

BAILLEURS SOCIAUX

VILOGIA PREMIUM MET SON EXPERTISE À VOTRE SERVICE !

Issus du monde HLM, nous connaissons parfaitement vos spécificités et nous pouvons apporter une réelle valeur ajoutée à chacun de vos enjeux

MAÎTRISE
D'OUVRAGE →

COMMERCIALISATION
DE LOGEMENTS
NEUFS ET ANCIENS →

SYNDIC DE
COPROPRIÉTÉ →



GESTION DE COPROPRIÉTÉ

En tant que syndic solidaire, nous connaissons parfaitement vos problématiques sur le terrain. Nous vous apportons six solutions clairement adaptées à vos enjeux.

I. GRÂCE À NOTRE APPLICATION VIVA SYNDIC, VOUS POUVEZ CONTINUER À MAINTENIR UNE GESTION DE PROXIMITÉ SUR VOS SITES EN COPROPRIÉTÉ

NOTRE PRESTATION SE DÉCLINE SUR LES ENSEMBLES IMMOBILIERS NEUFS ET ANCIENS :

POUR VOTRE PATRIMOINE :

Nous sommes capables de prendre en main la gestion de vos copropriétés tout en offrant un accompagnement à vos accédants dans leur changement de statut.

POUR VOS PROGRAMMES NEUFS :

Nous pouvons accompagner votre service Maîtrise d'ouvrage pendant l'opération afin d'optimiser la gestion future de vos ensembles.

Vous tenez à maintenir une gestion de proximité sur vos sites en copropriété ? C'est possible : nous prenons en charge les aspects réglementaires et financiers, vous conservez les aspects techniques et humains, et vous pouvez continuer à faire intervenir vos équipes pour assurer une gestion de proximité de qualité.

Ce partage de compétences vous permet de bénéficier d'honoraires de gestion maîtrisés.

C'est un système adaptable en fonction du changement de gouvernance de la copropriété. Le processus de vente de patrimoine s'échelonnant sur plusieurs années, la gouvernance d'une copropriété naissante ne sera pas la même que la gouvernance d'une copropriété consolidée après plusieurs années d'existence.



Afin de faciliter les échanges, notre application Viva Syndic est à votre disposition : **transparence, interactivité, réactivité** dans la prise en charge des réclamations.

NOUS PRENONS EN CHARGE :

✓ La gestion des aspects comptables :

- Encaissements et décaissements
- Saisie des factures
- Édition des documents comptables

✓ La gestion administrative :

- Élaboration de la fiche synthétique
- Organisation et tenue du Conseil Syndical préparatoire à l'Assemblée générale
- Préparation et tenue des Assemblées générales
- Mise en place et suivi des contrats sur les immeubles
- Immatriculation et mise à jour annuelle
- Envoi des correspondances
- Gestion du pré-contentieux et de la phase contentieuse en présence d'impayés
- Gestion administrative des sinistres : de la déclaration auprès des assurances à la gestion des travaux de réfection et au solde financier du dossier
- Préparation des travaux avec consultation des intervenants, leur présentation en Assemblée générale et suivi financier des travaux jusqu'au solde des factures



VOUS POUVEZ CONSERVER :

- Les visites sur site (avec ou sans le Conseil Syndical) et le contrôle des interventions techniques
- La présence aux réunions préparatoires aux travaux, aux réunions durant la phase travaux et à la réception des travaux

GESTION DE COPROPRIÉTÉ

En tant que syndic solidaire, nous connaissons parfaitement vos problématiques sur le terrain. Nous vous apportons six solutions clairement adaptées à vos enjeux.

II. FLUX AUTOMATISÉ DES APPELS DE FONDS POUR UN GAIN DE PRODUCTIVITÉ COMPTABLE

- Le traitement des appels de fonds requiert des ressources comptables parfois importantes chez le bailleur en fonction du nombre de copropriétés dans lesquelles il est présent.
- Sans un flux automatisé des données, le syndic traditionnel vous envoie un document sans vos références. Vous devez trier ces appels de fonds pour retrouver l'immeuble concerné (référence IKOS par exemple). Il est ensuite nécessaire d'opérer des écritures comptables manuellement pour intégrer ces appels de fonds.
- Ces tâches comptables sans valeur ajoutée vont engendrer un besoin en ressources humaines plus important chez vous.



Pour faciliter nos échanges, nous dématérialisons les envois de convocation d'Assemblées générales ainsi que les synthèses des décisions importantes que nous envoyons aux interlocuteurs par mail, LRE...

Nous vous donnons aujourd'hui la possibilité d'alléger vos services comptables en procédant à une numérisation des appels de fonds trimestriels, qui vous sont envoyés directement.

Les appels de fonds sont envoyés par notre service Comptabilité. Nous générons automatiquement un fichier de type .xml à raison d'une ligne par immeuble. Vous recevez par mail ou bien par le biais d'un répertoire partagé de type ftp l'intégralité des fichiers .xml que vous pourrez intégrer dans vos outils avec validation interne de vos équipes (ex : Ikos) ou de façon automatique.



GESTION DE COPROPRIÉTÉ

En tant que syndic solidaire, nous connaissons parfaitement vos problématiques sur le terrain. Nous vous apportons six solutions clairement adaptées à vos enjeux.

III. VOUS VOULEZ MIEUX GÉRER VOTRE PATRIMOINE ? NOUS POUVONS VOUS TRANSMETTRE UNE SYNTHÈSE DES TRAVAUX PRÉVUS, VOTÉS OU ENVISAGÉS

Nous indiquons vos références pour chaque immeuble et le montant des travaux estimés, dont votre quote part.

**NOUS TRANSMETTONS CHAQUE SEMESTRE UN POINTAGE AUX INTERLOCUTEURS QUE VOUS AVEZ DÉSIGNÉS.
CE FICHIER COMPREND LES ÉLÉMENTS SUIVANTS :**

- Le nom commercial de la résidence
- La ville
- Votre référence
- La référence interne à Vilogia Premium
- Le libellé et le montant des travaux
- Votre quote-part
- L'année à laquelle les appels de fonds seront effectués



GESTION DE COPROPRIÉTÉ

En tant que syndic solidaire, nous connaissons parfaitement vos problématiques sur le terrain. Nous vous apportons six solutions clairement adaptées à vos enjeux.

IV. INFORMATION AUPRÈS DES FUTURS COPROPRIÉTAIRES



Notre offre est entièrement tournée vers la satisfaction des attentes de nos accédants.

L'acculturation à leur nouveau statut est pour nous une priorité. Pour les accompagner au mieux, nous organisons des ateliers pédagogiques une fois par trimestre pour leur permettre de mieux connaître les rouages d'une copropriété.

Ces formations sont animées de façon très interactive et bénéficient de supports ludiques. À la fin de chaque séance, nos équipes remettent aux nouveaux accédants un questionnaire de satisfaction dont l'objectif est de **sans cesse améliorer la qualité de nos services.**

LORS DE CES ATELIERS SONT ABORDÉS LES SUJETS SUIVANTS :

- Définition et composition d'une copropriété ou ASL
- Organes d'une copropriété ou ASL
- Explication du calcul des tantièmes
- Fonctionnement de la répartition des charges générales ou spéciales
- Fonctionnement du chauffage sur une copropriété
- Calcul et répartition des consommations d'eau sur une copropriété



GESTION DE COPROPRIÉTÉ

En tant que syndic solidaire, nous connaissons parfaitement vos problématiques sur le terrain. Nous vous apportons six solutions clairement adaptées à vos enjeux.


