



BARÈME DES HONORAIRES DE TRANSACTIONS IMMOBILIER D'HABITATION

Le non respect du barème constitue une pratique commerciale déloyale. Le barème ne peut pas y être dérogé à la baisse. Toute dérogation à la baisse doit être exceptionnelle et motivée avec l'accord du siège. Dans tel cas les clients devront également le stipuler et signer dans les clauses particulières du mandat.

Loi HOGUET et ALUR : Article 4 → La baisse est prise en charge par l'agent commercial REVOLIM, et sera ainsi déduite sur sa propre commission. En aucun cas cette baisse est prise en charge par la SAS REVOLIM qui est la seule détentrice de la carte professionnelle de l'immobilier.

Les honoraires REVOLIM sont à la charge du vendeur, attention à ne pas " basculer " les honoraires REVOLIM à la charge de l'acquéreur, alors qu'ils étaient initialement à la charge du vendeur.

- Nos compromis de vente seront rédigés par le notaire
- Nos honoraires sont dus contre facture dûment libellée au débiteur à l'acte authentique
- Nos factures seront rédigées toutes taxes comprises
- **REVOLIM** ne perçoit aucun fonds, titre, effet ou valeur de la part des clients à la réservation

Cas d'inter cabinet : les honoraires ne dépasseront pas la valeur de 50 % des honoraires de transactions négociés sur le mandat de vente établi entre le mandant (vendeur du bien) et le mandataire (l'agence immobilière) tiers à notre Société et avec lequel nous avons contracté une délégation de mandat de vente.

NE PAS DÉPASSER LES POURCENTAGES, CONCURRENCE DELOYALE.

L'Agent commercial REVOLIM qui modifie le barème des honoraires REVOLIM, sans l'accord du siège, se verra attribué le taux de commission inversé.

Taux à respecter			
Jusqu' à	95 000 €	→	7 000 € TTC
95 001 €	à 120 000 €	→	9 000 € TTC
120 001 €	à 150 000 €	→	9 900 € TTC
150 001 €	à 220 000 €	→	7 % TTC
220 001 €	à 300 000 €	→	6,5 % TTC
300 001 €	à 500 000 €	→	6 % TTC
500 001 €	à 750 000 €	→	5,9 % TTC
750 001 €	à 1 000 000 €	→	5,5 % TTC
1 100 001 €	à 1 500 000 €	→	5,2 % TTC
Au delà de	1 500 001 €	→	5 % TTC

TERRAINS	
Particuliers	7 % TTC
Promoteurs	9 % TTC



BARÈME DES HONORAIRES DE TRANSACTIONS D'IMMEUBLES D'HABITATIONS OU D'IMMEUBLES DE COMMERCES

Taux à respecter			
Jusqu'à	1 000 000 €	→	7 % TTC
1 000 001 €	à 2 000 000 €	→	6 % TTC
2 000 001 €	à 3 000 000 €	→	5,5 % TTC
Au delà de	3 000 001 €	→	4 % TTC

BARÈME DES HONORAIRES COMMERCES ET ENTREPRISES DROIT AU BAIL, LOCAUX COMMERCIAUX

Taux à respecter			
Jusqu'à	50 000 €	→	6 000 € TTC
50 001 €	à 133 000 €	→	8 000 € TTC
133 001 €	à 300 000 €	→	7 % TTC
300 001 €	à 600 000 €	→	6 % TTC
600 001 €	à 800 000 €	→	5 % TTC
Au delà de	800 001 €	→	4 % TTC

L'Agent commercial REVOLIM qui modifie le barème des honoraires REVOLIM, sans l'accord du siège, se verra attribué le taux de commission inversé.

BARÈME DES HONORAIRES DE LOCATIONS (APPARTEMENT - MAISON)

L'agent n'est pas habilité à rédiger le bail commercial ni l'état des lieux.

L'état des lieux et la rédaction du bail peuvent être établis par avocats, huissiers, notaires, etc., à la demande du propriétaire et/ou du locataire. Les honoraires REVOLIM convenus avec le rédacteur seront alors directement payés par l'intéressé.

Publicité, Recherche de locataire		
Bailleur	1 mois de loyer TTC, charges comprises, à la charge du bailleur	
	Visite effectuée, Constitution du dossier	
Locataire	Zone très tendue	Zone tendue
	12 € TTC par m2	10 € TTC par m2
		Reste du territoire
		8 € TTC par m2

SAVOIR EXPLIQUER NOS HONORAIRES C'EST AUSSI SAVOIR LES CALCULER

2 Modes possibles et dans tous les cas, les honoraires REVOLIM sont sur le prix final de vente.

Mode obligatoire si les honoraires REVOLIM sont à la charge des vendeurs ! Car la notion de net vendeur n'est pas envisageable dans l'annonce. Ce mode peut s'appliquer dans les deux cas, que les honoraires REVOLIM soient à la charge des vendeurs ou des acquéreurs.

