

VOUS ETES PROMOTEUR

Voici la Présentation de la Plate-forme Web pour une vente efficace des logements

Notre plate forme a été conçue pour les promoteurs qui s'inscrivent et veulent vendre leurs logements en utilisant les moyens technologique de l'internet et des réseaux sociaux pour une force de vente efficace et facile, par nos méthodes de vente.

Une fois le promoteur à fait une inscriptions sur la plate-forme web en choisissant l'option : **vente de logement par votre méthode.**

Nous commençons par créer une vitrine de vente des logements de votre projet immobilier

cliquez [ici](#)

Pour cela nous vous demandons la localisation géographique du projet, et le fichier excel décrivant le EDD du projet des logements à vendre, et de nous envoyer les plans de chaque type de logement, l'affiche publicitaire du projet , les vidéos du projet, la visite à 360 ° de l'un de vos logements, la vidéo 3d du projet, et les photos de la situation des avancement des travaux.

La description détaillé des matériaux et des équipements pour chaque type de logement ainsi que le service rendu par le syndicat de copropriété.

Une fois la vitrine est prête à être publier sur le net nous vous envoyons le lien pour confirmer la publication de la vitrine sur le net et sa diffusion sur nos bases de données et sur les réseaux sociaux.

Si le promoteur confirmera la vente par notre méthode, nous allons transférer l'EDD dans la base de données, de notre logiciel ce dernier gère les dossiers des acquéreurs et vous aurez une idée de l'avancement des étapes faite par les agences immobilières, responsable de la vente des logements.

Suite à l'accord de vente par notre méthode nous installerons le logiciel sur le pc du service commerciale de la promotion immobilière.

Le service commerciale va éditer les états suivants :

- L'offre commerciale pour déterminer le nombre et la surface de chaque type de logement F2 ,,,F5 , et la surface globale fini vendable, et le montant globale de la vente ainsi que le montant globale de la commission à nous payer.
- Le contrat de commission en notre faveur,
Pour une grande force de vente nous utilisons notre base de données qui renferme plus que 600 Agences immobilières et bureau d'affaire, sur tout le territoire Algérien. Selon la localisation du projet on aura les Agences immobilières avec qui on peut compter sur leurs service pour la vente des logements.

Une fois on a choisi les agences avec qui on va vendre les logements du promoteur, nous installerons notre logiciel, nous ferons signer aux responsables des agences des protocoles d'accord et des contrats de commissions.

A tout moment à partir de notre logiciel on peut avoir les états ci-dessous en temps réel,

1) État des avances sur les ventes de logement

Vous aurez un état nominatif des acquéreurs qui ont versé l'avance et quel sont les montants des crédits qui vont être sollicités et sur quel banque.

Après vérification de l'état avec le relevé de votre compte bancaire en constatant les versements effectués par les acquéreurs.

2) La promesse de vente

une fois l'acquéreur aura versé l'avance, vous pouvez à partir du logiciel éditer la promesse de vente que l'acquéreur va présenter à sa banque pour compléter le dossier de demande de crédit

3) L'échéancier des tranches à verser

Pour les acquéreurs qui veulent payer par tranche vous pouvez gérer leurs versements et éditer l'échéancier des versements et avoir à tout moment l'extrait des versements et le solde qui reste à payer pour un acquéreur.

