

Alain-Michel BURTIN

Agent & Expert en Evaluations Immobilières



Documentation

pour la vente de votre propriété, de votre maison, de votre terrain ou de votre appartement

www.burtin-immo.com

02 38 54 34 62

e-mail : info@burtin-immo.eu



Siège social : 22, rue Eugène Fauguin 45000 **ORLEANS**

Sarl au capital de 8.000 €, RC : B 429 878 176 - Code APE : 6831Z

Caisse de Garantie de la FNAIM, Carte Professionnelle Préfecture Loiret T n° 432-534

Adhérent de l'AMEPI Orléanais – outil de diffusion de mandats exclusifs sur plus de 70 agences

Vous êtes Vendeurs d'un Bien Immobilier sur ORLEANS et sa région :

Il existe aujourd'hui un moyen **rapide, efficace** de VENDRE un bien immobilier

L'AMEPI



L'AMEPI : la FNAIM et les autres grands opérateurs de l'immobilier créent une centralisation unique des mandats exclusifs

Les deux fichiers nationaux créés en 2004 pour rassembler les annonces exclusives de biens à vendre, le Service Inter Agences (SIA) et le Fichier Français Immobilier des Professionnels (FFIP) viennent de fusionner pour constituer l'AMEPI (Association des Mandats Exclusifs des Professionnels de l'Immobilier).

Il y a 4 ans, la FNAIM a pris l'initiative de créer le Service Inter Agences (SIA). Au même moment, de grandes enseignes de l'immobilier, syndicats, réseaux et franchises créaient le Fichier Français de l'Immobilier des Professionnels (FFIP) à partir de la même intuition et de la même volonté de promouvoir le mandat exclusif.

La FNAIM a souhaité aller plus loin, et œuvrer à la création d'une centralisation unique, en provoquant le rapprochement des deux systèmes. L'objectif de cette démarche est simple : offrir au public un fichier commun des biens à vendre avec une véritable visibilité de l'offre (pas de doublon, pas de discordance de prix et une même exigence en matière d'information et de transparence).

Ce fichier unique auquel la profession aspire depuis trente ans voit enfin le jour avec la naissance de **l'Association des Mandats Exclusifs des Professionnels Immobiliers (AMEPI)**.

Cette centralisation est une réponse forte à deux problématiques :

- La crise économique a porté préjudice à la fluidité du marché de l'ancien exigeant une plus grande efficacité des professionnels au profit des vendeurs,
- Les transactions entre particuliers constituent encore de l'ordre de 40% du marché global. Le fichier unique souligne la valeur ajoutée des agents immobiliers et leur donne les moyens d'augmenter leur taux de pénétration.

Sur le terrain, les agents immobiliers d'un même territoire vont mettre en commun les mandats qui leur sont confiés à titre exclusif par les vendeurs.

La première application a eu lieu dans les Landes avec le lancement de l'AMEPI 40 le 5 mai dernier. Il appartient désormais aux professionnels membres des SIA comme à ceux qui sont adhérents du FFIP de décider de leur rapprochement à l'échelon local.

En pratique, les clients ayant un bien à vendre seront assurés de l'intervention de tous les professionnels du secteur. Les acquéreurs, de leur côté, trouveront à terme toute l'offre immobilière disponible sur une même zone géographique. Tous les agents immobiliers rassemblés au sein de cette association sont liés, en outre, par un Code d'Ethique, de Déontologie et de qualité. Dans les Landes, ce sont à ce jour 100 agences immobilières qui travaillent ensemble et mettent en commun leur fichier.

L'avènement de l'AMEPI marque un tournant dans l'histoire de la profession. Pour la première fois, toutes les grandes familles de l'immobilier ont su unir leurs forces dans l'intérêt de la plus grande efficacité commerciale.

www.fichieramepi.fr

FICHER COMMUN MANDAT EXCLUSIF

Mis en Place au 1^{er} OCTOBRE 2009 sur l'Orléanais, elle prévoit la mise en place d'un **fichier commun** de biens à vendre en **mandats de vente exclusifs**.

1 MANDAT DE VENTE EXCLUSIF

Dans plus de 70 AGENCES

FORTE DIFFUSION DE VOTRE BIEN

PLUS DE RESULTATS

PLUS DE SATISFACTIONS

L'AMEPI est composé, au départ,
de **Confrères** de tous les principaux réseaux locaux :
La Bourse Immobilière de l'Orléanais (28 points de vente) - BIO et le
F.F.I.P. qui regroupait les Century21 - ORPI - LAFORET - GUY HOQUET
ainsi que Square Habitat...etc...



www.fichieramepi.fr

Pour sécuriser les achats immobiliers,

Nous offrons :
ZEN'IMMO PLUS

DES GARANTIES TANT POUR LE VENDEUR QUE POUR SON ACQUEREUR !

