



Les Enseignes Ermès Immobilier

Les équipes :

Promotion Immobilière

Thierry Février (TF) : gérance
Michel Marcireau (MM) : gérance
Stephanie Landreau (SL) : service commercial, assistance direction
Yolaine Brassac (YB) : service administratif / juridique / financier, assistance direction
Sylvie Bouchet (SB) : service administratif (appels de fonds, règlements entreprises)
Nadine Blais (NB) : comptabilité pour les enseignes et les SCI dédiées à l'exception d'Ingénierie

Ingénierie

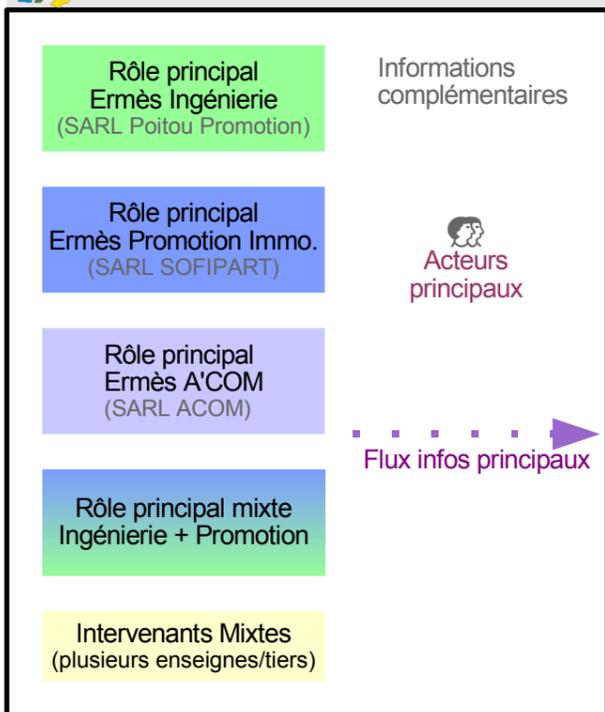
Denis Langlois (DL) : gérance
Sandrine Pichard (SP) : assistance direction, comptabilité
Aurélie Plumereau (AP) : assistance administrative (comptes rendus chantiers...)
Thomas Chambon / David Tetas : conduite de travaux
Sophie Noel (SN) : assistance conduite de travaux (contrôle pré-reception)
Fatia – Rodolphe : dessin
Partenariat avec société Archimade : Christian Delhomenie (CD) - architecte

A'COM

Michel Marcireau (MM) : gérance
Myriam Pivardière (MP) : assistance direction – gestion des livraisons
Vincent Labrousse (VL) : attaché commercialisation
Marc Brissonnet (MB) : agent commercialisation
Therese Pensec (TP) : service location

