

## Avance au Conseiller vendeur

### SOMMAIRE

<b>Objectif</b> .....	<b>2</b>
<b>Beneficiaires</b> .....	<b>2</b>
<b>Montant de l'avance et date de reglement</b> .....	<b>2</b>
<b>Conditions</b> .....	<b>2</b>
<b>Modalites</b> .....	<b>3</b>
<b>Garantie</b> .....	<b>3</b>
<b>Remboursement</b> .....	<b>3</b>
<b>Information a disposition du reseau</b> .....	<b>3</b>
<b>Date de prise d'effet</b> .....	<b>3</b>
<b>Questions &amp; reponses</b> .....	<b>4</b>
<b>Conditions</b> .....	<b>6</b>
<b>Montant de l'avance</b> .....	<b>6</b>
<b>Modalites</b> .....	<b>6</b>
<b>Garantie</b> .....	<b>6</b>
<b>Remboursement de l'avance</b> .....	<b>6</b>

## OBJECTIF

---

**Assurer au conseiller vendeur d'un bien immobilier, le règlement d'une avance sur commission, dans un délai de 120 jours à partir de la date de l'enregistrement de l'option, dès lors que la résidence n'est pas actable et que certaines conditions sont remplies.**

## BENEFICIAIRES

---

- Le conseiller vendeur exclusivement,
- La lignée est donc exclue.

## MONTANT DE L'AVANCE ET DATE DE REGLEMENT

---

- 100% de la commission du vendeur telle que calculée au jour de l'avance,
- Déblocage de l'avance à compter du 121ème jour selon les modalités décrites ci-après.

## CONDITIONS

---

- La résidence ne doit pas être actable au moment de la demande d'avance. Est considérée comme actable une résidence pour laquelle un premier acte a été signé,
- Quota de pré-commercialisation supérieur ou égal à 50% des lots mis en commercialisation au 90ème jour suivant le lancement de la résidence pour un déblocage des fonds à compter du 121ème jour. Tout retard dans l'atteinte de ce seuil de pré-commercialisation rallonge d'autant le délai de règlement de 120 jours (Cf. exemple dans les Questions/Réponses),
- Offre De Prêt Acceptée (ODPA) retournée par le client à la banque et procuration signée par le client retournée chez le Notaire du promoteur ; les documents doivent être correctement établis et reconnus valables par chacun des destinataires (banque et notaire). Une copie de l'ODPA définitive doit être impérativement adressée au Pôle Produits Bancassurance pour prise en compte de la date et vérification de l'absence de clause suspensive,
- Le dossier concerné ne doit pas déjà faire l'objet d'une avance par ailleurs,
- Le coût de la procuration devra être pris en charge par l'investisseur,
- Respect des règles de formalisme Omnium en matière de facture d'avance et de facture de commission définitive.
- Accord préalable du Galaxie requis,

## MODALITES

---

- L'avance fera l'objet d'un « appel d'avance » par mail comme c'est le cas aujourd'hui pour les « appels de commissions ». Ceci implique que le conseiller formalise sa demande d'avance. Un modèle de facture d'avance est mis à la disposition du réseau.
- A réception de la facture d'avance correctement remplie par le conseiller, déblocage de l'avance par virement.

## GARANTIE

---

- Aucune garantie (caution) ne sera demandée au conseiller ou à son Galaxie,
- Le dossier ayant fait l'objet d'une avance n'est pas cessible,
- Cession de branche : la cession de branche par un manager est conditionnée au remboursement des avances perçues par ce dernier.
- En cas d'impayé, le Groupe se réserve la possibilité de mettre en place des garanties auprès du Galaxie pour les avances consenties au sein de sa lignée.

## REMBOURSEMENT

---

- L'avance sera déduite du montant de la commission définitive telle que calculée au moment de l'acte ; un nouveau modèle de facture de commission est à la disposition du réseau.
- En cas d'annulation du dossier ou de trop versé, remboursement de l'avance ou du trop perçu voire imputation sur le commissionnement des premiers dossiers suivants actés sur le même exercice.