Nous vous offrons à **chaque transaction effectuée** par notre intermédiaire,
la meilleure garantie **pour une vente réussie et sans soucis** :

| <u>Revente</u> | <u>Garantie offerte</u> | <u>COUT</u> |
|---|---|---------------|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le décès de l'Assuré ➤ L'invalidité permanente totale de l'Assuré suite à accident ➤ La mutation professionnelle de l'Assuré (uniquement pour la résidence principale) ➤ Le licenciement économique de l'Assuré. ➤ La naissance multiple ➤ Le divorce de l'Assuré ou la dissolution du PACS | Revente : 20% du prix d'achat du bien avec un maximum de 35.000 € | OFFERT |
| <u>Bonne fin de transaction</u> | <u>Garantie offerte</u> | <u>COUT</u> |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Le décès de l'Assuré suite à accident ➤ L'invalidité permanente totale de l'Assuré suite à accident | Bonne fin de transaction : <ul style="list-style-type: none"> ❖ En cas de vente non réalisée : 25% de la valeur du bien immobilier avec un maximum de 200.000 € ❖ En cas de vente réalisée : la valeur du bien immobilier avec un maximum de 1.000.000 € | OFFERT |
| <u>Garanties complémentaires</u> | | <u>COUT</u> |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ Prime de déménagement à hauteur à 1.500 € (uniquement pour la résidence principale) ➤ Diagnostic technique immobilier à hauteur de 1.000 € en cas de revente avec ou sans moins-value : le diagnostic technique comprend celui du plomb, de l'amiante, des termites, du mètre et de la surface à vendre et la performance énergétique, rendu obligatoire par le législateur et qui est à la charge du vendeur du bien immobilier. ➤ Garantie assistance : mise en relation avec le plateau d'assistance ACE Assistance. | | OFFERT |



COMMENT SE PASSE L'EVALUATION DE VOTRE BIEN IMMOBILIER :

A notre première rencontre, nous visiterons votre bien immobilier, nous le mesurerons et nous prendrons tous les éléments nécessaires à son évaluation.

A notre deuxième rencontre, nous travaillons avec l'AMEPI, nous avons pris l'habitude de faire venir quelques Confrères de notre groupement afin que vous ayez plusieurs évaluations en même temps ce qui déterminera plus précisément le prix de mise en vente

N'oubliez pas qu'il existe plusieurs prix :

Le prix que vous voulez

Le prix que vaut le bien immobilier

Le prix auquel le bien immobilier sera mis en vente

Le prix qu'un acquéreur paiera pour ce bien

**« QUI PREND LE TEMPS DE BIEN ESTIMER,
PREND LE TEMPS DE BIEN VENDRE
ET FAIT DEUX CLIENTS SATISFAITS :
LE VENDEUR ET L'ACQUEREUR »**

**Notre DEVISE :
QUALITE ET RESPONSABILITE**

LE COUT DE NOTRE INTERVENTION :

L'estimation dans le cadre de la prise d'un mandat de vente ou de la recherche de locataire est **totalelement gratuite**. Mais nous ne vivons pas d'amour et d'eau fraîche et le temps consacré à l'étude de votre dossier se rémunère **uniquement** quand il y a vente ou location. Donc au résultat. Toutefois, il y a des cas particuliers :

I) VOUS SOUHAITEZ UNE EVALUATION DE VOTRE BIEN ET DU CONSEIL SANS CONFIER UN MANDAT DE VENTE ?

Nous vous proposons **une évaluation verbale** de votre bien et les conseils adaptés à votre situation.

Le tarif unique est de **200 € TTC** et comprend l'ensemble des frais de notre déplacement et du temps passé.

II) VOUS SOUHAITEZ UNE EVALUATION IMMOBILIERE ECRITE DE VOTRE BIEN ?

Alain-Michel BURTIN est **Expert en Evaluations Immobilières** à titre privé et amiable, Membre de la **Chambre Nationale des Experts en Evaluations Immobilières de France**. Le rôle d'un Expert est de vous fournir un **RAPPORT D'EXPERTISE** écrit qui démontre la valeur vénale de votre bien immobilier à vendre ou à louer.

Nous consulter pour connaitre les honoraires de nos services



Chambre des Experts en Evaluations Immobilières de France – Fnaim

www.experts-fnaim.org

LES DANGERS DU PARTICULIER A PARTICULIER

Vous avez choisi de vendre seul votre logement, et nous respectons totalement votre choix... Peut-être celui-ci est il déjà vendu, nous vous en félicitons, mais restons à votre disposition pour vous aider à trouver votre futur logement, grâce à notre fichier de biens disponibles.