- **Exemple n° 1** : Un client vendeur souhaite 160 000 € pour lui et les honoraires REVOLIM sont de 7% du prix de vente.

- ° $160\ 000\ € / (100\% - 7\%) = 93\%$
- ° $160\ 000\ € / 93\% = 172\ 043,01\ €$
- ° En arrondissant à 172 000 € x 93% = 159 960 € net vendeur.

- **Exemple n° 2** : Une vente est signée à 450 000 € chez le notaire. Les honoraires REVOLIM sont de 5,5%.

- ° $450\ 000\ € \times 0,945 = 425\ 250\ €$ pour le vendeur
- ° $450\ 000\ € - 425\ 250\ € = 24\ 750\ €$ les honoraires REVOLIM

INTÉGREZ NOS HONORAIRES DU PRIX DE VENTE DU BIEN NOUS SOMMES PARTENAIRES ET NON UNE SURCHARGE

Ventes du bien 100%



- Honoraires REVOLIM
- Prix net

Duo partenaires, on démarre ensemble
en cohérence, nous partageons le
succès !

BAREME DE COMMISSIONS DOCUMENT extrait de l'Expert juridique de Fanny...

Visionnez la vidéo de la CNACIM du 15/02/2022 portage salarial et Barème des commissions. Désormais à compter du 1^{ER} Avril 2022, au regard de ce qui précède on comprend que la remise par un agent commercial sur les commissions qui lui sont propres sera bien autorisée sans toutefois ne jamais dépasser l'honoraire maximum fixé par l'agence porteur de la carte professionnelle.

DOCUMENT DE MAITRE Fanny (Expert Juridique) SUR LE BAREME DE COMMISSION

Voir, aussi, la vidéo de la CNACIM (émission du 15 Février 2022 - portage salarial).

Le texte de MAITRE Fanny confirme la vidéo de la CNASIM, 11:58 de Mr. J-Y. F, sur le barème des commissions.

En exposé il convient de rappeler qu'un agent commercial agit en qualité de Mandataire. Cela signifie, notamment qu'un Mandant titulaire d'une carte professionnelle (« agent immobilier ») donne à un Mandataire qui l'accepte, mandat de le représenter, prospector, négocier, ou s'entremettre, au nom et pour son compte, dans la limite des textes législatifs (Art.134-1 à 134-17 C. Commerce) et réglementaires applicables, des dispositions du contrat de négociateur immobilier indépendant, ainsi que des mentions portées sur l'attestation d'habilitation délivrée par la C.C.I.

A la seule exception des honoraires qui lui seront directement versés par le Mandant, Le Mandataire n'est, à aucun moment et d'aucune manière, habilité à recevoir ou détenir des sommes d'argent, biens, effets, ou valeurs, quelle qu'en soit la provenance, sous quelque forme et pour quelque raison que ce soit, non plus qu'à en disposer (1° de l'art. 4 loi Hoguet).

Ainsi qu'il est dit, le Mandataire ne peut recevoir de rémunération directement de la part du client avec lequel il n'est, en réalité (et malgré les apparences), pas lié contractuellement (CA Aix en Provence, le 7 Mai 2019 N° 17/12723). Ainsi, seul le Mandant détenant le mandat, y compris lorsqu'il est obtenu par commission conformément à l'Art. 72 décret d'application de la loi Hoguet).

C'est précisément pour cette raison qu'un Mandataire est tenu de respecter le Barème appliqué par son Mandant, ce dernier étant le seul lié contractuellement au client. Le barème « unique » suivant le titulaire de la carte professionnelle, les Agents Commerciaux ne peuvent proposer de barème d'honoraires distincts de ceux appliqués par le Mandant. Cette contrainte pose une véritable difficulté lorsque la dynamique du marché est différente selon le secteur couvert par le Mandataire.

A / LA DGCCRF : Précurseur d'un assouplissement à la condition de respecter l'obligation générale d'information précontractuelle du consommateur :

La DGCCRF étant régulièrement confrontée à ce cas de figure, la difficulté de faire application du barème du Mandant en raison de la dynamique de marché et des situations géographiques différentes des Mandataires. Elle a admis une tolérance en ce que le Mandant pouvait proposer différents barèmes aux Mandataires à la condition que ces barèmes soient fondés sur des critères objectifs, telle que la localisation du bien ou encore ces barèmes avec critères objectifs, dès lors qu'ils sont affichés, répondent à l'objectif de l'arrêté du 10 Janvier 2017 relatif à l'information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière imposant, plus particulièrement, que les tarifs appliqués soient affichés visiblement toutes taxes comprises, dans toutes les publicités et dans les agences, comme sur les mandats de vente, de façon à respecter l'obligation générale d'information précontractuelle du consommateur.

