

Publié sur le site www.creuse.fr le 9 novembre 2022



PRESENTATION DES OFFRES RETENUES

Maison

**4 le bourg
23110 Chambonchard**

**la CREUSE
le Département**

SYNTHESE DE LA COMMERCIALISATION



Maison - 132 m² - Chambonchard (23)

- Maison en R+1 avec combles et jardin
- Très mauvais état, d'importantes fissures sont apparentes



Stratégie de commercialisation :

- Ciblage des particulier de la Creuse
- 4 semaines de commercialisation



Chiffres clés de la vente :

- 4 visites
- 3 dossiers complets reçus
- 3 enchères



- Grâce à une large visibilité, plusieurs potentiels acquéreurs se sont positionnés. En résulte, une performance de vente satisfaisante.



Prochaines étapes :

- Choix de l'acquéreur suite à la délibération
- Signature du compromis de vente, puis de l'acte authentique de cession

VOTRE EQUIPE DEDIEE



Zacharie GRUMBERG
Directeur immobilier
grumberg@agorastore.fr



Héloïse COTTIN
Responsable de compte
cottin@agorastore.fr



Geoffroy IMBERTI
Responsable commercialisation
imberti@agorastore.fr 2

SOMMAIRE

1

Actions mises en place

2

Bilan de la mise en concurrence

3

Analyse des offres

4

Recommandation Agorastore

X

Annexes

ACTIONS MISES EN PLACE

1. Communication extensive et ciblée



- Multidiffusion sur les canaux consultés par les candidats à l'acquisition : sites d'annonces (*Seloger, Leboncoin*, et plus de 30 autres sites partenaires),
- Relai de l'annonce sur les réseaux sociaux, et dans la presse
- Prospection sortante et utilisation de la base d'acquéreurs Agorastore

2. Suivi et relance des prospects



- Campagne de retargeting afin de recibler les acheteurs ayant consulté et/ou placé en favori l'annonce du bien
- Traitement des demandes venant des différents canaux de communication: appel systématique, envoi d'email de confirmation et d'email de relance en amont de la visite,
- Organisation et gestion des visites en partenariat avec le vendeur
- Accompagnement des acheteurs dans la constitution du dossier d'acquisition
- Vérification de l'identité de la personne physique ou morale, de sa solvabilité et de ses capacités de financement

3. Qualification et animation des enchérisseurs



- Qualification des acquéreurs potentiels, définition de leur projet et de la conformité aux souhaits formulés par le Vendeur
- Autorisation des acheteurs vérifiés par Agorastore
- Assistance au passage d'enchère, renseignement sur le processus, aide à la mise en place des enchères automatiques
- Classement des offres à l'issue des enchères

BILAN DE LA MISE EN CONCURRENCE

RESULTAT DE LA COMMERCIALISATION

4 semaines de commercialisation soit :



13 083 Consultations de l'annonce



220 Contacts



4 Visites

RESULTAT DES ENCHERES

3 jours de vente :

3 dossiers déposés
dont 2 dossiers complets validés
3 enchères

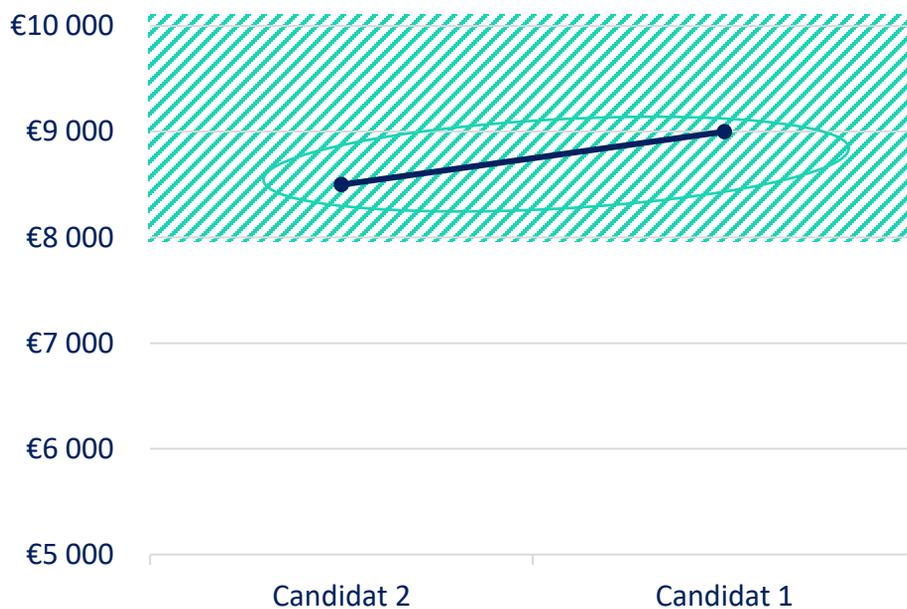


MEILLEURE ENCHERE NET VENDEUR : 1 800 €

Soit 9 000 € prix FAI final

DETAIL DES OFFRES

Vous trouverez ci-après les meilleures offres financières réalisées durant la période de vente. Au total, 3 candidats qui ont réalisé des offres dans la zone de probabilité de cession sont classés de l'offre la plus haute à la plus basse.