V. NOUS ASSISTONS AUX APPELS D'OFFRE

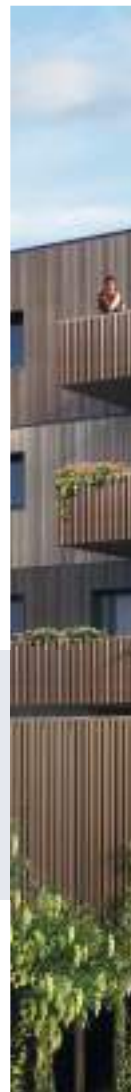
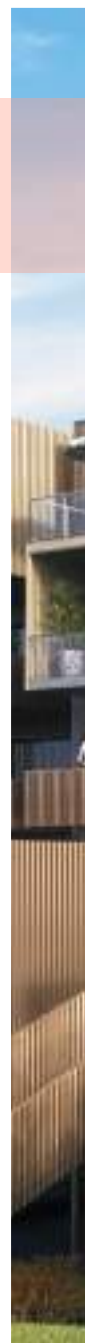
Dans le cadre de votre participation à un appel d'offre, nous participons aux **réunions préparatoires** et vous transmettons les données relatives aux copropriétés (nom de l'immeuble, adresse, ville, référence du syndic, référence du bailleur, nombre de logements, nombre d'équipements / bâtiments).

Nous participons aux **réunions d'attribution**, à l'élaboration des documents contractuels, à la mise en place d'un calendrier de déploiement des nouveaux contrats. Lors de chaque Assemblée générale, nous proposons la candidature retenue à l'appel d'offre.

UNE DOUBLE GARANTIE

 **Des services similaires** pour vos locataires, qu'ils soient en copropriété ou en patrimoine locatif pur.

 **Un prix concurrentiel** et donc des charges maîtrisées.



GESTION DE COPROPRIÉTÉ

En tant que syndic solidaire, nous connaissons parfaitement vos problématiques sur le terrain. Nous vous apportons six solutions clairement adaptées à vos enjeux.

VI. ACCOMPAGNEMENT DU BAILLEUR - MAÎTRE D'OUVRAGE SUR LES PROGRAMMES NEUFS

En amont de la première Assemblée générale, nous pouvons participer aux réunions relatives à l'organisation de la future copropriété. Nous pouvons être présents à la réunion d'esquisse du projet, de l'avant-projet sommaire, de l'avant-projet définitif, durant la phase travaux et après la livraison.

- ✓ Nous vous soumettons des recommandations relatives aux futurs équipements pour optimiser la future gestion du site (compteur électrique, compteur d'eau, équipements communs).
- ✓ Nous procédons à une relecture du projet de règlement de copropriété afin de vérifier la bonne mise en place de la gestion future du site.
- ✓ Nous proposons et diffusons un livret d'accueil présentant la résidence et son fonctionnement.
- ✓ Nous participons à une réunion 4 mois avant la livraison.
- ✓ Nous préparons le budget prévisionnel de la copropriété.
- ✓ Nous organisons une réunion de présentation aux accédants avant la livraison des parties communes.
- ✓ Nous assurons un suivi de la levée des réserves des parties communes à 30 jours, à 3 mois et un point à 9 mois si nécessaire.



I. ASSISTANCE AU MONTAGE D'OPÉRATION

Vilogia Premium met à votre disposition une mission complète, du stade de la prospection foncière jusqu'à l'année de parfait achèvement.

Trois possibilités :

- 01** Nous pouvons intervenir sur la partie Accession de votre projet et assurer par nous-même la Maîtrise d'ouvrage en vous rachetant le terrain ou les droits à construire sur lequel s'inscrit le programme d'accession.
- 02** Vous souhaitez garder la Maîtrise d'ouvrage de votre opération ? Nous proposons des conventions d'Assistance à Maîtrise d'ouvrage vous permettant de mener votre opération à bonne fin.
- 03** Nous pouvons partager la Maîtrise d'ouvrage et créer ensemble une SCCV dans laquelle nous vous proposons également le contrat d'Assistance à Maîtrise d'ouvrage et de commercialisation. Dans le cadre de ce contrat d'AMO, voici les différentes missions que nous mettons à votre disposition, à la carte :



1. PARTICIPATION À LA CONCEPTION D'UN PROGRAMME AVEC L'ÉQUIPE PROJET

Nous validons la faisabilité technique, juridique, commerciale et financière d'un programme dès le stade d'opportunité foncière avec les acteurs.

Nous estimons le budget des travaux bâtiment, VRD, des espaces verts et des éventuels aménagements.

Nous consultons les différents acteurs du projet (Maîtrise d'œuvre, bureau de contrôle technique, coordinateur SPS, géotechnicien, entreprises de travaux...) avec le support du service Achats du groupe Vilogia ou du vôtre.

Nous déposons tout acte administratif pour la réalisation du programme.

Nous analysons les éléments de la phase projet en vue de la constitution du dossier de consultation des entreprises et portons un soin particulier à l'économie du projet qui doit rester conforme à vos prévisions.

Nous analysons les devis chiffrés des prestataires en lien avec la Maîtrise d'œuvre pour la conclusion des marchés de travaux.

Nous passons les marchés de travaux sur les aspects administratif, économique et juridique.

Nous constituons le dossier commercial (plans de vente et notices), pilotons le lancement en lien avec les services Communication et Commercial, afin de soutenir la commercialisation à chaque stade de son avancement.

Pour dynamiser les ventes, nous nous associons à la Direction Commerciale et à la Direction Communication internes à l'opérateur pour élaborer des stratégies de lancement de programmes en adéquation avec les objectifs de vente.

2. CONDUITE DE TRAVAUX

Nous lançons l'Ordre de Service des travaux du projet en lien avec le décisionnaire interne à l'opérateur.

Nous représentons le maître d'ouvrage sur les chantiers de construction.

Nous pilotons les différents intervenants du chantier dans le cadre de leurs contrats (Maîtrise d'œuvre Bâtiment et VRD, OPC, bureau de contrôle technique, coordonnateur SPS, ...).

Nous assurons le suivi du budget de l'opération dont nous avons la charge : gestion des budgets et des ordres de paiement, de la trésorerie, validation des appels de fonds suivis de la marge...

Nous veillons à la cohérence et à la pertinence des investissements engagés et des coûts d'exploitation.

Nous veillons à l'optimisation technico-économique des chantiers.

Nous suivons la qualité des travaux, et éventuellement la certification.

Nous animons des réunions en interne avec tous les acteurs du projet.

Nous assurons le suivi administratif et financier de l'opération.

3. RÉCEPTION DES TRAVAUX

Nous assurons une présence cohérente pendant la durée des travaux.

Nous organisons avec le responsable de la Relation client les visites des acquéreurs au stade post-cloison et lors des opérations préalables à la livraison.