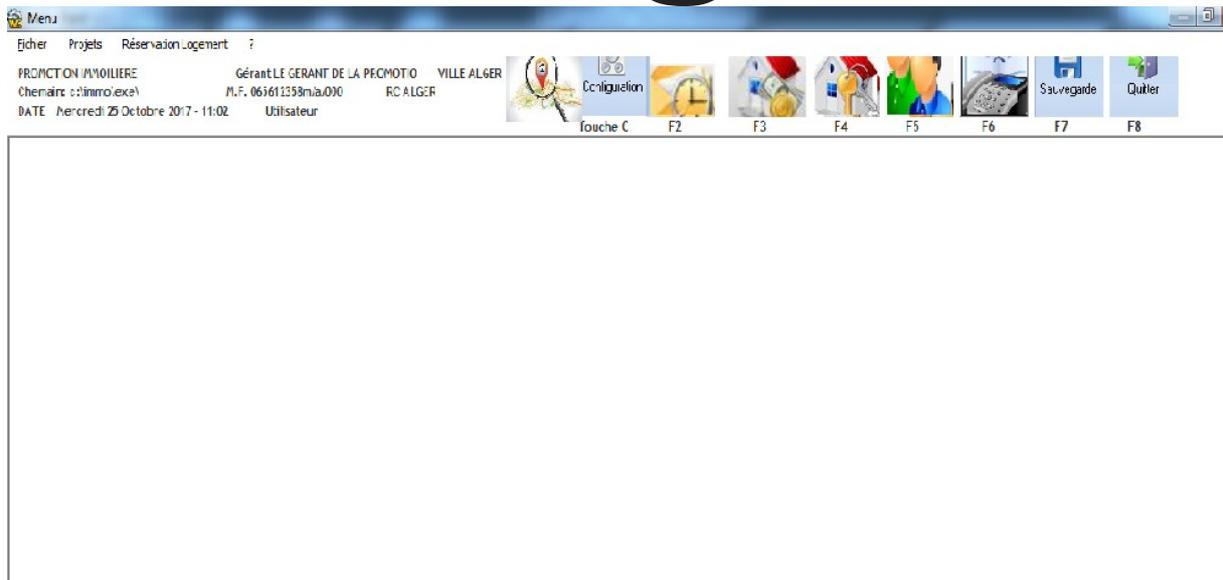
Sur cette plate Forme nous avons dédié un espace pour les fournisseurs de produit et de service, Ainsi que les Artisans dans le domaine de la construction donc nous avons fait rapprocher les fournisseurs aux promoteurs immobiliers ou les promoteurs hôteliers.

En plus nous avons une base de données importante de fournisseur que nous envoyons aux promoteurs inscrits sur la plate forme, dans divers secteurs d'activité.

En fin sur cette plate-forme on a fait rapprocher les fournisseurs de services et de produits aux promoteurs qui peuvent nous consulter pour avoir une liste des artisans et fournisseurs dont vous aurez besoin pour avoir des consultations et des offres de service,

Pour vous inscrire sur le site en tant que promoteur cliquez [ICI](#).

Le Logiciel



Paramètres de la Société

La Promotion Immobilière	PROMOTION IMMOILIERE		
Responsable/Gérant	LE GERANT DE LA PROMOTIO		
Adresse	ALGER		
zone	ALGER		
Téléphone	0656		
GSM	0656287453		
Email	IMMO2017@GMAIL.COM		
Site Web	http://siteweb.com		
Matricule fiscale	065612358m/a/000		
Registre de Commerce	06545698782016		
Banque	AGB BANK		
RIB	10209077101500078822		
Date installation	10/10/2017	Date début chantier	25/06/2016
Utilisateur	commercial	Date Fin de Chantier	30/07/2018
Taux d'avancement es travaux	45,00		

Configuration F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8

Sauvegarde Quitter

Fiche Projet

Saisie des Projets du Promoteur

Promotion	PROMOTION IMMOILIERE			
Gerant	LE GERANT DE LA PROMOTIO			
Projet	PROJET A BLIDA			
ADRESSE	BLIDA VILLE			
WILLAYA	BLIDA	nombre de tours	8	
Début des Travaux	12/05/2016	Logement / tours	20	
Fin de Travaux	12/05/2018	Total des logements	50	
Type de Standing	○ / ○		Avancement des travaux	20
			Cout du m² à la vente	170 000,00
			Commission / M²	5 000,00

1



FICHE PROJET

20/10/2017

Projet : PROJETA BLIDA
Promotion : PROMOTION IMMOILIERE

date commencement travaux : 12/05/2016 Date de fin de travaux : 12/05/2018

logement sociaux : Moyen standing : Haut standing :

nombre de tours : 8 nombre de logement /tours : 20 Total des logements : 50

Avancement des travaux : 20% Cout du m² à la vente : 170 000,00

numero appartement	date opération	désignation opération	Versement	Mode de Paiement
a201	12/05/2017	reglement de la troisieme tranche	120 000,00	Espece

