



# METHODOLOGIE DE VENTE

## I) ESTIMATION ET PRISE DE MANDAT

**Etape 1: estimation** : Nous procédons à l'estimation du bien à partir de sa situation, du quartier dans lequel il se trouve, de la proximité des commodités, (transports, commerces, écoles, etc...) et de son environnement proche. Naturellement nous tenons compte de l'année de construction des bâtiments, de leur état, et des agencements intérieurs. Nous comparons ensuite le bien à ceux similaires vendus récemment dans le même quartier grâce à notre base de données informatique.

**Etape 2: Proposition commerciale** : Nous préconisons un prix de mise en vente avec le client qui permet d'espérer la réalisation de la vente dans un délai normal de trois mois. A un prix supérieur, la réalisation demandera un délai plus ou moins long en fonction de la différence qui existe entre le prix demandé et celui du marché. Nous proposons le type de mandat de vente le plus adéquat, les moyens et heures de visite, le délai de libération des lieux, les agencements éventuels restant etc...

**Etape 3: Etablissement du mandat** : Un mandat de vente écrit est obligatoire conformément à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et à l'article 72 du décret d'application n°72 678 du 20 juillet 1972. Il détermine contractuellement le montant des honoraires, la durée maximum de la mission, le type de mandat, les éléments qui nous sont confiés, l'autorisation de faire visiter, d'effectuer des publicités etc...

**Etape 4: Recueil des éléments** : Pour le bon accomplissement de notre mission, il est nécessaire de consulter et de photocopier certaines pages du titre de propriétés (vérification du droit de propriété, et des pouvoirs de mise en vente), de consulter éventuellement le règlement de copropriété, ainsi que de photocopier les relevés de charges et le procès-verbal de la dernière assemblée. En cas de travaux, nous pouvons si nécessaire, faire établir un devis par des entreprises.

**Etape 4: Etablissement du dossier technique**: Nous effectuons un métrage précis de l'appartement ou de la maison afin de compléter le dossier de mise en vente et de nous conformer à loi qui prévoit de garantir les surfaces vis à vis des acquéreurs. Nous prenons les photographies qui serviront à l'animation de la vitrine et aux parutions publicitaires.

## II) RECHERCHE D'ACQUEREURS

**Etape 1: Informatisation du dossier:** Nous informatisons tous les éléments lors de la constitution de la fiche technique du bien, avec passage au scanner du plan et des photos. Ceci permet de diffuser automatiquement la fiche du bien à tous les conseillers de l'ensemble des agences.

**Etape 2: Préparation du texte publicitaire:** C'est un élément essentiel qui doit permettre de mettre en valeur d'une manière objective les principaux éléments valorisant du bien et qui servira tant pour l'affiche vitrine que pour les parutions publicitaires.

**Etape 3 : Pose d'un panneau et distribution d'un mailing:** (uniquement dans le cadre d'un mandat privilégié ou exclusif)

**Etape 4 : Relance informatique:** A partir de notre base de données acquéreurs qui enregistre en permanence les recherches actives et semi actives, notre système informatique est en mesure de cibler immédiatement tous les prospects susceptibles d'être intéressés. Ceci nous permet de toucher le maximum de personnes en très peu de temps.

**Etape 5 : Diffusion à l'ensemble du Réseau :** Tous les membres du Groupe reçoivent instantanément et automatiquement accès à la fiche de votre bien pour le proposer à leurs clients. Ceux-ci pourront être amenés à le faire visiter immédiatement.

**Etape 6: Réunion de toutes les équipes commerciales :** Echange entre les différents conseillers pour comparer le bien aux clients acquéreurs en recherche très active puis relance téléphonique et par emails immédiatement pour organiser les visites.

## III) ORGANISATION DES VISITES

**Etape 1: Fixation des rendez-vous :** Nous nous assurons, préalablement, auprès de l'acquéreur potentiel de ses motivations pour le bien et de son potentiel de budget. Nous prévenons le vendeur de la visite pour éviter tout désagrément éventuel, même lorsque nous détenons les clés.

**Etape 2 : Visite:** Accompagnement du visiteur. C'est la phase primordiale. C'est là où nous pouvons ressentir si l'acquéreur éventuel se "sent chez lui". Nous sommes des professionnels .Nous organisons la visite selon notre connaissance du client et mettons en valeur les avantages du bien par rapport au client qui visite. Nous traitons les objections techniques mais nous n'engageons jamais la négociation pendant la visite.

**Etape 3: Bilan de visite :** Après la visite, nous recueillons auprès de l'acquéreur les éléments favorables ou les éventuels critères discriminatoires. Nous établissons un compte- rendu informatique qui résume les premières impressions

de l'acquéreur. Le cas échéant nous organisons la revisite et recueillons entre temps les éléments nécessaires pour répondre aux questions qui sécuriseront l'acquéreur potentiel.

**Etape 4 : *Information du vendeur*** : Régulièrement selon le type de mandat défini préalablement, votre interlocuteur vous informe des actions entreprises : relances, visites, publicité, réactions des clients...

#### IV) VENTE

**Etape 1: *Négociation***: Dès qu'un client est intéressé, nous organisons un rendez vous en nos bureaux pour vérifier son réel intérêt (nous ne prenons aucune offre verbal sans chèque à l'appui), nous vérifions ses capacités de financement et rédigeons l'offre d'achat qui est un document d'engagement ferme et définitif. Nous ne prenons pas d'offre fantaisiste très éloignée du prix du marché actuel, sauf à la demande préalable de notre client.

**Etape 2: *Transmission de l'offre*** : Nous transmettons à notre client l'offre et discutons de ses avantages et inconvénients que ce soit en terme de prix, de délais, de financement ou de conditions d'applications. Ensembles nous déterminons la stratégie par rapport à l'offre, au prix du marché afin d'obtenir une transaction juste et équitable.

**Etape 3 : *Etablissement de la promesse de vente***: Nous vérifions préalablement le financement de l'acquéreur en prenant, si besoin est, un rendez-vous en nos bureaux avec un organisme bancaire. Nous vérifions les états civils, dressons la liste des éléments meublants inclus dans la vente et l'urbanisme en cas de besoin et rédigeons la promesse de vente. Nous la faisons signer et contresigner, nous l'enregistrons et transmettons un dossier complet aux notaires.

**Etape 4: *Mission de séquestre*** : Conformément à la loi n°70-9 du 2 janvier 1970 et son décret d'application n°72678 du 20 juillet 1970 nous exerçons la mission de séquestre amiable et nous remettons un reçu conforme au modèle fixé par arrêté conjoint du Garde de Sceaux, Ministre de la justice et du Ministre de l'Economie et des Finances. Ce reçu donne preuve que la promesse de vente a donné lieu à versement d'un chèque de 10% du montant de l'acquisition et que ce chèque a été versé sur un compte spécifique garanti par la Caisse de Garantie de la FNAIM pour un montant de plus de 700 000 € et dont les relevés sont certifiés par un expert-comptable et adressés chaque année à la Préfecture de Police de Nanterre.

**Etape 5 : *Suivi du dossier de vente***: Nous établissons le suivi du dossier en nous attachant tout particulièrement à la durée de la condition suspensive de crédit. Nous organisons les revisites, réglons tous les problèmes éventuels et faisons la liaison entre vendeur et acquéreur (transfert de contrat EDF, choix des dates de déménagement ...). Enfin nous vous assistons jusqu'au rendez-vous de signature définitif chez le notaire.