Si votre appartement n'est pas vendu, votre annonce est donc toujours en ligne pour une diffusion maximale auprès du plus grand nombre de « **lecteurs** » du www.boncoin.fr ou du www.pap.fr

Mais avez-vous pensé à toutes les difficultés auxquelles vous pourriez être confrontés pendant cette vente ?

Lors de l'appel d'un particulier (ou se présentant comme tel), vous décrivez votre appartement à un **inconnu**.

Quand il vous demande un rendez-vous pour une visite, vous donnez votre planning et les heures de « solitude » de votre bien et de vos biens à un **inconnu**.

Quand vous donnez votre adresse, vous la donnez à un **inconnu**.

Quand vous donnez le code de votre immeuble, vous le donnez à un **inconnu**.

Quand vous ouvrez la porte de votre immeuble suite à l'appel à l'interphone, vous ouvrez à un **inconnu**

Quand vous ouvrez enfin la porte de votre appartement, vous ouvrez à un **inconnu** !

En nous confiant la commercialisation de votre bien immobilier, nous nous engageons :

A ne jamais divulguer vos disponibilités lors de la présentation de votre bien.

A ne jamais parler de votre adresse

A ne jamais donner le code de votre immeuble

Et bien sur à vérifier les coordonnées de tous nos clients, lors du rendez-vous préalable à toute visite de votre bien dans notre agence.

Et bien entendu, à accompagner tous nos clients pendant les visites.

Pour profiter de ce service, et de tous les autres que vous propose votre agence, appelez-moi sans tarder au 02 38 54 34 62 ou par courriel à info@burtin-immo.eu

20 Conseils Pratiques qui nous permettront de présenter votre propriété sous son meilleur aspect.

SOYEZ PRETS POUR LA VISITE

Bien présenter sa maison est un comportement de bonne compagnie.

- 1° **C'est la première impression qui compte** : Un extérieur attrayant engage l'Acheteur à visiter à l'intérieur. Ayez une pelouse soignée, des plates-bandes entretenues et une cour libre de tous déchets. En hiver, enlevez la neige et la glace sur les trottoirs et allées.
- 2° - **Une maison bien entretenue, c'est un pas vers la vente** : Des murs défraîchis et des boiseries endommagées diminuent l'intérêt de l'Acheteur. Faites le ménage qui s'impose plutôt que d'essayer de démontrer au visiteur comment la maison pourrait paraître. Une vente plus rapide et à un meilleur prix en résultera.
- 3° - **La propreté est essentielle** : Des fenêtres propres et claires et des murs immaculés faciliteront la vente.
- 4° - **Réparez les robinets** : L'eau qui s'échappe d'un robinet en mauvais état tache l'émail et révèle un défaut de tuyauterie.
- 5° - **Une journée consacrée au menuisier** : Le client aura tôt fait de remarquer les poignées de portes mal fixées, les portes qui gondolent et ainsi de suite. Veillez à ce qu'elles soient réparées.
- 6° - **De la cave au grenier** : Le grenier et le sous-sol ont aussi leur importance. Enlevez tous les objets qui y sont accumulés. Mettez en valeur les facilités d'entreposage.
- 7° - **Surveillez les escaliers** : Des escaliers encombrés sont dangereux. Sans compter qu'ils n'ont rien de bien attrayant.
- 8° - **L'illusion des placards** : Des vêtements bien rangés ainsi que des chaussures, des chapeaux et autres articles bien placés dans les placards seront une preuve de commodités et de confort.
- 9° - **Pour la cliente, c'est la cuisine qui importe** : Des rideaux coquets s'harmonisant avec le sol et les murs plairont à la maîtresse de maison.
- 10° - **Vérifiez deux fois votre salle de bains** : Une salle de bains propre et claire facilite la vente de la propriété dans bien des cas.

11° - **Pour les heures de repos** : Les chambres à coucher ont toujours une importance capitale. Qu'elles soient bien aménagées.

12° - **Eclairez généreusement** : Un éclairage généreux est toujours accueillant. Lorsqu'un acheteur se présente, faites la lumière partout dans la maison. Il est venu pour la voir

LA VISITE

13° - **Ne gênez pas l'Acheteur** : Évitez qu'il y ait trop de monde lorsque se présente un Acheteur. Autrement, il aura l'impression de vous déranger et abrégera sa visite.