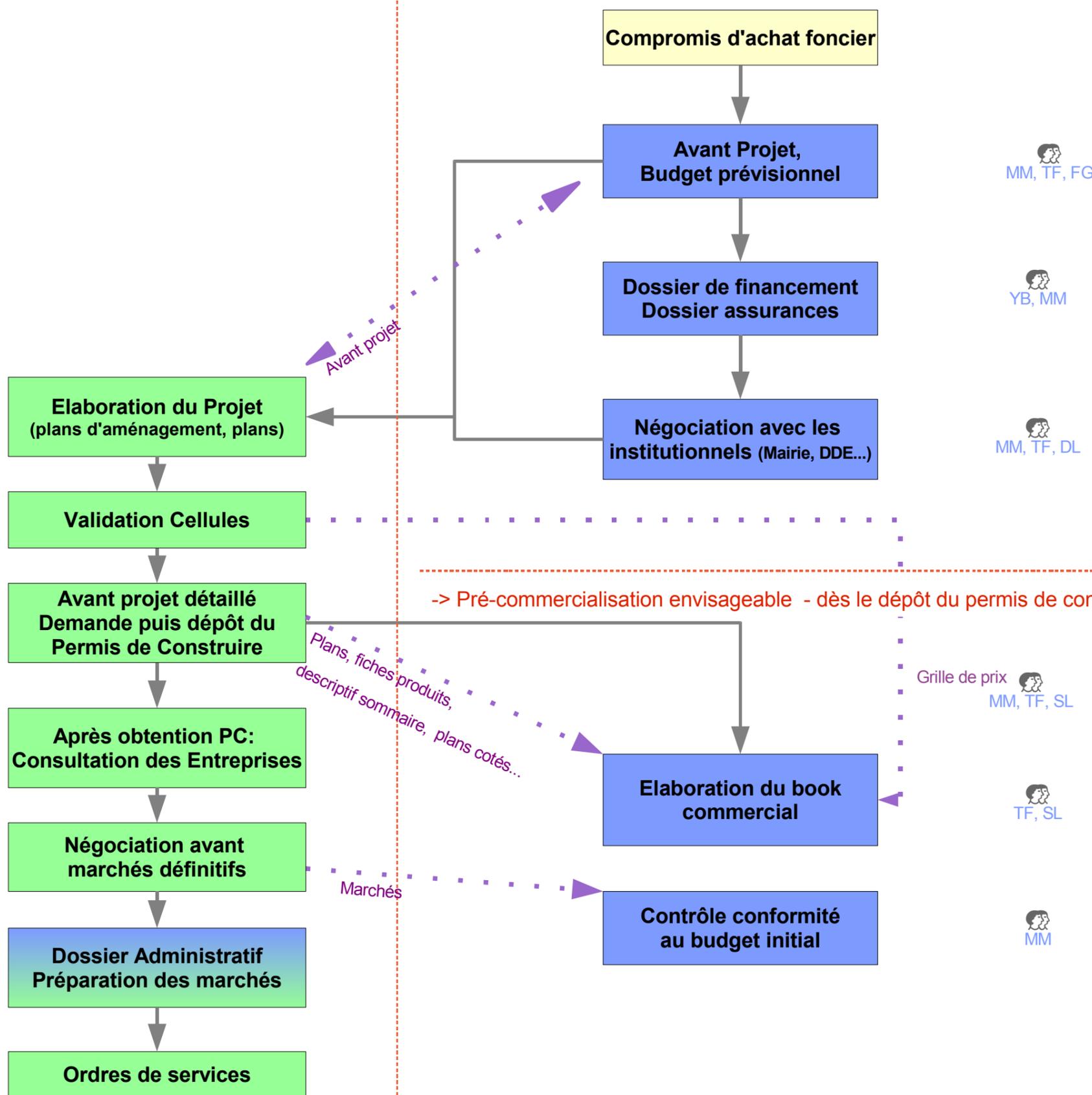
Les Villas

Bernard Pallatin (BP) : gérance, commercialisation
Laurence Chollet (LC) : assistance commerciale
Alain Proux (AP) : conduite de travaux
Samira Yaker (SY) : dessin
Olivier Prieuret (OP) : commercialisation
Véronique Chauveau (VC) : aide conduite de travaux



Production (Maîtrise d'oeuvre) <-

-> Conception / Commercialisation (Maîtrise d'ouvrage)



* Opérations de Promotion en VEFA
(vente en futur achèvement travaux -
Maisons individuelles groupées ou
collectif).

* Étude du POS
(plan occupation des sols)

* Cabinet BET (bureau étude
technique), géomètre, travaux de VRD

* Budget déterminé par référence
Établissement grilles de prix

* plans réalisés par Archimade
* Plans produits par archimade pour
APS (avant projet sommaire)

Archimade
MM, TF, DL, CD

TF, CD, VL, SL

* Fourniture des Plans

DL, CD, SP
Dessinateurs

DL, SP

MM, DL

DL, SP, CD

DL, SP

* APD : avant projet détaillé
* PC : 2 à 3 mois d'acceptation ; 2 mois
de recours pour les tiers = consultation 4
mois environ après dépôt PC
* CCG : cahier des clauses générales
* CCP : cahier des clauses particulières
Rôle du document « descriptif »
négociation par Ingénierie

