



Arcade-vyv
Promotion
ÎLE-DE-FRANCE

ARCADE-VYV PROMOTION IDF 59
RUE DE PROVENCE
75009 PARIS

MARCHE DE SERVICES

**MANDAT SEMI-EXCLUSIF POUR LA
COMMERCIALISATION DE LOGEMENTS NEUFS**

PROCEDURE ADAPTEE

CAHIER DES CLAUSES TECHNIQUES PARTICULIERES

CCTP

SOMMAIRE

ARTICLE 1 INTRODUCTION.....	3
ARTICLE 2 DEFINITIONS DES PRESTATIONS DE BASE	3
2.1 MISSION DE COMMERCIALISATION.....	4
2.2 PHASE DES SIGNATURES DES CONTRATS DE RESERVATION ET DES ACTES AUTHENTIQUES.....	5
2.3 PRESENCE OBLIGATOIRE DU TITULAIRE	5
2.4 REPORTING	6
ARTICLE 3 PRESTATIONS SUPPLEMENTAIRES EVENTUELLES - PSE.....	6
3.1 TRAVAUX MODIFICATIFS ACQUEREUR (TMA)	6
3.2 VISITES.....	7

ARTICLE 1 INTRODUCTION

Ce document décrit la participation du prestataire au processus de commercialisation de programmes neufs en accession sociale à la propriété (VEFA, PSLA et BRS) et à la vente des lots les composants (logement, cave, place de stationnement, box, etc.) ; et ce dans le respect de la réglementation en vigueur.

Les programmes destinés à être commercialisés se composent de logements dans des immeubles collectifs à mettre en copropriété et/ou de logements individuels.

Généraliste de l'habitat depuis plus de 40 ans, le Groupe Arcade-VYV est le 4^e acteur sur le marché du logement social. A travers son engagement pour un logement favorable à la santé de ses occupants, le groupe Arcade-VYV développe une ambition pour tous les territoires, pour tous et chacun, à tous les moments de la vie. Il promeut un habitat à la fois accessible économiquement et propice au mieux-vivre et à la santé qui permet d'accompagner les personnes dans une expérience de vie saine, désirable et résiliente.

Depuis + de 40 ans, Arcade-VYV Promotion Ile-de-France est spécialisée dans la réalisation de logements neufs. Sa vocation est de faciliter l'accès à la propriété au plus grand nombre en proposant des programmes immobiliers neufs innovants et diversifiés.

Le présent CCTP détermine :

- Les diligences à accomplir par le commercialisateur,
- Les documents, compte-rendu, reporting et analyses nécessaires au suivi de la mission,
- L'interaction avec les intervenants suivants : la direction des ventes d'ARCADE-VYV PROMOTION Ile-de- France – le(s) notaire(s) – le commercialisateur,
- Les délais à respecter.

Le process décrit dans le présent document est conforme à la réglementation en vigueur et aux technologies existantes. Toute évolution réglementaire ou technologique pourrait faire évoluer les processus. Le commercialisateur en sera informé afin d'intégrer ces évolutions.

« **Titulaire** » : désigne un professionnel de l'immobilier soumis aux dispositions de la loi du 2 janvier 1970, dite loi Hoguet et titulaire de la carte professionnelle (article 3 de la loi du 2 janvier 1970) retenu au titre de la présente procédure de mise en concurrence.

Le Titulaire a tenu compte de ces spécificités dans le cadre de son offre.

ARTICLE 2 DEFINITIONS DES PRESTATIONS DE BASE

Le titulaire présentera les programmes immobiliers, à l'unité ou par ensembles de plusieurs biens, pour un prix de vente indiqué par AVPIDF et dans le respect des dispositions réglementaires afférentes aux opérations d'accession sociales commercialisée par les entreprises sociales pour l'habitat (ESH).

AVPIDF attend du Titulaire du marché qu'il prenne en charge la commercialisation des logements, assure un rôle de conseil auprès du maître d'ouvrage pour permettre d'orienter au mieux la stratégie de commercialisation, ainsi qu'auprès de l'acquéreur pour le conseiller, l'informer et le suivre dans ses démarches.