Nous contrôlons la réception des travaux et vérifions la levée des réserves.

Nous gérons les sinistres (dommages ouvrages, garantie décennale, biennale, assurance propriétaire...).

Nous suivons le parfait achèvement des travaux.

Nous assurons la mise en place des actions préventives dans le cadre d'une démarche qualité.

4. SUIVI ET SERVICE APRÈS-VENTE

Nous prenons en compte le cadre juridique du contrat.

Nous gérons les Travaux Modificatifs Acquéreurs (TMA) dans le cadre du planning des travaux et la régularisation des avenants issus de ces travaux.

Nous gérons les levées de réserves émises au PV de livraison des acquéreurs.

Nous analysons la pertinence des réclamations.

Nous répondons aux acquéreurs ou aux locataires : refus ou reconnaissance du problème et recherche de solutions techniques dans le cadre des garanties légales.

Nous clôturons le dossier et préparons la mise en archives pour le suivi des assurances et des responsabilités.

Nous établissons le Décompte Général Définitif de chaque prestataire avec la proposition de la Maîtrise d'œuvre pour les entreprises de travaux.

II. LE PARCOURS CLIENT

Dans le cadre de la mission, nous pouvons intégrer une dimension Parcours client à la Maîtrise d'ouvrage. Dès la signature du contrat de réservation, nos équipes peuvent intervenir :



1. DÈS LE DÉMARRAGE DE LA COMMERCIALISATION

Personnalisation des espaces intérieurs : accompagnement de l'acquéreur lors du choix de ses options (dans une liste prédéfinie) et des travaux modificatifs proposés dans le cadre du programme neuf.



2. DÈS LE DÉMARRAGE DES TRAVAUX

Choix des prestations intérieures : accompagnement de l'acquéreur dans le choix des matériaux auxquels il a accès.



3. PENDANT LES TRAVAUX

À chaque stade d'avancement, une photo du chantier est envoyée à l'acquéreur. Une première visite du logement est prévue au stade Cloisonnement afin de lui présenter son bien.



4. UN MOIS AVANT L'ENTRÉE DANS LES LIEUX

Visite préalable à la livraison : rendez-vous avec l'acquéreur pour lister les réserves éventuelles qui pourraient être levées au plus vite pour tendre vers une réception sans aucune réserve.



5. LIVRAISON ET REMISE DES CLÉS

La Relation Client sensibilise l'acquéreur à son nouveau statut de propriétaire : accompagnement sur les démarches administratives et techniques afin de prendre possession de son logement dans les meilleures conditions.



6. SERVICE APRÈS-VENTE

Suite à la livraison, nous restons attentifs aux demandes des acquéreurs. Nos collaborateurs sont à leur service pour leur apporter tous les éléments relatifs à la garantie de parfait achèvement, de bon fonctionnement du logement et à toute autre question.

VENTE DE PATRIMOINE

Des études préliminaires à la commercialisation de vos ensembles, nous mettons à votre disposition notre expertise en vue d'assurer la pérennité de vos opérations, la qualité des futures copropriétés, l'entière satisfaction des acquéreurs.

I. EXPERTISE AVANT-PROJET

Notre mission de conseil et d'accompagnement se décline sur trois axes pour vous fournir une réponse efficace en termes d'enjeux de rentabilité et de satisfaction client :

- ✔ Vous apporter des éléments de réflexion qui vont vous permettre de définir votre politique de vente
- ✔ Établir vos plans de vente annuels et pluriannuels
- ✔ Vous accompagner dans la bonne conduite de votre gestion de patrimoine pour vous aider à cibler les meilleurs produits en fonction de votre stratégie.

ÉVALUATION DES ACTIFS

- Ciblage des actifs et reprise documentaire pour analyse et faisabilité (éléments fonciers, conventions APL ...)
- Études commerciales
- Évaluation des prix

PRÉPARATION DU MONTAGE DES OPÉRATIONS

- Pilotage des demandes auprès des organismes instructeurs
- Diagnostics réglementaires avant-vente
- Mise en copropriété (pilotage du géomètre)

COMMERCIALISATION

- Intégration de votre programme dans nos bases informatiques
- Plan d'actions commerciales (portes ouvertes, visites de logements témoins...)
- Plans de communication ciblés

A. ÉVALUATION DES ACTIFS

1. CIBLAGE DES ACTIFS

Afin de sécuriser votre projet de vente, nous rassemblons la documentation nécessaire au process de commercialisation. Nos équipes d'experts analysent les contraintes de vos opérations aux niveaux foncier, technique et financier, et identifient pour vous les difficultés qui pourraient gêner la mise en copropriété.

2. ÉTUDES COMMERCIALES

Nous identifions les facteurs d'optimisation de la vente pour chaque ensemble immobilier (attractivité locative...)

3. ÉVALUATION DES PRIX

Nous réalisons une étude marketing approfondie en vue de vous proposer une grille de prix en adéquation avec vos enjeux. Nous vous communiquons ensuite une grille de prix avec décote ou surcote, en fonction du ratio prévisionnel d'écoulement du programme et de la capacité prévisionnelle des locataires du site.

B. MONTAGE DES OPÉRATIONS

1. PILOTAGE DES DEMANDES AUPRÈS DES ORGANISMES INSTRUCTEURS

Notre équipe Montage pilote vos autorisations de mise en vente auprès des organismes instructeurs :

- ✔ Elle vous sollicite pour récupérer les informations en s'adaptant dès la demande initiale aux pratiques locales des différents centres d'instruction.
- ✔ Elle informe l'organisme dès lors que l'autorisation est délivrée tacitement par écoulement d'un délai réglementaire.

2. DIAGNOSTICS RÉGLEMENTAIRES AVANT-VENTE

Nous vous accompagnons dans l'ensemble des diagnostics réglementaires (diagnostics travaux nécessaires pour assurer la pérennité du bien et permettre la commercialisation des actifs immobiliers).

Notre équipe Montage coordonne les missions des géomètres, des diagnostiqueurs, vous accompagne et vous conseille dans les travaux nécessaires préalables à la vente et prend en charge les démarches de mise en œuvre de la future copropriété.

3. MISE EN COPROPRIÉTÉ EN INTERACTION AVEC NOTRE SYNDIC VILOGIA PREMIUM

Nous vous accompagnons en amont des projets pour préparer la mise en copropriété des actifs : process administratifs de mise en vente et de création de la copropriété (examen du foncier, validation du règlement de copropriété, transfert des contrats, préparation des budgets...)

Notre process de montage se matérialise par un ensemble de prestations qui s'articulent autour de la mise en copropriété, en vue d'une gestion pertinente et efficace de chaque opération.

En tant que chef d'orchestre, notre équipe Montage coordonne le géomètre pour préparer la mise en copropriété :

- Nous lui remettons un ordre de mission pour la réalisation de l'état descriptif de division ou des documents d'arpentage, constitution de servitude.
- Le notaire réalise l'ensemble des actes (publication du règlement de copropriété, statuts ASL...)

