



Ors-immobilier

FORMATION 14
GESTION DE VENTE

RAPPEL DE L' OFFRE D' ACHAT

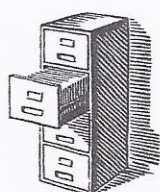
Comment cela se remplit- il ?



RAPPEL OFFRE D' ACHAT

<p>Si l'offre est au prix :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ne pas téléphoner la bonne nouvelle • Se déplacer pour faire contre signer • Sinon : risque de faire monter les enchères 	<p>Si l'offre n'est pas au prix :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Idem : se déplacer et entamer la négociation • Ne jamais laisser l'offre écrite au propriétaire, il s'en servirait pour faire jouer la concurrence • Rester jusqu'à ce qu'il écrive Je refuse J'accepte Contre proposition : retourner voir les clients pour faire monter le prix
---	--

GESTION DES VENTES



double minute. → notaire

GESTION DES VENTES

1. Les différentes étapes de l'offre à la signature définitive
2. Le rôle de chacun
3. Organisation physique des dossiers dans l'agence

5

LES DIFFERENTES ETAPES

- Prendre un rendez vous le jour même pour le compromis au maxi 1 semaine plus tard
- Informations pour préparer le compromis
 - Fiche état civil (ex : fourni par NOBLIMO)
 - Carte de séjour si étranger
 - Simulation bancaire
 - Etat des lieux
- Remettre au notaire dans une pochette noblino les infos minimum 2 jours avant la date du compromis pour qu'il ait le temps de préparer l'acte

6

LES DIFFERENTES ETAPES

- Si le client n'a pas encore vu banque ou qu'il ne peut pas fournir de simulation écrite : l'emmener chez un banquier partenaire avant le jour du compromis
- Avantage : avoir la certitude de son financement afin de n'engager le vendeur qu'avec certitude
- Avantage : si le financement est fait : 1% du montant du crédit reversé à l'agence (avec un plafond)



7

LES DIFFERENTES ETAPES

- **Pendant le compromis** : manager présent plutôt que le négociateur, c'est à lui de tisser les liens avec le notaire et de protéger ses intérêts
- **Faire attention à** :
 - Conditions suspensives (le minimum)
 - Les délais (crédit, permis)
 - La condition de financement
 - Eviter la condition suspensive de revente de bien (crédit relais c'est mieux)

8

LES DIFFERENTES ETAPES

- Vérifier la date de dépôt de prêt
- Téléphoner au client une semaine avant la date de dépôt précisant que le délai dépassé ils ne pourront plus se prévaloir de la condition suspensive
- Récupérer une copie du récépissé de dépôt
- Faire en sorte que le notaire demande les pièces de suite (après 7 jours de rétractation) Généralement il le fait s'il est sûr du financement ce qui rallonge les délais
- Vérifier la date du dépôt de permis (jumelé à la demande de crédit)
- Téléphoner au constructeur régulièrement pour tenir les délais

9

LES DIFFERENTES ETAPES

- Lors du compromis : demander si zone avec préemption (SAFER, mairie)
- Notaire va faire une DIA auprès de la mairie
- Demande de préemption à la SAFER : « réponse » après 2 mois (1 mois si le client paye 400 F!!!) Si dossier urgent demandez aux clients chez le notaire s'ils veulent payer
- Téléphoner au notaire et au client tous les 15 jours pour le suivi
- Pour obtenir état hypothécaire : 1 mois
- Pour obtenir une note d'urbanisme : 3 semaines- 1 mois
- Pour obtenir un CU ou un permis : 2 à 4 mois (d'où l'intérêt de déposer un CU avant le compromis, dès la mise en vente)

10

LES DIFFERENTES ETAPES

- Offre de prêt émise au bout de 6 semaines environ
- En téléphonant au client tous les 15 jours , on sait lorsqu'ils l'ont reçue
- Leur dire d'attendre 10 jours avant de la renvoyer signée à la banque
- Leur dire d'en envoyer une copie à l'agence pour le dossier (preuve de la levée de condition suspensive)



11

LES DIFFERENTES ETAPES



- Entre le retour de l'offre de prêt signée et la date de la réitération de l'acte : 10 jours
 - Retour banque
 - Banque envoie au notaire
 - Notaire demande les fonds
 - Les fonds sont envoyés au notaire
- Demander une date de réservation auprès du notaire

12

LE ROLE DE CHACUN

NOTAIRE

Demande toutes les pièces : état hypothécaire, note d'urbanisme, DIA...

AGENT IMMOBILIER

- Doit demander le CU terrain ou rénovation en amont
- Contrôle le dépôt des pièces du client et les délais.
- Aller chercher le permis ou apporter une pièce au banquier ou notaire pour accélérer le dossier.

13

LE RANGEMENT

- Donner une couleur à chaque négociateur
- Dans les dossiers suspendus ranger les ventes avec le nom vendeur/ acquéreur sur l'étiquette avec la couleur du négo (contrôle rapide en ouvrant le tiroir des ventes en cours par négo)
- Utiliser les pochettes « tissot » ou similaire pour un bon suivi.



14

POINT DE CONTROLE

- La gestion des dossiers doit se faire vite
 - Maison : 2 mois, 3 maxi
 - Terrain : 4 mois, 6 maxi
- En fonction de cela vous devez avoir par négociateur un stock de dossiers en cours de 5 à 7 , jamais en dessous.

15

BONNES VENTES et plein de dossiers à gérer!!!



16

SUIVI DE DOSSIERS

- Les négociateurs suivent leur dossier mais vous devez leur mettre la pression en permanence
- Faites remplir les pochettes de suivi et toutes les semaines vérifiez si le suivi est bon
- Faites le point et demandez la progression des dossiers lors de la réunion
- Demandez les prévisionnels d'encaissement pour le mois et vérifiez l'avancement des affaires

17
