

Guide de l'acquéreur

Almaris est une agence immobilière qui permet d'acheter ou de vendre un bien au prix le plus juste grâce à un modèle de vente inspiré des enchères.

Comment se déroule une vente avec Almaris ?

Lors d'une vente immobilière interactive organisée par Almaris, tous les acquéreurs potentiels sont invités à soumettre leur offre en ligne durant une période définie. Pendant cette période, chaque acquéreur peut "enchérir" autant de fois qu'il le souhaite en augmentant la valeur ou la qualité de son offre.

Le prix affiché sur l'annonce correspond au "prix de départ", c'est à dire au montant minimum à partir duquel une offre peut être déposée.

A l'issue de la vente, le **Vendeur reste libre du choix de l'acquéreur. Il n'est pas dans l'obligation d'accepter l'offre financière la plus élevée.** A la clôture du temps de dépôt des offres, le vendeur peut choisir d'organiser un tour supplémentaire d'une durée de son choix afin de départager certains acquéreurs en les invitant à améliorer leur offre. Il peut également, s'il le souhaite, refuser l'ensemble des offres.

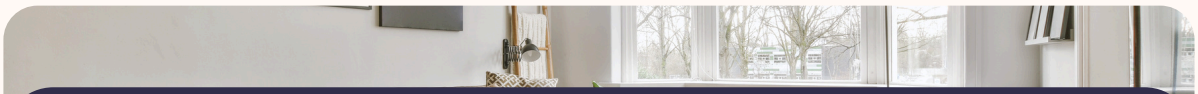
Plusieurs critères peuvent orienter le choix du vendeur :

- Le montant de l'offre formulée
- Le degré de confiance face à la concrétisation de la transaction
- Le projet d'acquisition

Comment participer à une vente ?

1. **Je choisis un créneau de visite** parmi les disponibilités proposées dans l'agenda en ligne sur la page du bien.
2. **Je constitue mon dossier en ligne** et formule mon offre dans le temps imparti.
3. Si mon offre est retenue, **Almaris m'accompagne jusqu'à la signature** de la vente chez le notaire.

1.



Je visite le bien

Avant de pouvoir formuler une offre en ligne,
il est obligatoire d'avoir visité le bien concerné.

Vous pouvez directement **réserver le créneau de votre choix dans l'agenda en ligne** qui s'affiche dans l'encart à droite des photos du bien. Afin de valider votre créneau de visite, il vous sera demandé de créer votre compte Almaris. Vous recevrez une confirmation par email.

Lors des visites, vous serez accompagné par votre conseiller Almaris qui sera votre contact privilégié tout au long de la vente. **Merci de noter que les visites peuvent être collectives, et que seuls les créneaux proposés sur l'annonce sont disponibles.**

En cas d'imprévu, nous vous remercions d'en **informer Almaris le plus rapidement possible par email (marie@almaris.fr) afin de déplacer ou d'annuler votre créneau de visite.**

Conformément à l'article l'article L. 561-5 du Code monétaire et financier, lors de votre première visite, nous vous demanderons de bien vouloir nous **présenter une pièce d'identité afin que votre conseiller puisse valider votre présence. Sans présentation de cette pièce d'identité, vous ne pourrez pas participer à la vente interactive.**

2.



Je constitue mon dossier et rédige mon offre en ligne

Une fois votre visite effectuée, vous pourrez soumettre et modifier votre offre autant de fois que vous le souhaitez jusqu'à la date de fin de vente indiquée sur la page du bien. Pour commencer le processus, cliquez sur "Préparer mon offre" depuis la page du bien.

Etape 1 : Indiquer le montant de mon offre

La première étape consiste à renseigner le montant de votre offre et votre mode de financement. **Vous pouvez soumettre une offre au prix de départ, cependant, afin de mettre toutes les chances de votre côté, nous vous invitons à vous renseigner sur les prix du marché afin de formuler votre meilleure offre.** Votre conseiller Almaris pourra éventuellement répondre à vos interrogations à ce sujet.

Etape 2 : Renseigner les informations sur les acquéreurs concernés

Afin de constituer votre dossier, il vous sera demandé de compléter certaines informations personnelles ou professionnelles pour tous les acquéreurs concernés par votre offre.

Les pièces justificatives qui vous seront obligatoirement demandées seront:

- La pièce d'identité de chacun des acquéreurs
- Le KBIS (daté de moins de 3 mois) si vous faites l'acquisition en tant qu'entreprise

Etape 3 : Préciser votre projet et soumettre votre offre

Pour cette dernière étape, il vous est demandé de préciser votre projet d'acquisition et éventuellement de charger **tous les documents justificatifs que vous jugez utiles.**

Par exemple, le pièces justificatives suivantes peuvent être ajoutées à votre dossier afin de mettre toutes les chances de votre côté :

- **Une preuve de détention des fonds** issue de votre établissement bancaire, couvrant le montant de votre apport et faisant apparaître l'identité de l'acquéreur.
- **Une simulation de financement, un accord de principe ou une lettre de confort** chiffrée d'un établissement bancaire couvrant la somme que vous souhaitez financer via prêt bancaire et faisant apparaître l'identité de l'acquéreur.

Une fois votre première offre soumise, vous aurez la possibilité de soumettre une nouvelle offre améliorée jusqu'à la fin de la vente ainsi que de modifier les informations attachées à votre offre. Votre offre précédente sera annulée.

Nous vous conseillons de cocher la case "M'informer si une offre supérieure est reçue par Almaris". Vous recevrez ainsi une alerte par email dès qu'une offre supérieure à la vôtre a été soumise.

En soumettant votre offre, vous confirmez qu'elle est sincère et véritable et qu'elle vous engage dans la limite du respect de la loi, sous réserve d'une acceptation par le vendeur.

3. Fin des enchères et finalisation de la vente



Les éléments transmis nous permettront d'étudier votre offre et de la présenter au vendeur.

Si votre offre est sélectionnée par le vendeur, vous serez contacté par votre conseiller Almaris par mail ou téléphone. Nous vous accompagnerons alors jusqu'à la signature de l'acte de vente chez le notaire.