



Les présentes conditions générales de vente s'appliquent à toutes les prestations de services fournies par **PRÊT À VENDRE** aux particuliers.

OBJET DU CONTRAT

PRÊT À VENDRE accompagne les propriétaires de biens immobiliers dans les étapes d'une vente immobilière, aux moyens d'une méthode et d'outils professionnels dédiés. **PRÊT À VENDRE** fournit également des outils et du contenu d'information relatif à l'immobilier.

PRÊT À VENDRE n'est pas une agence immobilière. **PRÊT À VENDRE** ne réalise aucune intermédiation pour le compte du client vendeur et aucun mandat ne lie ce dernier à **PRÊT À VENDRE**.

PRÊT À VENDRE n'intervient pas dans la gestion de la relation avec l'acheteur potentiel, ni dans les discussions ni dans les négociations. Le client propriétaire est libre de prendre contact avec l'acquéreur potentiel et négocie seul les conditions de la vente.

En conséquence de quoi, le client vendeur est responsable des informations caractéristiques de son bien ou les conditions de la vente de celui-ci.

PRÊT À VENDRE ne saurait être tenu responsable de la non-vente ou de l'échec d'une vente, pour quelques motifs que ce soit.

Les offres de services réservées exclusivement aux particuliers.

Les offres de services **PRÊT À VENDRE** sont strictement et exclusivement réservées aux particuliers qui envisagent de vendre un bien immobilier constituant leur propriété.

Le service souscrit concerne un seul et unique bien, sans possibilité d'y substituer un autre bien.

Forfait

★ Formule PREMIUM jusqu'à la vente

Ce forfait vous donne accès à :

- Préparation à la vente : accompagnement en présentiel ou à distance pour la mise en condition du bien en vue de la vente de celui-ci. Il s'agit de prodiguer les étapes et conseils d'une bonne présentation de son bien. La mise en œuvre est réalisée par le client.
- Réalisation d'un book de 10 photos professionnelles du bien, réservé aux parties privatives. Les photos sont mises à la disposition du client.
- Réalisation d'une Visite virtuelle 3D : la visite virtuelle est mise à disposition du client vendeur sur une interface digitale permettant l'accueil à distance des acheteurs sélectionnés.
- Mise à disposition d'un modèle type de documentation descriptive du bien : "la déclaration écrite du vendeur" permet l'identification du bien, les informations générales et les caractéristiques spécifiques du bien. Le propriétaire est responsable de ses déclarations.
- Dossier de valeur du bien : l'évaluation a pour objectif de définir la valeur marchande du bien à date. Un outil d'évaluation est mis à disposition du client + l'accompagnement d'un spécialiste (en présentiel ou à distance selon disponibilité).

L'évaluation est fondée sur les éléments fournis par le client : adresse, superficie, descriptif, plans, documents d'urbanisme, environnement, etc...

Toute déclaration erronée, omission ou fausse information ne saurait engager la responsabilité de **PRÊT À VENDRE**.

De même, la valeur marchande peut fluctuer dans le temps et en fonction de divers éléments et événements extérieurs. L'évaluation ne peut servir de base pour une quelconque demande d'indemnités auprès de **PRÊT À VENDRE** pour un désaccord sur le prix arrêté.

L'évaluation peut tenir lieu de justificatif auprès de l'administration fiscale, même si celle-ci n'est pas légalement tenue de l'accepter.

- Attirer les acheteurs : accompagnement (en présentiel ou à distance selon disponibilité) pour définir et mettre en œuvre les moyens à promouvoir la vente du bien.
- Un espace d'annonce en ligne sur le site **PRÊT À VENDRE** sera réservé pour la diffusion d'un seul et même bien par contrat jusqu'à la vente du bien.
- Sélection des acheteurs : apprendre à choisir ses acquéreurs par une méthode et des critères (accompagnement en présentiel ou à distance).



PRÊT À VENDRE

VENTE IMMOBILIÈRE EN AUTONOMIE

- Un panneau "A VENDRE en direct propriétaire" est à disposition du vendeur.
- Un secrétariat téléphonique est proposé au vendeur en cas d'indisponibilité à répondre afin de réceptionner les messages des acheteurs potentiels. Les messages filtrés lui sont immédiatement transmis.
- Organisation des visites : visite virtuelle 3D sur une interface digitale permettant l'accueil à distance des acheteurs sélectionnés. Préparation et accompagnement aux visites physiques + guide personnalisé
- Bilan de visites : accompagnement téléphonique par un coach immobilier. Le coach n'entre jamais en relation avec le candidat acquéreur
- Accompagnement à la finalisation de la vente
- Service à la clientèle disponible aux heures ouvrables **PRÊT À VENDRE**.
- **Garantie Satisfait ou Remboursé** (Réservé au paiement immédiat en 3 fois sans frais, voir modalités en dernière page).
- **Paiement en 3 fois sans frais** via une solution spécialisée, ouvrant à un tarif préférentiel de 3 490€ TTC.

