



CONDITIONS GENERALES DES SERVICES

contrat prix aux visites

Prestations fournies

Annonce multi sites Internet

- prise en charge de l'annonce sans aucune intervention du vendeur
- diffusion sur 5 sites de forte audience, adresse email unique dédiée à ces sites
- achats de mots clés spécifiques pour rechercher le bien sur Google

Annonce vitrine

- diffusion sur mobilier urbain 2m x 1,40m en centre ville pendant 1 semaine
- annonce au format A4 avec 4 photos, 20 annonces par vitrine
- coordonnées du vendeur pour être contacté directement et négocier sans commission
- option : panneau personnalisé A VENDRE à placer sur sa maison

Prise en charge des appels + visites

- diffusion de l'annonce avec les coordonnées d'appel de Priovisite
- prise en charge totale des appels et des visites générés par l'annonce
- négociation directe vendeur/acheteur après les visites
- facturation des visites en formule paiement au résultat
- option : mise en ligne de l'annonce sur www.prixauxvisites.com

Visites à la carte

- service permettant de faire sous-traiter ses visites en fonction de ses besoins
- le vendeur notifie à Priovisite les acheteurs à qui il souhaite faire visiter son bien
- négociation directe acheteur/vendeur après les visites
- facturation des visites en formule classique ou en paiement au résultat
- option : visite express, Priovisite effectue la visite moins de 2 heures après la demande

Voir ci-après « Détail des visites immobilières »



Détail des visites immobilières

1/3 Fonctionnement

Début de la prestation

Le vendeur peut au choix souscrire son contrat en ligne ou demander une pre visite de son bien par Priovisite

Données principales du contrat :

- coordonnées du vendeur et du bien à faire visiter
- liste des prestations souhaitées (voir page 1 du présent document)
- créneaux horaires de visites (par défaut, du lundi au samedi de 8H à 19H)
- date de démarrage des prestations

Choix possibles pour les clés du logement :

- envoi par RAR en même temps que le contrat ou remise lors de la pre visite
- clés fournies à chaque visite (voisin etc ...) et restituées immédiatement après
- clés gardées par le vendeur si ce dernier sera *toujours* présent pendant les visites

Contenu de la prestation

- prise de rendez-vous par Priovisite dans la tranche horaire précisée par contrat
- appels + visites : prise en charge des appels et rendez-vous de visite à *proximité du bien* afin de préserver l'anonymat du vendeur jusqu'à la visite
- visites à la carte : le vendeur reçoit les appels et les notifie à Priovisite, qui à son tour rappelle les acheteurs pour prendre rendez-vous avec eux *sur le lieu* à visiter
- en fin de visite, une fiche d'appréciation est remplie par l'acheteur ou il indique ses remarques sur le bien, son profil, ses coordonnées, son ressenti de visite
- en fin de semaine, remise au vendeur des fiches d'appréciation
- en fin de mois, remise au vendeur des compte-rendus de suivi des visites

Fin de la prestation

Elle intervient sur demande du vendeur (mail ou lettre RAR) et doit préciser :

- le motif : acheteur trouvé ou bien retiré de la vente
- la date de la demande et sa prise d'effet

Si l'acheteur a été trouvé, joindre la copie du compromis de vente

Si le bien a été retiré de la vente, joindre l'attestation du notaire

Les clés (si fournies) sont restituées une fois toutes les factures réglées

Elles sont envoyées en RAR ou remises en mains propres à la demande du vendeur



2/3 Principe de tarification et formules de paiement

Principe général de tarification

- le prix à la visite dépend du nombre de pièces (4 tranches de tarifs)
- en formule au résultat, le prix à la visite est fixe (fraction du prix à la visite), seul le règlement du solde varie en fonction du nombre de pièces
- l'option de visite express est disponible sur les deux formules de paiement

Formule classique

- paiement intégral du prix de chaque visite
- règlement en fin de mois sur compte-rendu des visites effectuées