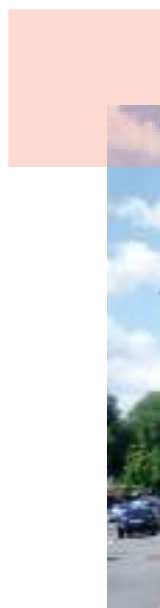
Nous procédons à une relecture des projets de règlement de copropriété, accompagnés par l'expertise de notre syndic Vilogia Premium, pour assurer le bon fonctionnement et optimiser la gestion à venir de la copropriété. Ce travail en synergie entre les métiers de vente HLM et le syndic de copropriété nous permet d'intégrer les compétences d'un gérant dès la genèse de chaque opération.

L'approche des copropriétés « sociales » est très différente de l'approche que peuvent avoir des cabinets de gestion de copropriétés classiques. L'objectif au sein de Vilogia Prmium a toujours été de préserver ces copropriétés si particulières, où la notion même de « responsabilité du propriétaire » nécessite des explications et des aides quotidiennes. Vilogia Premium est extrêmement vigilant dans toutes ses actions, pour éviter que ces copropriétés « naissantes » ne finissent en copropriétés « dégradées » ou en « grande difficulté ».

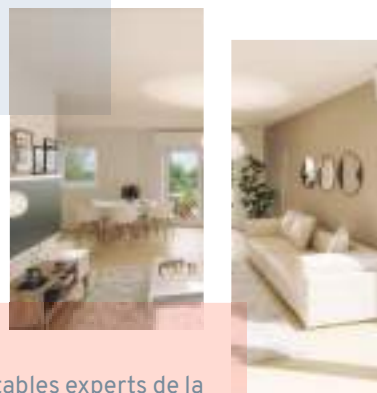
L'ADN HLM de nos équipes est dans ce domaine tout à fait essentiel.

Nous utilisons un outil performant avec un système d'information « MaG.I » qui est aujourd'hui un des meilleurs dans le domaine du syndic de copropriété.

Afin de donner aux copropriétaires une visibilité budgétaire, nous leur proposons un forfait qui englobe toutes les missions courantes. Chaque prestation particulière est ensuite encadrée dans une autre grille tarifaire.



II. NOTRE PROCESS DE COMMERCIALISATION



Prise en charge complète du process de commercialisation en milieu occupé et vacant.

La proactivité des attachés commerciaux est la clé de la commercialisation efficace de vos projets. Véritables experts de la vente, ils sont encadrés par un suivi régulier et individuel sur le niveau de leur activité et le respect de vos objectifs. Leur tempérament commercial est renforcé par un commissionnement forfaitaire à la vente et un jeu de primes en fonction d'objectifs ponctuels et sur des objectifs qualitatifs annuels. Grâce à ce système de primes, nous invitons nos équipes à valider une performance commerciale et un accompagnement client soigné, pour un taux de satisfaction client maximum et des dossiers pouvant être actés rapidement. Cette organisation encourage une démarche commerciale efficace et stimulante, en conformité avec vos intérêts.

A. ACCOMPAGNEMENT DES ACQUÉREURS

Notre organisation interne permet à l'accédant d'être accompagné tout au long du process de vente dans le cadre d'un parcours client maîtrisé.

L'attaché commercial, La Relation Client et l'Administration des ventes sont les interlocuteurs privilégiés de l'acquéreur. L'attaché commercial prend le temps de rencontrer tous les locataires occupants au cours du mois qui suit le lancement d'un nouveau programme. Il leur soumet les choix qui s'offrent à eux :

- Acheter leur logement (et ses annexes)
- Rester locataire de leur logement (et ses annexes)
- Acquérir un éventuel logement vacant (et ses annexes)
- Recueillir les souhaits de relogement

En cas de logements vacants, il recherche des acquéreurs en respectant les textes en vigueur : en premier lieu, les locataires des sociétés du propriétaire ou les locataires d'autres sociétés et/ou offices HLM, ou encore les personnes physiques éligibles.

En milieu occupé ou vacant, l'attaché commercial informe, reçoit, conseille et accompagne l'acquéreur dans son projet jusqu'à la signature de l'acte authentique. L'attaché commercial est en lien permanent avec l'Administration des ventes.

- **L'ADMINISTRATION DES VENTES** est garante de la gestion des compromis et de la tenue des délais de signature notaire. Elle vous informe dans la journée de chaque signature de compromis et en assure la transmission rapide. Elle entretient avec le notaire des échanges réguliers et veille au bon établissement des actes définitifs.
- **LA RELATION CLIENT** a pour mission de tout mettre en œuvre pour satisfaire l'acquéreur. Elle s'assure du suivi des financements et de l'obtention des prêts. Elle rend compte de l'avancement des dossiers de financement et vous transmet tous les documents permettant le suivi des dossiers de prêt (copie d'accord de principe de la banque, offre de prêt, refus de prêt...).
- **LE RÉFÉRENT** anime les équipes commerciales. Il réalise un point de gestion hebdomadaire précis avec l'ensemble des membres

de l'équipe afin de s'assurer du rythme des compromis, du suivi des envois des contrats, des passages à l'acte et du suivi des financements. Il est le garant des objectifs que vous avez fixés. Il vous remet un rapport hebdomadaire sur l'avancée des commercialisations confiées.

- **LA DIRECTRICE COMMERCIALE** est votre interlocutrice privilégiée, elle réalise un point mensuel avec vous pour assurer le reporting global.

Nos attachés commerciaux maîtrisent tous les aspects de l'accession sociale et de la réglementation associée. Issus du monde HLM, ils connaissent parfaitement les attentes de ces clients particuliers et portent une attention majeure à leur capacité à assumer leur acquisition, évitant ainsi de futures copropriétés en difficulté.

Ils sont formés aux règles de financement et à la gestion des copropriétés. Ils mettent tout en œuvre pour assurer aux acquéreurs une parfaite information et une complète satisfaction. Ils sont en capacité d'identifier le potentiel de financement des futurs acquéreurs en fonction de leur âge, de leurs ressources et de leurs autres emprunts...

LA RECHERCHE DES MEILLEURS FINANCEMENTS AU PROFIT DES CLIENTS EST AU CŒUR DE NOTRE DÉMARCHE COMMERCIALE.

Nos attachés commerciaux peuvent s'appuyer sur l'outil de simulation CIFACIL pour calculer au plus juste les capacités de leurs prospects. Nous nous appuyons sur de solides partenariats avec des associations du type CSF. Nos partenaires bancaires travaillent en incluant les solutions de financement (PTZ, Action Logement ou autre).

B. NOTRE COMMUNICATION À VOTRE SERVICE

NOUS VOUS ACCOMPAGNONS DANS L'ÉLABORATION D'UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION GAGNANTE ET DIFFÉRENCIANTE.

Imaginer des messages bien ciblés pour répondre à vos enjeux de façon pertinente : c'est tout le savoir-faire de notre service Communication, qui élabore pour vous des stratégies dont les actions, en adéquation avec les préconisations de notre pôle Marketing,

dynamisent vos ventes. Les plans média que nous vous soumettons ne sont pas figés. Ils évoluent pour soutenir la commercialisation à chaque stade de son avancement.

