

HONORAIRES DES TRANSACTIONS IMMOBILIERES

(honoraires à la charge du mandant)

	<i>En mandat Exclusif & Semi-Exclusif</i>	<i>En mandat simple</i>
Jusqu'à 75.000 €	<i>Honoraires minimum forfaitaires de 7.500 € TTC</i>	
Entre 75.0001 € et 80.000 €	9.6%	7.500 € TTC
Entre 80.001 € et 90.000 €	9.3%	7.500 € TTC
Entre 90.001 € et 100.000 €	9.0%	7.500 € TTC
Entre 100.001 € et 110.000 €	8.7%	7.7 %
Entre 110.001 € et 120.000 €	8.4%	7.4 %
Entre 120.001 € et 130.000 €	8.2%	7.2 %
Entre 130.001 € et 140.000 €	8.0%	7.0 %
Entre 140.001 € et 150.000 €	7.8%	6.8 %
Entre 150.001 € et 160.000 €	7.6%	6.6 %
Entre 160.001 € et 170.000 €	7.4%	6.4 %
Entre 170.001 € et 180.000 €	7.2%	6.2 %
Entre 180.001 € et 190.000 €	7.0%	6.0 %
Entre 190.001 € et 200.000 €	6.9%	5.9 %
Entre 200.001 € et 210.000 €	6.8%	5.8 %
Entre 210.001 € et 220.000 €	6.7%	5.7 %
Entre 220.001 € et 230.000 €	6.6%	5.6 %
Entre 230.001 € et 250.000 €	6.5%	5.5 %
Entre 250.001 € et 270.000 €	6.4%	5.4 %
Entre 270.001 € et 290.000 €	6.3%	5.3 %
Entre 290.001 € et 310.000 €	6.2%	5.2 %
Entre 310.001 € et 330.000 €	6.1%	5.1 %
Au-delà de 330.001 €	6.0%	5.0 %

HONORAIRES DE LOCATION

HONORAIRES D'ENTREMISE ET DE NEGOCIATION : 300 €	<i>100% charge du propriétaire</i>
HONORAIRES DE VISITE DANS LE CADRE D'UNE ENTREMISE :	<i>50 % locataire / 50 % propriétaire</i>
HONORAIRES POUR CONSTITUTION DE DOSSIER : 3€/m ²	<i>50 % locataire / 50 % propriétaire</i>
HONORAIRES POUR REDACTION DE BAIL : 5€/m ² (plafond à 300 €)	<i>50 % locataire / 50 % propriétaire</i>
HONORAIRES POUR REALISATION DE L'ETAT DES LIEUX : 3€/m ²	<i>50 % locataire / 50 % propriétaire</i>
HONORAIRES DE LOCATION DE LOCAUX PROFESSIONNELS	<i>300 € + 10 % HT du loyer annuel à la charge du preneur</i>

Estimation

Gratuite dans le cadre d'une mise en vente – Nous ne réalisons pas d'estimation dans un autre cadre que celui-ci.

Prise de vue Par drone dans un rayon de 15 km (gratuit dans le cadre d'un Mandat Exclusif)

<i>Prise de Vue aérienne (1 décollage – 2 photos)</i>	<i>400,00 € TTC</i>
<i>30 à 60 Minutes de Rush à monter (½ journée)</i>	<i>650,00 € TTC</i>
<i>Vidéo montée d'environ 1 à 2 minutes (1 journée)</i>	<i>1.200,00 € TTC</i>

Nous nous chargeons de toutes les autorisations aériennes (DGAC, préfectures, Police de l'air et des frontières, contrôle aérodrome et militaire) – Certaines procédures complexes nécessitant des protocoles d'accord avec la DGAC ou un site jugé dangereux par le télépilote, pourra faire l'objet d'un devis complémentaire, d'un report ou d'une annulation.

SASU AVI Coutances au capital de 5.000 € - Siret : 899 593 628 00014 – APE 6831Z - Carte professionnelle N° : CPI 5002 2021 000 000 008
délivrée par la CCI de Ouest Normandie le 04/10/2021 – Garantie financière pour un montant de 110.000 € auprès de la Compagnie GALIAN,
89 Rue de la Boétie, 75008 PARIS – RCP assuré par MMA, 14 Bd Marie et Alexandre Oyon, 72030 Le Mans CEDEX9

ANTONY VESQUE IMMOBILIER

La stratégie d'ANTONY VESQUE IMMOBILIER est résolument orientée vers la satisfaction de ses clients vendeurs comme acquéreurs. Sans que cette liste ne soit exhaustive :

EXIGENCES ET ENGAGEMENTS VIS-A-VIS DE NOS ACHETEURS :

1. L'agence s'engage à vous rappeler dans la demi-journée si par malchance toutes nos lignes étaient occupées ou si nous étions en rendez-vous extérieur.
2. Chaque collaborateur connaît et a visité TOUS les biens de l'agence. Pas d'improvisation, pas de surprise lors des visites ; C'est aussi l'assurance de ne pas passer à côté d'un bien méconnu de votre négociateur.
3. L'agence s'engage auprès de chaque acquéreur à délivrer une information précise et la plus complète possible de chaque bien visité. Une fiche détaillée est notamment remise en agence au retour de visite.
4. L'agence s'engage à porter une attention particulière à votre recherche et à suivre ses évolutions. Des contacts réguliers sont donc réalisés aux heures qui vous sont le plus favorables.
5. Après le compromis, l'agence s'engage à réaliser autant de visite que nécessaire du bien vendu. L'agence vous assistera dans la levée de vos éventuelles conditions suspensives et vous accompagnera dans la recherche d'un financement si celui-ci est nécessaire.
6. L'agence s'engage à s'assurer de la bonne conservation du bien vendu avant la signature de l'acte authentique et à vous assister durant celui-ci.

EXIGENCES ET ENGAGEMENTS VIS-A-VIS DE NOS VENDEURS :

1. L'agence s'engage auprès de ses vendeurs, par écrit, sur les actions de communication qu'elle mènera (vitrine, pub internet, panneau, prospectus, etc...)
2. L'agence s'engage à suivre régulièrement chaque mandat et à établir de nouveaux plans de communication, ensemble, si le précédent a échoué.
3. Il sera réalisé une découverte approfondie des besoins, de la motivation et du financement de chaque acquéreur potentiel afin de s'assurer que celui-ci est réellement en capacité d'acheter le bien visité.
4. Après chaque visite, un retour sur la visite est réalisé à l'agence et un compte-rendu de visite est effectué soit par téléphone, soit par mail.
5. Toute proposition d'achat est écrite et précise : apport, solvabilité, séquestre, date de signature du compromis, de l'acte authentique, etc... Une transparence absolue est essentielle à toute prise de décision.
6. L'agence s'engage après la signature de tout compromis de vente, à suivre de façon assidue toutes conditions suspensives. Dans ce cadre, l'agence assure évidemment le suivi d'obtention du prêt de l'acquéreur.