14° - **Le silence vaut mieux que la musique** : Au moment de la visite de la maison, fermez la radio et la télévision. Elles sont une cause de distraction. Faites en sorte que notre collaborateur et son client soient en mesure de parler librement, sans être dérangé.

15° - **L'ami fidèle de l'homme n'a pas sa place lors de la visite de la maison** : Eloignez les animaux de préférence hors de la maison.

16° - **La discrétion vaut son pesant d'or** : Soyez aimable, mais n'imposez pas la conversation au client. Ce n'est pas vous qu'il vient voir, mais votre maison.

17° - **Ce n'est peut-être pas un château, et après ? Vous n'avez pas à vous excuser** : après tout, vous y avez vécu. Laissez à notre collaborateur le soin de répondre aux objections techniques qui seraient soulevées. C'est son travail et il s'y connaît, quitte à vous consulter sur des points pratiques.

18° - **Ne vous imposez pas** : N'accompagnez pas notre collaborateur et son client. Le premier connaît les exigences du second et il lui sera plus facile d'établir la concordance car il est évident que nous n'avons pas amené un client par hasard.

19° - **Ne mettez pas la charrue avant les bœufs** : Si vous essayez d'intéresser le client à l'achat de vos meubles ou tapis avant qu'il n'ait décidé d'acheter la maison, vous risquez de perdre la transaction en créant apparemment des obligations supplémentaires.

20° - **Un dernier mot** : Ne discutez pas du prix, des conditions de vente ou de prise de possession avec le client. Mettre au point la négociation définitive dans ses moindres détails est une tâche difficile. L'assistance d'un Professionnel est le plus souvent une garantie de bonne fin.

MISE A PRIX DE VOTRE PROPRIETE

"Assurez-vous que le prix que vous demandez est raisonnable"

1° - Une surestimation entraînera **une efficacité moindre** de la publicité engagée par votre Agent Immobilier.

2° - N'oubliez pas que votre propriété **n'est pas seule** sur le marché. Elle sera vendue **plus facilement** si elle soutient la comparaison auprès d'éventuels Acquéreurs.

3° - Les Acquéreurs **se désintéressent** des offres ne correspondant pas exactement à ce qu'ils peuvent attendre pour le prix proposé.

4° - Une surestimation entraîne une présence **trop longue** sur le marché, suscitant la **méfiance** d'Acheteurs éventuels qui redoutent le vice caché. La vente sera difficile malgré une réduction du prix.

5° - L'Agent Immobilier tend à perdre de son "mordant" lorsqu'il recueille trop de refus de la part des Acheteurs. De ce fait, il ne la présentera plus aussi volontiers.

6° - Nombreux sont les Acquéreurs qui empruntent pour pouvoir acheter. Si, après calcul, le coût est trop élevé, la vente ne se fera pas.

7° - Le temps des Agents Immobiliers est précieux. Ils ne le perdront donc pas à essayer de vendre des propriétés trop chères.

8° - Une surestimation incite les Acheteurs à rechercher **ailleurs** ce qu'ils auraient pu trouver sur place.

9° - Le **juste prix** est de la **plus haute importance** en ce qui concerne un bien destiné à la vente. Celui-ci est généralement vendu après une mise à prix **normale**.

10° - L'Agent Immobilier ne se souciera pas d'efficacité si le bien proposé n'est pas estimé à sa juste valeur. Il lui est difficile de conserver un commerce viable si nombre de ses clients Vendeurs sont insatisfaits de la mévente de leurs propriétés.

11° - Bien souvent, une surestimation entraîne une **perte d'argent** pour le propriétaire, obligé de conserver deux domiciles avec des frais tels qu'Impôts Fonciers, assurances, entretien, chauffage, intérêts, etc..., associés aux nombreux aléas rencontrés par le Vendeur.

12° - La surestimation est inutile car la plupart des logements sont vendus **à leur valeur du marché**. Une juste appréciation en fonction de celui-ci offre des avantages nettement supérieurs à ceux d'une surestimation.

VOUS VOULEZ NOUS CONFIER VOTRE AFFAIRE A LA VENTE

Un mandat de vente va être signé
CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR

PUBLICITE :

- Sur Internet : www.fnaim.fr et www.seloger.fr et www.immostreet.fr et www.avendrealouer.fr, www.explorimmo.fr, et www.123immo.fr réseau Couder, ...etc...

- Le passage de votre affaire en publicité (*):

Vous recevrez, au fur et à mesure, copie du passage et de l'annonce.

(La publicité est à notre entière charge)

* ATTENTION : Publicité réservée au mandat de vente exclusif avec ou sans diffusion par "L'AMEPI".