NOUS METTONS À VOTRE DISPOSITION NOTRE SITE INTERNET SPÉCIALEMENT DÉDIÉ À LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS D'ACCESSION SOCIALE.

Pensé pour une consultation interactive et intuitive, il est en complète

interaction avec les outils de gestion de l'entreprise :

- Mise en ligne des annonces et gestion en temps réel de la disponibilité des biens pour l'équipe commerciale
- Visites virtuelles des logements
- Centralisation des retours pour les diffuser directement à notre force de vente et aux plateformes de diffusion (Ubiflow, MGC) pour adresser les principaux sites commerciaux du marché

C. MOYENS TECHNIQUES MIS EN ŒUVRE

Le digital est au cœur de notre projet d'entreprise : l'ensemble de nos outils sont pensés en ce sens pour offrir un accès à l'information fluide et permanent.

Nous avons développé un système d'information agile et une chaîne de valeur de commercialisation innovante afin de faciliter les échanges avec l'ensemble des parties prenantes.



1. OUTIL DE GESTION DES VENTES

Votre projet est intégré dans nos outils, qui assurent un suivi à chaque étape de la commercialisation. L'outil de gestion des ventes est au cœur de notre système d'information. Notre Administration des ventes réalise l'ensemble de ses actions de gestion et de suivi depuis l'outil Gesprojet de Prologic, de la gestion des fiches projets par programme jusqu'à la gestion des financements clients.

2. PLATEFORME EXTRANET

Nous mettons à votre disposition une plateforme extranet dédiée qui vous permet, via un compte sécurisé, de partager les données, documents et plans pour chaque opération. Cette plateforme assure une gestion dématérialisée des documents et un import/export des données de l'opération.

Cette plateforme permet également de restituer l'information en temps réel sur les compromis signés et les ventes en fonction de vos perspectives :

Adaptable, le suivi d'activités hebdomadaire aborde :

- Le nom du réservataire
- Le numéro de lot
- L'origine de contact
- Le prix réservé...

Le rendez-vous d'activité mensuel aborde :

- Les données hebdomadaires consolidées
- Le nombre de prospects par programme et par mandat de commercialisation
- Les actions commerciales entreprises

3. OUTIL DE GESTION DES CLIENTS (CRM)

Nous mettons à disposition de nos équipes commerciales un outil de gestion des prospects. Composé d'une base « prospects » et d'une base « produits », cet outil entièrement créé sur-mesure est un outil intuitif et abouti.

Il permet une prospection optimisée grâce à un rapprochement des projets acquéreurs avec les opportunités disponibles présentes dans la base « produits ».

Grâce au journal de bord, les attachés commerciaux peuvent assurer un suivi et une traçabilité des échanges avec chacun des prospects jusqu'au compromis.

La brique « compromis » permet aux attachés commerciaux de générer automatiquement les compromis avec les informations connues du prospect et du produit concernés.

A travers la base « prospects », les attachés commerciaux :

- Récupèrent toutes les demandes issues du web et de la centrale d'appels
- Qualifient les projets d'acquisition des prospects
- Rapprochent les projets avec les opportunités disponibles présentes dans la base « produits »
- Consignent les actions menées sur chaque prospect
- Génèrent les compromis.

La base « produits » :

En lien direct avec l'outil de gestion des grilles de prix Gesprojet et partie intégrante du CRM, la base « produits » permet aux services Marketing et Communication de détailler les offres et de les enrichir en médias.

Une fois les fiches produits établies, un workflow permet de les mettre à disposition des outils digitaux et de la force de vente physique.



III. COMMERCIALISATION ET PARCOURS CLIENT



1. PRISE EN CHARGE DE L'OPÉRATION



2. RÉUNION DE LANCEMENT COMMERCIAL



3. PROSPECTION



4. VALIDATION DE LA CANDIDATURE



5. SIGNATURE DU COMPROMIS



6. GESTION DU COMPROMIS



7. POINT SUR LES DÉMARCHES DE FINANCEMENT



8. SIGNATURE NOTAIRE

Le monteur d'opération réceptionne sous 5 jours calendaires les pièces nécessaires à la mise en commercialisation.

Nous vous soumettons un plan de communication pour les logements occupés et les logements vacants (élaboration des documents commerciaux, mise en place de réunions d'information des locataires, etc.).

Les membres de l'équipe se réunissent pour la présentation du projet objet du bon de commande : plans, équipements, niveau de charges, étude sociologique et objectifs de vente.

Nous envoyons une lettre explicative aux locataires en place. Si vous le souhaitez, nous organisons une réunion d'information auprès des occupants. Les commerciaux analysent les potentiels et recherchent des acquéreurs auprès des occupants par l'intermédiaire de rendez-vous physiques, de portes à portes et de contacts téléphoniques.

L'attaché commercial complète le procès-verbal de désignation ainsi qu'un dossier de candidature complet du locataire occupant (ou assimilé) voulant se porter acquéreur. Il vous transmet l'ensemble des documents pour validation suivant les modèles et process établis préalablement.

Suivant vos directives, l'attaché commercial signe avec l'acquéreur le compromis de vente précisant les conditions de vente (prix, délais, passage notaire). L'attaché commercial apporte toute les informations nécessaires à la bonne information de l'acquéreur.

L'Administration des ventes récupère le dossier de compromis auprès de l'attaché commercial. Elle vérifie l'ensemble des pièces et vous transmet le dossier pour contresignature dans les 24 h. Une fois le dossier contresigné par le propriétaire, l'Administration des ventes se charge de notifier le compromis au client par LRAC, vous informe ainsi que le notaire et le bailleur.

La Relation Client prend contact avec l'acquéreur pour l'accompagner et veiller au suivi de son financement. Elle informe l'Administration des ventes de l'édition des offres afin de programmer au plus vite la signature de l'acte de vente.

L'Administration des ventes s'assure de la prise de rendez-vous entre l'acquéreur et le notaire et de la bonne réception des documents nécessaires à l'établissement de l'acte définitif.

Notre expérience en tant qu'acteur du PSLA nous permet d'entrer en résonance avec vos problématiques. Nous portons une attention particulière à la levée d'option, depuis la sélection des candidats jusqu'à la gestion de la phase locative.

90% DE NOS CLIENTS LÈVENT L'OPTION DANS UN DÉLAI DE 15 MOIS

I. EXPERTISE AVANT-PROJET

A. ACCOMPAGNEMENT DE LA MAÎTRISE D'OUVRAGE EN AMONT DES PROJETS

POUR ADAPTER LE PROGRAMME AU REGARD DE SON MARCHÉ EN AJUSTANT DE MANIÈRE PRÉCISE LA PROGRAMMATION, LA GRILLE DE PRIX ET LA STRATÉGIE COMMERCIALE.

- ÉTUDES PRÉLIMINAIRES :

Notre pôle Marketing élabore les études approfondies nécessaires à l'étude de faisabilité de vos projets et au positionnement marché, en vue de pouvoir établir des grilles de prix et vous proposer une valeur de commercialisation optimale tout en garantissant l'équilibre financier de vos opérations. En lien permanent avec la Direction Commerciale et le service Communication, notre chargé d'études Marketing effectue des analyses poussées du comportement des consommateurs, de la concurrence, et recueille des informations qualitatives et quantitatives. La Direction Commerciale établit le montant des redevances, élabore la stratégie de vente et propose un règlement de vente en fonction des attentes de la Maîtrise d'ouvrage.