SAISIE DES TRANCHES DE PAIEMENT

numero appartement : a201

Nom_Prénom Acquéreur : BENZINE ABDESSALEM

Surface M² : 102,00

prix du m² : 115 000,00

Prix du logement TTC : 19 000 000,00

date opération : 12/05/2017

désignation opération : reglement de la troisieme tranche

Versement : 120 000,00 €

Mode de Paiement : Espece

Buttons: Valider, Annuler, Imprimer, Fermer

Configuration F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8

Table Venteimmo

Projet	type de piece	nombre de piece	etage	situation	numero appartemer	Surface M²	prix du m²	montant du logement	Taux mpo	montant Ttc	Nom_Pré
PROJET A BLIDA		4	ETAGE2	COTE I	A203	0,00	170 000,00	14 790 000,00	0	16 121 100,00	ABDESLAM BEN ZI
PROJET A BLIDA		4	ETAGE1		A204	0,00	170 000,00	0,00	0	0,00	
PROJET A BLIDA		4	ETAGE 1		A305	0,00	170 000,00	0,00	0	0,00	
PROJET A BLIDA		4	ETAGE 2		A207	0,00	170 000,00	0,00	0	0,00	
PROJET A BLIDA	F4	5	ETAGE 1	RDC	A105	110,92	250 000,00	27 730 000,00	0	30 225 700,00	
PROJET A BLIDA	F4	5	ETAGE 3		B301	119,47	250 000,00	29 867 500,00	0	32 555 575,00	
PROJET A BLIDA	F4	4	ETAGE 2		C202	126,53	250 000,00	31 632 500,00	0	34 479 425,00	
PROJET A BLIDA		0				0	0,00	170 000,00	0,00	0,00	
PROJET A BLIDA		0				0	0,00	170 000,00	0,00	0,00	
PROJET A BLIDA		0				0	0,00	170 000,00	0,00	0,00	
PROJET A BLIDA		0				0	0,00	170 000,00	0,00	0,00	
PROJET A BLIDA		0				0	0,00	170 000,00	0,00	0,00	

Configuration F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8

Table Venteimmo

Projet	type de piece	nombre de piece	etage	situation	numero appartemer	Surface M²	prix du m²	montant du logement	Taux mpo	montant Ttc	Nom_Pré
PROJET A BLIDA	F4	5	ETAGE 1	orienti	A105	110,92	250 000,00	27 730 000,00	0	30 225 700,00	MOHAMED BEN D
PROJET A BLIDA	F4	5	ETAGE 3		B301	119,47	250 000,00	29 867 500,00	0	32 555 575,00	
PROJET A BLIDA	F4	5	ETAGE 2		C202	126,53	250 000,00	31 632 500,00	0	34 479 425,00	
PROJET A BLIDA	F3	4	ETAGE2	COTE I	A203	0,00	170 000,00	14 790 000,00	0	16 121 100,00	ABDESLAM BEN ZI

Configuration F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8

Société	Responsable	Activite	
STE ROUABAH	MOURAD ROUABAH	DECO	QUARTIER 1BEN S
GROUPE BCR	DJAFAR YAHYAOUI "commercial"	robinetterie	cité bizar bp 37
ABOURA	LYRA SIHEM	IMMOBILIER	05 CHEMAIN ABDI
groupe BCR truva	BRIKI ABDALLAH	CONSTRUCTION	VILLA 86 CITE 11
NOTAIRE	ME BELOUNIS NACEREDDINE	NOTAIRE	5 RTE BOIS DES C
ASTALAVISTA	NOUREDDINE ZIOUANI PDG ROCHDI AMMA	CHALET	

