

Préambules :

✚ Une règle est applicable dans la majorité des cas, mais toujours une partie se sentira frustrée en fonction de certains éléments. Nous ne pourrons pas réaliser des variantes au cas par cas. Donc il faut admettre qu'une fois, nous serons légèrement gagnant et, la prochaine fois, un peu plus perdant, mais dans l'ensemble c'est tout le monde qui est gagnant car elle aura permis de réaliser une vente supplémentaire, et pratiquement impossible dans toute autre organisation

✚ Nous ne prendrons jamais en compte :
- La quantité ou la qualité du travail déjà effectué
- la confiance ou amitié
- l'urgence de la prise en main de ce client
Etc.

C'est alors ingérable et chacun se sent floué car naturellement, nous pensons que c'est notre action qui s'est avérée la plus pertinente, déterminante ...

Cette règle peut être, comme toutes les règles, modifiée par les conseillers, mais nous suggérons alors, de noter clairement le partage de la commission sur Aby, avant le transfert du client, les conditions négociées en copie aux conseillers concernés. A défaut, c'est cette règle qui sera appliquée.

Clients vendeurs :

Si le Mandataire redirige son client vendeur vers un autre agent :

Avant d'avoir signé le mandat de vente :

Si le Mandataire A est le premier agent qui a enregistré le vendeur sur ABY et il a l'accord du vendeur pour qu'un conseiller Abafim signe le mandat de vente : il transfère à un agent B qui est favorable à prendre votre relais : le Mandataire A perçoit 5% de la commission (apporteur d'affaires) et l'agent qui reprend ensuite le client et qui effectue toutes les actions jusqu'à la vente, percevra dans ce cas 16 % + 5% si exclusivité lors de la signature du compromis de vente = 21 %.

Au deuxième mail (premier si urgence), contact client, appel, etc ... enregistrés sur le logiciel "ABY" et restés sans réponse sur ABY avec copie aux assistantes : si c'est l'agence qui redirige (pas de traitement du client) suite à la demande d'un autre agent : perte des 5% apporteur d'affaires : ces 5% seront alors versés au nouvel apporteur !

Les 3 % d'indicateur de l'adresse restent acquis.

Après avoir signé le mandat de vente :

Si le Mandataire (A) a signé le mandat de vente: il transfère à un agent B qui est favorable à prendre le relais: le Mandataire A perçoit 5% de la commission (apporteur d'affaire + le cas échéant les 3% pour l'adresse) + 7 % pour l'accompagnement d'un vendeur avec descriptif complet du bien immobilier à la vente + pour réaliser un reportage photos, mesures, plan, descriptif en français et l'envoyer à traduire (anglais obligatoire avant mise en ligne du bien), recueillir la signature de tous les propriétaires sur le mandat de vente, mise à jour de la description, composer le dossier complet avec tous les documents administratifs (mandat, avenant, diagnostics, plan cadastral, rapport assainissement, règlement de copropriété, charges, taxe foncières, bilans, certificat d'urbanisme, titre de propriété, plans, etc., production régulière de rapports d'activité), et l'agent B qui reprend le client et qui effectue toutes les actions jusqu'à la vente, percevra dans ce cas **9 %** (accompagner et garder la confiance du (des) vendeur(s) jusqu'à l'acte final, requalification et suivi des prix, des descriptifs, négociation éventuelle) + 5% si exclusivité lors de la signature du compromis de vente =

14 % maximum. Il est aussi possible, en accord préalable entre les 2 mandataires, que le Mandataire A garde **13 %**, (**18 %** si exclusivité) et il suit son client ; il transfère le bien à un agent B qui reçoit ainsi les clients de ce bien et **3%**.

Client Prospect :

Nous testons jusqu'à la fin 2021 une règle complémentaire dans le but, pour tous les conseillers, de travailler beaucoup plus en équipe et d'apporter chacun sa touche personnelle dans la prospection ; on ne peut pas plaire à tous les vendeurs du monde !!

Le conseiller A a généré un client vendeur. Après une semaine sans résultats (rendez-vous, mandat) suite à une demande d'un collègue, nous transférons le client vendeur au conseiller B. Le conseiller A n'est plus apporteur.

Ensuite, l'ancien conseiller A, ainsi que tous les autres conseillers du secteur, peuvent signaler leur intérêt pour un client vendeur Prospect (et son bien) sur la fiche Aby du propriétaire. Ils programment un rappel dans 1 mois pour l'éventuel 2^{ème} transfert.

Si 2^{ème} Transfert, pour les propriétaires « récalcitrants = C », nous pouvons envisager : tous les autres conseillers du secteur, peuvent signaler leur intérêt pour ce client vendeur Prospect (et son bien) sur la fiche Aby du propriétaire. Ils programment un rappel dans 3 mois pour l'éventuel 3^{ème} transfert.