- PLANNING ET CONTRATS PRÉLIMINAIRES :

D'après les informations transmises par la Maîtrise d'ouvrage, notre service Copropriété planifie les étapes nécessaires à la réalisation du règlement de copropriété. L'Administration des ventes élabore les avant-contrats et le parcours client avec notre service Juridique.

B. ACCOMPAGNEMENT DE LA MAÎTRISE D'OUVRAGE

IMAGINER DES MESSAGES BIEN CIBLÉS POUR RÉPONDRE À VOS ENJEUX DE FAÇON PERTINENTE :

C'est tout le savoir-faire de notre service Communication, qui élabore pour vous des stratégies dont les actions, en adéquation avec les préconisations de notre pôle Marketing, dynamisent vos ventes.

Plaquettes, vidéos 3D, visites virtuelles des logements, vidéos des programmes, affichage urbain, envoi d'emails et de SMS, distribution de flyers, insertions presse... Les plans média que nous vous soumettons évoluent pour soutenir la commercialisation à chaque stade de son avancement.

C. MISE À DISPOSITION DE NOTRE SITE INTERNET

SPÉCIALEMENT DÉDIÉ À LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS D'ACCESSION SOCIALE.

Le site web Vilogia Premium est avant tout un site dédié à la commercialisation des biens neufs et anciens. Pensé pour une consultation interactive et simplifiée pour nos acquéreurs, il est en complète interaction avec les outils de gestion de l'entreprise.

- Mise en ligne des annonces et gestion en temps réel de la disponibilité des biens pour l'équipe commerciale
- Visites virtuelles des logements
- Centralisation des retours pour les adresser directement à notre force de vente et aux plateformes de diffusion (Ubiflow, MGC)

Notre expérience en tant qu'acteur du PSLA nous permet d'entrer en résonance avec vos problématiques. Nous portons une attention particulière à la levée d'option, depuis la sélection des candidats jusqu'à la gestion de la phase locative.

90% DE NOS CLIENTS LÈVENT L'OPTION DANS UN DÉLAI DE 15 MOIS

II. NOTRE PROCESS DE COMMERCIALISATION



A. PRISE EN CHARGE COMPLÈTE DU PROCESS

Pour assurer le succès de la commercialisation de vos opérations en PSLA, nous avons élaboré un process détaillé de gestion de ce type d'opération. Ce process a pour objectif de garantir à la Maîtrise d'ouvrage une prise en charge complète de l'opération et un parcours client abouti pour les locataires-accédants jusqu'au transfert de propriété.

De la signature du contrat de réservation jusqu'à la livraison, nous les accompagnons à chaque étape de leur parcours en vue de mener efficacement et au plus tôt la vente à son terme, de façon personnalisée. Afin d'optimiser le suivi de chaque dossier, nos équipes commerciales et nos équipes d'Administration des ventes sont en lien constant avec les notaires et les organismes financiers.

Nos attachés commerciaux sont formés et sont en capacité d'identifier le potentiel de financement des acquéreurs en fonction de leur situation. Nous nous appuyons sur de solides partenariats et des associations du type CSF. Nos partenaires bancaires travaillent en incluant les solutions de financement (PTZ, Action Logement ou autre).

B. MOYENS TECHNIQUES MIS EN ŒUVRE

Le digital est au cœur de notre projet d'entreprise :

L'ensemble de nos outils sont pensés en ce sens pour offrir un accès à l'information fluide et permanent.

Afin de répondre aux attentes de la Maîtrise d'ouvrage, Vilogia Premium s'est doté d'un **écosystème d'information agile** et d'une chaîne de commercialisation innovante, qui facilite les échanges avec l'ensemble des parties prenantes.

BAILLEURS & PROMOTEURS
Information Patrimoine
à vendre & clients



EXTRANET BAILLEURS & PROMOTEURS
(pour le Responsable des ventes) Échanges d'informations entre Vilogia Premium et ses clients



OUTIL DE GESTION PROMOTION
GESPROJET
Gestion administrative des contrats préliminaires



OUTIL DE GESTION DES VENTES
(pour les commerciaux)
CRM & Contrats préliminaires
+ BASE PRODUITS
Catalogue du parc immobilier disponible à la vente



SITE WEB VILOGIA PREMIUM
Annonces immobilières & e-services





1. OUTIL DE GESTION DES VENTES

Votre projet est intégré dans nos outils, qui assurent un suivi à chaque étape de la commercialisation. L'outil de gestion des ventes est au cœur de notre système d'information. Notre Administration des ventes réalise l'ensemble de ces actions de gestion et de suivi depuis l'outil Gesprojet de Prologic, de la gestion des fiches projets par programme jusqu'à la gestion des financements clients.

2. PLATEFORME EXTRANET MANDANTS

Nous mettons à votre disposition une plateforme extranet dédiée qui vous permet, via un compte sécurisé, de partager les données, documents et plans pour chaque programme. Cette plateforme assure une gestion dématérialisée des documents et un import/export des données du programme.

Cette plateforme permet également de restituer l'information en temps réel sur les réservations et les ventes en fonction de vos attentes et de vos perspectives :

Adaptable, le suivi d'activités hebdomadaire aborde :

- Le nombre de réservations
- L'état d'avancement des financements clients
- Le nombre de signatures notaire
- Le nombre d'entrées dans les lieux
- Le nombre de levées d'option

Le rendez-vous d'activité mensuel aborde :

- Les données hebdomadaires consolidées
- Le nombre de prospects par programme et par mandat de commercialisation
- Les actions commerciales entreprises



3. OUTIL DE GESTION DES CLIENTS (CRM)

Nous mettons à la disposition de nos équipes commerciales un outil de gestion des prospects. Composé d'une base « prospects » et d'une base « produits », cet outil entièrement créé sur-mesure est un outil intuitif et abouti. Il permet une prospection optimisée grâce à un rapprochement des projets acquéreurs avec les opportunités disponibles présentes dans la base « produits ».

Grâce au journal de bord, les attachés commerciaux peuvent assurer un suivi et une traçabilité des échanges avec chacun des prospects jusqu'à la réservation. La brique « contrat préliminaire » permet aux attachés commerciaux de générer automatiquement les contrats préliminaires avec les informations connues du prospect et du produit réservé.

A TRAVERS LA BASE « PROSPECTS », LES ATTACHÉS COMMERCIAUX :

- Récupèrent toutes les demandes issues du web et de la centrale d'appels
- Rapprochent les projets avec les opportunités disponibles présentes dans la base « produits »
- Qualifient les projets d'acquisition des prospects
- Consignent les actions menées sur chaque prospect
- Génèrent le contrat préliminaire

En lien direct avec l'outil de gestion des grilles de prix et partie intégrante du CRM, la base « produits » permet aux services Marketing et Communication de détailler les offres et de les enrichir en médias.

Une fois les fiches produits établies, un workflow permet de les mettre à disposition des outils digitaux et de la force de vente physique.

