

Que recouvrent les honoraires de Votrelogementneuf.com?

Le rôle de conseil de l'agent immobilier

Indépendamment des actions commerciales servant à la vente du bien et son rôle d'entremise entre les parties, l'agent immobilier s'assure de la régularité de la transaction et transmet toutes les informations techniques nécessaires à l'acheteur. Négociateur et rédacteur de l'acte, il est tenu de s'assurer que se trouvent réunies toutes les conditions nécessaires à l'efficacité juridique de la convention.

Il est responsable des mentions qui figurent dans l'acte qu'il fait signer. En matière de vente par exemple, il vérifie que le client est bien propriétaire du bien immobilier à vendre ou qu'il a la capacité de le vendre. Il vérifie le titre de propriété du vendeur, la surface du bien, l'existence de servitudes, la réalité des diagnostics immobiliers obligatoires qui incombent au propriétaire du bien (amiante, termites, bilan énergétique, etc.).

Dans le cas de vices cachés, sa responsabilité n'est engagée que s'il avait connaissance de l'information ou si l'examen des lieux avait montré la présence de ces vices.

Le droit à honoraires

Le droit à honoraires de l'agent immobilier est subordonné au respect de plusieurs conditions :

- L'agent immobilier doit être titulaire de la carte professionnelle (le négociateur immobilier doit quant à lui détenir une attestation professionnelle délivrée par le titulaire de la carte professionnelle après visa du Préfet) ;
- Il doit disposer d'un mandat écrit et régulier ;
- Il doit avoir rempli sa mission, c'est-à-dire qu'il doit avoir accompli toutes les diligences ayant permis de trouver un cocontractant au mandant (annonces, visites, réunions, etc.). S'il s'agit d'une mission de négociation, son intervention doit être déterminante dans la conclusion de la vente. Si son rôle a été incomplet, ses honoraires devront être inférieurs à ceux indiqués dans le mandat.

Si le vendeur a signé plusieurs mandats non-exclusifs de vente d'un bien, auprès de plusieurs agences immobilières, le droit à honoraires ne peut bénéficier qu'à celui des agents par l'entremise duquel l'opération a été effectivement conclue.

Calcul et montants

Dans le cadre des transactions d'achat/vente, les honoraires du professionnel de l'immobilier sont libres depuis 1987. Ils peuvent donc faire l'objet d'une négociation entre l'agence et le vendeur dans le cadre de la vente d'un immeuble ou d'un appartement. Mais en pratique, les mêmes règles de calcul se retrouvent dans la plupart des contrats.

Le plus souvent, le montant des honoraires, est défini en proportion du prix de vente : plus le montant de la transaction sera élevé, plus celui des frais d'agence le sera également.

SERVIMO SAS au capital de 7 500 €

4 rue des Artisans 74100 Vétraz-Monthoux

Carte professionnelle N° 1676/74 délivrée le 09/11/2010 par la préfecture de Haute-Savoie

Garantie financière et de responsabilité civile professionnelles conformes aux articles L530-1 et L530-2 du code des Assurances

Immatriculation au R.C.S. de Thonon les Bains N° Siret 445 110 778 00047 Ape 6831Z

Obligation d'affichage des honoraires

Les honoraires doivent être affichés de manière visible et lisible tant en vitrine que dans les locaux de l'agence. Ils correspondent au travail de recherche de l'acquéreur : visites, frais de publicité, etc. Contrairement à une idée reçue, les honoraires ne s'ajoutent pas au prix du marché, mais viennent en déduction, et sont supportés par le vendeur pour le travail de recherche du client.

Dans le cadre de la vente d'un bien neuf, les honoraires sont exclusivement à la charge du promoteur.

Quand doit intervenir le paiement des honoraires ?

Le paiement des honoraires se fait quand la vente est conclue, après la signature de l'acte authentique chez le notaire.

Aucune somme d'argent ne peut être exigée ou remise à l'agent immobilier avant que l'opération visée ait été effectivement conclue et constatée dans un acte contenant l'engagement des parties.

En cas d'infraction, il faut saisir le procureur de la République.

HONORAIRES DE TRANSACTION

A défaut de conventions contraires entre les parties, le montant de la rémunération de notre intervention (*), dont le débiteur est défini par le mandat de vente, est inclus dans les prix affichés pour toute transaction passée par notre intermédiaire (notamment vente immeuble, fonds de commerce, cessions de parts, viagers, terrains) et est fixé selon les conditions suivantes :

MONTANT DE LA TRANSACTION	HONORAIRES HT
De 0 à 50 000 €	Forfait de 4 000 €
De 50 001 € à 100 000 €	7 %
De 100 001 € à 300 000 €	6 %
De 300 001 € et +	5 %

Tranches non cumulatives

Pour les terrains, une majoration de ce barème de 2,5 % HT peut être appliquée (remembrement, certificat d'urbanisme, assistance technique...)

(*) Intervention : les honoraires d'agence incluent la recherche de biens, la communication, les visites, la mise en place de financement, la négociation, le suivi administratif jusqu'à l'acte authentique.

AUTRES PRESTATIONS	HONORAIRES HT
Estimation	Forfait de 250 €

Non-détention de fonds

L'agence VOTRELOGEMENTNEUF.COM ne doit recevoir ni détenir d'autres fonds, effets ou valeurs que ceux représentatifs de sa rémunération ou de sa commission. (Article 94 du décret n°72-678 du 20 juillet 1972)

SERVIMO SAS au capital de 7 500 €

4 rue des Artisans 74100 Vétraz-Monthoux

Carte professionnelle N° 1676/74 délivrée le 09/11/2010 par la préfecture de Haute-Savoie

Garantie financière et de responsabilité civile professionnelles conformes aux articles L530-1 et L530-2 du code des Assurances

Immatriculation au R.C.S. de Thonon les Bains N° Siret 445 110 778 00047 Ape 6831Z