MOURAD ROUABAH STE ROUABAH
QUARTIER 1BEN SALAH OUED ALLEUG BLIDA

Tel Fax 0661573737

Mobile 0557372728

Configuration Sauvegarde Quitter

STE GRO ABO grou NOT ASTA

Société: STE ROUABAH

Responsable: MOURAD ROUABAH

Activite: DECO

Adresse: QUARTIER 1BEN SALAH OUED ALLEUG

code postale:

Ville: BLIDA

Téléphone Fixe:

Fax: 0661573737

GSM: 0557372728

Email: MOURA.ROUABAH@HOTMAIL.FR

Site Internet:

ON Visite

date de contact: 08/10/2017

Navigation: << < > >>

OK Nouveau Supprimer Appliquer Fermer Imprimer

Configuration Sauvegarde Quitter

Touche C F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8

Modification du fichier Venteimmo : 2600

Logement Acquéreur Salaire_Crédit Contrat_Notaire Validation étapes

Promotion: PROMOTION IMMOILIERE

Projet: PROJET A BLIDA

Région: BLIDA VILLE

désignation: LOGEMENT EN HAUT STANDING TOUR A

type de logement: F4

nombre de piece: 4

Etage: ETAGE2

Situation: COTE DROIT

Num Appartement: A203

prix du m²: 170 000,00 Surface M²: 0,00

montant du logement: 14 790 000,00 Impot: 1 331 100,00

Prix du logement TTC : 16 121 100,00

OK Annuler IMPRIMER Appliquer

Logement **Acquéreur** Salaire_Crédit Contrat_Notaire Validation étapes

Nom_Prénom:

Adresse acquéreur:

Telephone: Email:

lieu de travail:

Date naissance:

Age acquéreur:

Employeur:

Fonction: ON

periode de travail:

Matricule:

Numéro C.I.N:

Logement Acquéreur **Salaire_Crédit** Contrat_Notaire Validation étapes

Salaire:

Bank:

RIB:

AVANCE:

Mode de paiement:

Chèque num:

Date de reservation:

ON

Montant du crédit:

date du dossier crédit:

montant accordé:

date accord credit:

OFF

Configuration Sauvegarde Quitter

Logement Acquéreur Salaire_Crédit **Contrat_Notaire** Validation étapes

OK

Annuler

IMPRIMER

Appliquer

vendeur de l'appartement
 Notaire
 date de remise au notaire
 Date du contrat définitif
 frais notaire
 Commission Vendeur / M²
 montant Globale de la commission

Configuration Sauvegarde Quitter

Logement Acquéreur Salaire_Crédit Contrat_Notaire **Validation étapes**

OK

Annuler

IMPRIMER

Appliquer

Avance versé OFF commission payé
 Crédit versé dossier complet
 logement réservé OFF dossier cloturé
 contrat définitif OFF Clés Remi au propriétaire

INFORMATION SUR LE LOGEMENT

Promotion : PROMOTION IMMOILIERE
Projet : PROJET A BLIDA
désignation : logement en haut standing
type de logement : F4 numero appartement : A105
nombre de piece : 5 etage : ETAGE 1 situation : ORIENTATION SUD
Surface M² : 110,92 prix du m² : 250 000,00 PRIX TTC : 30 225 700,00

INFORMATION SUR L'ACQUEREUR

Nom & Prénom Acquéreur : MOHAMED BEN DALI
Adresse acquereur : 130 LOGEMENTS SKIKDA
Telephone : 0656532874 lieu de travail : hassi messoud
Date naissance : 12/03/1980 Age acquereur : 40 Ans
Employeur : sonalgaz
Fonction : ingénieur Salaire : 240 000,00 Titulaire :

INFORMATIONS BANCAIRE

Bank : AGB RIB : 04254369875214252362
AVANCE : 15 000 000,00 Mode de paiement : TRAITE Chèque num : 0254522114
Date de reservation : 15/09/2017 compliment par crédit : Montant du crédit : 15 225 700,00
date du dossier crédit : 04/10/2017 montant accordé : 15 225 700,00
date accord credit : 15/10/2017 dossier en attente de crédit :