 Zone de probabilité de session

Un classement final est communiqué ci-après, établi au regard d'un système de notation prenant en considération deux éléments :

- **Le prix** : (Montant de l'offre - prix de départ)* notation maximale / (montant de l'offre la plus haute - prix de départ)
- **La certitude transactionnelle** appréciée de manière globale au regard du risque découlant notamment des critères suivants :
 - La structuration juridique et financière (par ex : pluralité d'acquéreur ou SCI, recours à un emprunt ou non)
 - La cohérence du projet avec les réglementations d'urbanisme
 - Les conditions suspensives éventuelles
 - Les références et/ou équipe opérationnelle prévue

A noter que cette appréciation est établie grâce aux éléments fournis par les candidats.

Dans le cadre de cette vente, il est demandé à tous les candidats de fournir à titre obligatoire : une offre, des justificatifs d'identité ainsi que des justificatifs financiers attestant de fonds disponibles et liquides (apport et emprunt).

Il est également demandé aux candidats de fournir sur la base du volontariat tout élément qu'il juge utile afin de permettre au Vendeur d'apprécier le sérieux du projet.

OFFRE 1

NOMS : Monsieur Belgacem El Kattoufi

LOCALISATION : 4 Rue du Lieutenant Colonel Curie, 94600 Choisy-le-Roi

MONTANT DE L'ENCHÈRE

1 800 € net vendeur (9 000 € FAI)

CONDITIONS SUSPENSIVES

Néant

LE CANDIDAT

Monsieur El Kattoufi est un particulier.

LE PROJET

Monsieur El Kattoufi souhaite acquérir ce bien dans le but de la réhabiliter et d'en faire sa résidence secondaire.



ANALYSE AGORASTORE

+

- Financement en fonds propres
- Absence de condition suspensive
- Acheteur sérieux, Monsieur El Kattoufi a déjà acheté un bien sur la plateforme Agorastore

-

Appréciation financière*

5 /5

Appréciation transactionnelle

4,5 /5

OFFRE 2

NOMS : Monsieur Jérôme Deniau

LOCALISATION: 42 Rue Marcel Girault, 45410 Artenay

MONTANT DE L'ENCHÈRE

1 300 € net vendeur (8 500 € FAI)

CONDITIONS SUSPENSIVES

Néant

LE CANDIDAT

Monsieur Deniau est un particulier.

LE PROJET

Monsieur Deniau souhaite acquérir ce bien dans le but de la réhabiliter et d'en faire sa résidence secondaire.



ANALYSE AGORASTORE



- Financement en fonds propres
- Absence de condition suspensive



Appréciation financière*

2,5 /5

Appréciation transactionnelle

4,5 /5

RECOMMANDATION AGORASTORE

Offre 1 Monsieur El Kattoufi	9,5/10	1 800 € net vendeur 9 000 € FAI
Offre 2 Monsieur Deniau	7/10	1 300 € net vendeur 8 500 € FAI



Nous vous recommandons l'offre n°1 portée par Monsieur EL Kattoufi. En effet, cette offre correspond à la meilleure offre et présente les garanties nécessaires à une concrétisation rapide de la vente avec un financement en fonds propres et une absence de condition suspensive.

Avantages de la solution Agorastore de vente par courtage aux enchères

Performance financière & transparence:

- Campagne de communication à 360° permettant d'élargir la base d'acquéreurs potentiels
- Mise en concurrence des acquéreurs sur notre plateforme en ligne pendant 3 jours. Chaque candidat autorisé peut enchérir en fonction des offres concurrentes, et formule ainsi sa meilleure offre financière

Sécurité juridique :

- En amont de la vente : conseils juridiques et expertises immobilières, mise en lumière des potentielles difficultés pouvant entraver la vente;
- Pendant la commercialisation :
 - Egalité de traitement pour tous les candidats à l'acquisition : niveau d'information équivalent pour tous les candidats via l'annonce en ligne et les pièces-jointes attachées (plans, diagnostics, photos, descriptif), visite obligatoire;
 - qualification des acheteurs, vérification de leur pièces justificatives (identité, références, financement, projet);
 - Aucune offre déposée en dehors de la plateforme Agorastore
- En aval : recommandation objective quant au choix du candidat, et suivi notarial jusqu'à la signature de l'acte authentique

Rémunération au succès :

- La commission est payée par l'acquéreur à la signature de l'acte authentique de cession.

RECOMMANDATION AGORASTORE

LES PROCHAINES ÉTAPES

Une prise de décision en un temps maîtrisé permet de garantir la finalisation de la transaction. En parallèle, il sera nécessaire de lever les sujets suivants :



Validation de l'acquéreur par délibération.

CD Creuse

- Validation du candidat

Agorastore

- Communication aux candidats
- Mobilisation notariale
- Accompagnement du vendeur dans la rédaction de l'avant-contrat



Signature d'un compromis de vente

CD Creuse

Agorastore

- Constitution du dossier d'usage en partenariat avec l'étude chargée de la rédaction



Signature de l'acte authentique