



Honoraires agence

Les barèmes sont exprimés toputes taxes comprises(20%)

Transaction

Les honoraires comprennent la mise en publicité, les visites, la rédaction du compromis de vente et le suivi du dossier jusqu'à la réalisation de l'acte authentique.
Aucun honoraire ne sera perçu avant la signature de l'acte authentique chez le notaire.
L'agence s'engage à ne pas manier de fonds.

Montant de la transaction	Locaux à usage d'habitation	Locaux à usage professionnel, commercial ou industriel	Terrain à bâtir
De 15001 à 30 000 euros inclus	Forfait de 4500 euros	Forfait de 4500 euros	Forfait de 4500 euros
De 30 001 euros à 100 000 euros inclus	5% du prix hors honoraires plus forfait de 3 000 euros	5% du prix hors honoraires plus forfait de 3 000 euros	5% du prix hors honoraires plus forfait de 3 000 euros.
De 100 001 euros sans limite de prix	4% du prix hors honoraires plus forfait de 3000 euros	4% du prix hors honoraires plus forfait de 3000 euros	4% du prix hors honoraires plus forfait de 3 000 euros

Pour les garages, boxes, caves, grenier d'un montant affiché jusqu'à 15 000 euros un forfait de 1500 euros sera appliqué.

*Nos honoraires sont à la charge du vendeur sauf convention expresse différente stipulée dans les pièces écrites.

*Nos honoraires se calculent sur le dû au mandant.

Selon le 1.de l'article 2 de l'arrêté du 10 janvier 2017 les professionnels doivent veiller à appliquer effectivement les prix affichés dans une majorité des transactions de vente auxquelles ils participent.

Les dérogations aux prix affichés ne sont admises que pour les affaires particulières.Cette dérogation doit impérativement rester ponctuelle et ne pas s'éloigner des conditions usuellement pratiquées.

Lorsque le professionnel n'applique pas, ou de manière très épisodique, les prix affichés, il convient d'en déduire qu'il ne satisfait pas à l'obligation d'affichage.Le barème présenté aux consommateurs serait de fait purement fictif et donc inexistant.

Une pratique commerciale trompeuse pourrait également être révélée puisque le fait de pratiquer des remises systématiques peut faire croire au consommateur qu'il bénéficie d'un avantage économique alors qu'il n'en est rien. Par ailleurs, le professionnel qui exigerait une rémunération supérieure à celle prévue sur le barème commettrait nécessairement une pratique commerciale trompeuse.