

COTTILLE Développement

La Grande Arche - 33^{ème} étage / Paroi Nord - 92 044 Paris La Défense
Tél. std : 33 (0)1.40.90.34.33 - Fax : 33 (0)1.43.41.47.63
info@cottille.com - Web : <http://www.cottille.com>
S.A.R.L au capital de 15 000 € - RCS NANTERRE B 434 633 913

Le comité de classement du 1^{er} classement strict et indépendant des Agences Immobilières

«Les étoiles de l'immobilier»

*Informers les particuliers pour valoriser les
professionnels de l'immobilier!*

Les Étoiles de l'Immobilier



Le Label Qualité des Agences Immobilières en Loire-Atlantique

Comite d'attribution

- Composé de professionnels de l'immobilier, d'associations de consommateurs, mais aussi de représentant politiques et légales (préfectures, CCI, communauté urbaine, Ordre des Notaires des Géomètres Experts, etc.)
- Il définit et valide le « référentiel métier », qui sert de base à l'évaluation de la qualité de la structure des professionnels AI.
- Il garantie le respects de la procédure d'attribution des Étoiles, en effectuant la revue de chaque dossier de demande de AI et du rapport de l'auditeur
- Il valide les orientations, pour faire vivre le classement.



1. Accueil	Un local pour recevoir les clients Un local a finalité immobilière Un numéro de téléphone fixe, Au moins 1 vente par trimestre Au moins trois chaises et un bureau
2. Communication	Au moins 2 % du chiffre d'affaires investi en publicité Au moins un support de publicité utilisé régulièrement Au moins une vitrine ou écran Vitrine composée au moins une photo
3. Savoir faire	Au moins 1 personne ayant 1 année d'ancienneté
4. Performance	Au moins 1 vente par trimestre



<p>1. Accueil</p>	<p>Rappel systématique des prospects (test portant sur 3 prospects) Pas de tâches sur les murs, pas de tâches sur les sols Mobilier en bon état : pas d'impact, propre, pas de fissure, pas bancal Aucun objet a finalité non professionnel dans les locaux Horaires d'ouverture sur la vitrine accessible 24 h 24 Pas de panier presse thématique vide</p>
<p>2. Communication</p>	<p>Au moins 1 fax, Au moins 1 PC, Au moins 1 adresse e-mail qui fonctionne Au moins 1 appareil photo numérique 1 ligne téléphonique filaire pour deux salariés Détails des biens en vitrine non manuscrits</p>
<p>3. Savoir faire</p>	<p>Au moins 2 années d'ancienneté</p>
<p>4. Performance</p>	<p>Au moins 2 ventes par trimestre par site</p>



<p>1. Accueil</p>	<p>Vitrine propre, Trottoirs propres Enseigne éclairée qui fonctionne (si enseigne éclairée) Stationnement aisé voiture à moins de 200 mètres Longueur minimale de la vitrine 5 mètres, Superficie de l'agence 50 m2 mini Présence physique à la réception Permanence téléphonique aux horaires d'ouverture (pas de répondeur) Encadrement des visuels sur les murs sur la vitrine (pas de scotch ou punaises) Espace (bureau ou banque) d'accueil dédié Ouvert le samedi sur rendez-vous</p>
<p>2. Communication</p>	<p>Ligne téléphonique (portable ou filaire) par salarié, Site Internet Au moins 2 PC dans l'agence Vitrine composée de visuels pour 80 % des produits Vitrine de biens à vendre composée de produits encore en vente 80 % Nombre de passage voiture ou piéton > 5000 jours Mention bien vendus par l'agence (et non une autre agence) La mention des biens vendus n'apparaît que si elle apporte une information au consommateur sur le positionnement de l'agence Au moins une plaquette reprenant le logo, homogène et intégrant la charte graphique 7 % du CA investi en publicité</p>



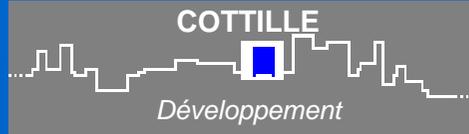
<p>3. Savoir faire</p>	<p>Fichier informatisé d'acquéreurs La carte appartient a au moins une personne en exercice dans l'agence ou le groupe 5 années d'expérience de l'immobilier par site Politique : définition du positionnement de l'agence Déclinaison en objectifs opérationnels compréhensibles par les salariés et les clients Turn over inférieur à 50 % par an sur les trois dernières années 8 jours de formation par salarié par an Bon de visite obligatoire Politique tarifaire clairement exprimée, haut visibilité Les remises sur honoraires ne peuvent être supérieures à 25 %. Assurance responsabilité affichée</p>
<p>4. Performance</p>	<p>+ 230 000 euro CA par site Plus d'un site, Plus de 9 ventes par trimestre par site Commerciaux salariés pour + 50 % (sauf si volonté différente des ciaux) 1 responsable d'agence Au moins 64 000 de CA par commercial par an en moyenne</p>



<p>3. Savoir faire</p>	<p>Responsable agence ou groupe niveau bac + 2 Formation module juridique obligatoire Calcul et communication Cottille Développement du delta moyen niveau vente/mandats Calcul et communication CD du ratio nombre de ventes/nombre de mandats Observatoire en ligne de 10 ventes effectuées dans le semestre et descriptifs pour indication niveau de marché Logiciel informatisé de gestion des produits en place et utilisé Garantie financière permettant le maniement de fonds Attestation préfectorale à disposition pour chaque commercial</p>
<p>4. Performance</p>	<p>+ 310 000 euro CA par site Commerciaux salarié à 100 % (sauf si OK)</p>



<p>1. Accueil</p>	<p>Proposition systématique boisson café visiteurs Espace indépendant d'attente pouvant accueillir 4 personnes assises comprenant : Petits cadeaux (bonbons, stylos etc....) Informations ville, Lecture enfant, de quoi écrire, Lecture adulte, Liste des services municipaux (crèches, écoles, sports etc..) Liste des services de contrôle et inspection technique Mention du numéro de carte d'assurance, propriétaire de la carte, inscription préfectorale, copie certificat étoile au niveau de l'espace d'attente, haute visibilité. Enseigne éclairée qui fonctionne jusque 23 heures. (si enseigne éclairée) Superficie de l'agence 75 m2 mini incluant les bureaux des commerciaux Accessibilité aux personnes handicapées, Toilettes Stationnement aisé voiture à moins de 200 mètres gratuit, Ouvert le samedi Mise en place d'un questionnaire de satisfaction à l'attention des clients (qualité d'accueil de l'agence)</p>
<p>2. Communication</p>	<p>Site Internet actualisé à 7 jours prêt, 1 adresse e-mail par commercial Plus de deux PC dans l'agence Documentation standard – 6 – 7 docs en anglais (sous 2 ans) Alerte e-mail sur site, 1 appareil numérique pour 3 commerciaux Nombre de passage voiture ou piéton > 7500 jours Réseau de traitement interne de l'information (intranet)</p>



COTTILLE Développement

La Grande Arche - 33^{ème} étage / Paroi Nord - 92 044 Paris La Défense
Tél. std : 33 (0)1.40.90.34.33 - Fax : 33 (0)1.43.41.47.63
info@cottille.com - Web : <http://www.cottille.com>
S.A.R.L au capital de 15 000 € - RCS NANTERRE B 434 633 913

Définition des commissions

«Les étoiles de l'immobilier»

Pour plus d'informations

developpement@cottille.com

MOD	038
ENR Présentation agence R01	

Ce document est protégé par copyright, toute reproduction même partielle interdite