* préparation des marchés
* « descriptif » = spécifications précises
pour les entreprises

* planning d'intervention des entreprises
* réunion de présentation du chantier

Book contient :

- * plans cotés produits / fiches cellules
- * plans (situation, masse, parkings, niveaux...)
- * grille prix



* DROC : déclaration réglementaire d'ouverture de chantier (YB)
* SPS sécurité protection santé
* rôle du coordinateur de sécurité (obligation légale)

* Conducteur de travaux (Ingénierie)
* Comptes-rendu de chantier hebdomadaires (AP)
* Etablissement des situations
* Règlement situations par SB
* clefs provisoires : « pass »
* dates de livraison déterminées 2 mois minimum à l'avance
* anticipation de la réception : contrôle des prestations des entreprises par Ingénierie et la représentation de la maîtrise d'ouvrage.
* Suivi des autres intervenants (études de sol, Véritas, géomètres, assurances, etc...) par YB.

* Maître Oeuvre (MM/ TF) + Maître Oeuvre + Entreprises
* liste des réserves établies (sur plan A3 logement)
* date de départ des garanties, transfert de responsabilité.
* PV établi
* copie PV dans logement

* si reception acceptée avec réserves, la maîtrise d'oeuvre s'assure de les lever.
* remise des clefs définitives au maître d'ouvrage
CLEF : CF PROCEDURE INTERNE
* Suivi éventuel des reprises mineures hors domaine maîtrise d'oeuvre par SB

* DAT : déclaration achèvement travaux pour obtention certificat de conformité au PC délivré par la DDE (YB)

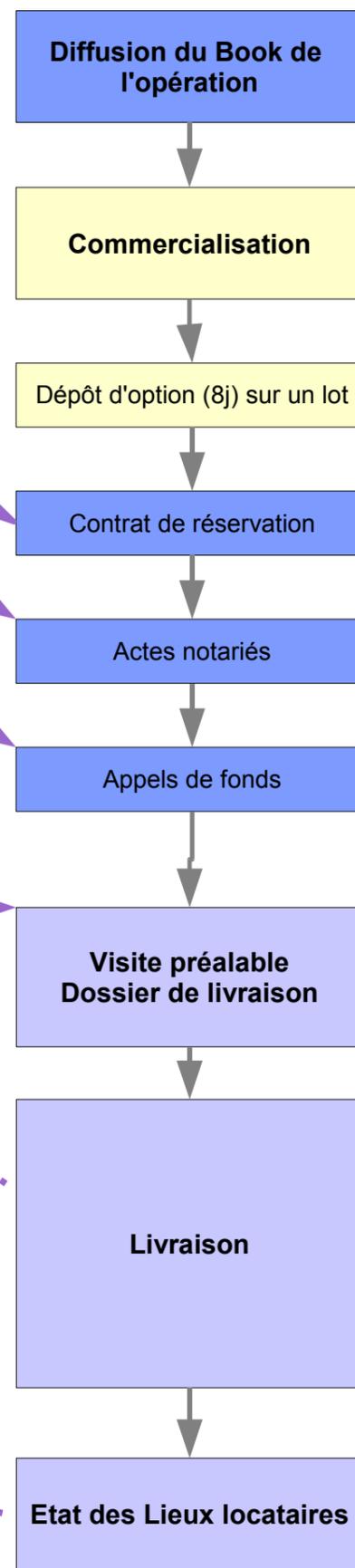
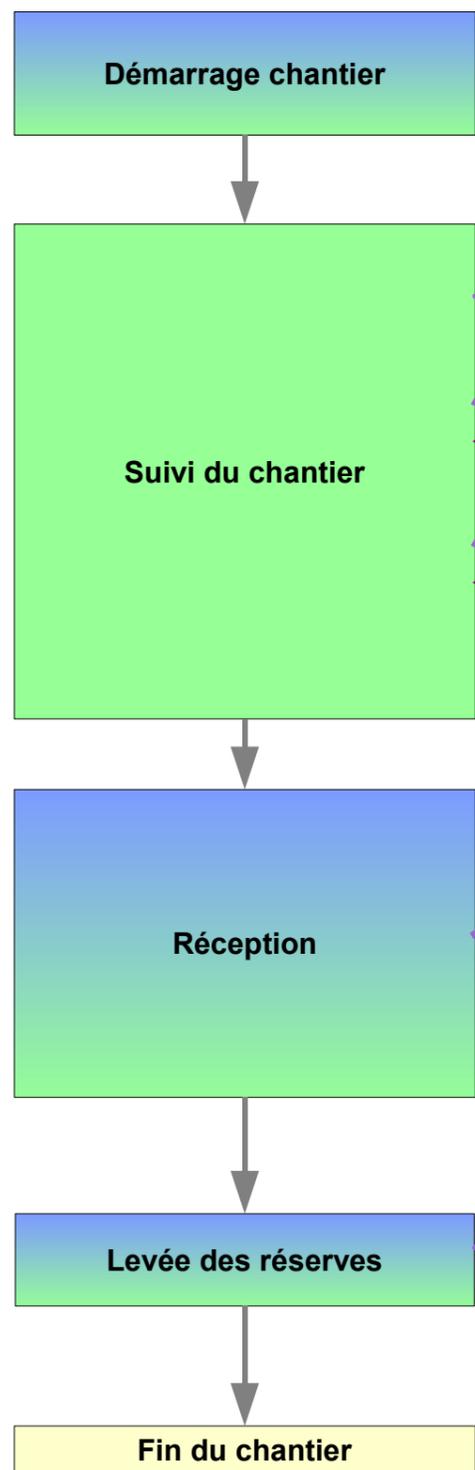
DL, SP, YB

