

REGLES

Offres d'achat simultanées. (Juin 2022)

Préambules :

- ✚ Si deux clients mettent une offre d'achat écrite simultanément à 2 agents d'Abafim, la règle veut qu'aucun conseiller appelle le vendeur (comme toujours !) : il faut débriefer avec les coachs respectifs et/ ou CADA pour choisir, avec le(s) propriétaire(s) le meilleur dossier, qui précise le financement, les éventuelles conditions suspensives et le montant du dépôt de garantie.
- ✚ Si égalité parfaite, nous choisirons le premier qui a remis l'offre d'achat écrite, avec l'accord du propriétaire et est OK pour un RV imminent avec le notaire (moins de 21 jours) afin de signer le compromis de vente.

Très important : d'enregistrer tous les résultats d'actions et négociation sur Aby et de **faire signer une offre d'achat datée et signée** par le vendeur à nouveau " mention **"Reçu en main propres ce jour à Tarbes le 16 mars 20.." nom, Prénom et signature** par chaque propriétaire.

- ✚ 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 en travaillant en équipe.
- ✚ Nous ne prendrons jamais en compte :
 - La quantité ou la qualité du travail déjà effectué
 - la confiance ou amitié, bon 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 ...

- ✚ Nous rappelons que nous avons l'obligation légale de faire part de toutes les offres d'achat reçues au vendeur. Par ailleurs, rien n'interdit à un acquéreur de faire une offre d'achat à un Prix supérieur à notre Prix HAI. Nous ne pouvons pas les solliciter dans ce sens. Le cas échéant, nous devons obtenir un avenant de la part des vendeurs.

Si 2 offres simultanées à 2 agents différents pour un même bien Abafim:

- ✚ Quand un agent "B" reçoit une offre **écrite** pour un bien et qu'il remarque dans les notes internes qu'un autre agent "A" a reçu une offre antérieure pour ce même bien alors qu'il n'a pas l'accord du vendeur (compromis de vente validé par agence): l'agent "B" appellera l'agent "A" pour s'assurer que l'offre du client "A" est toujours valide. Il informera tous les agents de la situation : historique du Logiciel "Aby" avec avis à tous les agents en cochant la case : « Informer tous les agents par email de cette activité. ». Il spécifiera le nom des acquéreurs, le montant HAI, paiement cash ou prêt bancaire, les éventuelles conditions suspensives ou absence.

- ✚ L'agence Abafim, par ses coachs et /ou son gérant, tranchera, après étude du dossier en concertation avec toutes les parties (2 agents + agent vendeur +2 /3 coachs), et validera le compromis de vente le plus sérieux en permettant ainsi au vendeur et à l'agence Abafim de concrétiser la vente.
- ✚ Abafim augmente donc le bonus global de 4% à 12 % (à 14% pour 3 agents) pour remercier chaque agent d'avoir travaillé intelligemment en totale collaboration.
 - 2 agents : 16+12 (bonus) = 28 % : 12 % et 16 % pour celui qui doit faire le suivi de la vente, aller chez le notaire, etc..

Si plus de 3 offres d'achat simultanées à des agents différents pour un même bien Abafim :

La première offre d'achat sera nécessairement celle acceptée par le(s) vendeurs, éventuellement la 5^{ème}, la 10^{ème}.

Les 2 offres d'achat suivantes comptabilisées pour l'application de cette règle seront prises dans l'ordre chronologique d'enregistrement, sous réserve qu'elles remplissent toutes les conditions

- 3 agents : 16 +14 (bonus) = 30% : 8%, 8% et 14% pour celui qui doit faire le suivi de la vente, aller chez le notaire afin de récompenser le travail supplémentaire réalisé par le conseiller qui a le client acquéreur sélectionné. Les autres collègues ont encore un client A prêt à acheter un autre bien.
- Les offres d'achat suivantes ne seront pas comptabilisées.

Si un agent obtient plusieurs offres d'achat, il n'est rémunéré qu'une seule fois.

Le cas échéant, si 3 coachs interviennent : ils percevront 2% (3.5% avant 2018) chacun ; et si 3 parrains différents, chacun percevra les 3 %.

Remarques :

Si 2 mandataires négocient entre eux d'autres règles de partage de commission, les **2 parties** doivent impérativement enregistrer leur accord respectif sur le logiciel « ABY», préalablement aux visites dans « historique » (**il ne faut pas enregistrer dans les notes internes : elles peuvent se modifier !**).

Ainsi, l'agence pourra arbitrer tout litige (entre agents commerciaux) **seulement en fonction des écrits avant de réaliser les visites !**

- Il est très vivement recommandé également de faire valider par l'agence ou les coachs ces accords.
- Il faudra bien sûr noter tous les détails dans « historique » afin que les coachs puissent comprendre tout sans équivoque !
- Mail à l'agence et à l'autre collègue qui valide les partages de commission par un "ok".