Configuration							
Touche C	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8

REF DOSSIER :

Etats | Offre de Service | **Transfert Fichier**

Choisissez un Projet :

nbr F2	<input type="text" value="0"/>	surface F2	<input type="text" value="0,00"/>	Surface F2 COMPRISE	<input type="text"/>
nbr F3	<input type="text" value="2"/>	surface F3	<input type="text" value="246,00"/>	Surface F3 COMPRISE	<input type="text"/>
nbr F4	<input type="text" value="0"/>	surface F4	<input type="text" value="0,00"/>	Surface F4 COMPRISE	<input type="text"/>
nbr F5	<input type="text" value="0"/>	surface F5	<input type="text" value="0,00"/>	Surface F5 COMPRISE	<input type="text"/>
nbr F6	<input type="text" value="0"/>	surface F6	<input type="text" value="0,00"/>	Surface F6 COMPRISE	<input type="text"/>
nbr F7	<input type="text" value="0"/>	surface F7	<input type="text" value="0,00"/>	Surface F7 COMPRISE	<input type="text"/>
DUPLEX	<input type="text" value="0"/>	S DUPLEX	<input type="text" value="0,00"/>	Surface DUPLEX COMPRISE	<input type="text"/>

surface Totale : PROJET :

nbr total logement :

Prix du Metre carré en TTC :

PROJET A BLIDA
Projet : PROJET A BLIDA
Représenté par son Gérant LE GERANT DE LA PROMOTIO
Matricule Fiscale 065612358m/a/000
Registre de Commerce N° 06545698782016

Offre de Service Commerciale

Ref : 93258/2017

Nous avons l'honneur de vous faire parvenir ci-après une offre commerciale concernant
La cession d'un programme immobilier composé de 2 Logements
Situé à BLIDA VILLE
au profil du personnel de votre honorable Société.
Le projet en question propose:

- Logements en **F2** d'une superficie
- Logements en **F3** d'une superficie
- 2 Logements en **F4** d'une superficie
- Logements en **F5** d'une superficie
- Logements en **F6** d'une superficie
- Logements en **F7** d'une superficie
- Logements en **DUPLEX** d'une superficie

L'ensemble des logements ont une superficie globale de 245,00
Nous vous transmettons une fiche technique détaillée du projet.
Nous restons à votre entière disposition pour vous fournir tous les dossiers

PRIX DE VENTE

Le prix de vente de l'ensemble des logements sont établis au mètre carré utile fini
LE MONTANT DE VENTE DU LOGEMENT EST DE 250000,00 **DA TTC LE M²**
le prix n'est pas négociable ni modifiable.

Nous tenons à vous informer que nous serons accompagnés par la Banque AGB BANK
pour les dossiers de crédit qui seront présenter par vos employés seront
Traiter par le financement islamique.

Tous les dossiers des acheteurs seront transférés à l'Agence Immobilière IMMO DU SAHEL
la quelle après étude préliminaire elle transmettra les données et les dossiers
au promoteur Après avoir remis les dossiers des acheteurs à la banque . AGB BANK

Configuration F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8

Touche C F2 F3 F4 F5 F6 F7 F8

REF DOSSIER 93258/2017

Etats **Offre de Service** Transfert Fichier

Sélecteur d'Impression

- Logements Réservé
- Avances Versé
- Dossier en Banque "Crédit"
- Commissions versé
- Contrat définitif
- Commissions versé

Imprimer

Import export Sauvegarde Quitter restoration projet



Dossiers qui ont besoin de Crédit Bancaire

20/10/2017

Nom & Prénom Acquéreur	Num Appartement	Surface MF	Salaire	Prix du logement	AVANCE	Date de reservation	Montant du crédit
MOHAMED BEN DALI	A105	110,92	240 000,00	30 225 700,00	15 000 000,00	15/09/2017	15 225 700,00
ABDESLAM BEN ZINE	A203	87,4	250 000,00	16 121 100,00	5 000 000,00	25/08/2017	11 121 100,00
				46 346 800,00	20 000 000,00		