Il aura pour mission la recherche d'acquéreurs en vue d'aboutir à la signature de contrats de réservation, de promesses de vente ou de compromis de vente portant sur l'ensemble des biens immobiliers proposés en accession à la propriété en VEFA, PSLA, BRS ou vente achevée.

Il pourra s'agir d'un mandat de vente exclusif, semi-exclusif ou simple, en fonction du bien à commercialiser en application de la loi n°70-9 du 02 janvier 1970 dite loi Hoguet.

Dans le cadre de la commercialisation, les acquéreurs devront respecter les plafonds de ressources correspondants aux dispositifs d'accession à la propriété réglementaires en vigueur.

Le titulaire se verra remettre par AVPI l'ensemble des documents constituant le « BOOK DE VENTE », nécessaires à l'accomplissement de ses missions dont :

- un plan de chaque lot à vendre
- un plan de masse, de situation, de niveaux, de sous-sols, etc..
- un exemplaire de la notice descriptive
- la grille de prix des lots à vendre

2.1 MISSION DE COMMERCIALISATION

Le titulaire s'engage à proposer les biens à la vente dans le strict respect de la réglementation en vigueur et des procédures internes existant chez AVPIDF.

Le Titulaire s'engage à mettre en œuvre tous les moyens pour commercialiser et vendre les biens en accession. Il devra réaliser l'argumentaire technique et commercial en vue de la commercialisation et établir un plan de communication préconisant des outils et des actions en lien avec les supports fournis par AVPIDF.

Toute négociation individuelle éventuelle relative au prix de vente final sera soumise à l'autorisation écrite express et préalable de la part d'AVPIDF.

Le titulaire s'engage à fournir aux prospects acquéreurs toutes les informations réglementaires obligatoires dans le cadre des dispositifs PSLA, BRS et VEFA commercialisés par une ESH ou tout autre dispositif d'accession sociale, ainsi que celles générales à tous dispositifs de transaction immobilière neuve.

Il est notamment tenu de respecter les conditions ci-après.

- La prospection de candidats,
- Tisser un lien avec le preneur avant le stade des livraisons qui serait sinon le premier contact entre AVPIDF et le preneur,
- Contrôler chez le preneur le niveau de connaissance/compréhension de tous les dispositifs
- Le titulaire ne se substituera pas à AVPIDF dans le cadre de la présentation du contrat de réservation, et des annexes. Il veillera néanmoins à ce que les dispositifs soient correctement et exhaustivement expliqués afin que le réservataire prenne la mesure de son engagement et des spécificités des différents dispositifs.
- Le titulaire interviendra donc au besoin, spontanément ou en réponse aux interrogations du réservataire auxquelles AVPIDF n'aura pas pu apporter de réponse, cette prestation nécessite une parfaite maîtrise de tous les dispositifs, des documents contractuels afférents.
- Vérifier leur capacité d'endettement de chaque prospect
- Présenter les dossiers des différents candidats solvables à AVPIDF pour pré-accord, après en avoir fait l'analyse financière.
- le suivi des dossiers des acquéreurs jusqu'à la signature :
 - des contrats de vente pour les opérations en VEFA
 - des actes de vente suite à la levée de l'option pour les logements financés en PSLA par AVPIDF,
 - des actes de vente en VEFA pour les opérations en BRS
- le suivi des acquéreurs pendant la phase de travaux (si PSE retenue)
- la gestion et le suivi des éventuelles demandes de TMA en relation avec le service Clients d'AVPIDF (si PSE retenue),

Pour réaliser cette mission, le Titulaire s'engage à exécuter les prestations suivantes :