VISITES :

Vous pourrez avoir nos visites et celles des Confrères membres de l'Amepi

DUREE DE NOS EFFORTS PUBLICITAIRES (*) :

Le passage en publicité est planifié pour 1 mois :

Au bout d'un mois, nous considérons qu'il y a "**PROBLEME**" si :

- Il n'y a jamais de suite à la publicité
- Il y a des appels mais jamais de visites
- Il y a des visites mais jamais de clients acheteurs
- Il n'y a jamais de visites par les autres Confrères.

Ce sont de **bons indicateurs** que votre prix est trop élevé.

A ce stade, nous reprendrons contact avec vous afin de pouvoir repartir sur de nouvelles bases.

RESULTATS :

Nous souhaitons nous occuper de votre affaire avec tout le soin que vous pourriez y mettre vous-même.

L'un des **seuls moyens** de connaître la tendance de vente d'un bien immobilier est de le passer **très souvent** en publicité et pas seulement une fois de temps en temps.

SI VOUS VOULEZ DES RESULTATS
CONFIEZ-NOUS LA VENTE DE VOTRE BIEN AVEC
UN MANDAT AVEC DIFFUSION DANS L'"AMEPI"



PIECES NECESSAIRES A LA PRISE A LA VENTE

TITRE DE PROPRIETE : L'acte notarié est la source de tous les renseignements en ce qui concerne votre bien immobilier (cadastre, servitudes, surfaces exactes...)

ETAT CIVIL : Pour la création d'un mandat de vente, l'état civil du ou des vendeur(s) est nécessaire.

IMPOTS FONCIERS ET TAXES D'HABITATION : L'acquéreur veut les connaître.

CONSOMMATION DE CHAUFFAGE ET/OU EDF GDF : Votre acquéreur pourra mieux tenir compte de son endettement futur avec une bonne idée des coûts de chauffage, d'eau chaude,...

REGLEMENT DE COPROPRIETE (si besoin) : voir page suivante.

PLANS ET DOCUMENTS : Nécessaires à la présentation de l'affaire à tous demandeurs. **PREVOIR TOUS LES DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES.**

CERTIFICATS D'ACHEVEMENT DE TRAVAUX ET DE CONFORMITE : utile pour connaître si votre bien est sous régime TVA ou non.

ATTESTATION : les diagnostics qui ont déjà été faits et encore valides

TOUS LES EVENTUELS DEVIS DE PROJETS : Ils peuvent convaincre un Acquéreur et minimiser un coût de travaux souvent moins important qu'il ne pensait.

Les photographies sont faites par nos soins

Tous les documents confiés à l'Agence vous seront retournés

POINTS IMPORTANTS :

- Si vous confiez votre pavillon en mandat "**Exclusif avec diffusion par L'AMEPI**", nous nous chargeons d'annuler tous les autres mandats de vente signés chez les autres mandataires.

- Si un panneau est apposé sur votre bien par une agence, n'oubliez pas qu'il faut lui renvoyer **tous les clients** potentiels acquéreurs qui sont entrés chez vous suite à celui-ci. Le panneau génère des clients acquéreurs **qui appartiennent à l'Agence.**

Une majeure partie de nos contrats sont téléchargeables sur

www.burtin-immo.com

LOI ALUR PIECES A FOURNIR OBLIGATOIREMENT VENTE D'UN LOT EN COPROPRIETE

Vente de lots de copropriété : liste des pièces à joindre à la promesse/compromis de vente
(Article 54 de la loi n°2014-366 du 24 mars 2014 codifié à l'article L. 721-2 du CCH)

I. ORGANISATION DE L'IMMEUBLE

- Le règlement de copropriété (1)
- L'état descriptif de division (1)
- Les actes modifiant le règlement de copropriété et l'état descriptif de division : **si publiés**
- Les PV des assemblées générales des trois dernières années : **si le vendeur en dispose**

II. SITUATION FINANCIERE DE LA COPROPRIETE ET DU COPROPRIETAIRE VENDEUR

- Le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payées par le copropriétaire vendeur au titre des deux exercices comptables précédant la vente
- Les sommes pouvant rester dues par le copropriétaire vendeur au syndicat des copropriétaires et les sommes qui seront dues au syndicat par l'acquéreur (**sauf pour copropriétés de moins 10 lots et dont le budget prévisionnel moyen sur une période de 3 exercices consécutifs est inférieur à 15 000 euros**)
- L'état global des impayés de charges au sein du syndicat et de la dette vis-à-vis des fournisseurs (**sauf pour copropriété de moins 10 lots et dont le budget prévisionnel moyen sur une période de 3 exercices consécutifs est inférieur à 15 000 euros**)
- Le montant de la part du fonds de travaux rattachée au lot principal vendu et le montant de la dernière cotisation au fonds versée par le vendeur au titre de son lot : **si syndicat des copropriétaires dispose d'un fonds de travaux**