Importation de vos données sur Excel vers la base de données du logiciel rapidement et facilement

Feuille	Colonnes	Lignes	Importation	Lib	Export
1	53	8	PROJONCTION MACHJERF PROJET A 3LDA DOCUMENT	60 F3 4 ETAGE2	4203
			PROJONCTION MACHJERF PROJET A 3LDA	60 F3 4 ETAGE1	4204
			PROJONCTION MACHJERF PROJET A 3LDA	60 F3 4 ETAGE1	4305
			PROJONCTION MACHJERF PROJET A 3LDA	60 F2 4 ETAGE2	4207
			PROJONCTION MACHJERF PROJET A 3LDA logement en hz	60 F4 5 ETAGE1	4105 1139
			PROJONCTION MACHJERF PROJET A 3LDA	60 F4 5 ETAGE3	4301 1134
			PROJONCTION MACHJERF PROJET A 3LDA	60 F4 5 ETAGE2	4202 1255

Simulation de prêt

Vos paramètres

Montant du prêt :

Taux d'intérêt :

Nombre d'années :

Première échéance :

Mensualités :

Coût du prêt :

Montant total :

Tableau d'amortissement (par année)

N°	Echéance	Remboursement	Intérêts	Capital	Reste dû	Intérêts cumulés
1	1996	5 018 640 €	3 961 807 €	1 056 833 €	48 943 167 €	3 961 807 €
2	1997	5 018 640 €	3 874 091 €	1 144 550 €	47 798 617 €	7 835 898 €
3	1998	5 018 640 €	3 779 094 €	1 239 547 €	46 559 070 €	11 614 991 €

Tableau d'amortissement (par mois)

N°	Echéance	Remboursement	Intérêts	Capital	Reste dû	Intérêts cumulés
236	Aoû 2015	418 220 €	13 666 €	404 554 €	1 645 366 €	50 345 294 €
237	Sep 2015	418 220 €	10 969 €	407 251 €	1 238 115 €	50 356 264 €
238	Oct 2015	418 220 €	8 254 €	409 966 €	828 149 €	50 364 518 €
239	Nov 2015	418 220 €	5 521 €	412 699 €	415 450 €	50 370 039 €
240	Déc 2015	418 220 €	2 770 €	415 450 €	0 €	50 372 808 €

Courbe d'amortissement

Répartition capital/intérêts sur la période totale

Comment Vendre Vos Projets Immobilier sur Notre PLATEFORME

Après la validation de votre inscription nous allons créer votre vitrine sur notre plate-forme qui servira et facilite la vente des logements et qui permet de partager sur les réseaux sociaux d'une façon programmé et permettre aux internautes de s'inscrire pour fixer un rendez-vous pour la visite d'un logement choisi cliquez **ici** pour consulter une vitrine exemple.

Nous vous envoyons une offre commerciale de votre projet que vous devez signer.

Vous recevez un contrat de commission sur la vente que vous devez signer.

Nous installerons notre Logiciel pour le service commerciale de la promotion immobilière,

Nous allons éditer des offres commerciales pour chaque vendeur qui va s'en charger de vendre les logements du promoteur avec qui on a reçu une offre commerciale et un contrat de commission nous choisirons les agences immobilières les plus proches du projet que nous avons ciblé pour vendre les logements du promoteur.

Le vendeur « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » s'en charge de recevoir les dossiers des acquéreurs et de programmer les visites pour le projet.

EXEMPLE DE CAS DE VENTE

On suppose que nous avons un projet immobilier à Vendre à BEJAIA de 100 logements nous allons faire une recherche sur Bejaia des agences immobilières, les plus proches de la promotion immobilière, qu'on va les contacter pour vendre avec nous.