Cette tolérance fut d'autant mieux accueillie par les réseaux contrôlés, puisque la loi Hoguet datant de 1970, il était nécessaire d'adapter son esprit au paysage contemporain de l'immobilier, ainsi qu'à l'essor de nombreux réseaux de Mandataires (près de 50.000 agents Mandataires) L'intérêt du consommateur était d'ailleurs préservé, voir défendu, grâce à la possibilité d'adapter les tarifs selon des critères objectifs.

C'est sans doute dans cet esprit et pour insister davantage sur le libre jeu de la concurrence et des prix, si favorable aux consommateurs, qu'un arrêté inédit a été publié **(B)**.



B/ INEDIT : Le ministre de l'économie, des finances et de la relance confirme cet assouplissement en publiant l'arrêté du 26 Janvier 2022:

C'est dans un contexte tout à fait inattendu, en raison de l'arrêt du 24 Janvier 2022 du Tribunal de Commerce de Paris contre le réseau IADFRANCE, que l'arrêté du 26 Janvier 2022 modifiant l'arrêté du 10 Janvier 2017, a été publié au JO du 4 Février 2022.

Les nouvelles mesures inédites dont il fait écho seront applicables à partir du 1^{ER} Avril 2022. Cet arrêté est inédit, en ce qu'il modifie les articles 2 et 4 de l'arrêté du 10 Janvier 2017 dans le sens d'un véritable assouplissement.

En effet, l'honoraire affiché au barème des honoraires du Mandant ne sera plus un honoraire « effectivement pratiqué » (s'entend 'fixé'), mais un honoraire maximum de ses prestations afin de permettre aux consommateurs qui le souhaitent de négocier à la baisse le prix des prestations du professionnel titulaire de la carte professionnelle.

L'article 2 de l'arrêté du 10 Janvier 2017 sera ainsi modifié (en gras les modifications applicables dès le 1^{ER} Avril 2022 : biens et à la gestion immobilière, en indiquant pour chacune de ces prestations à qui incombe le paiement de cette rémunération.

Les prix maximums des prestations doivent être indiqués toutes taxes comprises. Lorsque ces prix maximums sont fixés en fonction de la valeur du bien vendu ou du montant du loyer, l'affichage prescrit au présent article doit indiquer le ou les montants prélevés, en précisant, le cas échéant, les tranches de prix **maximums** correspondantes, et faire apparaître tous les éléments permettant de calculer les prix **maximums**. Le cas échéant, une mention intelligible et figurant en caractère très apparents précise le caractère cumulatif des tranches entre elles. Il est rappelé que cet arrêté ne revient pas sur les règles générales d'affichage du barème, ni même sur le principe selon lequel le Mandataire doit s'appliquer le barème d'honoraires du Mandant (le barème affiché est celui du titulaire de la carte professionnelle). Toutefois cet arrêté fait état d'une « petite révolution » puisqu'à compter du 1^{er} Avril 2022, les barèmes n'auront plus à correspondre aux honoraires. « effectivement pratiqués », bien au contraire, ils correspondront désormais aux honoraires « **maximums** » que vous pourrez demander pour chaque type de prestations.

Pour le dire autrement, un « Mandataire » sera désormais libre d'accorder à ses clients des remises sur la part des commissions qui lui reviendra.

Exemple : Sur une tranche de prix de 150.0001 euros à 250 .000 euros, le barème affiche un honoraire de 7% TTC. Le Mandataire n'aura plus l'obligation de prendre 7%. Bien au contraire, il pourra prendre jusqu'à 7%, mais ne pourra prendre davantage sur cette tranche de prix. Sur cette tranche de prix le Mandataire pourra prendre l'honoraire qu'il souhaite, la limite maximum de sa rémunération étant de 7%.

Le Mandataire pourra donc négocier/fixer à la baisse sa commission au profit de l'acquéreur ou du vendeur, sans avoir à respecter d'autre condition que celle de ne jamais dépasser l'honoraire maximum indiqué. Désormais, et à compter du 1^{ER} Avril 2022, le professionnel dont la responsabilité aurait pu être mise en cause par des agents concurrents pour une telle pratique, n'encourra plus de risque de sanction de ce chef.

Au regard de ce qui précède on comprend que la remise par un agent commercial sur les commissions qui lui sont propres, sera bien autorisée à compter du 1^{ER} Avril 2022.

Cet arrêté ne fait pas l'unanimité dans la profession en raison de l'idée qu'il propose : une liberté de commerce plus absolue que moins, puisqu'il offrira la possibilité de fixer des honoraires librement par le libre jeu de la concurrence. (**Sans jamais dépasser l'honoraire maximum**). La déviance étant susceptible de se concrétiser par une pratique massive de réduction des honoraires, voir de négociations systématiques (Risque de commissions au rabais...!). Il sera donc intéressant de suivre sa mise en œuvre, son évolution, et probablement son ajustement dans le paysage immobilier contemporain, avant d'affirmer qu'il s'agit d'une bonne ou d'une mauvaise disposition.

Fanny, Expert Juridique Immobilier