storage facility, but then he realised that there were tens of thousands of people who come to the area, literally just to ride a bike. 'I thought why not take it a step further?'

« Le mont Ventoux est l'une des meilleures destinations cyclistes qui existent, explique Dylan Reynolds. C'est le Graal des cyclistes. Sa valeur symbolique est indéniable bien sûr, mais c'est aussi un emplacement logique pour quelqu'un qui travaille dans ce secteur. La France possède une infrastructure cycliste exceptionnelle, des routes de grande qualité, et une variété incroyable de paysages. »

Dylan Reynolds, qui a été l'élan visionnaire à l'origine de Ride & Seek, une agence spécialisée dans le cyclisme d'aventure, a fait du vélo dans le monde entier notamment en Australie, au Japon, en Allemagne, en Russie et aux États-Unis... et dans pas moins de 70 autres pays ! Lui et son épouse Megan auraient pu s'installer n'importe où dans le monde, mais en 2016, ils ont suivi le chant des cigales et ont atterri en Provence. « Nous avons failli nous installer en Toscane où nous avons déjà vécu, se rappelle-t-il, mais nous avons eu l'appel de la Provence. Et cette région présente tous les atouts que nous recherchions. »

Véhément francophile, Dylan a toujours été attiré par la culture, l'histoire et la nature française et par sa tradition cycliste. Enfant, il avait quitté son pays d'origine, le Royaume-Uni pour faire un séjour dans les Alpes où il avait de la famille. À l'âge adulte, il a eu le souhait que ses propres enfants apprennent la langue.

« Je connaissais bien la région autour du mont Ventoux. Et avec l'aide de Maison Victoire, nous avons trouvé la maison de nos rêves à Mormoiron. » Le village pittoresque de Mormoiron lové au pied du Ventoux fut occupé dès l'ère paléolithique. De



With partner Benjamin Bonneuil, Reynolds founded the Mont Ventoux Cycling Club in the centre of Mormoiron. They offer self-guided tours, guided tours, and various events suited to every level of cyclist. 'It's proven very popular with the locals,' Reynolds says. 'It's lovely to see so much enthusiasm.'

His wife, Megan, is also an avid cyclist, and with their kids, they bike on holidays and weekends on roads without a lot of car traffic. When discussing their favourite rides in Provence, Reynolds has a difficult time deciding. 'I love riding in the Vaucluse,' he says. 'Everyone thinks it's all about Mont Ventoux, but actually, the best riding can be found away from the crowds. The Gorges de la Nesque is my favourite ride in the area.'

Dylan has also paid his respects to the famous Vaucluse mountain, riding up Mont Ventoux some 50 times. 'Mont Ventoux is such an iconic climb in cycling, and each of the three ascents has something to offer. The Bedoin ascent is the best known, as that is the classic Tour de France route. The Malaucène side is amazing for the vistas of the Alps. My favourite climb, though, is from Sault. The ascent is more gradual and, as a result, more enjoyable.'

He says that every ride up the mountain is different. 'It inspires me every time—and it's not just the position Mont Ventoux holds in cycling folklore, the physical challenge and the majestic views once you get to the top,' he observes. 'The ride down is also a lot of fun too!'

nos jours, il est agrémenté d'un lac, de vignobles et d'un musée archéologique. On peut y faire un grand nombre d'activités de plein air. « L'un des principaux attraits de ce village est qu'il n'est pas trop touristique, ajoute Dylan Reynolds. L'école primaire est excellente et nos enfants se sont très facilement intégrés. Et en plus, il y a beaucoup de bons crus dans les vignobles du Ventoux !

Au départ, Dylan pensait qu'en s'installant en France avec sa famille, il établissait simplement le siège social de Ride & Seek et un local à vélos. Très vite, il s'est rendu compte que des dizaines de milliers de personnes venaient dans cette région, uniquement pour y faire du vélo. « Et c'est là que je me suis dit : et si on allait plus loin ? »

C'est ainsi que Dylan et son associé Benjamin Bonneuil ont créé le mont Ventoux Cycling Club (MVCC) au centre de Mormoiron. Ils proposent des sorties en autonomie, des sorties avec guides et d'autres types de services adaptés à tous les niveaux de cyclisme. « Le club est très apprécié des riverains, constate Dylan. C'est très agréable de voir autant d'enthousiasme. »

Son épouse, Megan est aussi une adepte du cyclisme, et avec leurs enfants, ils font des randonnées à vélo le week-end et pendant leurs vacances, sur les routes tranquilles. Lorsqu'on lui demande quelles sont ses balades préférées en Provence, Dylan a du mal à choisir. « J'adore faire du vélo dans le Vaucluse, admet-il. Tout le monde pense qu'il n'y a que le mont Ventoux, mais en fait, les meilleures sorties sont celles qui sont hors des sentiers battus. Les Gorges de la Nesque sont ma randonnée préférée dans le coin. »

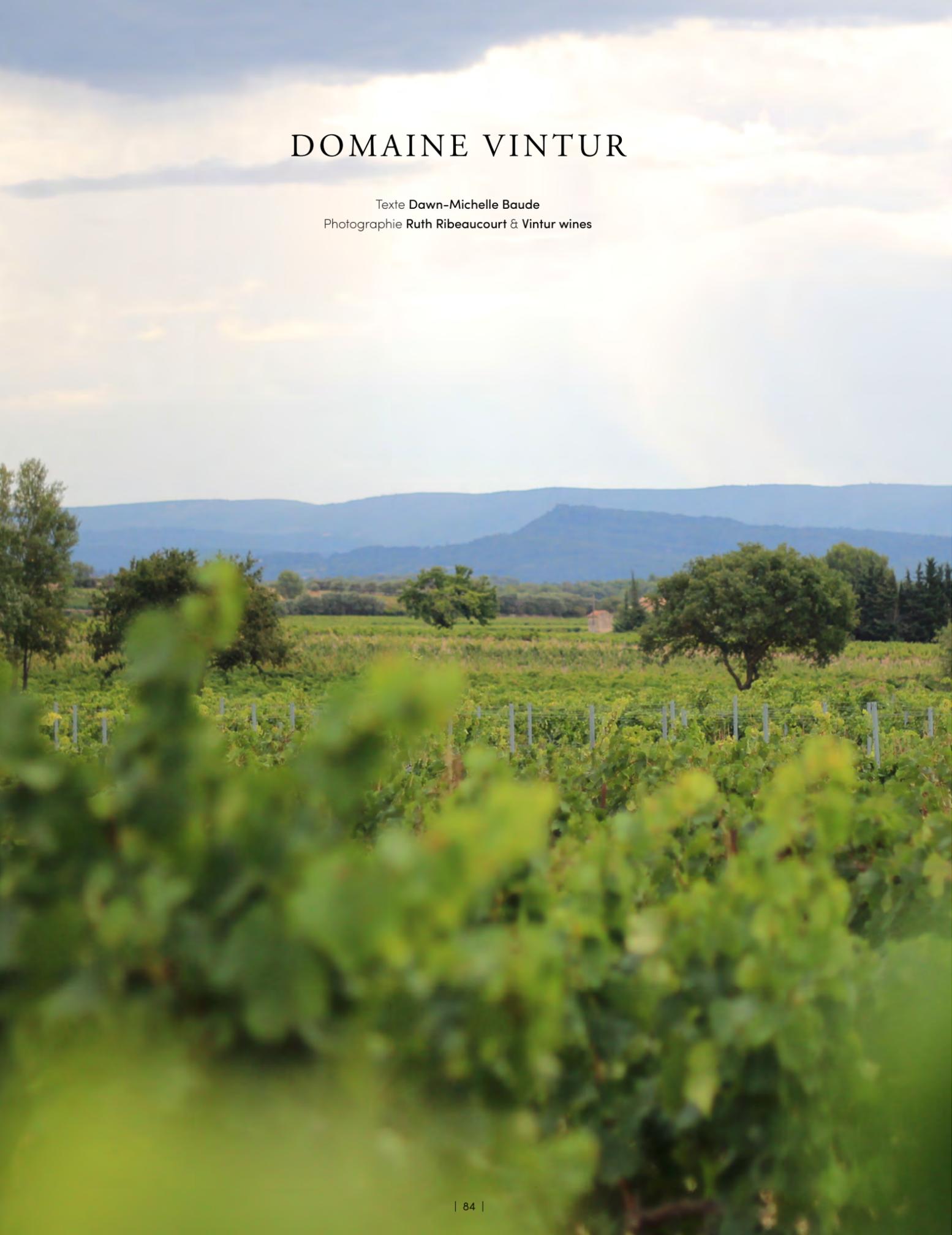
Dylan a bien évidemment rendu hommage au célèbre mont du Vaucluse, le Ventoux, dont il a fait l'ascension à vélo une bonne cinquantaine de fois. « Le Ventoux est une ascension mythique, et chacun des trois itinéraires a quelque chose à donner. L'ascension depuis Bédoin est la plus connue, c'est celle qui fait partie du circuit traditionnel du Tour de France. L'ascension depuis le village de Malaucène est fantastique pour la vue sur les Alpes. Mon itinéraire préféré, toutefois, est l'ascension depuis Sault. Il s'agit d'une montée qui présente un dénivelé moins important et qui est donc plus agréable. »

Pour Dylan, chaque ascension de la montagne est différente. « Elle m'inspire à chaque fois. Et ce n'est pas juste la position que le mont Ventoux a parmi les adeptes du cyclisme, c'est aussi le défi physique que cela représente et les vues majestueuses que l'on a quand on arrive au sommet, observe-t-il. La descente est aussi très agréable ! »

Dylan Reynolds  
rideandseek.com | @rideandseekers

# DOMAINE VINTUR

Texte Dawn-Michelle Baude  
Photographie Ruth Ribeaucourt & Vintur wines



DOMAINE VINTUR



‘I was always a wine buff—almost a wine nut!’ says Graham Shore, owner of the celebrated Vintur organic winery near Carpentras. ‘I’m obsessed by wine, and there’s no known cure!’

Shore came to Provence from England some 24 years ago, first settling in the little village of Dauphin. He decided that it would be fun to grow his own grapes, although he didn’t have enough water to irrigate the fields. Through a friend, he contacted a ‘Sourcier,’ a water diviner, who arrived with his divining sticks, told Shore he had two underground rivers, and designated the spot where he should drill.

‘I asked if I could have a go,’ Shore recalls. ‘Nothing happened—then the diviner lightly touched my wrist, the sticks shot up and my hair stood on end.’ When the drilling didn’t turn up water, he reconsidered. ‘I decided it was probably better to start with a vineyard!’

Familiar with the Ventoux region’s internationally renowned wines, Shore found, in 2010, a rundown winery with a good location on the route between Vaison-le-Romain and Avignon. Then the real work began. ‘I knew a lot about wines, but not so much about winemaking,’ Shore says. A two-year diploma in Oenology & Viticulture followed.

‘It would have been better to first learn about vines and

« J’ai toujours été passionné, voire dingue, de vins, avoue Graham Shore, propriétaire de Vintur, le célèbre domaine de vins biologiques près de Carpentras. Je suis obsédé par le vin, et apparemment, ça ne se guérit pas... »

Graham Shore a quitté son Angleterre pour venir s’installer en Provence il y a environ 24 ans, et a choisi le petit village de Dauphin pour son premier pied-à-terre. Il se mit dans la tête que ce serait sympa d’avoir ses propres vignes, même s’il n’avait pas suffisamment d’eau pour irriguer les champs. Avec l’aide d’un ami, il contacta un sourcier, qui débarqua avec ses baguettes. Il informa Graham que ses terres comportaient deux rivières souterraines et lui montra l’endroit où il devait creuser.