Une fois le choix est fait sur 5 Agences immobilières par exemple chaque agence aura 20 logements avec des offres de services, et des contrats de commission pour chaque agence pour une période de fin de contrat de vente qui sera fixé par le promoteur, on installe notre logiciel pour le suivi des ventes en tant qu'administrateur de la base de données du logiciel je peux avoir les statistique des ventes pour chaque agence immobilière en temps réel

A la fin de la période pour la vente, j'arrête la situation avec les agences je fais sortir pour chaque Agence les acquéreurs qui ont versé l'avance au profil du promoteur.

Un tableau comme ci-dessous :

Agence Immobilière : ----- Taux de la commission -----% / m² vendu

Acquéreur	Date versement	Montant versé	Bank	Cpt promoteur	Surface	Commission
-----------	----------------	---------------	------	---------------	---------	------------

Total Avance
Total commission

L'Agence me remettra les dossiers des acquéreurs qui ont versé l'avance et sera payé Pour la somme de la commission.

Nous collectons toutes les données et on fera un état comme comme ci-dessous

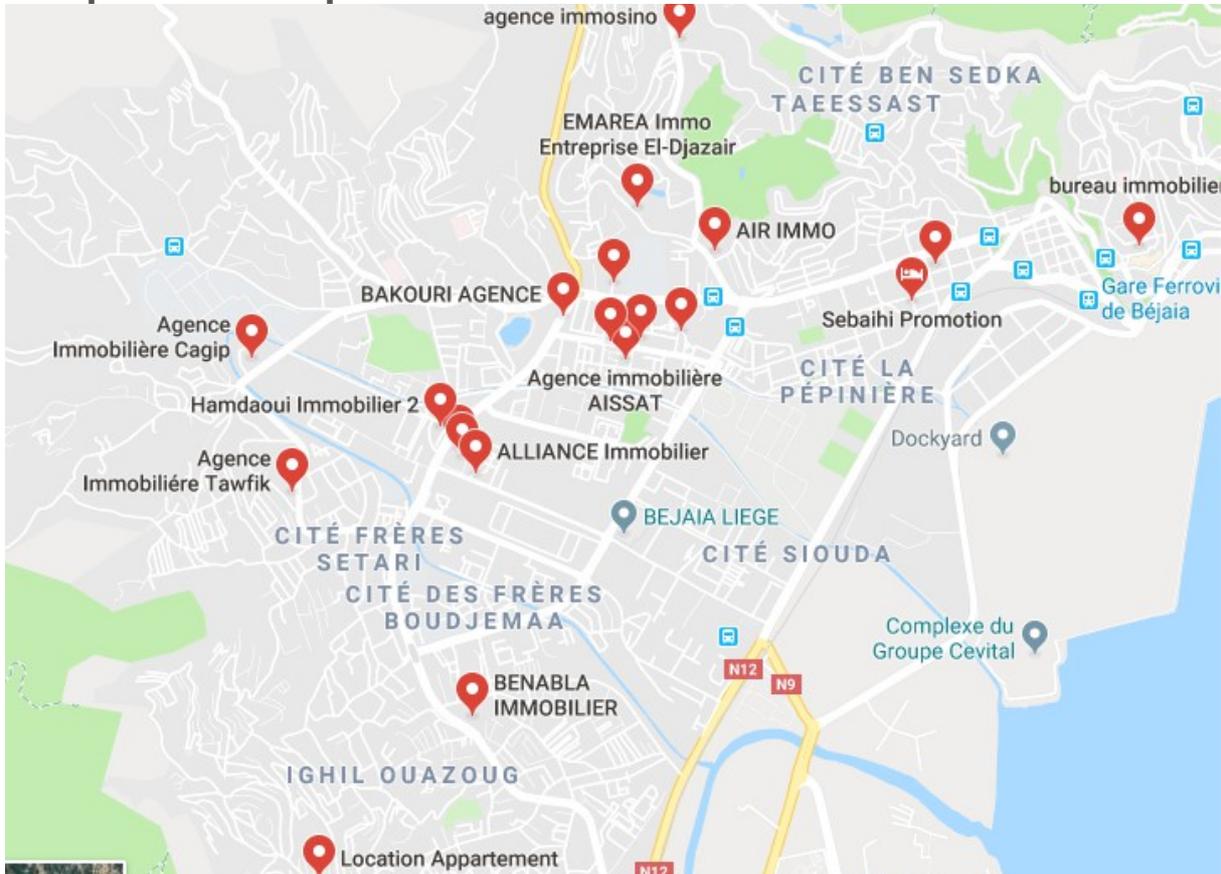
Promoteur Immobilier : ----- Taux de commission -----% / m² vendu