III. CARNET ENTRETIEN IMMEUBLE

- Le carnet d'entretien de l'immeuble (1)

A JOINDRE A LA PUBLICATION DE LA LOI A JOINDRE ULTERIEUREMENT

I. ORGANISATION DE L'IMMEUBLE

- La fiche synthétique **en attente d'un décret qui fixera le contenu** :
- Syndicat comportant plus de 200 lots : 31 décembre 2016
- Syndicat comportant plus de 50 lots : 31 décembre 2017
- Autre syndicat : 31 décembre 2018

IV. SUPERFICIE PARTIE PRIVATIVE ET SURFACE HABITABLE

- Attestation comportant la mention de la superficie de la partie privative et de la surface habitable du lot vendu ou de la fraction de lot vendue : **en attente d'un décret** ⇒ au plus tôt 3 mois après le 24 mars 2014

V. NOTICE INFORMATION

- Notice information relative aux droits et obligations des copropriétaires et au fonctionnement des instances du syndicat de copropriété : **en attente d'un arrêté qui en déterminera le contenu**

VI. Diagnostic technique global et plan pluriannuel travaux

LE CAS ECHEANT, le diagnostic technique global et le plan pluriannuel de travaux **en attente d'un décret sur compétence du diagnostiqueur** ⇒ à partir du 1^{er} janvier 2017

(1) Document pouvant ne pas être annexé à l'avant-contrat et remis à l'acquéreur moyennant une reconnaissance écrite de sa part.

Rappel avant dernier alinéa article L. 721-2 du CCH : « A défaut d'annexion à la promesse de vente ou, à défaut de promesse, à l'acte authentique de vente, l'acquéreur reconnaît que le notaire ou le vendeur lui a remis le règlement de copropriété, le carnet d'entretien et l'état descriptif de division. »

QUEL TYPE DE MANDAT DE VENTE CHOISIR ?

Pour diffuser votre bien immobilier par l'AMEPI, le seul mandat de vente que nous vous proposons est celui-ci :

Le mandat Exclusif de Vente SUCCES (Fnaim®) avec diffusion dans « L'AMEPI ».

Vous n'avez qu'un seul interlocuteur Professionnel et profitez de la délégation de plus de 70 Agences utilisatrices de l'AMEPI.

AVANTAGES :

" AMEPI "

Avantages : Notre mandat offre une délégation à tout le Groupement local avec une diffusion informatique de l'affaire et de sa photo. **Promotion forte de votre bien** : nombreux sites internet - Panneau possible sur le bien.

Inconvénients : Vous ne pouvez donner plusieurs mandats. Par contre vous pouvez vendre votre bien en nous amenant votre acheteur (voir condition ci-jointe).



NOTRE PROPOSITION

LA MISE EN VENTE AVEC LE MANDAT EXCLUSIF AVEC DIFFUSION PAR L'AMEPI

Avantages : Le Professionnel devient votre associé, sa motivation est d'autant plus importante qu'il peut investir et s'investir, sans avoir la crainte de le faire en pure perte.

NOTRE ENGAGEMENT :

Nous garantissons une promotion régulière pendant toute la durée du mandat exclusif

Un Chiffre impressionnant

50 %

C'est le taux de réussite sur un mandat **exclusif** et seulement **20 %** sur un mandat simple. Quand vous nous donnez l'exclusivité de la vente de votre affaire, nous savons que nos efforts seront rémunérés. Ainsi, si vous nous orientez un acquéreur potentiel, le montant des honoraires sera alors réduit de **50 %** et nous assurerons alors la rédaction du compromis de vente et l'aide au financement du client.

**CALCUL DE NOS HONORAIRES MANDAT DE VENTE
AVEC DIFFUSION AU SEIN DE L'AMEPI (exclusif uniquement)**

Les honoraires de négociation sont à la charge du vendeur, inclus dans le prix et se calculent sur le prix de vente net vendeur