La mise en œuvre de la **Formule PREMIUM PRÊT À VENDRE** est valable jusqu'à la vente du bien par la signature d'un compromis de vente rédigé devant notaire.

PRIX ET MODALITÉS

Le prix du service est indiqué sur le site internet de **PRÊT À VENDRE** et sur toutes nos offres et supports. Les modalités de paiement sont également précisées sur le site lors de la réservation du service.

Dès lors que **PRÊT À VENDRE** débute la fourniture de services liés à la prestation, un acompte de 490€ correspondant à la production d'une série de 10 photos professionnelles est dû. La série de 10 photos est mise à disposition du client. Le solde interviendra à la vente du bien par la signature d'un compromis de vente rédigé devant notaire.

Le paiement peut être réalisé **en 3 fois sans frais** via une solution spécialisée. Ce mode de paiement ouvre un tarif préférentiel de la solution **PRÊT À VENDRE** à 3 490€ TTC. Aucun acompte n'est demandé.

COMMANDE ET CONCLUSION DU CONTRAT

Le client peut passer commande du service en remplissant le formulaire de commande disponible sur demande. Le contrat est conclu dès réception du paiement par **PRÊT À VENDRE**, soit de l'acompte de 490€ ou de la souscription à la formule de paiement en 3 fois sans frais disponible sur demande.

EXÉCUTION DU CONTRAT

PRÊT À VENDRE s'engage à fournir le service durant les délais indiqués sur les conditions générales de vente. En cas d'impossibilité majeure, **PRÊT À VENDRE** informera le client dans les meilleurs délais.

PRÊT À VENDRE ne saurait être tenu responsable de la non-vente ou de l'échec d'une vente, pour quelques motifs que ce soit.

DONNÉES PERSONNELLES

PRÊT À VENDRE s'engage à respecter la confidentialité des informations transmises par le client dans le cadre de l'utilisation du service.



MODIFICATION DES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Les présentes conditions générales de vente sont susceptibles d'évoluer. **PRÊT À VENDRE** se réserve le droit de les modifier à tout moment.

LOI APPLICABLE ET JURIDICTION COMPÉTENTE

Les présentes conditions générales de vente sont soumises au droit français. Tout litige relatif à leur interprétation ou à leur exécution, à défaut de résolution amiable, relève de la compétence exclusive du tribunal de La Rochelle (17).

DROIT DE RÉTRACTATION

Le client reconnaît renoncer expressément à son droit de rétractation pour toute prestation devant être réalisée dans un délai inférieur à quatorze jours calendaires à compter de la confirmation de sa commande.

DROIT DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE, LIMITE AU DROIT D'UTILISATION

Le client ne pourra utiliser les photos réalisées et la visite virtuelle 3D que dans le cadre de la mise en vente de son bien immobilier et pour son usage personnel et privé. Tout autre utilisation serait contraire au droit de la propriété intellectuelle et droits voisins et susceptible de poursuites judiciaires par les titulaires de ces droits.

PRIX ET REMBOURSEMENT

La commande de service **PRÊT À VENDRE** ne donnera lieu à remboursement que dans le cas où l'annulation aurait pour cause un motif légitime et sérieux, tel que le décès du client, la perte totale ou partielle du bien, une maladie grave.

GARANTIE SATISFAIT OU REMBOURSÉ

La garantie "Satisfait ou Remboursé" est réservée exclusivement à la formule PREMIUM avec un paiement en 3 fois sans frais exclusivement.

La garantie "Satisfait ou Remboursé" assure le remboursement du montant du forfait PREMIUM dans son intégralité et selon les modalités de paiement identiques à celles de la souscription (paiement en 3 fois sans frais), si le bien objet du contrat n'est pas vendu* dans un délai de 18 mois.

(*sous compromis de vente notarié signé des 2 parties en vue d'un acte authentique)

Champs d'application de la garantie "Satisfait ou Remboursé" :

- Réservé exclusivement à la formule PREMIUM, avec un paiement en 3 fois sans frais.
- Respect et validation des 4 étapes de la méthode **PRÊT À VENDRE** : 1- Préparer la vente / 2- Fixer le bon prix / 3- Attirer les acheteurs / 4- Finaliser la transaction.
La validation de chaque étape est à l'appréciation de **PRÊT À VENDRE** par l'intermédiaire de son représentant légal et matérialisé par un écrit.
- L'estimation du bien sera actualisée tous les 3 à 6 mois, selon l'appréciation de **PRÊT À VENDRE** par l'intermédiaire de son représentant légal et matérialisé par un écrit.

Exclusions - La garantie "Satisfait ou Remboursé" ne s'applique pas :

- si le vendeur ne souhaite plus vendre son bien pour un motif personnel (en dehors du droit de rétractation légal et motifs légitimes et sérieux du paragraphe Prix et Remboursement).
- Si le bien est vendu par un professionnel intermédiaire immobilier.
- Si le prix de mise en vente du bien est supérieur de 5% ou plus au montant défini lors de l'estimation personnalisée de la formule PREMIUM.