« J’ai demandé au sourcier si je pouvais essayer les baguettes, se rappelle Graham. Rien ne bougea. Puis, le sourcier me toucha légèrement le poignet, et les baguettes se retournèrent d’un coup, me donnant des frissons dans le dos. » Malheureusement, le forage ne donna aucune goutte d’eau... Il fallut donc changer d’approche. « J’ai décidé qu’il vaudrait sans doute mieux que je commence avec une vigne déjà plantée ! »

Graham Shore connaissait bien les vins internationalement réputés du Ventoux, et en 2010, il trouva un vignoble délaissé, mais bien situé, sur la route entre Vaison-la-Romaine et



winemaking, then buy the vineyard, so you can summarise it all as relatively controlled madness!’ he laughs.

The 12.5-hectare property featured mature vines, some over 60 years old. Shore explains that the advantage of old vines over new is that mature vines produce fewer bunches of grapes with smaller berries so the fruit is more concentrated. ‘You can produce great wine from young vines and you can produce poor wine from old vines,’ he says, ‘but all things being equal, old vines are very interesting and the product is often more complex.’

After decades of being conventionally farmed, the pesticides and herbicides had killed off the worms, insects and bacteria necessary for quality soil. ‘One of the rewards of going organic some years ago is that now birds fly over the vineyard,’ remarks Shore. ‘You don’t fly over somewhere looking for food if you know there’s nothing to eat. You fly where there’s food.’ The organic crops also appeal to wild boar. ‘They come along a particular row of vines, they look at the bunches, and only eat the grapes that are ripe and leave the rest. I should get them to do the ripeness test instead of the lab!’

Shore named the Vintur winery after the ancient Celtic deity associated with wind, light, and music. Vintur also bequeathed his name to Mont Ventoux. With a passion for history and mythology as well as wine, Shore is respectful of traditions. At

Avignon. Et c’est là que le véritable travail a commencé : « J’avais de bonnes connaissances en vin, mais pas tellement en vinification, admet Graham. » S’ensuivit un diplôme de deux ans en œnologie et viticulture.

« Il aurait été plus logique de commencer à apprendre l’œnologie et la viticulture, puis d’acheter un vignoble. J’ai un peu mis la charrue avant les bœufs, s’exclame-t-il en riant. »

Le vignoble de 12,5 hectares possédait des vignes de pleine maturité, dont certaines âgées de 60 ans. Graham Shore explique que l’avantage des vignes anciennes sur les nouvelles est qu’une vieille vigne produit moins de grappes avec des grumes plus petites, si bien que le fruit est plus concentré. « On peut produire de grands vins avec de jeunes vignes et inversement, des vins médiocres avec des vignes anciennes, remarque-t-il, mais dans l’ensemble, les vignes anciennes sont plus intéressantes et le produit est souvent plus complexe. »

Après plusieurs décennies de viticulture traditionnelle, les pesticides et les herbicides avaient tué tous les vers, insectes et bactéries nécessaires à la qualité du sol. « L’une des joies de la viticulture biologique après quelques années est de voir le retour des oiseaux au-dessus de la vigne. Les oiseaux ne volent pas au-dessus d’un endroit s’ils savent qu’il n’y a rien à y manger. Ils sont en quête de nourriture et vont là où elle se trouve. » Les vignes biologiques attirent aussi les sangliers. « Ils se postent sur

the same time, he wants to blend old-world techniques with cutting-edge know-how. ‘We are very influenced by international approaches and international techniques—maybe blending or extracting a little bit differently. It makes us distinctive.’

It also wins medals, awards, and honours. One of Britain’s top wine critics described a Vintur white wine as ‘the most austere ganache blonde that she’s ever had’—lavish praise in the trade.

‘We also make a sparkling wine which is completely off the wall because we use a southern French variety called ‘bourboulenc’ and the closed-tank method. Sugar is usually added to balance the flavour in sparkling wines because the fruit can be a bit tart, but we don’t have to add sugar – the result is fresh and has lower calories! I don’t think anybody else is making sparkling white wine quite like that.’

Vintur has a smart tasting room full of Provençal delicacies as well as wine. They offer tastings during the season. Pre-booking is recommended for groups.

‘People have been making wine here since the Roman times,’ says Shore. ‘Maybe even since the Greeks came up the Rhône Valley bringing plants for olives, figs, and grapes. I’m proud to be contributing to that tradition.’

DOMAINE VINTUR [vintur.fr](http://vintur.fr) | [@domainevintur](https://www.instagram.com/domainevintur)

une rangée, examinent les grappes et mangent uniquement les grappes qui sont mûres en laissant le reste. Je devrais leur confier le test de maturité au lieu d’avoir recours à un labo ! »

Graham Shore a donné au vignoble de nom de Vintur en référence au Dieu provençal du vent, de la lumière et de la musique. Vintur fait également référence au mont Ventoux. Passionné d’histoire et de mythologie autant que des vins, Graham aime le respect des traditions. Cela dit, il tient aussi à mélanger les techniques centenaires avec le tout nouveau savoir-faire. « Nous sommes très influencés par les approches et techniques internationales, qui nous donnent la possibilité de mélanger et d’extraire d’une manière un peu différente. Cela nous fait sortir du lot. »

Cette approche porte également ses fruits et a valu au vignoble des médailles, des récompenses et des honneurs. L’une des plus grandes critiques de vin de la Grande-Bretagne a décrit un vin blanc Vintur comme « le grenache blanc le plus austère qu’elle n’ait jamais goûté » ce qui est un immense compliment dans le secteur vinicole.

« Nous fabriquons également un vin pétillant qui est assez décalé parce que nous faisons appel à une variété française nommée « bourboulenc » en utilisant la méthode de fermentation en cuve close. Les vigneron ajoutent généralement du sucre pour équilibrer les saveurs du vin pétillant étant donné que le fruit peut être un peu acide, mais pas nous. Le résultat est étonnamment frais et le vin a moins de calories ! Je crois que personne d’autre ne fabrique du vin pétillant de cette manière. »

Vintur dispose d’une salle de dégustation très élégante, qui regorge de spécialités provençales, et bien sûr de vin ! Le domaine propose des dégustations en saison. Il est conseillé aux groupes de réserver.

« On fabrique du vin dans cette région depuis le temps des Romains, explique Graham Shore. Peut-être même du temps des Grecs qui ont remonté la vallée du Rhône et planté des oliviers, des figuiers et des vignes. C’est pour moi une grande fierté d’apporter ma pierre à cette tradition. »



## VENASQUE

84210 – Vaucluse

REF: 2502

Stunning and elegant in its simplistic design, this contemporary property sits in an idyllic setting. The entire south-facing wall is made up of floor to ceiling sliding glass doors, allowing an uninterrupted view of the gardens and countryside beyond.

Living area: 230 m<sup>2</sup> | Land area: 3700 m<sup>2</sup>

*Somptueuse propriété contemporaine située dans un cadre idyllique. Cette propriété, élégante dans son design épuré, est magnifique! L'ensemble du mur orienté sud est composé de portes coulissantes du sol au plafond, permettant une vue imprenable sur les jardins et la campagne au-delà.*

Surface habitable: 230 m<sup>2</sup> | Surface terrain: 3700 m<sup>2</sup>





## RACHEL BAKER

A health crisis marked a distinct turning point in the life of British creative entrepreneur Rachel Baker. Forced to slow down, she embarked on a mission to heal her body holistically and reclaim her health and wellbeing. Rachel has since founded 3 Sources, an online community where she creates and shares invaluable resources on how to harness the teachings of nutrition and herbalism to support the body to optimal health. Rachel and her husband live and work from their beautiful thirteenth-century village house in Bonnieux.

---

*Ce sont des problèmes de santé qui ont marqué un tournant dans la vie de l'entrepreneuse britannique Rachel Baker. Contrainte de ralentir ses activités, elle s'est donné pour mission de se guérir et de retrouver sa santé et son bien-être en adoptant une approche holistique.*

*Rachel a depuis fondé 3 Sources, une communauté en ligne où elle crée et communique des ressources inestimables pour tirer parti des connaissances en nutrition et en herbalisme, afin d'aider le corps à atteindre une santé optimale. Rachel et son mari vivent et travaillent à Bonnieux dans leur belle maison de village du XIIIe siècle.*

Texte **Rachel Baker** Photographie **Ruth Ribeaucourt**



### L'ESPRIT DU LIEU

Parfois, on sait tout simplement ce que l'on sait. Je l'ai constaté pour beaucoup de choses dans ma vie, et plus que jamais lors d'un premier voyage en Provence, lorsque mon mari et moi avons su que nous avions trouvé notre place dans le monde. Plus de dix ans plus tard, nous avons entamé les dernières étapes de la rénovation de notre maison provençale du XIII<sup>e</sup> siècle dans le Luberon, un voyage qui fut aussi beau qu'il a été difficile.

Notre décision, il y a six ans, de quitter l'Angleterre a marqué un tournant décisif dans ma vie, au moment où ma propre santé et mon bien-être nécessitaient un changement d'environnement. Mon mari et moi étions à la recherche d'un rythme de vie plus lent et plus authentique, et la maison est la première que nous avons visitée, sous un soleil torride, en août 2017. La maison était presque dans son état d'origine - les pantoufles de l'ancien propriétaire se trouvaient toujours à côté du lit et des lunettes étaient posées sur la vieille cheminée, comme si le propriétaire venait de descendre au village. Ce jour-là, une par une, la maison a commencé à nous dévoiler ses histoires, comme des chuchotements qui surgissaient des profondeurs de la roche ancienne dans laquelle l'arrière de la maison était creusée. Ce jour-là, notre propre histoire et celle de ce lieu ont commencé à s'entrelacer. Et la découverte que cette bâtisse était autrefois un hospice pour les pauvres a touché mon cœur, inspirant et motivant notre vision pour préserver sa simplicité d'origine.

### A SENSE OF PLACE

Sometimes you just know what you know. This has been true for many things in my life, and never more so than during an early trip to Provence, when my husband and I knew we had found our place in the world. Fast forward more than a decade and we are in the final phases of renovating our thirteenth-century Provençal home in the Luberon, a journey that has been as beautiful as it has been challenging.

Leaving England six years ago marked a distinct turning point in my life, when a change of environment was needed for my own health and wellbeing. My husband and I were seeking a slower, more authentic pace of life and the house we bought was the first one we viewed one scorching August day in 2017. The house had barely been touched – the previous owner's slippers were still set by the bedside and their reading glasses were on the old fireplace as if the owner had just walked down to the village. Story after story began to reveal themselves to us that day, like whispers deep within the ancient stone rock that the back of the house is literally carved into. On that day, our own story began to weave itself into the ancient history of a place that was once a hospice for the poor, a discovery that touched my heart and inspired and motivated our vision to preserve its original humble simplicity.



### MY PLANT PATH

I have felt a deep sense of belonging in nature for as long as I can recall. When I think of my childhood, I think of the height of the greengage trees in my great-grandmother's garden and the fragrant smells of summer. Plants made an early impression on me.

My health began to deteriorate in 2016. I felt exhausted most of the time and had a growing list of seemingly unrelated symptoms. Life quickly became a struggle and I intuitively knew something wasn't right. As the months turned into seasons, I gradually worsened and was forced to close my business. What followed was a long period of research that led me to look at nutrition as a way to heal myself from whatever ailment had taken over my body. Nature, and specifically plants, had always been my refuge and I believed in plants' power to heal. I had seen countless doctors, none of whom had any answers, so I began to use nutrition in a more functional way, trying different eating regimes and practices. This is when I began training in nutritional therapy, forking off into deeper studies in both functional and biological medicine, and graduating with a master's degree in nutrition and lifestyle medicine.

