

## Barème d'Honoraires appliqué sur les transactions de vente

### ♦ HONORAIRES DE VENTE D'HABITATION (non loué)

Nos honoraires sont calculés par tranche sur le montant de la transaction selon le barème suivant :

|              | Tranche de prix |           | HT      | TTC     |
|--------------|-----------------|-----------|---------|---------|
| jusqu'à      |                 | 50 000 €  | 4 167 € | 5 000 € |
| entre        | 50 001 €        | 80 000 €  | 8,33%   | 10%     |
| entre        | 80 001 €        | 140 000 € | 7,50%   | 9%      |
| entre        | 140 001 €       | 170 000 € | 6,67%   | 8%      |
| entre        | 170 001 €       | 250 000 € | 5,83%   | 7%      |
| au dessus de | 250 001 €       |           | 5,00%   | 6%      |

### ♦ HONORAIRES DE VENTE DE BIENS POUR INVESTISSEUR - LOCAUX COMMERCIAUX - BUREAUX (Loués ou vides)

Nos honoraires sont calculés par tranche sur le montant de la transaction selon le barème suivant :

|              | Tranche de prix |           | HT     | TTC     |
|--------------|-----------------|-----------|--------|---------|
| jusqu'à      |                 | 70 000 €  | 5833 € | 7 000 € |
| entre        | 70 001 €        | 140 000 € | 7,50%  | 10%     |
| entre        | 140 001 €       | 200 000 € | 8,33%  | 9%      |
| entre        | 200 001 €       | 300 000 € | 6,67%  | 8%      |
| entre        | 300 001 €       | 400 000 € | 5,83%  | 7%      |
| au dessus de | 400 001 €       |           | 5,00%  | 6%      |

### ♦ HONORAIRES DE VENTE DITS “DE PERFORMANCE”

En cas de vente à un prix supérieur au prix de commercialisation fixé au mandat, des honoraires complémentaires pourront être perçus, dans la limite de 25 % TTC de la différence entre le prix net vendeur initialement convenu et le prix de vente effectivement réalisé.

#### ♦ HONORAIRES DE CONSEIL ET DE VALORISATION (OPTION)

Prestations pouvant être proposées dans le cadre ou en amont d'un mandat :

- Étude de valorisation du bien
- Analyse de potentiel locatif ou patrimonial
- Recommandations d'aménagement et de mise en valeur
- Élaboration de scénarios d'exploitation

Tarif : de 500 € à 10 000 € TTC selon la complexité du dossier

#### ♦ DISPOSITIONS GÉNÉRALES

- Les honoraires sont librement négociables dans le cadre de la réglementation en vigueur.
- Les honoraires de conseil et de valorisation sont dus indépendamment de la réalisation de la vente. Leur règlement intervient prioritairement lors de la signature de l'acte authentique et, à défaut, à la remise du rapport ou au plus tard à l'expiration ou à la résiliation du mandat.
- Les honoraires de vente sont dus uniquement en cas de réalisation effective de la transaction constatée par acte authentique.
- Les honoraires de vente incluent les prestations de commercialisation, de négociation et d'accompagnement jusqu'à la signature de l'acte.
- Le barème est affiché en agence et disponible sur demande.
- En cas d'acquisition simultanée de plusieurs biens par un même acquéreur, les honoraires sont calculés distinctement pour chaque bien, sur la base du prix de vente de chacun d'eux, et non sur le montant global de l'opération.
- Les honoraires sont à la charge du vendeur sauf stipulation contraire au mandat.

## Les 10 Commandements pour une Vente Réussie ( et en particulier si le bien est loué )

### Les 5 Commandements de l'Agent

#### **Le locataire, tu préserveras**

Chaque visite sera organisée en respectant ses horaires et ses contraintes. Un locataire satisfait est un gage de sérénité pour l'acquéreur.

#### **Des chiffres précis, tu calculeras**

Rentabilité nette et brute, TRI, cashflow : l'investisseur aime les chiffres clairs. Tous les calculs seront expliqués et documentés.

#### **La documentation, tu rassembleras**

Bail, diagnostics techniques, état des paiements, relevé de charges : tout sera réuni dans un dossier prêt à être consulté. La paperasse ne doit jamais être un frein à la vente.

#### **La présentation, tu soigneras**

Visites de qualité, photos attractives, annonce claire et détaillée : chaque étape sera menée pour mettre en valeur le bien et séduire les investisseurs.

#### **Des conseils, tu prodigueras**

Optimisation fiscale, projection de revenus, amélioration du bien : tu guideras le vendeur comme l'acheteur pour qu'ils fassent les meilleurs choix, en évitant les pièges du marché

### Les 5 Commandements du Vendeur

#### **Ton locataire, tu respecteras**

Informé, consulté, rassuré : le locataire est un partenaire, et sa tranquillité est primordiale. Un climat de confiance favorise la transition.

#### **Des informations complètes, tu partageras**

Bail, diagnostics, quittances de loyer : tout sera transparent et à jour pour que l'acheteur sache exactement ce qu'il achète.

#### **Le potentiel de rentabilité, tu mettras en avant**

Travaux possibles, revalorisation du loyer, avantages fiscaux : l'acheteur appréciera d'avoir toutes les clés pour faire fructifier son investissement. Les charges et travaux récents seront également détaillés pour éviter toute surprise.

#### **Ton agent immobilier, tu écouteras**

Il est ton meilleur allié pour valoriser ton bien et sécuriser la vente. Ses conseils permettent d'éviter les pièges et d'optimiser la présentation du bien pour séduire les investisseurs.

#### **La publicité de ton agent, tu feras**

Parler de ton agent et de son expertise autour de toi est essentiel. Chaque recommandation est un atout pour attirer des acheteurs et valoriser ton bien

Avec ces 10 commandements, vendeur et agent immobilier forment une équipe solide et gagnante, et travaillent en symbiose pour une vente fluide et réussie, au bénéfice de toutes les parties !