

vendezvotreBien.com

DÉPARTEMENT VENTE EXPRESS

Un mois pour accélérer la vente.

Vente express · Enchères volontaires
Dossiers immobiliers liés à une subrogation

1 mois

de commercialisation express

4,9 % TTC

d'honoraires de transaction

+ de 200

marchands de biens partenaires

Le mois porte sur la commercialisation, hors préparation et délais de signature.
Honoraires : 4,9 % TTC du prix de vente hors honoraires. Conditions au mandat.



Visuel d'illustration

Un réseau national. Un département dédié aux ventes rapides.

16

agences en France*

Une présence locale
au service du dossier.

+ de 70

agents immobiliers

Les visites, le conseil
et la négociation.

Le professionnel local

Connaître le bien et son marché.

Le département Vente Express

Structurer le dossier et la campagne.

Le réseau VVB

Mobiliser les moyens et les partenaires.

* Dont certaines en cours d'ouverture. Données au 26 septembre 2026. Source : présentation institutionnelle VVB.

La bonne stratégie, pour chaque situation.

01

Vente express

Accélérer la recherche d'acquéreurs, organiser les visites et présenter les offres au vendeur.

02

Enchères volontaires

Concentrer l'intérêt des acheteurs dans un calendrier de mise en concurrence défini à l'avance.

03

Dossiers de subrogation

Présenter le dossier immobilier aux partenaires, en lien avec les conseils habilités.

Propriétaires · Banques et créanciers · Notaires · Mandataires judiciaires

Le mode de vente et le périmètre d'intervention sont arrêtés après étude du dossier.

Un mois de commercialisation. Un calendrier structuré.

AVANT LE LANCEMENT

Mandat, prix et stratégie validés · Dossier exploitable · Accès au bien organisé

SEMAINE 01



Lancer

Diffusion du dossier, activation du réseau et ouverture des visites.

SEMAINE 02



Qualifier

Visites, échanges et vérification des projets d'acquisition.

SEMAINE 03



Relancer

Réponses aux questions, suivi des candidats et préparation des offres.

SEMAINE 04



Décider

Clôture de la consultation ou séance d'enchères, puis analyse des propositions.

APRÈS ACCEPTATION · Avant-contrat, conditions éventuelles et signature chez le notaire.

Calendrier type, à valider au dossier. Ni offre ni acte garanti en un mois. Une adjudication notariale suit son calendrier propre.

Un dossier complet. Une décision mieux informée.

DOSSIER VENTE EXPRESS



LE BIEN · LE PROJET · LES CONDITIONS

Illustration de dossier

01 Présentation du bien

Adresse, typologie, surfaces, photos et plans disponibles.

03 Éléments techniques

Diagnostics disponibles, état du bien et travaux identifiés.

05 Calendrier & conditions

Visites, échéance souhaitée et modalités de remise des offres.

02 Situation juridique

Propriété, occupation, servitudes et documents de copropriété.

04 Lecture économique

Prix, charges, taxe foncière et revenus locatifs, le cas échéant.

06 Pièces spécifiques

Pour une subrogation : éléments de créance transmis avec habilitation.

Contenu adapté au bien et aux pièces disponibles. Données sensibles réservées aux interlocuteurs habilités.

Plus de 200 marchands de biens. Un réseau mobilisé pour votre dossier.

200+
partenaires en France

Un dossier complet envoyé au réseau,
puis des échanges ciblés avec les partenaires
concernés par l'opération.

01 Présenter

Un dossier structuré et exploitable.

02 Mobiliser

Diffusion, relances et suivi des
échanges.

03 Comparer

Prix, financement, conditions et délai.

Chiffre communiqué par VVB — octobre 2026. La consultation du réseau ne constitue pas un engagement d'achat des partenaires.

Enchères volontaires. Créer un rendez-vous de marché.

01

Fixer le cadre

Prix de départ, conditions de participation et calendrier.

02

Préparer les acheteurs

Dossier, visites et réponses aux questions.

03

Organiser la séance

Mise en concurrence selon le règlement retenu.

04

Donner une suite

Traitement du résultat et formalisation adaptée au mode de vente.

Vente interactive

Recueil d'offres, puis acceptation et avant-contrat.

Adjudication notariale volontaire

Conduite par le notaire, selon son cahier des charges.

Règles, délais et effets distincts selon le mode choisi. Repères : Notaires de France.

Subrogation de créance. Un traitement immobilier ciblé.

Coordonner le créancier, les partenaires et les conseils qui encadrent l'opération.

01

Comprendre

Bien concerné, occupation, créance, calendrier et personnes habilitées.

02

Présenter

Dossier immobilier complet et consultation du réseau de partenaires.

03

Coordonner

Propositions, pièces et échanges avec le créancier, l'avocat et le notaire.

VVB prépare le volet immobilier. Les actes et le montage relèvent des professionnels habilités.

La subrogation porte sur une créance ; elle ne vaut pas, à elle seule, vente du bien. Périmètre et autorisations à valider.

Pour vos dossiers, un interlocuteur et des retours exploitables.

- **Au démarrage**

Un périmètre validé, un interlocuteur et un calendrier partagé.

- **Pendant la campagne**

Des retours sur la diffusion, les visites et les points à résoudre.

- **Pour décider**

Une synthèse des offres, de leur financement, de leurs conditions et des délais.

TRAME DE SUIVI DU DOSSIER

Actions réalisées

Diffusion · Visites · Relances

Offres reçues

Prix · Financement · Conditions

Prochaine décision

Acceptation · Négociation · Ajustement

Notre proposition : définir un premier dossier pilote, un interlocuteur et un rythme de suivi.

4,9 % TTC.
Une mission de vente définie.

4,9 %
TTC

du prix de vente
hors honoraires

La mission de transaction

- Analyse et préparation du dossier
- Commercialisation et mobilisation du réseau
- Visites, offres et négociation
- Suivi jusqu'à la signature

Exigibles à la vente par acte authentique.

Partie redevable précisée au mandat. Frais de tiers et opérations sur créances : conditions distinctes à examiner avant engagement.

Taux Vente Express communiqué par VVB. Base de calcul et exigibilité : barème public VVB consulté le 17 octobre 2026.

Un cadre professionnel identifié.

BLOCKOS SAS

VendezVotreBien.com

Capital social : 60 000 €
RCS Orléans : 929 269 330

Carte professionnelle Transaction
CPI 4501 2024 000 000 005 · CCI du Loiret

Un mandat avant l'intervention

Prix, mission, honoraires et modalités de commercialisation définis par écrit.

Des autorisations vérifiées

Accord du propriétaire et des personnes habilitées, selon la situation du dossier.

Un accompagnement jusqu'à l'acte

Coordination avec le notaire et les conseils concernés, jusqu'à la signature.

Maël Samir

Fondateur de VendezVotreBien.com · Président de BLOCKOS

Siège : 39 rue Jean Jaurès, 45140 Saint-Jean-de-la-Ruelle. Sources : dossier institutionnel et mentions légales VVB.

Confiez-nous un premier dossier.

Un bien à vendre rapidement.
Un calendrier à construire ensemble.

Pour commencer

Adresse du bien · Échéance souhaitée
Situation du dossier · Pièces disponibles

DÉPARTEMENT
VENTE EXPRESS

contact@vendezvotrebien.com

+33 1 59 16 95 40

Accueil et orientation NOVA.

vendezvotrebien.com