Acquéreur	Date versement	Montant versé	Banque	Cpt promoteur	Surface	Commission
-----------	----------------	---------------	--------	---------------	---------	------------

Total des dossiers
Total Avance
Total commission

Nous présentons au promoteur l'état des versements avec les justificatifs des versements sur son compte avec les dossiers des acquéreurs, nous recevons notre chèque pour la commission.

Si le promoteur exige que nous assistions les acquéreurs pour le suivi des dossiers à la banque pour l'obtention des crédits on prendra une autre commission pour le suivi qui ne dépasse pas 1 % du montant du crédit accordé qui sera supporté par l'acquéreur et le promoteur immobilier.



Le vendeur « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » donnera le RIB du promoteur à l'acquéreur pour faire le versement de l'avance et doit garder une copie du bulletin de versement qui porte la décharge de l'agence bancaire objet de l'opération de versement de l'avance.

« L'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » doivent saisir les informations de l'acquéreur une fois ce dernier à livrer son dossier à l'agence immobilière pour réserver le logement choisi.

Une fois le versement de l'avance a été constaté et validé « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » mettront à jour la fiche de l'acquéreur en indiquant le montant de l'avance et la date de versement ainsi que la banque choisie par l'acquéreur qui va financer par un crédit le logement.

« L'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » doivent livrer à l'acquéreur l'imprimé de réservation signé et comportant le cachet de « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » en trois exemplaires

« L'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » garderont une copie pour sa comptabilité une copie sera classé dans le dossier de l'acquéreur et lui délivrer une copie.

Une fois que tous les logements livrés à « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » ont été vendu.

Notre rôle est de faire les vérifications suivantes :

- faire éditer les états des réservations et des avances versées par les acquéreurs.

- éditer l'état des dossiers qui vont être transféré aux banques pour préparer les demandes de crédit

- faire l'édition de l'état des avances par les acquéreurs pour l'envoyer au promoteur pour vérification.

Une fois que nous avons reçu notre commission de la part du promoteur, nous éditons l'état des commissions des Agences immobilière responsable de la vente pour vérification.

Une fois « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » ont valider l'état de leurs commissions nous effectuons le versement au compte bancaire de « l'Agence Immobilière ou du Bureau d'affaire » et on lui envoi par email le justificatif du versement sur son compte.

Une fois « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » ont reçu le montant de la commission , ils doivent envoyer sans délai les dossiers des acquéreurs classés par banque.

L'envoi des dossiers doit s'effectuer de trois façons

- par le coursier de « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » à notre bureau dont elle aura une décharge si « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » est situé à Alger.

- par courrier postale avec accusé de réception pour « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » ,

pour les agences qui ne sont pas sur Alger « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire »

Doivent nous envoyer une copie par email de son envoi pour les dossiers.

- Envoi des dossier par le transport en commun dont elle doit avoir une décharge avec paiement à l'arrivée dont « l'Agence Immobilière ou le Bureau d'affaire » doivent nous envoyer une copie par email.

Une fois les dossiers des acquéreurs ont été réceptionnés par nos soins deux cas sont possible.

- Nous envoyons les dossiers à la promotion immobilière dont elle va s'en charger de livrer les promesses de vente définitive aux acquéreurs à partir du logiciel.

L'acquéreur remettra son dossier à sa banque pour le financement de son logement par un crédit suivant le financement « ordinaire ou islamique » selon son choix.

Le 2 -ème cas le promoteur nous délègue d'assister l'acquéreur
Vis-à-vis de **sa banque pour faire le suivi des dossiers des crédits.**