- Le Titulaire doit s'informer de façon mensuelle auprès du programme sur l'avancement du chantier et les étapes clés : choix matériaux, VAC pour donner l'information au plus juste au client
- Le Titulaire établira, pour chaque acquéreur, un dossier de vente et se chargera de toutes les correspondances et échanges avec l'acquéreur. Il comportera la fiche de renseignements complétée ainsi que :
 - ❖ Avis d'imposition en N-2 de chacune des personnes destinées à vivre dans le logement, ou avis de non-imposition
 - ❖ La fiche de renseignement des acquéreurs avec coordonnées téléphoniques et un E-mail,

- ❖ Dans le cadre du dispositif PSLA, le titulaire devra préalablement à toute signature de contrat préliminaire, avoir obtenu un pré-accord bancaire de la part du partenaire financier de l'opération et/ou d'un organisme bancaire reconnu.
- ❖ Copie du livret de famille (s'il y a lieu)
- ❖ Déclaration de PACS (s'il y a lieu)
- ❖ CAS PARTICULIERS :
 - Si pas d'avis d'imposition N-2 au nom du client, fournir l'avis d'imposition des parents et une attestation sur l'honneur stipulant que l'enfant est bien rattaché au foyer fiscal. Le Titulaire transmettra à AVPIDF les dossiers ainsi sélectionnés.

2.2 PHASE DES SIGNATURES DES CONTRATS DE RESERVATION ET DES ACTES AUTHENTIQUES

La signature des compromis, contrats préliminaires, contrats de location-accession et actes de cession demeure du seul ressort de l'acheteur. Les trames-type de ces actes seront fournies par AVPIDF.

Une fois les acquéreurs potentiels sélectionnés par AVPIDF, le Titulaire devra :

- Assurer l'information régulière du réservant, son accompagnement dans la signature de ce contrat, et la mise à jour en amont de la situation du réservant.
- Assurer le suivi des clients réservataires,
- La relance des acquéreurs, le cas échéant
- S'engager à soumettre expressément à AVPIDF toutes demandes de prorogation ou d'avenant aux contrats - suivant modèles et modalités définies. Il s'assure du versement par le réservant, du dépôt de garantie.

Il est également attendu de la part du Titulaire :

- La re commercialisation des lots à la suite de la renonciation par le réservant et donc la non-signature l'acte authentique de vente
- La re commercialisation des lots à la suite de la non levée d'option et informe AVPIDF du souhait de relogement du locataire-accédant. La re commercialisation pourra s'effectuer en PSLA ou en vente achevée à la demande du Mandant.
- En cas de désistement d'un prospect après signature du contrat préliminaire, le Prestataire s'engage à le commercialiser à nouveau, sans que cela n'induisse des honoraires complémentaires.

2.3 PRESENCE OBLIGATOIRE DU TITULAIRE

Dans le cas de mise en place d'une bulle de vente, *espace de vente localisé sur site ou à proximité du terrain*, par AVPIDF, le titulaire s'engage à y assurer une présence minimale selon les termes du bon de commande.

Cette présence est requise pour garantir une interaction directe et immédiate avec les clients potentiels, répondre à leurs questions, et faciliter les transactions.

Le titulaire est responsable de :

- Accueillir les clients potentiels et leur fournir des informations détaillées sur les produits et services proposés.
- Répondre aux questions des clients et les assister dans le processus de vente.
- Assurer la promotion des produits et services conformément aux directives du pouvoir adjudicateur.
- Maintenir un registre des visites et des interactions avec les clients pour un suivi ultérieur. En cas d'absence pour quelque motif que ce soit, le titulaire doit immédiatement prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer la continuité de la présence dans la bulle de vente. Un remplaçant qualifié doit être désigné pour assurer les mêmes responsabilités.

2.4 REPORTING

Le titulaire désignera un ou plusieurs interlocuteur(s) privilégié(s) au sein de sa société qui assurera(ont) le suivi de la commercialisation et répondra(ont) aux questions posées par AVPIDF dans les plus brefs délais. Un remplaçant sera désigné et ses coordonnées seront communiquées à AVPIDF. Tout changement de d'interlocuteur sera notifié en temps utile.