## INFORMATION A DISPOSITION DU RESEAU

---

Le Groupe investit dans de nouveaux développements informatiques qui permettent aux conseillers d'avoir les informations utiles sur les dossiers éligibles aux avances telles que le taux de pré-commercialisation à partir du 90<sup>ème</sup> jour suivant le lancement, et la date de déblocage de l'avance. Ces informations sont disponibles depuis le 1<sup>er</sup> juin 2004.

## DATE DE PRISE D'EFFET

---

- Les premières avances ont été débloquées à compter du 1er juin 2004.
- Ainsi sont concernés (dès lors qu'ils répondent aux conditions), tous les dossiers des résidences lancées à compter du 1/02/04 et tous les dossiers antérieurs non encore actables à la date du 1er juin 2004.

## QUESTIONS & REPONSES

---

- **L'avance a-t-elle une incidence sur les qualifications ?**

Non, seul l'acte notarié en matière immobilière, rend la vente définitive et est donc pris en compte pour les qualifications et l'évolution du taux de commissionnement selon les règles du PMR.

- **La commission qui fait l'objet d'une avance est-elle définitivement acquise ?**

Non. Par définition cette avance n'est pas définitivement acquise au conseiller. Si la vente ne se fait pas, l'avance devra être remboursée. C'est pour cette raison que les conditions d'octroi de l'avance sont la signature d'une ODPA et d'une procuration de façon à limiter le risque d'annulation.

- **Pourquoi parle-t-on de montant estimé de la commission au moment de la demande d'avance ?**

Les règles de calcul de la commission du vendeur ne sont figées (qualification, taux de commissionnement...) qu'à la date de l'acte. En effet, le taux de commission du conseiller peut évoluer en plus ou en moins entre le moment où l'avance est calculée et versée et celui où la commission définitive est appelée. Lorsque l'avance est demandée ces paramètres sont calculés pour le dossier concerné compte tenu de la situation du conseiller à cette date. Il peut donc y avoir une différence entre l'avance et le montant de la commission.

- **Le point valeur est-il pris en compte pour le calcul de l'avance ?**

Oui. Tous les éléments du PMR applicables à la date de l'émission de « l'appel de l'avance » sont pris en compte pour ce calcul.

- **L'avance est-elle ré ajustable en fonction de l'évolution du taux de commission du conseiller ?**

Non. L'avance est figée une fois pour toutes au moment de son appel avec les règles du PMR applicable à cette date. Seule la commission finale est réajustée.

- **Faut-il émettre une facture lorsque le montant de la commission est égal à l'avance ?**

Oui, dans tous les cas une facture devra être émise car seule la facture de commission donne à la prestation son caractère définitif et peut être comptabilisée en revenu pour le conseiller et en charge pour le Groupe. Nous attirons l'attention des conseillers sur l'impérieuse nécessité de respecter ce formalisme et de veiller à établir ces documents correctement. Le bénéfice de l'avance pourra être interrompu pour tous les conseillers qui n'appliqueront pas ces règles.

- **Un VDI peut-il bénéficier de cette avance ?**

Comme tout autre conseiller vendeur, un conseiller ayant le statut de VDI peut bénéficier de l'avance. Seul le montant de l'avance est différent car il est de 60% du montant de la commission du vendeur telle qu'estimée au moment de l'avance.

- **La justification de l'inscription au Registre du Commerce produite par un VDI postérieurement à la demande d'avance permet-elle un réajustement de l'avance ?**

Non. Comme pour le cas d'un changement de taux de commission, l'avance est figée une fois pour toutes au moment de « l'appel d'avance » en tenant compte du statut du demandeur à cette date.

- **Pourquoi un dossier ayant fait l'objet d'une avance ne peut-il être cédé ?**

L'avance étant attachée au dossier et au conseiller, aucune cession ne peut intervenir sur un dossier ayant fait l'objet d'une avance. C'est par ailleurs la seule garantie que l'avance puisse être imputée sur une commission due de façon définitive. Seul le remboursement de l'avance pourrait rendre le dossier cessible, à la condition, bien sûr, qu'il ne soit pas acté.