Important :

Seul le conseiller qui rentrera le mandat percevra les 5% d'apport d'affaires. Les 3 % (adresse du bien) seront perçus par le premier conseiller qui aura enregistré l'adresse du bien sur la fiche du vendeur prospect.

Afin d'éviter au maximum des litiges, des doublons, etc..., nous invitons tous les conseillers à noter, immédiatement dès sa connaissance, sur Aby :

- Adresse du bien
- Coordonnées complète de tous les propriétaires : nom, prénom adresse, téléphone (mobile et fixe) et courriel
- Création d'un bien prospect PT : ainsi les collègues pourront ainsi aider le collègue en partageant des informations, des photos, etc..qui seront utiles pour obtenir le précieux Rendez-vous.

Nous devons nous réinventer pour optimiser notre prospection et utiliser notre belle force collective. **Nous serons tous gagnants !**

Traducteurs

Un traducteur n'aura plus les 1 % de traduction s'il ne corrige pas suite aux demandes d'un conseiller Abafim, une assistante, du client...après une semaine.

Clients acquéreurs :

b) Si le Mandataire A redirige son client acquéreur vers un autre Mandataire B après avoir effectué la découverte acquéreur :

Si le Mandataire A est le premier agent (il a effectué la découverte client acquéreur). Il ressent un manque d'empathie avec ce client, il ne peut pas traiter ce client : il explique les raisons sur l'historique du logiciel « ABY », il transfère ce client : il perçoit **4%** de la commission (bonus) et le Mandataire B qui reçoit le client et qui effectue la vente percevra dans ce cas **16 %**.

Si le Mandataire B rencontre une difficulté pour une visite, il redirige vers l'agent qui avait effectué la découverte client ou qui avait déjà eu un bon contact, en priorité !

Exemples d'applications :

- un agent "A" demande à un collègue "B" de prendre en charge dorénavant son client "a" (il lui donne et transfère son client) : si le client "a" achète un bien avec l'agent "B" : l'agent "B" touche **16** %, et l'agent "A" **4** %.

- un agent "A" organise les visites avec les vendeurs et demande à un collègue "B" de faire une première visite avec son client "a" : si le client "a" achète le bien que l'agent "B" lui a fait visiter : l'agent "B" touche **13** %, et l'agent "A" **7** %.

- un agent "A" organise les visites avec les vendeurs et demande à un collègue "B" de faire une première visite avec son client "a" : si le client "a" achète un bien différent que l'agent "B" lui a organisé : l'agent "B" touche **16** % et s'occupe de tout : agent "A" gagnera **4**% de la découverte !

- un agent "A" organise les visites avec les vendeurs et demande à un collègue "B" de faire une première visite avec son client "a" : si le client "a" n'achète aucun bien ou les offres d'achat n'aboutissent pas en vente ; si l'agent "A" veut reprendre ce client : l'agent "B" lui transfère le client. Sur les prochaines ventes, l'agent "A" gagnera **20**%, l'agent "B" ne perçoit rien.

- Lorsque l'agent A obtient une offre d'achat de son client acquéreur "a", l'agent "A" demande à son collègue "B" de contacter son client vendeur "b", de négocier l'offre d'achat du client acquéreur "a", l'agent B gagnera seulement les commissions liées à son vendeur et bien et l'agent "A" gagnera **20**%. L'intérêt est de présenter l'offre d'achat avec la meilleure stratégie et, en général, c'est l'agent commercial du vendeur qui connaît le mieux son vendeur.

- lorsqu'un agent ne peut pas se rendre à un compromis de vente ou un acte final (**Rappel** : c'est obligatoire de représenter l'agence !) : l'agent qui le remplace temporairement touchera les **4** % du bonus et l'agent qui accompagne les acquéreurs **16** %.

- **Manque de suivi d'un client acquéreur :**

Si, suite à notre rappel resté sans réponse une semaine sur Aby malgré demande (conseiller et coach) :

Faute de preuves sur Aby du traitement des clients acquéreurs après une semaine :

- nous (assistants, coachs) procéderons au transfert du client au conseiller B sans devoir donner des raisons supplémentaires à l'agent
- Le conseiller A ne percevra rien (exceptée la part d'apporteur, le cas échéant).

Fait en 2 exemplaires dont un original est remis à chacune des parties :

Lignes : 0.

Mots : 0

Chiffres : 0

Rayés nuls

A Tarbes, le 4 avril 2024

Le Mandataire
Mme Emilie RODRIGUEZ

Le Mandant - gérant de la SARL ABAFIM
M. Daniel FOURCADE