4. OUTIL DE GESTION LOCATIVE

Villogia Premium souhaite apporter à la Maîtrise d'ouvrage une solution complète sur les projets en PSLA. Ce service comprend la prise en charge de toutes les composantes de la phase locative, y compris le suivi des réserves en parties privatives.

Avec l'outil de gestion Maggi de Gestion intégrale, nous mettons en place :

- La gestion des contrats sur le programme
- La gestion des impayés jusqu'au stade contentieux
- Le quittancement clients
- La gestion des réclamations clients
- La mise à disposition d'un compte extranet locataire-accédant
- Le prélèvement automatique
- La génération de courriers d'information aux clients sur l'état d'avancement de leur projet en fonction des dates anniversaire de levée d'option
- Le suivi des réserves en parties privatives

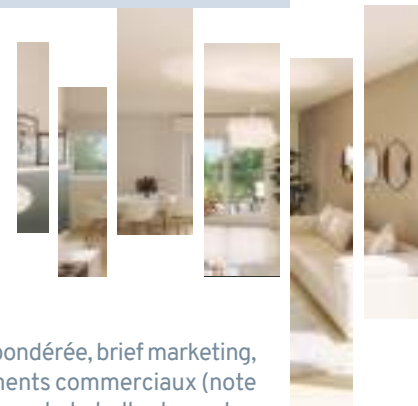
Cette application nous permet d'assurer la gestion des lots en phase locative et de prendre en charge cette gestion particulière pour votre compte.

En prenant en charge l'intégralité de la mission, y compris la phase de gestion locative, Villogia Premium garantit le sérieux de la commercialisation et peut ainsi accompagner les acquéreurs jusqu'au transfert de propriété.

Notre expérience en tant qu'acteur du PSLA nous permet d'entrer en résonance avec vos problématiques. Nous portons une attention particulière à la levée d'option, depuis la sélection des candidats jusqu'à la gestion de la phase locative.

90% DE NOS CLIENTS LÈVENT L'OPTION DANS UN DÉLAI DE 15 MOIS

III. COMMERCIALISATION ET PARCOURS CLIENT



1. ÉTUDE PRÉLIMINAIRE



2. RÉUNION DE LANCEMENT COMMERCIAL



3. SIGNATURE DU CONTRAT PRÉLIMINAIRE



4. GESTION DU CONTRAT PRÉLIMINAIRE



5. POINT SUR LES DÉMARCHES DE FINANCEMENT



6. SIGNATURE NOTAIRE



7. OPTIONS ET CHOIX MATÉRIAUX



8. INFORMATION SUR LA COPROPRIÉTÉ

Étude des plans, proposition d'une grille de prix pondérée, brief marketing, accompagnement dans l'élaboration des documents commerciaux (note de présentation, plans, brochures), mise en place de la bulle de vente : l'équipe projet met tout en place pour le lancement commercial.

Les membres de l'équipe se réunissent pour la présentation du projet objet de la consultation. Plans, prestations, plans de communication et objectifs de vente.

Suivant les directives du maître d'ouvrage, l'attaché commercial signe avec l'acquéreur le contrat préliminaire précisant les conditions de vente (prix, délais, passage notaire). L'attaché commercial apporte toutes les informations nécessaires à la bonne information de l'acquéreur.

L'Administration des ventes récupère le dossier de réservation auprès de l'attaché commercial. Elle vérifie le dossier avant la contresignature du maître d'ouvrage et s'assure qu'il soit complet. Une fois le dossier contresigné, l'Administration des ventes notifie le client en recommandé, informe le notaire et le maître d'ouvrage.

La Relation Client prend contact avec l'acquéreur pour l'accompagner dans son financement. Elle s'assure de la faisabilité du process de réservation et veille, au moment de la levée d'option, à ce que le client obtienne son financement.

L'Administration des ventes contacte le notaire et s'assure d'une prise de rendez-vous de signature rapide du contrat de location-accession.

La Relation Client accompagne l'acquéreur dans ses choix d'options et de matériaux. Elle lui présente une liste d'options et organise un rendez-vous de présentation des échantillons. À la demande de la Maîtrise d'ouvrage, la Relation Client peut, suite à l'étape Cloisonnement, organiser une visite sur site avec les acquéreurs.

En plus des informations transmises par l'attaché commercial sur le fonctionnement de la copropriété ou de l'ASL, nous organisons avec les acquéreurs un atelier pédagogique de bienvenue animé par un gérant de copropriété.

L'accession sociale étant au cœur de notre ADN, nous vous apportons les outils en adéquation avec vos enjeux. Des études préliminaires à la commercialisation, notre offre tient compte de la globalité du process de vente de vos produits en VEFA, avec un engagement central : la satisfaction des acquéreurs.

I. EXPERTISE AVANT-PROJET

A. ACCOMPAGNEMENT DE LA MAÎTRISE D'OUVRAGE EN AMONT DES PROJETS

POUR ADAPTER LE PROGRAMME AU REGARD DE SON MARCHÉ EN AJUSTANT DE MANIÈRE PRÉCISE LA PROGRAMMATION, LA GRILLE DE PRIX ET LA STRATÉGIE COMMERCIALE.

- ÉTUDES PRÉLIMINAIRES :

Notre pôle Marketing élabore les études approfondies nécessaires à l'étude de faisabilité de vos projets et au positionnement marché, en vue de pouvoir établir des grilles de prix et vous proposer une valeur de commercialisation optimale tout en garantissant l'équilibre financier de vos opérations. En lien permanent avec la Direction Commerciale et le service Communication, notre chargé d'études Marketing effectue des analyses poussées du comportement des consommateurs, de la concurrence, et recueille des informations qualitatives et quantitatives. La Direction Commerciale établit le montant des redevances, élabore la stratégie de vente et propose un règlement de vente en fonction des attentes de la Maîtrise d'ouvrage.

- PLANNING ET CONTRATS PRÉLIMINAIRES :

D'après les informations transmises par la Maîtrise d'ouvrage, notre service Copropriété planifie les étapes nécessaires à la réalisation du règlement de copropriété. L'Administration des ventes élabore les avant-contrats et le parcours client avec notre service juridique.

B. ACCOMPAGNEMENT DE LA MAÎTRISE D'OUVRAGE

IMAGINER DES MESSAGES BIEN CIBLÉS POUR RÉPONDRE À VOS ENJEUX DE FAÇON PERTINENTE :

C'est tout le savoir-faire de notre service Communication, qui élabore pour vous des stratégies dont les actions, en adéquation avec les préconisations de notre pôle Marketing, dynamisent vos ventes.

Plaquettes, vidéos 3D, visites virtuelles des logements, vidéos des programmes, affichage urbain, envoi d'emailings et de SMS, distribution de flyers, insertions presse... Les plans média que nous vous soumettons évoluent pour soutenir la commercialisation à chaque stade de son avancement.

C. MISE À DISPOSITION DE NOTRE SITE INTERNET

SPÉCIALEMENT DÉDIÉ À LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS D'ACCESSION SOCIALE.

Pensé pour une consultation interactive et intuitive, il est en complète interaction avec les outils de gestion de l'entreprise.