- ✚ **Vous vérifiez encore ainsi que c'est Abafim qui offre un beau cadeau à toute l'équipe afin que toutes les parties soient récompensées et que la cohésion de l'équipe soit renforcée !**

Attention : une offre d'achat ne sera pas comptabilisée valide, pour la règle d'achat simultané, si :

* - le bien n'a pas été visité par le client ou un représentant externe à Abafim, sauf si l'offre d'achat est retenue par le propriétaire

- * - elle n'est pas enregistrée scannée sur ABY et envoyée par mail aux 2 coachs et au responsable du bien avant la fin de la négociation enregistrée sur ABY (accord de la précédente Offre d'achat des 2 parties en précisant les conditions)
- * - les acquéreurs se désistent.
- * - elle n'est pas écrite et signée par les acquéreurs (24 h max après l'enregistrement de la première offre d'achat Aby en «**Attente signature**» pour recueillir la signature de l'offre écrite).
- * - elle vient en N°2 et est orale : elle n'a pas été écrite, signée, scannée et enregistrée sur Aby avant la signature de l'accord des vendeurs de l'offre N°1.
- * - elle a été négociée et refusée par le vendeur avant l'offre d'achat de l'acquéreur N°2 ; l'acquéreur N°1 ne veut plus monter. Et elle est en dessous d'un prix avec une baisse de 50% de la commission Abafim finale.

Exemples :

Mandat 180 net et 200 K€ HAI

N°1 :

Acquéreur N°1 offre 189 999€ HAI

Vendeur ne veut pas bouger d'un seul euros compte tenu de l'engouement de nos acquéreurs et reste figé à 180 000 €

Arbitrage du conseiller, et son coach, qui suivent le vendeur suivant l'engouement des visites si acceptation de baisse de commission ou refus d'une commission basse. L'offre d'achat a été refusée par le vendeur (action enregistrée sur Aby) avant édition offre d'achat de l'acquéreur N°2.

Acquéreur N°2 offre 190 000€ HAI après le refus :

Pas d'offre simultanée car moins de 10 000 € (50% de 20 K€) de commission avec l'acquéreur 1.

N°2 :

Acquéreur N°1 offre 190 000 € HAI

Vendeur ne veut pas bouger d'un seul euro compte tenu de l'engouement de nos acquéreurs et reste figé à 180 000 €.

Arbitrage du conseiller, et son coach, qui suivent le vendeur suivant l'engouement des visites si acceptation de baisse de commission ou refus d'une commission basse. L'offre d'achat a été refusée par le vendeur (action enregistrée sur Aby) avant édition offre d'achat de l'acquéreur N°2.

Acquéreur N°2 offre 200 000 € HAI

Offre d'achat simultanée validée ! car 10 000 € (50% de 20 K€) de commission avec l'acquéreur 1.

N°3 :

Mandat 180 net et 200 K€ HAI

Acquéreur N1 offre 200 000 € HAI

Acquéreur N°2 offre 190 000 € HAI : elle est écrite, signée, scannée et enregistrée sur Aby avant la signature de l'accord des vendeurs de l'offre N°1 (enregistré sur Aby).

Offre d'achat simultanée validée !

N°4 :

Mandat 200 net et 222 K€ HAI

Acquéreur N°1 offre 180 000 € HAI
Vendeur ne veut pas bouger d'un seul euros compte tenu de l'engouement de nos acquéreurs et reste figé à 200 000 €.

Refus du vendeur inscrit sur Aby.
Acquéreur N°2 offre 200 000 € HAI
Refus du vendeur inscrit sur Aby.

✚ Acquéreur N°3 offre 211 000 € HAI
Pas d'offre d'achat simultanée.

✚ Acquéreur N°1 remonte son offre 222 000 € HAI moins de 15 jours après le refus du vendeur.

Offre d'achat simultanée validée, (50% de commission minimum), car l'acquéreur N°3 a contribué à la vente.

Si l'acquéreur sélectionné se désiste ; **l'offre d'achat simultanée est aussi annulée.**
Nous repartons à zéro.

Tous les acquéreurs ayant déjà enregistré une offre d'achat sur ABY, sont sollicités, en priorité, en même temps pour vérifier s'ils maintiennent leur désir d'acheter et ils doivent signer une nouvelle offre d'achat.

Si plus de 3 offres d'achat simultanées à des agents différents pour un même bien Abafim :

La première offre d'achat sera nécessairement celle acceptée par le(s) vendeurs, éventuellement la 5ème, la 10ème..

Les 2 offres d'achat suivantes comptabilisées pour l'application de cette règle seront prises dans l'ordre chronologique d'enregistrement, sous réserve qu'elles remplissent toutes les conditions.

Nous devons obtenir une nouvelle offre d'achat pour être à nouveau comptabilisée, précisant les nouvelles conditions d'achat.

Si aucune offre ne subsiste, alors, nous remettons le bien à la vente et nous relancerons d'autres clients acquéreurs.

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