Formule au résultat

- paiement d'une fraction fixe du prix des visites, paiement du solde soumis à résultat
- règlement en fin de mois sur compte-rendu des visites effectuées
- solde des visites à régler seulement si les visites ont permis de trouver l'acheteur final

Les tarifs appliqués sont ceux de la grille tarifaire fournie avec le contrat
Ils sont consultables en ligne sur <http://www.priovisite.com/fichiers2/tarifs.pdf>

3/3 Fonctionnement du paiement au résultat

Principe : seule une partie des frais de visites est payée immédiatement, le solde est à régler seulement si l'acheteur final a utilisé les services de Priovisite pour visiter le bien

L'acheteur final est déterminé par le compromis de vente : **le vendeur est tenu d'en envoyer une copie à Priovisite par lettre RAR au maximum 14 jours après la signature du compromis de vente (*)**

Si l'acheteur *a été pris en charge* par Priovisite (rapprochement avec les compte-rendus de suivis des visites), le solde des visites doit alors être payé par le vendeur
A cet effet, Priovisite lui envoie une facture « solde de tout compte » à régler sous 14 jours (*)

Si l'acheteur *n'a pas été pris en charge* par Priovisite, aucun solde n'est à régler : les visites réalisées restent à la charge de Priovisite

(*) pénalité par mois de retard : 1,5 fois le taux d'usure légal

Autres cas de fin de prestation

Bien retiré de la vente : les visites effectuées à perte sont comptabilisées en formule classique, à régler déduites des frais déjà payés dans le cadre de la formule au résultat



Compromis de vente non signé après 3 mois : basculement automatique en formule classique pour la poursuite des visites (les visites réalisées restent à la charge de Prioivisite)

Cas particulier d'un compromis de vente « cassé »

Si le compromis de vente a été annulé, le vendeur peut sur demande (lettre RAR) se faire rembourser **la moitié** du solde des visites qu'il avait réglé pour le résultat initial obtenu

Conditions à remplir si un nouveau compromis de vente a été signé :

- présenter la copie du nouveau compromis de vente, lequel doit indiquer un acheteur *n'ayant pas* utilisé les services de Prioivisite pour visiter le même bien
- fournir la copie dans les 3 mois qui suivent la signature du compromis initial

Conditions à remplir si une condition suspensive a été remplie :

- présenter une attestation du notaire indiquant la condition suspensive réalisée
- fournir la copie dans les 3 mois qui suivent la signature du compromis initial

Si le compromis de vente a été « cassé » pour toute autre raison, aucun remboursement n'est possible afin de dédommager le travail de Prioivisite qui, initialement, avait bien produit un résultat

Dans ce cas, le vendeur peut demander à Prioivisite de continuer les prestations pour son compte, mais cela entraînera nécessairement un nouveau contrat, le précédent s'étant achevé dans des conditions normales

Facturation des prestations

Toutes les prestations sont mentionnées dans un seul et même contrat à options

Le contrat distingue le prix à régler le jour de sa signature et le prix résiduel si une formule au résultat a été souscrite

Ainsi sont à régler le jour même :

- les prestations d'annonce : annonce web ou annonce PRO
- la prestation d'annonce visites incluses : forfait de l'annonce sur le site de Prioivisite, les visites étant à régler en fin de mois (voir ci-dessous)

A régler tous les mois, en fonction des visites effectuées dans le mois :

- en formule classique : le prix intégral des visites effectuées
- en formule au résultat : la fraction forfaitaire par visite
- le surcoût « visite express » pour les visites qui en auront bénéficié

A régler en fin de prestation : le solde des visites payées au résultat (si option souscrite) en cas d'acheteur final passé par Prioivisite pour visiter le bien

Tous les règlements sont à effectuer par chèque, libellé à l'ordre de **PRIOVISITE SARL** (règlement en ligne prochainement disponible)

PRIOVISITE SARL au capital de 8000€
RCS SENLIS B 485 089 460