- Se tenir à disposition d'AVPIDF afin de les tenir régulièrement informées de la commercialisation.
- Rapport de présence en bulle de vente : Le titulaire doit fournir un rapport hebdomadaire détaillant les présences et les activités du titulaire dans la bulle de vente. Ce rapport doit être soumis AVPIDF chaque lundi avant 12h00.
- Participer à la demande d'AVPIDF, aux différentes réunions organisées et notamment celles décrites ci- après :
 - ❖ Pour chaque demande de commercialisation :
 - une réunion de lancement avec la collectivité locale pour fixer les modalités de commercialisation, communication et cible prioritaire ;
 - une réunion avec la banque partenaire
 - Réunions périodiques de suivi d'activité. Ces réunions pourront regrouper le suivi de la commercialisation de plusieurs programmes.
 - ❖ Produire pour le 5 de chaque mois un rapport mensuel. Ce rapport propre à chaque Opération sera transmis à la Société concernée et indiquera pour chaque logement :
 - Le nombre exact de démarches commerciales effectuées,
 - Le nombre d'accord pour cession enregistrés dans le mois et le prix de vente correspondant,
 - Le nombre et le montant des actes de cession régularisés dans le mois écoulé
 - Le nombre de refus (selon avis défavorable de la banque)
 - Les observations particulières
 - L'avancement de l'activité

Le Titulaire présentera également chaque semaine un document localisant les logements et parkings réservés et le chiffre d'affaires correspondant.

Le titulaire s'engage à fournir sur demande d'AVPI, dans les 6 jours ouvrables, tout reporting détaillé relatif aux données réglementairement recevables.

ARTICLE 3 PRESTATIONS SUPPLEMENTAIRES EVENTUELLES - PSE

Sur demande expresse d'AVPIDF, le Titulaire devra également assurer les prestations décrites ci-dessous.

L'activation de ces prestations seront renseignée dès le bon de commande ou en cours d'exécution du mandat.

3.1 TRAVAUX MODIFICATIFS ACQUEREUR (TMA)

- AVPIDF transmettra le fichier des TMA pour chaque programme et sera en relation avec le chargé de clientèle du programme
- Le recueil des choix des acquéreurs et tenir à jour un tableau de synthèse, si des modifications étaient autorisées
- S'il y a lieu, accompagner les acquéreurs dans les choix des travaux modificatifs acquéreurs (TMA).
- Recueillir, conseiller et suivre les demandes de TMA des acquéreurs transmises à AVPIDF,
- Le titulaire s'interdit de promettre aux acquéreurs des avantages extérieurs à la transaction, seul l'acheteur est habilité à les consentir le cas échéant (promesse d'aménagements...).
- Informer les acquéreurs de la date du stop TMA. A l'issus de cette date, aucune TMA ne sera possible pour les acquéreurs.

3.2 VISITES

- L'accompagnement des acquéreurs aux visites cloison (rassurer, répondre aux questions administratives et techniques des acquéreurs et relayer le cas échéant au maître d'ouvrage). Présence sur une journée,
- Le titulaire pourra, sur demande expresse de l'acheteur, assurer l'entrée dans les lieux de l'acquéreur : remise des clés, rédaction du PV contradictoire de livraison et obtention du solde restant dû sur l'acquisition (usuellement 5% du prix de vente).
- L'accompagnement des acquéreurs aux visites de livraison (rassurer, répondre aux questions, aide d'observation à la mention des défauts et relayer le cas échéant au maître d'ouvrage). Présence sur une journée.
- Le Titulaire devra accompagner les acquéreurs lors des visites (logement témoin, fin du cloisonnement). Le Titulaire sera prévenu de la visite au moins 15 jours ouvrés avant la date prévue

Le titulaire pourra assister AVPIDF :

- Lors de la réalisation de l'état des lieux d'entrée avec les acquéreurs selon un modèle qui devra être validé au préalable.
- A la remise des clés à chacun des acquéreurs