### ROUTINE AND RITUALS

I started my business, 3 Sources, with a strong focus and a mission to reach out to others wherever they might be in the world, bridging the gaps between naturopathic and nutrition medicine, herbalism and intuition, grounded in both functional and biological principles. Much of my mission is to assist and educate people on the generous healing that nature (specifically plants) can offer us all in combination with honouring and listening to our bodies and staying close to the seasons. This is my holistic approach to health and healing and my three-pillared mind, body and nutrition philosophy, which I share within my online community and working with my one-to-one clients worldwide via Zoom.

### MON SENTIER DE PLANTES

D'aussi loin que je me souviens, j'ai toujours ressenti un profond sentiment d'appartenance à la nature. Quand je pense à mon enfance, je me remémore la hauteur des pruniers Reine-Claude dans le jardin de mon arrière-grand-mère et les senteurs parfumées de l'été. J'ai été sensible aux plantes dès ma prime jeunesse.

C'était en 2016 que ma santé a commencé à se dégrader; j'étais très souvent épuisée et la liste de symptômes sans lien apparent s'allongeait. La vie est rapidement devenue une lutte et je savais, dans mon for intérieur, que quelque chose n'allait pas. Au fil des mois et des saisons, ma santé s'est progressivement aggravée et je fus bientôt obligée de fermer mon entreprise. J'ai ensuite entamé une longue période de recherche qui m'amena à considérer la nutrition comme un moyen de me guérir de l'affection qui s'était emparée de mon corps. Pour moi, la nature, et les plantes en particulier, a toujours été un refuge et je croyais au pouvoir curatif des plantes. Puisque les innombrables médecins que j'avais consultés ne m'avaient proposé aucune solution, j'ai commencé à utiliser les aliments d'une manière plus fonctionnelle, en essayant une variété de régimes et de pratiques alimentaires. C'est à cette époque que j'ai commencé à me former en nutrition thérapeutique, en me spécialisant par la suite en biologie fonctionnelle avant d'obtenir un master en nutrition et en médecine du mode de vie.

### ROUTINE ET RITUEL

En créant mon entreprise, 3 Sources, je me suis donné pour mission d'établir le contact et d'instaurer un dialogue avec les autres personnes où qu'elles soient dans le monde; une mission fondée sur des principes fonctionnels et biologiques afin de faire la jonction entre la médecine nutritionnelle et fonctionnelle, l'herboristerie et l'intuition. Mon objectif principal est d'aider les gens en les informant sur les possibilités de se soigner grâce à la générosité de la nature (en particulier les plantes), tout en écoutant leur corps et en respectant le rythme des saisons. C'est mon approche holistique de la santé et du mieux-être, et ma philosophie fondée sur trois piliers - l'esprit, le corps et la nutrition - que je transmets à ma communauté en ligne ou via Zoom lors de séances individuelles, à mes clients du monde entier.



## MY LIFE'S WORK

Herbalism has become part of my daily life in many different ways: in the kitchen, where I create and cook with the fresh produce of the Luberon region, the aromatics that I grow in pots in our garden or the wild greens that I've foraged close by; in my apothecary, where I make tea blends according to what my body needs that day; or treating myself to a warm oil-infused self-massage. Each day, I try to seek out the little moments to pause and recalibrate.

I've learned that prioritising rest and making a daily practice of pausing is not a luxury, it's essential. It's in the pausing that I begin to unfold, even just a little, and find a slower rhythm. This way of being is oftentimes at odds with the constant pressure of the be more, do more, and achieve more mindset that's so prevalent in our society.

One of the greatest joys in my life is being able to serve others with what I'm truly passionate about, whether that's inside the 3 Sources community where I create seasonal recipes, rituals, classes and many other supportive resources; writing journal posts and newsletters; or styling for photoshoots and capturing the day-to-day photographs and musings of what inspires me. If I can make a small bit of difference in other people's lives in a positive way, then it's all worth it.

## MA VIE, MON OEUVRE

J'ai réussi à intégrer la phytothérapie dans mon quotidien de différentes manières: dans la cuisine, où j'invente et prépare des recettes avec les produits saisonniers du Luberon; dans le jardin, où je cultive des plantes aromatiques dans des pots et je cueille des herbes sauvages dans la nature environnante; dans mon apothécairie, où je prépare des infusions en fonction des besoins de mon corps; ou encore je m'offre un automassage à l'huile chaude. Chaque jour, je m'efforce de trouver les petits moments pour souffler et régénérer mon esprit.

Ce que j'ai appris, c'est que le repos est une priorité et que faire des pauses au quotidien n'est pas un luxe, c'est primordial. C'est en faisant une pause que je peux commencer à me détendre, ne serait-ce qu'un peu, et à trouver un rythme plus lent. Cette façon d'être est souvent en contradiction avec la pression constante suscitée par l'état d'esprit 'être plus, faire plus, réussir plus' qui est tellement répandue dans la société.

L'une de mes plus grandes joies c'est de transmettre aux autres ce qui me passionne, que ce soit au sein de la communauté des 3 Sources, où je crée des recettes saisonnières, des rituels, des cours ou de nombreuses autres ressources de soutien, ou bien en écrivant des articles et des bulletins ou encore en faisant du stylisme photo; je conserve également les photos et les petites réflexions du quotidien qui m'inspirent. Si je peux améliorer un peu la vie des autres, alors tout cela en vaut la peine.



'Nature, and specifically plants, had always been my refuge and I believed in plants' power to heal.'

« Pour moi, la nature, et les plantes en particulier, a toujours été un refuge et je croyais à leur pouvoir curatif. »



## Q&A WITH JULIETTE ABBES

QUESTIONS ET RÉPONSES AVEC JULIETTE ABBES

ESTATE AGENT | AGENT IMMOBILIER  
MAISON VICTOIRE

Photographie **Marta Puglia**

**Can you talk a little about your previous experience in property management and the rental sector, and how this experience helps you in your current role to find the right properties for buyers who would like a healthy return on their holiday home?**

The role of a property manager is multi-layered, and requires energy, resourcefulness, availability and organisation. In many cases, one needs to be able to solve unpredictable problems as calmly and quickly as possible.

These skills now serve me extremely well in my role as an estate agent, and allow me to effectively help buyers identify the best properties to achieve smooth and lucrative rentals, and of course, signal any potential pitfalls.

Knowing how to present a property is crucial too, and something that is very important to Maison Victoire as a selling agent: we take time to prepare a house before a viewing or photo shoot, in the same way that you would for the arrival of rental guests.

**What are the key elements that make for a successful rental property?**

The location is generally the most important factor. City-dwellers often dream of a quiet rural hideaway, far from the madding crowd, while others like to be in a livelier spot where they can walk to restaurants and the market, fully absorbing Provençal village life.

The perfect holiday house should ideally have a bathroom for every bedroom, and the living areas of the house must be large enough to accommodate the total number of potential occupants, as should the garden, with ample dining and lounging space for everyone.

Other amenities on many holidaymakers' wish list are a beautiful view, air conditioning, tennis and boules courts, and a fireplace and good heating system if one is planning to rent over the festive period.

**Pouvez-vous nous parler de votre expérience en gestion immobilière et dans le secteur de la location, et nous expliquer comment, à votre poste actuel, ces acquis vous aident à trouver les biens idéaux pour les acquéreurs qui cherchent à rentabiliser au mieux leur résidence secondaire ?**

Le rôle de gestionnaire dans l'immobilier est multi-dimensionnel. La faculté d'adaptation, la disponibilité, le sens de l'organisation, la réactivité ainsi que l'énergie sont des compétences indispensables pour remplir cette fonction. L'imprévisible sous toutes ses formes doit être maîtrisé aussi calmement et rapidement que possible.

Ces savoir-faire me sont aujourd'hui extrêmement utiles dans mon rôle d'agent immobilier, et me permettent d'aider efficacement les acheteurs à trouver des biens selon leurs exigences (locatif, lucratif...) et bien entendu à prévenir tout problème éventuel.

Savoir comment présenter un bien, est un point majeur pour Maison Victoire. Dans notre rôle d'agent, nous prenons aussi le temps de préparer une maison avant une visite ou une séance photo, comme on le fait pour l'arrivée de locataires.

**Qu'est-ce qui fait d'un bien un bien locatif idéal ?**

Son emplacement est généralement le facteur le plus important. Les citadins rêvent souvent d'un havre de paix à la campagne, loin de tout, alors que d'autres préfèrent au contraire un endroit plus animé, à proximité des restaurants et des marchés, afin de pouvoir s'imprégner pleinement de la vie de village.

La maison de vacances idéale doit disposer d'une salle de bains par chambre, et les pièces à vivre de la maison doivent être suffisamment spacieuses pour pouvoir accueillir le nombre total d'occupants potentiels. Le jardin doit avoir suffisamment de place pour tous et doit permettre de se restaurer et de se détendre.

La vue du paysage, la présence de climatisation, les terrains de tennis ou de boules, la cheminée, un système de chauffage efficace restent des atouts privilégiés que les vacanciers peuvent obtenir.



**It is my understanding that you are not native to the Vaucluse? I feel that we are seeing an influx of young, dynamic, creative people like yourself moving to the region - a new generation that wants to create a life and launch/run their business here - what do you believe is appealing about the Vaucluse to this new generation?**

The Vaucluse area is experiencing significant growth, the local economy is healthy, and so this naturally attracts young ambition. Because this region is a very popular territory for property investment, there is significant demand for architects, engineers, landscapers, interior designers and tradesmen. Of course, the sustained success of the tourism sector then requires these properties to be managed and run, so opportunities arise for estate agents, property managers, and wedding and event planners.

There are also invaluable opportunities here for budding restaurateurs as the area further develops its reputation for epicurean excellence, not to mention winemakers, cycle tour companies, tour guides, staff for the chambre d'hôte and hotel sector... the list is endless!

**A bilingual, experienced, hard-working, well-presented agent like yourself would have been appreciated at any estate agency in the Vaucluse - why did you choose to work with Maison Victoire?**

The portfolio of properties and the quality of the services it offers is the best in the area thanks to its international network. An agent's job is easier here at Maison Victoire because we have such a comprehensive arsenal of marketing tools at our disposal.

The business is modern, forward-thinking, and innovative, and Victoria likes to encourage young talent. They provide excellent in-house training, and the team are generous with their knowledge and help each other.

**'I am very happy to be part of this team; it feels like family.'**

**J'ai cru comprendre que vous n'étiez pas originaire du Vaucluse ? J'ai l'impression que nous assistons à un afflux de jeunes dynamiques et à l'esprit créatif, comme vous-même, qui viennent s'installer dans la région dans le but d'y lancer et d'y exercer leur activité. Qu'est-ce qui, selon vous, attire cette nouvelle génération dans le Vaucluse ?**

Le Vaucluse connaît une croissance importante, et l'économie locale prospère, ce qui attire naturellement les jeunes plein d'ambition. S'agissant d'un territoire très prisé pour les investissements immobiliers, il existe une grosse demande pour des architectes, des ingénieurs, des paysagistes, des professionnels de la décoration d'intérieur, et pour d'autres artisans. Bien entendu, le succès durable du secteur du tourisme nécessite des activités de gestion et d'entretien de ces biens, ce qui fait naître des opportunités pour les agents immobiliers, les gestionnaires de biens ou les organisateurs de mariages et d'événements.