- Mise en ligne des annonces et gestion en temps réel de la disponibilité des biens pour l'équipe commerciale
- Visites virtuelles des logements
- Centralisation des retours pour les adresser directement à notre force de vente et aux plateformes de diffusion (Ubiflow, MGC)

L'accession sociale étant au cœur de notre ADN, nous vous apportons les outils en adéquation avec vos enjeux. Des études préliminaires à la commercialisation, notre offre tient compte de la globalité du process de vente de vos produits en VEFA, avec un engagement central : la satisfaction des acquéreurs.

II. NOTRE PROCESS DE COMMERCIALISATION

A. PRISE EN CHARGE COMPLÈTE

Nous prenons complètement en charge le process de commercialisation incluant tous les aspects du projet : gestion des ventes, appels de fonds, TMA, choix matériaux et accompagnement des nouveaux accédants grâce à un parcours client élaboré qui favorise la bonne finalisation des opérations d'achat.

Les membres de l'équipe se réunissent pour la présentation du projet objet de la consultation : plans, prestations, argumentaires de vente, plans média et objectifs de vente.

Nos attachés commerciaux sont spécialisés dans la commercialisation des produits en VEFA. Véritables experts, ils maîtrisent tous les aspects de l'accession sociale et de ses produits spécifiques comme le PSLA ou le BRS.

En vue de garantir une expérience client réussie, notre approche professionnelle s'inscrit dans **une démarche de conseil et d'accompagnement des acquéreurs**. De la signature du contrat de réservation jusqu'à la livraison, nous sommes avec eux à chaque étape de leur parcours en vue de mener efficacement et au plus tôt la vente à son terme, de façon personnalisée. Afin d'optimiser le suivi de chaque dossier, nos équipes commerciales et nos équipes d'Administration des ventes sont en lien constant avec les notaires et les organismes financiers.

Nos attachés commerciaux sont formés et sont en capacité d'identifier le potentiel de financement des acquéreurs en fonction de leur situation. Nous nous appuyons sur de solides partenariats et des associations du type CSF. Nos partenaires bancaires travaillent en incluant les solutions de financement (PTZ, Action Logement ou autre).



B. MOYENS TECHNIQUES MIS EN ŒUVRE

Le digital est au cœur de notre projet d'entreprise :

Nos outils sont pensés en ce sens pour offrir un accès à l'information fluide et permanent.

Afin de répondre aux attentes de la Maîtrise d'ouvrage, Vilogia Premium s'est doté d'un **écosystème d'information agile** et d'une chaîne de commercialisation innovante, qui facilite les échanges avec les parties prenantes.



1. OUTIL DE GESTION DES VENTES

Votre projet est intégré dans nos outils, qui **assurent un suivi à chaque étape de la commercialisation**. L'outil de gestion des ventes est au cœur du système d'information. Notre Administration des ventes réalise l'ensemble de ses actions de gestion et de suivi depuis l'outil Gesprojet de Prologic, de la gestion des fiches projets par programme jusqu'à la gestion des financements clients.

2. PLATEFORME EXTRANET MANDANTS

Nous mettons à votre disposition une plateforme extranet dédiée qui vous permet, via un compte sécurisé, de partager les données, documents et plans pour chaque programme. Cette plateforme assure une gestion dématérialisée des documents et un import/export des données du programme.

Cette plateforme permet également de restituer l'information en temps réel sur les réservations et les ventes en fonction de vos attentes et de vos perspectives :

Adaptable, le suivi d'activités hebdomadaire aborde :

- Le nom du réservataire
- Le numéro de lot
- L'origine de contact
- Le prix réservé...

Le rendez-vous d'activité mensuel aborde :

- Les données hebdomadaires consolidées
- Le nombre de prospects par programme et par mandat de commercialisation
- Les actions commerciales entreprises

3. OUTIL DE GESTION DES CLIENTS (CRM)

Nous mettons à la disposition de nos équipes commerciales un outil de gestion des prospects. Composé d'une base « prospects » et d'une base « produits », cet outil entièrement **créé sur-mesure** est un outil intuitif et abouti. Il permet une prospection optimisée grâce à un rapprochement des projets acquéreurs avec les opportunités disponibles présentes dans la base « produits ».

Grâce au journal de bord, les attachés commerciaux peuvent **assurer un suivi et une traçabilité des échanges** avec chacun des prospects jusqu'à la réservation.

La brique « **contrat de réservation** » permet aux attachés commerciaux de générer automatiquement les contrats de réservation avec les informations connues du prospect et du produit réservé.

A TRAVERS LA BASE « PROSPECTS », LES ATTACHÉS COMMERCIAUX :

- Récupèrent toutes les demandes issues du web et de la centrale d'appels.
- Qualifient les projets d'acquisition des prospects
- Rapprochent les projets avec les opportunités disponibles présentes dans la base « produits ».
- Consignent les actions menées sur chaque prospect.
- Génèrent le contrat de réservation

LA BASE « PRODUITS »

En lien direct avec l'outil de gestion des grilles de prix et partie intégrante du CRM, la base « produits » permet aux services Marketing et Communication de détailler les offres et de les enrichir en médias.

Une fois les fiches produits établies, un **workflow** permet de les mettre à disposition des outils digitaux et de la force de vente physique.



L'accession sociale étant au cœur de notre ADN, nous vous apportons les outils en adéquation avec vos enjeux. Des études préliminaires à la commercialisation, notre offre tient compte de la globalité du process de vente de vos produits en VEFA, avec un engagement central : la satisfaction des acquéreurs.

III. COMMERCIALISATION ET PARCOURS CLIENT



1. ÉTUDE PRÉLIMINAIRE



2. RÉUNION DE LANCEMENT COMMERCIAL



3. SIGNATURE DU CONTRAT DE RÉSERVATION



4. GESTION DU CONTRAT DE RÉSERVATION



5. POINT SUR LES DÉMARCHES DE FINANCEMENT



6. SIGNATURE NOTAIRE

Étude des plans, proposition d'une grille de prix pondérée, brief marketing, accompagnement dans l'élaboration des documents commerciaux (note de présentation, plans, brochures), mise en place de la bulle de vente : l'équipe projet met tout en place pour le lancement commercial.

Les membres de l'équipe se réunissent pour la présentation du projet objet de la consultation : plans, prestations, plan de communication et objectifs de vente.

Suivant les directives du maître d'ouvrage, l'attaché commercial signe avec l'acquéreur le contrat de réservation précisant les conditions de vente (prix, délais, passage notaire). L'attaché commercial apporte toute les informations nécessaires à la bonne information de l'acquéreur.

L'Administration des ventes récupère le dossier de réservation auprès de l'attaché commercial. Elle s'assure que le dossier soit bien complet avant la contre-signature du maître d'ouvrage.

La Relation Client prend contact avec l'acquéreur pour l'accompagner et veiller au suivi de son financement. Elle informe l'Administration des ventes de l'édition des offres afin de programmer au plus vite la signature de l'acte de vente.

L'Administration des ventes s'assure de la prise de rendez-vous entre l'acquéreur et le notaire et de la bonne réception des documents nécessaires à l'établissement de l'acte définitif.