DL, SP, AP, SN, SB

MM, TF, DL, SN entreprises

SP, SB

YB



SL

SL

SL

SL

SB

MP, SB

MP

TP

* Différents canaux (mandats de vente) :
Ventes par indépendants
CGP (conseils gestion patrimoine)
Réseaux Partenaires
A'COM

* gestion options et contrats réservation : SL
* système d'alotement : lots attribués à différents canaux de commercialisation par TF et SL.

* adaptations demande client

* prérequis : assurance dommage-ouvrage et garantie financière d'achèvement (YB)

* 5% réservation, 30% fondations, 15% elevation, 20% hors air/eau ; 10% cloisons intérieures ; 10% canalisations / chauffage / plomberie ; 5% réception / achèvement ; 5% solde sur reception attestations ingénierie

* visite du site par MP, SB
* programmer minimum 72h avant livraison les interventions de dernière minute
* dossier livraison : liste entreprises, plan A3 (pour reprises notées par MP)

* dates livraison : concertation SL / MP
* Livraison : remise des clefs et paiement du solde. (PV établi)
* Si refus client final, livraison à reprogrammer
* Relance des entreprises pour levée des réserves mineures (SB) contenues dans PV livraison.

* Etat des lieux par TP ; remise clefs + bail si pas d'agence déléguée.
* reprises demandées par locataires : infos de TP vers SB; étude de la demande puis traitement (rôle d'ingénierie si questions techniques).

2 à 3 mois avant fin chantier :

Recherche locative (si propriétaire a opté pour la délégation)

* communication

* nécessite : book complet / visites / plans / photos... (SL)

* dossier de location établi et étudié

* transmission du dossier aux agences déléguées

Pour tout désordres ultérieurs : cadre de la garantie dommage-ouvrage (parfait achèvement 1 an, biennale, décennale). Info à faire remonter à Promotion Immobilière (lettre du client à MM pour étude et action).