Il existe également un potentiel inestimable pour les restaurateurs en herbe, car la région continue de développer sa réputation d'excellence épicurienne, sans parler des viticulteurs, des entreprises de cyclotourisme, des guides touristiques, du personnel des chambres d'hôtes et du secteur hôtelier... la liste est loin d'être exhaustive !

**Bilingue, expérimentée, consciencieuse et de présentation impeccable : vous auriez trouvé votre place dans n'importe quelle agence immobilière du Vaucluse. Pourquoi avez-vous choisi de venir travailler à Maison Victoire ?**

Le portefeuille de biens et la qualité des services qu'elle offre sont les meilleurs de la région, grâce à son réseau international. Le travail d'agent est plus facile ici, à Maison Victoire, car nous disposons d'un arsenal complet d'outils marketing.

C'est une agence moderne, avant-gardiste et innovante, et Victoria aime encourager les jeunes talents. La formation interne est hors-pair et l'équipe, généreuse avec ses connaissances, favorise une entraide permanente et une réelle collaboration de qualité.

**« Je suis ravie de faire partie de cette équipe, qui est pour moi comme une famille. »**



## ASHLEY TINKER

When Ashley and Robin were sailing from the misty cliffs of Dover they had nothing but an address and a couple of photos of their new home in Provence. They knew that they wanted to move to France but having no clear idea where or what they could do for work, they put an ad on Gumtree: 'young couple looking for work in Southern France'. They could have ended up anywhere depending on who answered, but it turns out it was to be Lambesc, close to Aix en Provence.

*Les falaises embrumées de Douvres en arrière-plan, Ashley et Robin sont partis commencer leur nouvelle vie en Provence, avec pour seules références, une adresse et quelques photos. Ils savaient qu'ils voulaient déménager en France, mais n'ayant aucune idée précise de la façon dont ils pourraient gagner leur vie ou de l'endroit où travailler, ils ont mis une annonce sur Gumtree: 'Jeune couple cherche du travail dans le sud de la France'. Ils auraient pu se retrouver n'importe où, en fonction des réponses reçues, mais finalement leur destination a été Lambesc, près d'Aix-en-Provence.*

Texte & Photographie **Ashley Tinker**



### HOUSE-SITTING A CHÂTEAU IN PROVENCE

They were sent photos of a château that had been featured in numerous magazines in the 1980s. The owners were antique dealers that had five stunning properties in France. What they didn't know, is that they had no funds to maintain them. They would be 'guardians', or glorified house-sitters; this was the decision to try and get a job and a roof over their heads in one. A role that would give them some time to find their feet in a country where they had no contacts.

Arriving with a bottle of rosé in hand, they were oddly handed a croissant and butter by the American couple that owned the château and were pointed to a cottage at the end of the garden. They noticed the holes in the ceilings, the lack of plumbing, the mould on the 17th-century tapestries, and the cat that had been starved by being locked in the house to deal with the rat problem and they remember thinking, 'what on earth did we get ourselves into?'. That was the beginning of an odd, lonely, and culture-shockingly wild first year in Provence.

### OUR FIRST FIXER-UPPER

A couple of years later, they finally found those feet and were able to buy a tiny house (the end sliver of a farmhouse) in a chic town called Maussane-les-Alpilles in the regional park of the Alpilles.

Ashley finds the countryside of Provence infinitely inspiring and what started as a passion in lockdown has led her on a journey to becoming a full-time artist.

Ils ont reçu une proposition accompagnée de quelques photos d'un château qui avait fait l'objet de plusieurs articles de presse dans les années 80. Antiquaires, les propriétaires disposaient de cinq propriétés magnifiques en France. Ce qu'Ashley et Robin ne savaient pas, c'est que les propriétaires n'avaient pas les moyens pour entretenir les bâtiments. Ils ne seraient guère gardiens ou des 'home-sitters'. Cette fonction serait néanmoins une solution pour avoir à la fois un emploi et un toit sur leur tête et leur laisserait également le temps de s'adapter dans un pays où ils ne connaissaient personne.

Une bouteille de rosé à la main, Ashley et Robin sont arrivés au château où les propriétaires les ont accueillis avec un croissant et, chose curieuse, du beurre avant de les diriger vers un petit cottage au fond du jardin. Ils y ont remarqué les trous dans les plafonds, la plomberie inexistante, la moisissure sur les tapisseries du XVIIe siècle, et le chat affamé qui avait été enfermé là pour régler le problème des rats; et ils se souviennent d'avoir alors eu l'impression de s'être trompés grossièrement. C'est ainsi qu'a débuté leur première année en Provence; étrange et solitaire, et cette période folle a été un véritable choc culturel.

Quelques années plus tard, le jeune couple a enfin trouvé ses repères et a pu acheter une toute petite maison (une minuscule partie d'une ferme) à Maussane-les-Alpilles, un village chic dans le parc régional des Alpilles. Pour Robin, c'était la meilleure façon

Pour Ashley, qui a étudié les beaux-arts, à Florence, puis à Montréal, le paysage provençal est une source d'inspiration intarissable, et grâce à cette passion née durant le confinement, elle poursuit son rêve de devenir artiste à plein-temps.

This was the best way for them to use Robin's skills; he had previously worked in the professional building trade in England. The before and after of the house was filmed by Househunters International and the 'after' had changed so much that the camera crew were utterly confused! Robin spent nine months renovating the house while Ashley worked on the market tours and as a photographer. They learned quickly that renovating can be a frustrating process and even more so in another country where norms and materials are different, not to mention taking into account traditional building techniques. Robin is passionate about these techniques which have led him to running his own project-managing business where he specialises in renovating bathrooms and kitchens in historic properties in the Alpilles, Ventoux and Luberon.

Wanting to expand beyond their 38 square metres, Ashley put their house up for sale on her Instagram feed. Amazingly, it sold in a week and the sale gave them the courage to take on a really large project in the form of a farmhouse with two barns in the village of Mollégès. Robin had spent the last few years searching for the perfect renovation project and he found it. Some of their neighbours, locals who hadn't been to the market in the next village their whole lives, hadn't even heard of this tiny village only 20 minutes from Maussane. They quickly found that living in Mollégès was like going back 50 years in time where Provençal traditions and village life are paramount.

d'utiliser ses talents professionnels, ayant travaillé en Angleterre dans le domaine de la construction. Il a ainsi passé neuf mois à rénover la maison pendant qu'Ashley faisait visiter les marchés locaux et travaillait comme photographe. House Hunters International, une émission américaine de rénovation immobilière, a filmé l'avant et l'après de la rénovation: la maison avait été tellement transformée que l'équipe de tournage, plutôt déroutée, ne la reconnaissait plus! Au cours de cette expérience, ils ont vite pris conscience que la rénovation peut être un processus frustrant, d'autant plus que les normes et le matériel de construction sont différents dans un autre pays, sans oublier les techniques de construction traditionnelles. Robin, étant passionné par ces techniques, a créé sa propre entreprise de gestion de projets, où il se spécialise dans la rénovation de salles de bains et de cuisines de propriétés historiques dans les Alpilles, le Ventoux et le Luberon.

Souhaitant vivre dans une demeure plus vaste que leurs 38m2, Ashley a mis la maison en vente sur Instagram. À leur grand étonnement, elle a été vendue en une semaine, ce qui leur a donné le courage de se lancer dans un projet beaucoup plus important: une ferme et ses deux granges dans le village de Mollégès. En effet depuis quelques années, Robin cherchait le projet de rénovation idéal, qu'il a finalement trouvé [sur le site web d'un notaire](#). Certains de leurs voisins, les gens du pays qui n'étaient jamais allés au marché du village voisin ne connaissaient même pas ce petit village situé à vingt minutes à peine de Maussane. Ashley et Robin ont vite découvert que vivre à Mollégès, c'était comme faire un pas dans le passé, où les traditions provençales et la vie du village sont primordiales.

### FINDING MY PASSION FOR PAINTING

For the past few years, Robin and Ashley have been focused on renovating one of their barns that will become a 2 bedroom rental. During the pandemic, as tourism dropped off in Provence, Ashley found she had much less work hosting market tours and photoshoots, and she seized the opportunity to start painting again. Initially trained in fine art in Florence and then Montreal, Ashley finds the countryside of Provence infinitely inspiring and what started as a passion in lockdown has led her on a journey to becoming a full-time artist.

For Ashley, the olive groves and craggy limestone hills of the Alpilles are a perfect place to call home. She finds that the Alpilles have a little more life to them than the Luberon hilltop villages, especially during the cooler months. However, she experiences the best of both worlds as she often works in the Luberon. A perched village such as Bonnieux would also be a wonderful place to call home. Perhaps one day.

Sometimes she does find it difficult and perhaps a little isolating to live in the countryside as an artist as there are fewer opportunities to meet new people, collaborate, and become inspired by fellow artists. However, social media has changed all this. Ashley's Instagram is not only a way of sharing the beauty of Provence but also of connecting with people all around the world. If you're in the area you might see her enjoying Provence to its fullest by starting the day early wandering around a market, people-watching in a café, painting in an olive grove and cooking with lots of local wine in the evening after watering her enormous vegetable garden.

Find Ashley at [@curiousprovence](#)

Depuis peu, Robin et Ashley ont mis l'accent sur la rénovation d'une des granges, qui deviendra un T3 à louer. Avec la chute de la fréquentation touristique en Provence pendant la pandémie, Ashley a constaté qu'il y avait beaucoup moins de demandes pour les visites des marchés et les séances photo, et elle a saisi l'occasion pour se remettre à la peinture. Pour Ashley, qui a étudié les beaux-arts, à Florence, puis à Montréal, le paysage provençal est une source d'inspiration intarissable, et grâce à cette passion née durant le confinement, elle poursuit son rêve de devenir artiste à plein-temps.

Au coeur des oliveraies et des collines calcaires escarpées des Alpilles, Ashley a l'impression de se sentir tout à fait chez elle. Elle trouve les villages des Alpilles plus animés que les villages perchés du Luberon, surtout en hiver. Néanmoins, elle vit le meilleur des deux mondes, car elle travaille souvent dans le Luberon. Un village perché comme Bonnieux serait d'ailleurs un lieu merveilleux où vivre. Peut-être un jour...

En tant qu'artiste, Ashley trouve que vivre à la campagne peut parfois être un peu difficile, en raison de l'isolement, car il y a moins de possibilités de faire de nouvelles rencontres, de collaborer avec et d'autres personnes et de s'inspirer de ses collègues artistes. Cependant, les réseaux sociaux ont tout changé. Ainsi, pour Ashley, Instagram permet non seulement de faire découvrir au public la beauté de la Provence, mais aussi de se connecter avec des gens du monde entier. Si vous êtes de passage dans la région, vous la verrez peut-être flâner sur les marchés en début de matinée ou regarder déambuler les passants, attablée à la terrasse d'un café. Vous pourrez aussi l'apercevoir dans une oliveraie, un pinceau à la main, devant son chevalet. Et chez elle, le soir, après avoir arrosé son énorme potager, elle se met à faire de la cuisine, un bon vin local à portée de main. C'est dire si Ashley sait tirer le maximum de la vie en Provence.

Vous trouverez Ashley à [@curiousprovence](#)





marstonhouse.com | @marstonhouse

## MARSTON HOUSE

Sharon & Paul Mzorinski are a design team who have worked together in the U.S. since the 1980s. Paul has an architectural practice and Sharon has a much-loved antique business specialising in 18th and 19th-century antiques. For the last thirty years, they have shared their lives between summers running their celebrated antiques store, Marston House in Vinalhaven, U.S. and winters in Bonnieux, a picturesque 12th-century perched village in the Luberon, Provence.