| | PRIX DE VENTE EN F | PRIX DE VENTE EN € | TAUX | HONORAIRES TTC |
|-------------|-------------------------------|-------------------------------|----------------|---------------------------|
| jusqu'à | 327 979 F | 50 000 € | FORFAIT | 4 500 € |
| jusqu'à | 393 574 F | 60 000 € | 9,00% | 5 400 € |
| jusqu'à | 459 170 F | 70 000 € | 9,00% | 6 300 € |
| jusqu'à | 524 766 F | 80 000 € | 8,00% | 6 400 € |
| jusqu'à | 590 361 F | 90 000 € | 7,50% | 6 750 € |
| jusqu'à | 655 957 F | 100 000 € | 7,50% | 7 500 € |
| jusqu'à | 721 553 F | 110 000 € | 7,50% | 8 250 € |
| jusqu'à | 787 148 F | 120 000 € | 7,00% | 8 400 € |
| jusqu'à | 852 744 F | 130 000 € | 7,00% | 9 100 € |
| jusqu'à | 918 340 F | 140 000 € | 7,00% | 9 800 € |
| jusqu'à | 983 936 F | 150 000 € | 7,00% | 10 500 € |
| jusqu'à | 1 049 531 F | 160 000 € | 7,00% | 11 200 € |
| jusqu'à | 1 115 127 F | 170 000 € | 6,50% | 11 050 € |
| jusqu'à | 1 180 723 F | 180 000 € | 6,50% | 11 700 € |
| jusqu'à | 1 246 318 F | 190 000 € | 6,50% | 12 350 € |
| jusqu'à | 1 311 914 F | 200 000 € | 6,50% | 13 000 € |
| jusqu'à | 1 377 510 F | 210 000 € | 6,50% | 13 650 € |
| jusqu'à | 1 443 105 F | 220 000 € | 6,50% | 14 300 € |
| jusqu'à | 1 508 701 F | 230 000 € | 6,50% | 14 950 € |
| jusqu'à | 1 574 297 F | 240 000 € | 6,00% | 14 400 € |
| jusqu'à | 1 639 893 F | 250 000 € | 6,00% | 15 000 € |
| jusqu'à | 1 705 488 F | 260 000 € | 6,00% | 15 600 € |
| jusqu'à | 1 771 084 F | 270 000 € | 6,00% | 16 200 € |
| jusqu'à | 1 836 680 F | 280 000 € | 6,00% | 16 800 € |
| jusqu'à | 1 902 275 F | 290 000 € | 6,00% | 17 400 € |
| jusqu'à | 1 967 871 F | 300 000 € | 6,00% | 18 000 € |
| jusqu'à | 2 033 467 F | 310 000 € | 6,00% | 18 600 € |
| jusqu'à | 2 099 062 F | 320 000 € | 5,00% | 16 000 € |
| jusqu'à | 2 164 658 F | 330 000 € | 5,00% | 16 500 € |
| jusqu'à | 2 230 254 F | 340 000 € | 5,00% | 17 000 € |
| jusqu'à | 2 295 850 F | 350 000 € | 5,00% | 17 500 € |
| jusqu'à | 2 361 445 F | 360 000 € | 5,00% | 18 000 € |
| jusqu'à | 2 427 041 F | 370 000 € | 5,00% | 18 500 € |
| jusqu'à | 2 492 637 F | 380 000 € | 5,00% | 19 000 € |
| jusqu'à | 2 525 434 F | 385 000 € | 5,00% | 19 250 € |
| jusqu'à | 2 558 232 F | 390 000 € | 5,00% | 19 500 € |
| jusqu'à | 2 591 030 F | 395 000 € | 5,00% | 19 750 € |
| jusqu'à | 2 623 828 F | 400 000 € | 5,00% | 20 000 € |
| jusqu'à | 2 656 626 F | 405 000 € | 5,00% | 20 250 € |
| à partir de | 2 689 424 F | 410 000 € | 5,00% | 20 500 € |

TARIFS AU 01 JANVIER 2015

TVA A 20,00 %

**Jusqu'à 50,000 € PRIX NET VENDEUR –
HONORAIRES FORFAITAIRES**

HONORAIRES AUTRES

HONORAIRES DE LOCATION

Applicable au 15/09/2014

LOCAUX COMMERCIAUX

LOCATION PURE : 25 % H.T. du loyer annuel.

LOCATION AVEC PAS DE PORTE OU DROIT AU BAIL : 25 % H.T. de la valeur locative

Valeur locative = 1/10^{ème} de la valeur du pas de porte ou cession ajoutée au loyer annuel.

LOCAUX D'HABITATION

AVANT LOI DUFLOT :

90% TTC DU LOYER HORS CHARGES : soit pour un loyer de 500,00 €, 450,00 € TTC à la charge du bailleur, 450,00 € TTC à la charge du locataire

Ce tarif englobe la totalité du service, de la recherche de locataire, aux visites et à la rédaction du bail et des actes de cautionnement.