- **Un dossier ayant fait l'objet d'une cession peut-il bénéficier d'une avance au bénéfice du cessionnaire (celui qui achète) ?**

Oui, dès lors que le dossier présente toutes les conditions requises.

- **Si le quota de pré-commercialisation de 50% n'est pas atteint le 90ème jour du lancement peut-on néanmoins bénéficier d'une avance ?**

Oui, mais le délai d'ouverture du droit à l'avance sera allongé.

Exemple : si, sur la résidence Z, le délai de pré-commercialisation de 50% n'est atteint qu'au 101ème jour après le lancement (soit 11 jours après le délai de 90 jours fixé comme condition), pour cette résidence le délai de règlement de l'avance passera à 120+11=131 jours. L'avance ne pourra être mise en oeuvre qu'à compter du 132ème jour qui suit la date de l'option.

- **A quoi correspond ce quota de pré-commercialisation de 50% ?**

Il s'agit du pourcentage de contrats de réservation signés à compter du 90ième jour du lancement par rapport aux lots mis en commercialisation pour une résidence identifiée.

- **Une offre de prêt acceptée comportant une condition suspensive répond-t-elle aux conditions d'octroi ?**

Non, car l'acceptation n'est pas ferme et définitive et peut être refusée si la (ou les) condition(s) n'est (ne sont) pas remplie(s). La date qui sera retenue sera donc celle à partir de laquelle l'ODPA deviendra définitive -date de la levée de la (ou des) condition(s) suspensive(s) -.

- **Pourra-t-on faire signer une procuration même si la résidence n'est pas actable ?**

Le promoteur se doit de demander au notaire programme d'envoyer un modèle de procuration à tous les clients ayant une offre de prêt acceptée, et ceci à partir du 90ème jour après le lancement commercial.

- **La procuration peut-elle être annulée après sa signature chez le notaire ?**

Une procuration signée par un client est révocable jusqu'au jour de l'authentification de l'acte. La loi accorde un délai de réflexion de un mois au client à compter de la date de réception du projet d'acte. Lorsque votre client recevra son projet d'acte en recommandé, le dossier comprendra une dispense à ce délai. Il est impératif de récupérer cette dispense signée par votre client et de la renvoyer au notaire de la promotion afin que celui-ci puisse entériner la procédure de l'acte définitif sans attendre le terme du délai de réflexion. Nous comptons sur votre collaboration active pour faciliter la signature authentique des actes.

## Avance sur commission hors commission de vente

### CONDITIONS

- **3 offres de prêt acceptées,**
- **Soumise à l'accord préalable** du Galaxie,
- **Absence de toute autre avance** sur les dossiers concernés,
- **Respect du formalisme.**

### MONTANT DE L'AVANCE

- **Maximum 80 % de la moyenne des commissions au titre des trois dossiers** ou, dans le cas de plus de trois dossiers des trois les plus proches en actabilité.
- **Exemple :**
  - *Dossier A : ODPA ; Vente personnelle ; commission à 0,5 %* 625 €TTC
  - *Dossier B : ODPA ; Différentiel ; commission à 1 %* 1 250 €TTC
  - *Dossier C : ODPA ; Différentiel ; commission à 0.5 %* 625 €TTC
  - **Moyenne** 833 €TTC
  - **Avance 80 %** 667 €TTC

### MODALITES

- **Traite à l'échéance de l'actabilité probable,**
- **Les frais d'escompte restent à la charge du conseiller.**

### GARANTIE

- **Caution personnelle du conseiller,**
- **Caution personnelle et solidaire du Galaxie.**

*NB : Pas de dérogation possible aux conditions ci-dessus.*

### REMBOURSEMENT DE L'AVANCE

- Lors de la signature des actes, l'avance est déduite des commissions définitives.