*Sharon et Paul Mzorinski, duo de designers d'intérieur, travaillent ensemble aux États-Unis depuis les années 1980; Paul est architecte et Sharon, antiquaire spécialisée dans les XVIIIème et XIXème siècles, est propriétaire de Marston House, une entreprise d'antiquités très prisée dans le Maine. Depuis trente ans, ils partagent leur vie entre les États-Unis et la France: Vinalhaven, où ils tiennent leur célèbre magasin d'antiquités, Bonnieux l'hiver, un village médiéval perché pittoresque dans le Luberon.*

Texte & Photographie **Ruth Ribeaucourt**



### FALLING IN LOVE WITH THE LUBERON

Their love affair with France all started in the winter of 1983, on a trip to Paris where they connected with artist Niki de St Phalle who encouraged them to rent a car and travel to the south of France. On her 'must-do' list for them was a trip to experience the Luberon. When they discovered the village of Bonnieux they immediately fell in love. For Sharon, it was the people as well as the place that drew her to want to stay longer, a sense that everyone including their homes and outbuildings were connected intrinsically to the landscape. For Paul, it was the hilltop co-dependent architecture that he had studied and loved while at Arizona State University studying architecture.

They didn't return to Bonnieux until 1999 and on arriving they playfully booked a visit with a local real estate agent who spoke English. They had a list of criteria for the 'dream' pied-à-terre they hoped to purchase. The agent told them that, alas she had no listings in Bonnieux that ticked their boxes except for an apartment without any garden or land. As luck would have it, the day prior, the owner had brought in Polaroids to list her property, and the photos serendipitously fell out of the real estate agent's album and scattered across the floor. Paul scooped up the photos, instantly intrigued and they made a date to view the apartment along with a few other properties in the surrounding hillside villages.

From the moment they stepped across the threshold, it was an instant 'coup de foudre', they fell for the unusually raw original condition of the 15th-Century property which had once been a very grand residence in the Papal Enclave, at a time when the Pope was in Avignon and royalty came to the Luberon. A few hours later Paul & Sharon took the leap and made an offer which was accepted less than twenty-four hours later. Proving that anything is possible; if you want it badly enough.

### RENOVATING WITH CARE

They bravely lived in the apartment with their two youngest children as the renovation works were taking place, it was all hands on deck. At that time neither of them spoke fluent French and this was one of their greatest daily challenges. As luck would have it, none of their labourers spoke English either so Paul describes faxing them drawings every night with instructions for the next day, trying their best to translate using a pocket dictionary. In those early days, they had a ritual of cleaning up the dirt and dust and debris the masons had left after a day's work, before cooking supper over the open coals of the fireplace in the kitchen. Sharon recalls that the challenges were difficult and the lessons learned powerful.

Leur histoire d'amour avec la France débuté l'hiver 1983, lors d'un voyage à Paris où ils ont rencontré Niki de Saint Phalle. L'artiste les a encouragés à louer une voiture pour partir voyager dans le sud de la France et, sur sa liste de lieux incontournables figurait le Luberon. Et, en découvrant Bonnieux, ils ont eu un véritable coup de foudre. Pour Sharon, ce qui l'a amenée à vouloir rester plus longtemps c'étaient les gens et le village-même, avec l'impression que tous les habitants, les maisons et leurs dépendances, étaient intrinsèquement liés au paysage. Quant à Paul, il était intéressé par l'architecture co-dépendante du village perché qu'il avait étudiée et aimée alors qu'il étudiait l'architecture à l'Arizona State University.

De retour à Bonnieux après une absence de seize ans, tout en s'amusant, Sharon et Paul ont pris rendez-vous avec une agente immobilière anglophone. Ils avaient dressé une liste de critères pour trouver un pied-à-terre 'de rêve' qu'ils espéraient acheter. L'agente leur a répondu qu'elle n'avait, hélas, aucun bien à proposer pouvant correspondre à leurs critères, à l'exception d'un appartement sans jardin ni terrain. Comme par hasard, la veille, la propriétaire avait apporté des Polaroids pour illustrer le listing, et ces photos tombèrent fortuitement de l'album de l'agente immobilière en s'éparpillant sur le sol. Sa curiosité piquée au vif, Paul ramassa les clichés, et le couple prit rendez-vous pour visiter l'appartement ainsi que d'autres propriétés dans les villages perchés environnants.

Dès qu'ils franchirent le seuil de la porte de l'appartement, ce fut un coup de foudre: ils furent séduits par l'état brut atypique de la propriété du XVe siècle qui, avait autrefois été une magnifique résidence dans l'enclave pontificale, à l'époque de la papauté d'Avignon quand les rois venaient dans le Luberon. Quelques heures plus tard, Paul et Sharon firent une offre qui fut acceptée en moins de vingt-quatre heures. Ce qui prouve que tout est possible à celui qui croit!

Ils se décidèrent ensuite courageusement de vivre dans l'appartement pendant les travaux de rénovation, accompagnés de leurs deux plus jeunes enfants; tout le monde était sur le pont. À l'époque, ni l'un ni l'autre ne parlaient couramment le français, ce qui représentait l'un de leurs plus grands défis quotidiens. Et pour comble de malchance, aucun des artisans ne parlait anglais. Paul raconte comment, tous les soirs, il leur faxait les dessins et les instructions pour le lendemain, en s'efforçant de tout traduire, à l'aide d'un dictionnaire de poche. À cette époque-là, ils avaient pour rituel de nettoyer la poussière et les débris que les maçons avaient laissés après une journée de travail, avant de préparer le dîner sur les braises dans la cheminée de la cuisine. Pour Sharon, les difficultés étaient importantes et elle en a tiré des leçons fondamentales.





## MARSTON HOUSE

Sharon describes the elegance of early French textiles in their simplicity and practicality of design and materials used. Even today, twenty years later they are still surprised by the raw and real treasures they find in France.

Sharon dépeint l'élégance des premiers textiles français, elle évoque leur simplicité et le caractère pratique de leur conception et des matières premières. Encore aujourd'hui, vingt ans plus tard, ils sont étonnés par les trésors primitifs et authentiques qu'ils dénichent en France

They have taken great care to restore so many beautiful details throughout especially visible in the ceilings of their kitchen and the music room entryway. Their outer walls are all original and about 1/2 meter thick which serves to keep the heat out during summers and cold out during the winters. The original floors and tile remain, imperfect, worn down and charming. Paul took on the challenge of mixing and making his own paint using locally sourced ochre, mixing it with water, lye and casein. He painted every surface and continues to make repairs as needed.

Sharon et Paul ont favorisé à tout restaurer en soignant la beauté des détails, notamment le plafond de la cuisine et l'entrée de la salle de musique. Les murs extérieurs, dont l'épaisseur est d'environ 50cm, sont tous d'origine et servent à protéger de la chaleur estivale et du froid hivernal. Le couple a choisi de conserver les sols et les tuiles d'origine, qui restent imparfaits et usés mais plein de charme. Paul a même relevé le défi de créer sa propre peinture en utilisant de l'ocre d'origine locale, qu'il mélange avec de l'eau, de la soude et de la caséine. Il a ainsi recouvert toutes les surfaces et continue à faire des retouches, si besoin est.

### A PASSION FOR PROVENÇAL ANTIQUES

Before discovering Provence, they specialised in very early 1780 to 1860 American antiques, especially drawn to the early peasant cloth with heavy texture and primitive furnishings. In 1999 when they bought their home in Bonnieux, they discovered the brocantes of Provence and found their antiquing tastes naturally switched to French peasant antiques and homespun linen cloth.

Avant de visiter la Provence, Sharon et Paul s'étaient spécialisés dans les antiquités américaines des années 1780 à 1860; attirés en particulier par les tissus rustiques à la texture rugueuse et par le mobilier primitif. En 1999, lorsqu'ils se sont installés dans leur appartement à Bonnieux ils ont découvert les brocantes de Provence. ~~Leurs~~ goûts en tant qu'antiquaires ont alors immanquablement évolué et ils se sont tournés vers les antiquités paysannes françaises et la toile de lin brut rustique.

Sharon describes the elegance of early French textiles in their simplicity and practicality of design and materials used. Even today, twenty years later they are still surprised by the raw and real treasures they find in France. For Sharon and Paul, the visible repairs are as beautiful as the pieces themselves and they stand as a testament to how people extended the use and life of these wonderful pieces. For Sharon, each piece comes with its maker's hand, with his or her signature that if you dig deep enough you find. And digging deep to find these textile stories is one of their favourite pastimes!

~~Après les brocantes de Provence mettre un point sur. Puis Leurs~~

They are most well-known for their love of blues, French work blues, indigo blues, striped and checked blue and white and every now and then a really early blue floral will catch their attention. For years Sharon & Paul sourced fabrics for the bigger designers and POLO was a great client, especially for the RRL label which was based on vintage, as well as Ralph Laurens personal furnishings in Colorado.

Sharon dépeint l'élégance des premiers textiles français, en évoquant leur simplicité et le caractère pratique de leur conception et des matières premières. Encore aujourd'hui, vingt ans plus tard, ils sont étonnés par les trésors primitifs et authentiques qu'ils dénichent en France. Pour Sharon et Paul, les réparations visibles sur les pièces sont aussi belles que les objets eux-mêmes, témoignant de la façon dont la durée de vie de ces textiles magnifiques a été prolongée. Pour Sharon, chaque objet porte la main de son créateur, sa signature, pour ainsi dire, que l'on trouve en creusant suffisamment. Et creuser pour trouver les histoires de ces textiles est l'un de leurs passe-temps préférés!

Sharon et Paul sont surtout connus pour leur amour du bleu: des bleus de travail français, des bleus indigo, des tissus à rayures bleues-blanches ou à carreaux, et, parfois, un tissu bleu fleuri très ancien. Pendant des années, ils ont fourni des tissus à d'éminents stylistes: POLO était un client important, mais aussi et surtout la marque RRL, qui s'inspirait de la mode vintage. Ils ont également meublé le ranch de Ralph Lauren au Colorado.

Their beautiful home in the 12th-century hilltop village of Bonnieux is available to rent for the summer season 2023 and you can find all the details on their website: [marstonhouse.com/french-rentals](https://marstonhouse.com/french-rentals)

Leur belle maison dans le village perché médiéval de Bonnieux est à louer pour la saison d'été 2023. Vous trouverez toutes les informations sur leur site web: [marstonhouse.com/french-rentals](https://marstonhouse.com/french-rentals)

# DOMAINE DE PALERME

Texte Dawn-Michelle Baude



On the edge of L'Isle-sur-la-Sorgue, at the end of a gentle road lined with majestic, 200-year-old plane trees, sits one of the most beautiful French country homes in the area: the Domaine de Palerme. This three-storey bastide, the colour of peaches, is rich with history—Albert Camus, among others, once called it home. It nestles amid gardens giving onto 15 hectares of lush agricultural land often bursting with sunflowers in the summer.

'It's very peaceful,' observes owner Eric Gusman. 'I think the property enhances wellbeing—it's a very relaxing environment, where the only sound is birdsong.'

Eric and his wife Karin fell in love with the property in 2015. 'I immediately knew this was the place for us,' Eric recalls. 'We're an international family, and I wanted to live where I could continue to meet people from all over the world.'

The domaine's location, just minutes from the centre of L'Isle-sur-la-Sorgue, provides the perfect fit between country and city. Known as France's 'antique capital' and the 'Venice of Provence,' L'Isle-sur-la-Sorgue is threaded by the Sorgue river, with centuries-old stone bridges, walkways, and mossy water wheels inviting leisurely strolls, while the bustling antique market always promises an amazing find. 'From the point of view of culture, gastronomy, and landscape, and also the location between mountains and sea, this part of Provence is ideal.'