FRAIS ETAT DES LIEUX SI HUISSIER : Tarif loi Boutin des huissiers (155,00 € TTC environ) **uniquement** payé par le **bailleur** et par **l'agence**.

Soit un total de 1055 € TTC dont 980 € TTC charge clients et 75 € TTC à la charge du Cabinet Immobilier.

DEPUIS LE 15 SEPTEMBRE 2014

Application de la loi ALUR dite DUFLOT :

La prestation est détaillée :

NEGOCIATION A LA CHARGE DU BAILLEUR : 5% TTC du loyer annuel hors charge

EN PLUS HONORAIRES PARTAGES :

Ces honoraires ne peuvent pas dépasser 8€ / M² (tarif hors Zone Tendue) pour le locataire

| | PROPRIETAIRE | LOCATAIRE |
|----------------------|--------------------|--------------------|
| FRAIS DE RECHERCHE : | 2 €/M ² | 2 €/M ² |
| FRAIS DE VISITE : | 2 €/M ² | 2 €/M ² |
| FRAIS DE BAIL : | 3 €/M ² | 3 €/M ² |

EN PLUS ETAT DES LIEUX :

PAR HUISSIER OU NON, MAXIMUM 3 €/M² POUR LE LOCATAIRE :

Application tarif Loi Boutin par les Huissiers divisé par 2

Autre prestataire : 50/50 avec maximum 3€/M² pour le locataire.

Exemple : Pour un loyer de **500 € / mois** hors charges pour un **50 m²**

| | PROPRIETAIRE | LOCATAIRE |
|---------------------------------------|--------------|-------------------------------|
| Honoraire négociation du: | 300 € TTC | 0 € TTC |
| Frais de recherche : | 100 € TTC | 100 € TTC |
| Frais de visites : | 100 € TTC | 100 € TTC |
| Frais de bail : | 150 € TTC | 150 € TTC |
| Etat des lieux par huissier (environ) | 75 € TTC | 75 € TTC |
| TOTAL : | 725 € TTC | (Maxi 150 € TTC) 425 € TTC |

Soit un total de 1150 € TTC dont 1.150 € TTC charge clients.

DETERMINATION DE LA VALEUR LOCATIVE (prix de location) :

Gratuit si mandat de recherche locataire sinon Evaluation verbale **200 € TTC**

Rapport d'expertise en évaluation immobilière car membre de la **Chambre des Experts Fnaim** (nous questionner)

DETERMINATION DE LA VALEUR VENALE (prix de de vente) :

Gratuit si mandat de recherche acquéreur sinon Evaluation verbale **200 € TTC**

Rapport d'expertise en évaluation immobilière car membre de la **Chambre des Experts Fnaim** (nous questionner)

REDACTION D'ACTES (hors location)

- + Explications et Conseils
- + Rédaction d'un compromis de vente
- + Diffusion auprès de toutes les parties
- + Encaissement de l'acompte sur compte séquestre garanti
- + Suivi jusqu'à la vente
- + Assistance jusqu'à la vente notariée.
- + **Soit forfait minimum de 2.500,00 € H.T. + TVA à 20,00% (à ce jour) selon devis avec un maximum de 50% du barème transaction du cabinet immobilier**

LE "VIAFIX ®"

(Marque déposée)

Le "VIAFIX ®" n'est pas un VIAGER à rente temporaire

DEFINITION

"C'est une vente immédiate avec paiement à terme sur une durée fixe d'une partie du prix"

GARANTIES

Double protection du vendeur

UTILISATION

Système de transaction protégée (marque déposée).

Paiement comptant d'une partie du prix.

Mensualité pendant une durée déterminée et nette d'impôt.

Indexation annuelle (conservation du pouvoir d'achat).

Une solution : le VIAFIX !!!

VOUS avez des difficultés à vendre votre maison, votre appartement, ...

VOUS êtes mutés ou vous devez impérativement déménager ...et

VOUS ne voulez pas louer ou laisser votre bien inhabité, et payer des charges à fonds perdus.

LE VIAGER

- En toute sécurité avec le maximum de garanties,
- Pour toucher une rente indexée,
- Avoir une fiscalité avantageuse,
- Pour vivre sans soucis,
- Améliorer son confort,
- "Hériter de soi-même"
- "Se faire des rentes à soi-même"
- Transmettre son patrimoine à de la famille proche,
- Diminuer les charges et augmenter son disponible,
- Trouver une "famille" dans votre acheteur,
- Éviter les soucis de gestion de vos biens loués, ... etc...**

LE VIAGER c'est tout un ensemble d'avantages certains.

LE VIAGER : LE GRAND MECONNU

WWW.VIAGER.INFO