

## HONORAIRES DE L'AGENCE (T.V.A. 20,00 % INCLUSE)

*Pourcentage appliqué sur le montant de la transaction. Minimum de perception 3 500 € TTC*

### VENTES

*Locaux à usage d'habitation, professionnel, commercial ou industriel - Terrains à bâtir*

Jusqu'à 50.000 €	10 %	Sur la tranche de 110.001 à 200.000 €	+ 5 %
Sur la tranche de 51.001 à 65.000 €	+ 9 %	Sur la tranche de 200.001 à 250.000 €	+ 4 %
Sur la tranche de 65.001 à 80.000 €	+ 8 %	Sur la tranche de 250.001 à 300.000 €	+ 3 %
Sur la tranche de 80.001 à 95.000 €	+ 7 %	Au-dessus de 300.000 € et sur la différence	+ 5 %
Sur la tranche de 95.001 à 110.000 €	+ 6 %	<i>(Barème applicable par cumul des tranches)</i>	

Conformément aux usages locaux et sauf convention expresse différente entre les parties (indiquée au mandat) la rémunération sera à la charge de : **MANDANT**

### LOCATIONS

	Honoraires de visite, de constitution du dossier locataire et de rédaction de bail.	Honoraires de réalisation de l'état des lieux.
Bailleur	7 % TTC du loyer hors charge annuel	3€ /m <sup>2</sup> TTC
Locataire	12 € /m <sup>2</sup> TTC	3€ /m <sup>2</sup> TTC

*« En cas de vente d'un bien ayant fait l'objet d'un mandat dans le cadre du fichier partagé AMEPI, le montant de la commission d'agence est déterminé, non pas en application du barème de commission de notre agence, mais conformément aux termes du mandat conclu entre le vendeur du bien et l'agent immobilier titulaire du mandat exclusif AMEPI.*

*Dans ce cas, une information sur le montant de la commission d'agence, ainsi que le débiteur de cette commission, sera communiquée préalablement à toute présentation, à tout acheteur qui se déclarera intéressé par le bien concerné.*

*Nous ne percevons aucune rémunération supplémentaire au titre de la transaction réalisée au travers du fichier partagé AMEPI ou de sa délégation. Les honoraires initiaux déterminés librement avec le vendeur seront partagés entre les agences ».*

### LES SERVICES OFFERTS

- L'estimation rigoureuse du juste prix du marché (Analyse Comparative de Marché).
- **Un plan marketing individualisé.**
- le réservoir d'acquéreurs potentiels.
- **Des actions de promotion locale, (vitrines d'agences, panneaux century21, tracts, mailings,...).**
- Le suivi assuré du client.
- **le site internet « Century21 ».**
- Le système unique de « recommandations » dans le réseau Century 21.
- **Les visites accompagnées avec chaque client.**
- Des solutions financières plus nombreuses pour les acheteurs.
- **L'assistance d'un conseiller expérimenté jusqu'à l'acte authentique.**
- L'extranet pour une information 24h/24 sur les actions accomplies sur votre bien.
- **Le fichier commun des mandats exclusifs « AMEPI Bry-Le Perreux ».**