

Modèle de barème transaction

Après avoir testé plusieurs barèmes de transactions avec nos clients, nous nous sommes rendus compte que celui ci-dessous fonctionnait très bien auprès de potentiels vendeurs. Il a deux avantages principaux :

1. Il incite fortement à signer un mandat exclusif
2. Il est agressif commercialement sur le segment 400 001-600 000€ qui est un des plus concurrentiels

	Mandat Simple	Mandat Exclusif
0 – 50 000€	Forfait 6 000€	Forfait 5 000€
50 001 – 100 000€	8%	7,5%
100 001 – 200 000€	7%	6,5%
200 001 – 300 000€	6%	5,5%
300 001 – 400 000€	5,5%	4,5%
400 001 – 600 000€	4,5%	4%
600 001 – 800 000€	4%	3,5%
800 001 – 2 000 000€	3,5%	3%
Sup. 2 000 001€	3%	2,5%

Le barème est un très bon argument pour convaincre vos prospects de signer un mandat avec vous. En revanche, seul il a beaucoup moins de poids. Idéalement, il doit être accompagné de votre offre de services.

Ci-dessous vous trouverez la liste des services que l'on recommande à nos clients de mettre en avant :

		Simple	Exclu
Diagnostics	Recommandation des meilleurs prestataires	✓	✓
	Diagnostics offerts	✗	✓
Publication	Publication sur les principaux portails immobiliers	✓	✓
	Communication auprès de notre base acheteurs	✓	✓
	Reportage photos professionnel	✗	✓
	Mise en avant du bien dans nos vitrines	✗	✓
	Visite virtuelle offert	✗	✓
	Communication dans des revues spécialisées	✗	✓
Dossier de vente	Accompagnement chez le notaire	✓	✓
	Vérification de la capacité financière des acquéreurs	✓	✓
	Rédaction du compromis de vente par un notaire partenaire	✓	✓
	Pré-états datés et états datés offerts	✗	✓
	Constitution complète du dossier de vente à votre place	✗	✓

Si vous avez la moindre question ou remarque, n'hésitez pas à me contacter : driss@bunji.fr.