After Eric and Karin become the sixth owners of Domaine de Palerme, the restoration began. The couple's son, Nicolas, who studied upholstery at the venerable École Ferrandi, worked alongside his wife and parents to restore the bastide's original features while at the same time providing modern comforts. 'Many people over-restore,' says Eric. 'We didn't want to do that. We worked to maintain and highlight the history of the domaine, not turn it into a Parisian apartment. We wanted to preserve its character.'

When asked what makes the Domaine de Palerme special, Eric mentions the architectural plan. 'There is a nice balance—which is not true of all Provençal properties—between indoors and outdoors. And then there are exceptional, very beautiful volumes in the rooms and views of the gardens. The presence of nature all around us is soothing—you feel it right away.'

At the domaine, terracotta tiles, stone walls, decorated ceilings, wooden beams, and traditional shutters blend with smart modern furnishing and period antiques. 'Whenever we renovate something here,' Eric says, 'whether it's indoors or outdoors, my son Nicolas and I are obsessed with making choices that are consistent with the soul of the property.' He pauses. 'We want to be faithful to, and respectful of, the property's soul.'

À deux pas de L'Isle-sur-la-Sorgue, au bout d'une route tranquille bordée de platanes deux fois centenaires, se trouve l'une des plus belles demeures françaises de la région : le Domaine de Palerme. Cette bastide en pierre rose à trois étages possède une riche histoire : Albert Camus, entre autres, y fit sa maison. Elle est lovée au cœur d'un jardin qui donne sur d'immenses terres agraires où l'été, s'épanouissent des tournesols.

« C'est très tranquille, fait observer Éric Gusman, son propriétaire. Je pense que la propriété est une ode au bien-être, c'est un environnement très relaxant, où les seuls bruits que vous entendez sont le chant des oiseaux. »

Éric et son épouse Karin sont tombés amoureux de la propriété en 2015. Et d'ajouter : « J'ai tout de suite su que ce lieu était fait pour nous. Nous sommes une famille internationale, et je voulais vivre dans un lieu où je puisse continuer à rencontrer des gens du monde entier. »

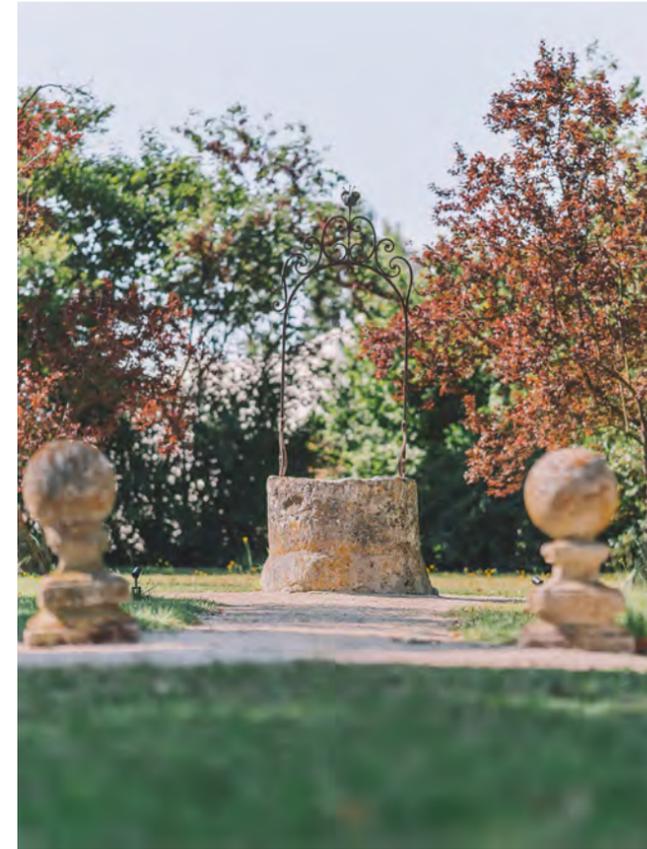
L'emplacement du domaine, à quelques minutes du centre de L'Isle-sur-la-Sorgue, est le mariage idéal entre vie citadine et vie rurale. Réputée comme la capitale des antiquités en France et surnommée la Venise comtadine, L'Isle-sur-la-Sorgue est ponctuée de vieux ponts enjambant la Sorgue, de passerelles et de vieux moulins à eau qui incitent à la balade et la rêverie. Le marché des antiquités qui attire les foules promet quant à lui de faire de magnifiques trouvailles. « Cette partie de la Provence est un régal autant du point de vue de la culture, de la gastronomie, du paysage et aussi, de la situation géographique entre mer et montagne. »

Sixièmes propriétaires du Domaine de Palerme, Éric et Karin, dès leur acquisition ont commencé les travaux. Le fils du couple, Nicolas, qui a étudié la tapisserie d'ameublement à la sélecte École Ferrandi, a travaillé avec son épouse et ses parents à la restauration des éléments d'origine de la bastide tout en y ajoutant le confort moderne. Selon Éric, « trop de gens en font trop dans la rénovation. Nous ne voulions pas de ça. Nous avons œuvré pour garder et mettre en valeur l'histoire du domaine, mais nous ne voulions pas en faire un appartement parisien. Nous voulions préserver le charme et l'histoire de la bâtisse. »

Lorsqu'on lui demande ce qui distingue le Domaine de Palerme, Éric mentionne le plan architectural. « Il existe un bon équilibre (et ceci est vrai pour toutes les propriétés provençales) entre l'intérieur et l'extérieur. Par ailleurs, le volume des pièces est exceptionnel auquel s'ajoute la vue sur les jardins. La présence de la nature tout autour est reposante, on s'y sent tout de suite bien. »

Au domaine, les tomettes traditionnelles, les murs en pierres, les plafonds décorés, les poutres apparentes et les volets extérieurs s'harmonisent parfaitement avec l'élégant mobilier moderne comme avec les meubles anciens. « Chaque fois que





The bastide was originally built by the Duke of Palerne—with an ‘n’—in 1736. As the Papal Treasurer, the Duke required a grand manor, complete with high ceilings, enormous windows, and a master staircase, among the other fineries befitting an aristocrat of his day. According to the celebrated French poet and Resistance hero, René Char, ‘The name [Palerne] was not easy to pronounce—the ‘n’ tended to disappear and was replaced by the harder, Mediterranean ‘m’.’

Over the centuries, the rebranded Domaine de Palerne passed through various hands, including those of philosopher, activist, and novelist, Albert Camus. The French Nobel Prize winner met René Char, a native of L’Isle-sur-la-Sorgue, in Paris in 1946. The two struck up a friendship, and Camus came to Provence for a visit.

‘René was very proud of the region, and took his friend on a tour of the Vaucluse,’ says Eric. ‘Char basically transferred his passion for the region to Camus.’

Since Camus was born in Algeria, he grew up in a sunny Mediterranean climate, which he likely missed, especially during grey winters in Paris. ‘Here there is no Mediterranean Sea, but there is the Sorgue River,’ continues Eric. ‘Water is very, very present here, and the sun is very much like the sun in Algeria, so Albert felt at home in this setting. He asked René to look for a property where he could live so that they could continue their conversation.’

nous rénovons quelque chose ici, avoue Éric, que ce soit à l’intérieur ou dehors, mon fils Nicolas et moi-même faisons très attention de faire des choix qui correspondent à l’âme de la propriété. » Et de réfléchir pour ajouter : « Nous voulons être fidèles à l’âme des lieux et la respecter. »

La bastide fut à l’origine construite en 1736 par le duc de Palerne (avec un “n”). Trésorier du pape, le duc avait besoin entre autres d’un grand manoir, avec des pièces hautes de plafond, de grandes fenêtres et un grand escalier central, comme le dictait son rang d’aristocrate de son temps. D’après le célèbre poète français et héros de la Résistance, René Char, « le nom [Palerne] n’était pas facile à prononcer, et le “n” eut tendance à disparaître au profit de la consonne méditerranéenne plus dure “m”. »

Au fil des siècles, la bastide rebaptisée Domaine de Palerne changea plusieurs fois de mains, et fut notamment habitée par le philosophe, militant et romancier Albert Camus. Le prix Nobel de littérature rencontra René Char, enfant de L’Isle-sur-la-Sorgue, à Paris en 1946. Ils devinrent amis et Camus se rendit en Provence pour le voir.

« René était très fier de sa région, et il emmena son ami découvrir le Vaucluse, raconte Éric. Et René Char parvint à transmettre sa passion pour cette région à son ami. »

Né en Algérie, Camus avait grand besoin du climat méditerranéen qui lui manquait terriblement, surtout durant les hivers gris à Paris. « Ici, poursuit Éric, on n’a pas la mer, mais il

Camus and his family rented the Domaine de Palerne for three consecutive years in the late ‘40s, early ‘50s. Among Camus’ major literary works drafted and/or completed at the domaine is the existentialist classic, *The Plague*.

‘Camus worked well at Palerne,’ says Eric. ‘In one of his letters, he writes, ‘Here everything is beauty,’ Eric adds with pride.

Camus describes his love of Provence in the posthumous work, *The Posterity of the Sun*. One passage is so resonant that the present owners of Domaine de Palerne had it painted on the wall of the Orangerie: ‘The morning is bright; the light tickles. Forget your appointments. They can wait, not your joy.’

For Eric, homes like the Domaine de Palerne aren’t so much ‘sold’ as transferred. The owners have a responsibility for stewarding the property. He points out the white marble stone carved with the Duke de Palerne’s coat of arms in the bastide’s billiard room. ‘It’s amazing that it’s never been removed—it’s still here, nearly 300 years after it was put in place. Every subsequent owner left it in place above the fireplace.’

Today the Domaine de Palerne operates as a guest house for select weddings, family gatherings and corporate events. ‘I’m still meeting people from all over the world,’ says Eric. ‘They always say how at home they feel, or how good they feel, to be staying at the domaine. And that makes us very happy.’

ledomainedepalerm.com

y a la rivière Sorgue. L’eau est très très présente ici, et le soleil semblable à celui de l’Algérie, si bien qu’Albert Camus se sentit chez lui dans cet environnement. Il demanda à René de lui trouver une maison où il pourrait vivre et poursuivre leurs conversations. »

Camus et sa famille louèrent le Domaine de Palerne pendant trois années consécutives, à la fin des années quarante et au début des années cinquante. Parmi les nombreux chefs-d’œuvre littéraires d’Albert Camus, *La Peste* fut ébauché et/ou terminé au domaine.

« Camus parvenait à bien travailler à Palerne, affirme Éric. Dans l’une de ses lettres, il écrit : “Tout est beau ici” », ajoutez-il avec fierté.

Camus décrit son amour de la Provence dans une œuvre posthume, *La Postérité du soleil*, née de son amitié avec René Char. L’un des passages du livre est tellement parlant que les propriétaires actuels du Domaine de Palerne l’ont fait peindre sur le mur de l’Orangerie : ‘Le matin est radieux ; la lumière pique. Renonce à ta visite. Ils peuvent attendre, et non ta joie.’

