HONG KONG TOP TOWER REAL-ESTATE DEVELOPMENT CO. LTD

TOP TOWER PROPERTIES LIMITED – RDC

APPEL D'OFFRES

N° TTP/COM/001/2026

RECRUTEMENT D'AGENCES IMMOBILIÈRES POUR LA COMMERCIALISATION ET LA VENTE DE 100 APPARTEMENTS À LUBUMBASHI

Lieu d'exécution : Lubumbashi, Haut-Katanga, République démocratique du Congo.

1. PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Hong Kong Top Tower Real-Estate Development Co. Ltd est une société spécialisée dans le développement immobilier haut de gamme en Asie. Dans le cadre de sa stratégie d'expansion sur le marché africain, le groupe a développé sa présence en République démocratique du Congo à travers sa filiale Top Tower Properties Limited – RDC.

Dans le cadre de ses activités immobilières à Lubumbashi, notre société souhaite sélectionner une ou plusieurs agences immobilières professionnelles disposant d'un réseau commercial solide et d'une expérience avérée dans la vente de biens immobiliers.

2. OBJET DE L'APPEL D'OFFRES

Le présent appel d'offres a pour objet le recrutement d'une agence immobilière ou d'un partenaire commercial qualifié pour assurer la prospection, la commercialisation et la vente de cent (100) appartements situés dans la ville de Lubumbashi.

L'objectif est de mettre en place une stratégie commerciale efficace permettant d'identifier des acheteurs sérieux, de multiplier les opportunités de vente et d'assurer un suivi professionnel des prospects jusqu'à la conclusion des transactions.

3. ÉTENDUE DES PRESTATIONS (SCOPE OF WORK)

3.1. Identification et ciblage des acheteurs

- Identifier des acheteurs potentiels correspondant au profil de notre clientèle cible.
- Prospecter les particuliers, investisseurs, entreprises, professionnels et autres acquéreurs intéressés par l'immobilier.
- Exploiter son réseau commercial et ses canaux de communication pour générer des prospects qualifiés.
- Évaluer le sérieux, les besoins et le budget indicatif de chaque prospect avant de solliciter une visite.

3.2. Gestion et suivi des prospects

- Prendre contact avec les acheteurs potentiels et entretenir une relation commerciale professionnelle.
- Présenter les caractéristiques des appartements, les prix autorisés et les conditions de vente communiquées par notre société.
- Maintenir un suivi régulier des prospects et identifier ceux qui présentent une réelle intention d'achat.
- Transmettre à notre équipe les informations nécessaires à l'évaluation de chaque opportunité commerciale.

3.3. Organisation des visites – Préavis obligatoire de 48 heures

Afin de garantir une organisation optimale des visites, l'agence devra respecter impérativement la procédure suivante :

- Informer Top Tower Properties Limited au minimum quarante-huit (48) heures avant toute visite.
- Communiquer l'identité et les coordonnées du prospect, son profil d'acheteur et son intérêt pour le bien.

- Préciser la date, l'heure et le nombre de personnes prévues pour la visite.
- Obtenir la confirmation préalable de notre équipe avant de confirmer définitivement le rendez-vous au client.
- Veiller à ce que les visites concernent des prospects préalablement qualifiés.

Aucune visite ne pourra être organisée sans notification préalable de 48 heures et confirmation de notre équipe.

Cette procédure permettra à notre société de préparer les appartements, de mobiliser les interlocuteurs nécessaires et d'assurer un accueil professionnel des acheteurs potentiels.

3.4. Négociation et accompagnement commercial

- Recueillir les offres et propositions des acheteurs.
- Transmettre toute offre à notre direction pour examen et validation.
- Accompagner les prospects dans les différentes étapes du processus de vente.
- Faciliter les échanges entre les acheteurs et notre société jusqu'à la conclusion de la transaction.

L'agence ne pourra ni modifier les prix autorisés ni engager juridiquement notre société sans autorisation écrite.

3.5. Rapports commerciaux

L'agence devra fournir des rapports périodiques comprenant :

- Le nombre de prospects identifiés et contactés.
- Le nombre de prospects qualifiés.
- Les visites organisées et leurs résultats.
- Les offres d'achat reçues.
- Les négociations en cours et les perspectives de vente.

4. PROFIL DES AGENCES CANDIDATES

- Une expérience dans la commercialisation et la vente de biens immobiliers.
- Une bonne connaissance du marché immobilier de Lubumbashi.
- Un portefeuille de clients ou un réseau commercial actif.
- Une capacité à identifier des acheteurs sérieux et financièrement qualifiés.
- Une organisation permettant un suivi rigoureux des prospects.
- Une bonne réputation professionnelle et le respect de la confidentialité commerciale.

5. DOSSIER DE CANDIDATURE

Les agences intéressées devront soumettre un dossier comprenant les documents suivants :

- Une présentation de l'agence et de son expérience.
- Les documents d'identification et d'enregistrement de l'entreprise.
- Les références de projets immobiliers commercialisés ou vendus.
- La stratégie proposée pour la vente des 100 appartements.
- Le plan de prospection et de qualification des acheteurs.
- Le calendrier prévisionnel de commercialisation.
- La proposition financière précisant le taux de commission ou les honoraires sollicités.
- La proposition de modalités de collaboration et de reporting.

6. CONDITIONS FINANCIÈRES

Les agences candidates devront présenter une proposition financière transparente, précisant leur mode de rémunération et les conditions d'application de leur commission.

La commission, les modalités de paiement, la durée du mandat et les éventuelles conditions d'exclusivité seront négociées et définies dans un contrat écrit.

Sauf accord écrit contraire, aucune commission ne sera due en dehors des conditions prévues au contrat.

7. CRITÈRES D'ÉVALUATION DES OFFRES

- Expérience et références immobilières : **20 %**.
- Capacité à identifier des acheteurs qualifiés : **25 %**.
- Qualité de la stratégie commerciale : **25 %**.
- Organisation des visites et reporting : **15 %**.
- Compétitivité et transparence de la proposition financière : **15 %**.

8. MODALITÉS DE SOUMISSION

Les entreprises intéressées sont invitées à transmettre leur proposition ou leur manifestation d'intérêt à l'adresse électronique suivante : **chansonappartment@gmail.com**, au plus tard le **26 octobre 2026 à 16 h 00, heure locale de Lubumbashi (RDC)**.

Entreprise	Top Tower Properties Limited – RDC
Lieu	Lubumbashi, Haut-Katanga, République démocratique du Congo
Téléphone	+243 846 179 473
E-mail	chansonappartment@gmail.com

9. DISPOSITIONS FINALES

Top Tower Properties Limited – RDC se réserve le droit d'examiner les candidatures, de demander des informations complémentaires, de négocier les propositions reçues ou de ne retenir aucune offre ne répondant pas à ses exigences.

La sélection d'une agence sera suivie de la signature d'un contrat définissant les responsabilités des parties, les objectifs commerciaux, la rémunération et les modalités de collaboration.

Fait à Lubumbashi, le 13 octobre 2026.

Pour Hong Kong Top Tower Real-Estate Development Co. Ltd
Représentée par Top Tower Properties Limited – RDC