Pour Éric, les demeures comme le Domaine de Palerne se transmettent plus qu’elles ne se vendent. Les propriétaires ont la responsabilité de prendre soin de la propriété. Il montre le marbre blanc sculpté avec les armoiries du duc de Palerne dans la salle de billard de la bastide. « C’est invraisemblable que cette pierre n’ait jamais été déplacée : elle est toujours là, 300 ans après avoir été installée. Chaque propriétaire ultérieur l’a laissée en place au-dessus de la cheminée. »

De nos jours, le Domaine de Palerne est une maison d’hôtes de grand standing réservée à des mariages, des réunions familiales et de l’événementiel. « Je rencontre toujours des invités venant du monde entier, ajoute Éric. À chaque fois, ils me disent combien ils se sentent à l’aise et heureux de séjourner au domaine. Et cela nous comble de joie. »



Jamie Beck



## JANE & IAN CHARMAN

Jane and Ian Charman have a lifelong love affair with good food. Married 40+ years, in the early years of their courtship they remember exploring London through its restaurants, which led to a yearning for tasting their way around the world one restaurant at a time. Over the years, they have gathered a group of friends, kindred spirits bonding over a shared passion for food, who come together every summer to host an ebullient annual paella fiesta at the Charman family home in the Luberon.

*Jane et Ian Charman ont toujours été de fins gastronomes. Mariés depuis plus de 40 ans, ils se souviennent qu'au début de leur rencontre, ils exploraient Londres en y essayant les divers restaurants. Forts de cette expérience, ils ont continué leur exploration gastronomique autour du globe, un restaurant après l'autre. Au fil des années, ils se sont fait un groupe d'amis gastronomes, toujours heureux de se retrouver autour d'une table, et ces derniers se rassemblent chaque été à l'occasion d'une fête annuelle de la paella à la demeure familiale des Charman, dans le Luberon.*

Texte **Ruth Ribeaucourt**



Ian and Jane Charman first discovered the area over twenty years ago when they bought a pied-à-terre in Saumane-de-Vaucluse - providing their young family with a much-needed sanctuary from the rainy British winters and their high-pressured careers back in London - where they would escape to Provence for long weekends at every opportunity. As their children got older, Jane and Ian started exploring the idea of moving to a bigger property in the countryside. They had, as they describe it, 'a hankering to find an old property and do it up'. They reached out to Victoria Templeman of Maison Victoire who not only sold their apartment very quickly but toured the Luberon with them and helped them find their dream 'renovation' project in the countryside of Saignon.

Their beautiful home had fantastic bones and plenty of potential, and they collaborated with architect Andrew Corpe to sympathetically marry the many ancient structures from the 16th-century farmstead and an earlier 17th-century *pigeonnier* to create an exceptional family home.

Now semi-retired, Jane and Ian love to spend their time at their favourite restaurants, and one of their greatest pleasures is finding new gastronomic spots to share meals with friends.

They speak with great admiration for Lise Kvan and Eric Montéléon, the couple behind the much-loved Le Saint-Hubert restaurant in St-Saturnin-lès-Apt. Ian is especially impressed by their ingenuity in joining forces with two other young restaurateur couples, Jean & Michel (La Fontaine: Maison Méditerranéenne, Villars) and Lorenzo and Penelope (Le Bistro de Lagarde, Lagarde d'Apt) to source the very best of local produce, including sharing contacts for winemakers, cheesemongers, seafood and shellfish. In such a traditionally competitive industry, Ian remarks on how refreshing it is to see a group of young, creative restaurateurs support one another and this generosity translates to fantastic, fresh, quality food.

Ian and Jane share some of their favourite culinary destinations in the Vaucluse:

Ils ont découvert la région il y a plus de vingt ans et ont alors décidé d'acheter un pied-à-terre à Saumane-de-Vaucluse. Ce lieu était un havre de paix pour les enfants comme pour les parents qui adoraient fuir les hivers londoniens pluvieux et décompresser de leur vie professionnelle sous pression. Dès que l'occasion se présentait, ils s'échappaient donc vers la Provence pour de longs week-ends ! Leurs enfants ont grandi et Jane et Ian ont eu envie de déménager dans une plus grande maison à la campagne. Comme ils le disent eux-mêmes, ils ont eu « le rêve de trouver une vieille baraque à retaper. » Ils ont donc contacté Victoria Templeman de Maison Victoire, qui a non seulement vendu leur appartement en un rien de temps, mais a sillonné le Luberon avec eux à la recherche de ce « projet de rénovation de rêve » dans la campagne de Saignon.

Leur superbe maison avait une structure saine et beaucoup de potentiel. Avec l'aide de l'architecte Andrew Corpe, ils ont réussi à marier de nombreux anciens éléments datant du XVIIe siècle ainsi qu'un pigeonnier du début du XIIe siècle pour créer une maison familiale exceptionnelle.

Désormais en semi-retraite, Jane et Ian adorent passer du temps dans leurs restaurants préférés, et l'une de leurs passions est de dénicher de nouveaux bijoux gastronomiques pour partager un repas entre amis.

Ils ont beaucoup d'admiration pour Lise Kvan et Éric Montéléon, le couple à l'origine du très prisé restaurant Le Saint-Hubert à St-Saturnin-lès-Apt. Ian est particulièrement impressionné par leur ingéniosité qui les a poussés à se joindre à deux autres jeunes couples de restaurateurs : Jean et Michel (la Fontaine : Maison méditerranéenne, à Villars) et Lorenzo et Pénélope (le Bistro de Lagarde, à Lagarde d'Apt). Cette collaboration leur permet de s'approvisionner en produits locaux, et de partager leurs contacts avec les vignerons, les fromagers et les poissonniers. Dans un secteur traditionnellement très concurrentiel, Ian est ravi de voir un groupe de jeunes restaurateurs créatifs se soutenir les uns les autres et cette générosité se traduit par une cuisine savoureuse, pleine de produits frais de qualité.

Ian et Jane partagent ci-dessous certaines de leurs destinations culinaires préférées du Vaucluse :



**RESTAURANTS:**

**Le Vivier, L'Isle-sur-la-Sorgue**

Ian and Jane have been going here for 19 years, where they had their first memorable meal just 6 months after it opened. A little over two years later, Le Vivier was awarded its first Michelin star which they've held on to ever since. They both enthusiastically agree it is their absolute favourite restaurant... in the world! Ian heaps on the praise saying 'the wine list is great, the food is magnificent, and they have the very best value lunchtime weekday menu anywhere in Provence. It's hard to beat a Michelin-star restaurant with a three-course lunch menu for €42.'

Cela fait maintenant 19 ans qu'Ian et Jane fréquentent ce restaurant. Ils y ont goûté leur premier repas mémorable six mois seulement après son ouverture. Un peu plus de deux années plus tard, Le Vivier recevait sa première étoile Michelin qu'il détient encore aujourd'hui. Ils conviennent avec entrain que c'est leur restaurant préféré... du monde entier ! Ian poursuit son dithyrambe en remarquant que « la carte des vins est fantastique, la cuisine est sublime, et le restaurant propose en semaine le menu de déjeuner le meilleur marché de toute la Provence. Il est vrai que ce restaurant étoilé est difficile à battre avec son menu entrée, plat, dessert pour la modique somme de 42 €.



Another favourite is **Un Jardin Sur le Toit**, in Saignon which they describe as 'sophisticated and with the most unforgettable view.'

Un autre bijou de gastronomie, **Un jardin sur le toit**, se trouve à Saignon. Jane et Ian le décrivent comme « chic avec un panorama à vous couper le souffle ».

**Domitia, Les Beaumettes.** Ian describes this as a 'quirky place with a brilliant chef, great front of house and by far the best value quality wine list in Provence'.

**Domitia, Les Beaumettes.** Ian décrit ce restaurant comme « un lieu décalé avec un chef génial, une formidable équipe de salle et de loin la meilleure carte de vins en Provence en termes de rapport qualité/prix. »

**Les Davids, Viens**

Ian raves about their state-of-the-art Chai and describes it as 'mind-blowingly wonderful, lovely views, generous tastings and very good platters... it's the most fun anywhere around here'.

Ian ne tarit pas d'éloges sur leurs chais et décrit ce lieu comme ayant « une vue imprenable et sublime, des dégustations généreuses et d'excellents plats... le meilleur endroit pour passer du bon temps dans la région ».



**VINEYARDS · VIGNOBLES**

**Clos de Trias, Le Barroux**

Ian describes it as, 'punching way above its weight. Quirky but fabulous. The owner, Bakke, is eccentrically brilliant and a larger-than-life character.'

Ian le décrit comme « un vin qui devrait jouer dans la cour des grands. Original, mais fabuleux. Le propriétaire, Bakke, est un personnage brillant d'excentricité et très exubérant. »

**Domaine de Janasse, Châteauneuf-du-Pape**

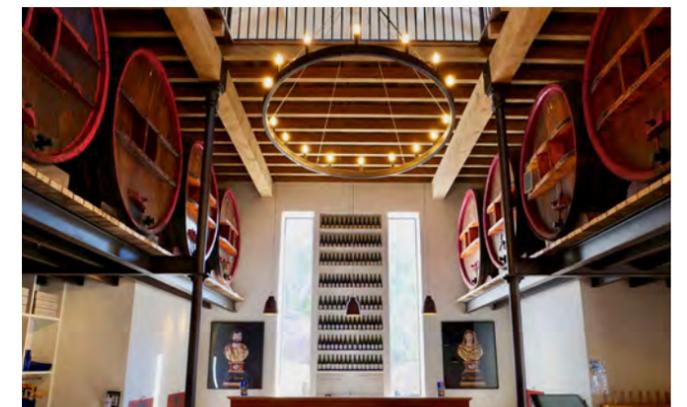
'Family-owned, brilliant wines including a wonderful Cotes du Rhone which is inexpensive.'

« Un vignoble familial qui présente des vins exceptionnels, dont un merveilleux Côtes du Rhône à un prix très raisonnable. »

**Château de Mille, Apt.**

'...wonderfully historic, great people and nice wines. I expect their white wines to get to the top of the tree in a few years.'

« ...il possède une histoire exceptionnelle, son équipe est formidable et ses vins très agréables. Je pense que leurs vins blancs seront en haut de l'affiche dans quelques années. »



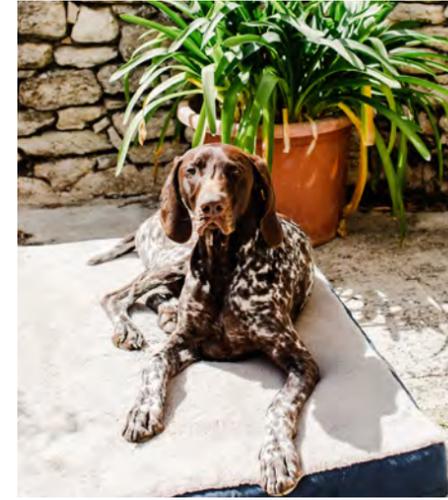
## INCA



Inca the Springer Spaniel was originally trained as a drug sniffer dog. However, like many of us, he was attracted to the decadent rural lifestyle of the Luberon where there were few opportunities in the field of narcotics. He is now enthusiastically pursuing a new career as a truffle hound. Out of work, Inca likes nothing better than to cool off on the 'plage apero' of the pool, and if you don't reserve your sun lounger at 6.30 am, he'll be languishing smugly in your preferred sun spot. A well-bred canine with expensive taste, he likes to snack on Oakley sunglasses and Jimmy Choo flip flops.

*Dans sa jeunesse, Inca, le Springer Anglais, a suivi un dressage de chien renifleur. Cependant, comme bon nombre d'entre nous, il a succombé au style de vie rural décadent du Luberon, où peu d'opportunités professionnelles se sont présentées à lui dans le domaine des stupéfiants. Il poursuit à présent, avec enthousiasme, une nouvelle carrière de chasseur de truffes. En dehors du travail, Inca prend plaisir à se rafraîchir sur la « plage apéro » de la piscine, et si vous oubliez de réserver votre chaise longue à 6h30 du matin, vous le trouverez à s'y prélasser au soleil. Spécimen canin aux goûts de luxe, il aime délicatement grignoter des lunettes de soleil Oakley et se délecter gracieusement de nu-pieds Jimmy Choo.*

## ROTHKO



Rothko is an adolescent German Shorthaired Pointer who lives life to the (very) full since his recent move to Cabrières D'Avignon. Unemployed, he is a true country boy; his favourite things are running very fast on ~~very~~ long walks, afternoon naps, cheesy treats and lots of cuddles with his two devoted Dads. Rothko sometimes thinks his name is 'Beau Chien', and he really is.

*Rothko est un jeune Braque Allemand à poil court qui profite pleinement de la vie depuis sa récente arrivée à Cabrières d'Avignon. Sans emploi, c'est un vrai gars de la campagne ; il adore courir très vite pendant de très longues promenades et apprécie plus que tout les siestes de l'après-midi, les friandises au fromage et les moments de câlins avec ses deux papas poules. Rothko a parfois l'impression que son nom est « Beau Chien », et on comprend pourquoi.*

## TIA



A young and idealistic Cavalier King Charles Spaniel, what Tia lacks in experience she more than compensates for with her overall joie de vivre. She was hired as a part-time intern at Maison Victoire to help relieve the pressure on her canine colleagues, and has quickly become an important cog/dog in this well-oiled machine. In her time off, she enjoys parachuting and scuba-diving.

*Jeune Cavalier King Charles idéaliste, Tia compense largement son manque d'expérience par sa joie de vivre d'épagnéul. Elle a été engagée comme stagiaire à temps partiel à Maison Victoire pour soulager la pression qui pèse parfois sur ses collègues canins, et est vite devenue un rouage important de cette machine bien huilée. De son temps libre, elle aime faire du parachutisme et de la plongée sous-marine.*

## PEGGY



A Border Terrier, Peggy works part-time at Maison Victoire as a Customer Welcome Assistant, with a secondary responsibility as First Security Officer. A vital member of the team, she welcomes clients into our offices in Cabrières d'Avignon with open paws and a smile. Her optimism and zest for life make her a true inspiration to all dogs looking to launch themselves into the estate agency business. In her spare time, Peggy likes to hunt wild boar and roe deer.

*Peggy, le Border Terrier, travaille à temps partiel à Maison Victoire en tant qu'assistante chargée de l'accueil des clients, avec une responsabilité secondaire au poste de premier agent de sécurité. Membre essentiel de l'équipe, elle accueille les clients dans nos bureaux de Cabrières d'Avignon les pattes ouvertes et le sourire aux lèvres. Son optimisme et sa joie de vivre font d'elle une véritable source d'inspiration pour tous les chiens souhaitant se lancer dans l'immobilier. De son temps libre, Peggy aime chasser le sanglier et le chevreuil.*

## TOMMY



Of mixed heritage, Tommy's mother was a Parsons terrier, his father a Pug. Tommy uses his wealth of experience in his supervisory role at Maison Victoire... although what exactly he supervises remains unclear. He is strict but fair, and is more than capable of putting his paw down if necessary. He is a globetrotter and all-round sporty fella; one summer he climbed the equivalent of Everest over a month in the French Alps! Now a senior gentleman, Tommy is counting down the days to his well-deserved retirement.

*Croisé Parson Russell terrier par sa mère et Carlin par son père, Tommy met sa richesse d'expérience à profit pour assurer ses fonctions de surveillant à Maison Victoire... Même si l'on ne sait pas toujours exactement ce qu'il surveille. Il est sévère mais juste, et sait mener la maison d'une patte de maître lorsque le besoin s'en fait sentir. Ayant pris un peu de bouteille, ses années de grand globe-trotter et de grand sportif sont bel et bien révolues (il a tout de même escaladé l'équivalent de l'Everest un été dans les Alpes) et Tommy compte désormais les jours qui le séparent de sa retraite bien méritée.*

## TATI



Tati, a Rhodesian Ridgeback from canine royalty, has played a fundamental role in the growth and expansion of Maison Victoire. Aloof and majestic, always discreet, she observes from her sofa, undertaking her important role as director's assistant. Then she must rest. Out of work, her important lineage may suggest an inclination towards big game hunting, however, it appears there are no lions in the Vaucluse, so mostly, again, she rests.

*Rhodesian Ridgeback de haute lignée royale canine, Tati a occupé un rôle central dans la croissance et l'expansion de Maison Victoire. Distante et majestueuse, toujours discrète, elle observe ce qui se passe depuis son canapé, assumant pleinement son rôle majeur d'assistante de direction. Ensuite, le repos est de mise. En dehors du travail, sa grande lignée pourrait suggérer un penchant pour la chasse au gros gibier. Cependant, l'absence de lions dans le Vaucluse signifie que la plupart du temps, là encore, elle se repose.*

# MAISON VICTOIRE SPECIAL EVENTS

## MAISON VICTOIRE ÉVÉNEMENTS CULTURELS

Curated events hosted throughout the year bringing the Maison Victoire community together through art and cultural exchange.

*Événements ponctuels organisés toute l'année et destinés à rassembler la clientèle et les amis de Maison Victoire par l'intermédiaire d'échanges artistiques et culturels.*

Photographie Morgan Palun & Bruno Mouret





L'idée des Événements culturels de Maison Victoire est venue du désir d'allier l'utile à l'agréable. Nous souhaitons que nos clients, qu'ils soient nouveaux venus ou amis de longue date, fassent la découverte des merveilles de cette région et qu'ils puissent rencontrer les personnages qui partagent ce même goût pour la Provence.

Notre objectif est de rassembler des gens du cru, dont les racines vauclusiennes sont très profondes, avec des gens du monde entier, qui ont choisi de s'installer en Provence. Nous organisons divers événements durant toute l'année, destinés à célébrer la créativité formidable qui donne à la Provence sa richesse culturelle, dans un environnement convivial, sans prétention.

Ces événements sont parsemés de délices gastronomiques de notre région, vous feront découvrir les vins les plus renommés des célèbres vignobles du Vaucluse ainsi qu'un florilège de spécialités locales qui feront le bonheur des épicuriens. Nous encourageons ces rencontres de gens partageant la même sensibilité avec des personnages hauts en couleur quatre à cinq fois par an, et nous faisons appel à différents supports, styles et thèmes.

Notre définition du terme immobilier se veut plus globale, plus centrée sur ses utilisateurs et davantage motivée par le service. Ce qui nous importe ce n'est pas juste la maison que vous achetez, mais la vie que vous construisez, et nous nous ferons un plaisir de vous présenter aux habitants de notre région magnifique, de vous faire découvrir leurs talents et leurs passions. Nous savons qu'un grand nombre de ces éléments contribuent à votre décision de venir vivre et habiter ici et nous espérons que vous vous joindrez à notre cercle et que vous serez subjugués par les trésors et la richesse culturelle de la Provence.

—Victoria Templeman, directrice de Maison Victoire

“Maison Victoire Special Events’ was borne out of a desire to mix business with pleasure. We wanted our clients - newcomers as well as local friends - to experience the delights of this area whilst meeting the characters holding shared appreciation for them.

Our aim is to bring together local people, who have deep roots in the Vaucluse, with the international community who have chosen to make Provence their home. We host a collection of events throughout the year to celebrate the formidable creative minds that make Provence so rich in culture, in a convivial setting, with a lighthearted tone.

These events are seasoned with the gastronomic delights of our region, bringing you the most acclaimed wines from the celebrated vineyards of the Vaucluse and a feast of local epicurean delicacies. We encourage this bringing together of like-minds and flamboyant characters four or five times a year, through a variety of media, styles, and subjects.

We like to ‘do immobilier’ in a more holistic, community-orientated, and service-driven way... it's not just about the house you buy... it's about building a life, and we relish the opportunity to introduce you to the people of our beautiful region, their talents, and passions. We recognise that many of these elements contribute to your decision to come and live here, and we hope you will join us, and be spellbound by the treasure trove of cultural riches that Provence offers.<sup>22</sup>

—Victoria Templeman, director of Maison Victoire



“We are immensely proud to collaborate with Maison Victoire and grateful for their support which allows us to create an exceptional Marché de Noël at La Maison Dora Maar, Ménerbes, and creative events throughout the year. Victoria's support enables us to shine a spotlight on the artists, artisans, and craftspeople of Provence and further afield.

In recent months I have turned down several lucrative partnerships for FAIRE magazine. Out of respect for our readers, and myself, I will choose integrity and aligned values over the bottom line every time (much to my accountant's chagrin). I feel very strongly about working with people who demonstrate generosity and honesty in their business practices. Those who visibly treat their team with kindness and respect, support their local communities and strive to do business better. Victoria Templeman and Maison Victoire embody all of this and more and it is a genuine pleasure to partner with them.<sup>22</sup>

—Ruth Ribeaucourt, creative director and editor-in-chief of FAIRE magazine

« Nous sommes très fiers de collaborer avec Maison Victoire et très reconnaissants de son soutien qui nous aide à créer un marché de Noël exceptionnel à La Maison Dora Maar de Ménerbes, ainsi que d'autres rencontres créatives le reste de l'année. Avec le soutien de Victoria, nous sommes en mesure de mettre en vedette des artistes, des artisans et des créateurs de Provence et d'ailleurs.

Ces derniers mois, j'ai refusé plusieurs partenariats lucratifs pour le magazine FAIRE. Par respect pour nos lecteurs et pour moi-même, je préfère choisir l'intégrité et l'alignement des valeurs plutôt que le résultat net (au grand dam de mon comptable !). Il est très important pour moi de travailler avec des personnes qui font preuve de générosité et d'honnêteté dans leurs pratiques commerciales : celles qui traitent leurs équipes avec gentillesse et respect, soutiennent la population locale et font tout pour améliorer la façon dont elles travaillent. Victoria Templeman et Maison Victoire incarnent parfaitement cet esprit et notre partenariat est un véritable plaisir. »

—Ruth Ribeaucourt, directrice artistique et rédactrice en chef du magazine FAIRE



“I didn’t have to think twice when Victoria suggested she host my book launch event at Maison Victoire. I responded immediately, yes, please. A joint venture with myself, Victoria, and my photographer husband, Alain Poirot, with local producers, including wine and catering, evolved into an exciting and highly anticipated event.

I’ve worked with Victoria on several occasions, and her support for projects and events like this is one of total focus and efficiency; in other words, you are in good hands.”

—Rebecca Ronane, author and founder of Network Provence

« Je n’ai pas eu besoin de réfléchir lorsque Victoria a suggéré d’organiser le lancement de mon livre à Maison Victoire, j’ai tout de suite accepté ! Cette association entre Victoria, mon mari photographe, Alain Poirot, des producteurs locaux et moi-même s’est transformée en un événement fascinant et très attendu.

J’ai travaillé avec Victoria à plusieurs reprises et lorsqu’elle soutient des projets et des événements de ce type elle fait preuve d’une concentration et d’une efficacité sans égal. Quand on travaille avec elle, on est entre de bonnes mains. »

—Rebecca Ronane, autrice et fondatrice de Network Provence





# MaisonVictoire

UN CERTAIN ART DE VIVRE

Maison Victoire Immobilier  
Place de l'Ancienne Mairie · 84220 Cabrières d'Avignon  
+33 (0) 4 90 05 01 54  
client@maisonvictoire.com

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