



ABAFIM



SARL au capital de 50 000 € - 443 658 463 RCS Tarbes
Carte Professionnelle N° CPI 6501 2016 000 005 955
délivrée le 17/03/2022 par la CCI de Tarbes et des Hautes Pyrénées
TRANSACTIONS SUR IMMEUBLES & FONDS DE COMMERCE
16 Avenue de la Marne – 65 000 TARBES - FRANCE
Garantie Financière : QBE Insurance (Europe) LIMITED
Cœur Défense – Tour A – 110 esplanade du Général de Gaulle – 92931 LA DEFENSE CEDEX

Annexe N°1 Contrat agent commercial Abafim

Art.1 – VOS COMMISSIONS sur le Net Abafim Prestige :

Sur toutes les affaires réalisées par ses soins, le Mandataire aura droit au pourcentage ci-après défini, (% du montant net hors taxes des factures Abafim Prestige, après déduction des intervenants extérieurs et des éventuelles rétrocessions) augmenté éventuellement de la T.V.A. s'il y est soumis, qui sera encaissée par le Mandant :

- 5 % pour l'apport d'une affaire à vendre : téléphone, nom des propriétaires.
- 3 % pour l'apport d'une adresse d'un bien à la vente
- 10 % apport de client acquéreur
- 16 % maximum pour l'accompagnement d'un acquéreur et la négociation menée à bonne fin d'une affaire et de la réalisation du service après-vente sans l'aide d'un autre agent commercial : à défaut répartition équitable suivant l'Article N°4 ci-dessous.
- 16 % seront également versés pour l'accompagnement d'un vendeur avec descriptif complet du bien immobilier à la vente: réaliser un reportage belles photos ensoleillées, mesures, plan, descriptif en français et l'envoyer à traduire (anglais obligatoire avant mise en ligne du bien), recueillir la signature de tous les propriétaires sur le mandat de vente, mise à jour de la description, composer le dossier complet avec tous les documents administratifs (mandat, avenant, diagnostics, plan cadastral, rapport assainissement, règlement de copropriété, charges, taxe foncières, bilans, certificat d'urbanisme, titre de propriété, plans, etc..), production régulière de rapports d'activité, accompagner et garder la confiance du(des) vendeur(s) jusqu'à l'acte final, requalification et suivi des prix, négociation + 5% **si exclusivité lors de la signature du compromis de vente = 21%**.
- 1 % au traducteur si la traduction est réalisée avant enregistrement du compromis de vente (le logiciel de transaction Abafim Prestige "Aby" faisant foi) et si la compétence de traducteur a été validée par le Mandant préalablement.

- 4% : bonus donné à l'agent qui aura réalisé, suivi la vente, sans aucune intervention de tiers (sauf négociation) et satisfait complètement le client ; également : bonne intégration dans l'équipe, respect des collègues et des clients, application des règles, réponse à tous les mails, utilisation unique du logiciel Aby à des fins d'informations sur les clients et les biens, suivi du client acquéreur avant, pendant le compromis et après la vente, présence et assistance pour le compromis de vente et acte final chez le notaire, etc. Ce bonus n'est pas contractuel et ne sera pas versé si toutes ces conditions ne sont pas respectées.

Ces pourcentages, qui sont cumulables, donneront droit à règlement dès encaissement par le Mandant de la commission définitivement acquise et après déduction des éventuelles rétrocessions. Afin de règlement, le Mandataire présentera une facture faisant ressortir, si le mandataire y est soumis, le montant de la T.V.A. Le Mandataire ne pourra prétendre à aucune autre rémunération.

Art.2 – Commission supplémentaire sur le chiffre d'affaires accompli :

Pour le bilan Abafim (30 septembre), nous ferons les totaux des commissions versées au Mandataire sur les factures Abafim émises encaissées dans la période (bilan : 01 octobre année N au 30 septembre année N+1)

- o si un agent perçoit au minimum 50 K€ HT, il percevra une prime de 5% de son chiffre d'affaire HT
- o si un agent perçoit plus de 100 K€ HT, il percevra une prime de 10% de son chiffre d'affaire HT

Exemples :

- un agent fait un chiffre de 60 K€ HT ; il percevra un bonus de 3 K€ HT
- un agent fait un chiffre de 120 K€ HT ; il percevra un bonus de 12 K€ HT

Art.3 – Diverses commissions :

50 % de la commission perçue par Abafim Prestige de ses partenaires quand l'agent indique le client à ce prestataire : les constructeurs, les artisans, les banques, les changes de devises, tous les prestataires de service inscrits sur notre site ...

- Panneau Abafim :

Si le client n'habite pas dans sa maison, et si c'est une exclusivité, le Mandataire peut déposer un panneau ! Si tel est le cas : il pense ensuite à récupérer les panneaux et surtout pour toutes nos ventes, à placer « Vendu par Abafim » : excellente pub qui apporte 5% de commission pour un apport d'un client (acquéreur ou vendeur).

- Vitrine Abafim :

5% de commission pour l'apport d'un client à l'agent qui gère une vitrine individuelle.

Art.4- Règles à respecter pour une bonne exécution du contrat d'agent commercial :

a) Si le Mandataire redirige son client vendeur vers un autre agent :

Avant d'avoir signé le mandat de vente :

Si le Mandataire A est le premier agent qui a enregistré le vendeur sur ABY et il a l'accord du vendeur pour qu'un conseiller Abafim signe le mandat de vente : il transfère à un agent B qui est favorable à prendre votre relais : le Mandataire A perçoit 5% de la commission (apporteur d'affaires) et l'agent qui reprend ensuite le client et qui effectue toutes les actions jusqu'à la vente, percevra dans ce cas 16 % + 5% si exclusivité lors de la signature du compromis de vente = 21 %.

Au deuxième mail (premier si urgence), contact client, appel, etc ... enregistrés sur le logiciel "ABY" et restés sans réponse sur ABY avec copie aux assistantes : si c'est l'agence qui redirige (pas de traitement du client) suite à la demande d'un autre agent : perte des 5% apporteur d'affaires : ces 5% seront alors versés au nouvel apporteur !

Après avoir signé le mandat de vente :

Si le Mandataire (A) a signé le mandat de vente: il transfère à un agent B qui est favorable à prendre le relais: le Mandataire A perçoit 5% de la commission (apporteur d'affaire) + 7 % pour l'accompagnement d'un vendeur avec descriptif complet du bien immobilier à la vente + pour réaliser un reportage photos, mesures, plan, descriptif en français et l'envoyer à traduire (anglais obligatoire avant mise en ligne du bien), recueillir la signature de tous les propriétaires sur le mandat de vente, mise à jour de la description, composer le dossier complet avec tous les documents administratifs (mandat, avenant, diagnostics, plan cadastral, rapport assainissement, règlement de copropriété, charges, taxe foncières, bilans, certificat d'urbanisme, titre de propriété, plans, etc., production régulière de rapports d'activité), et l'agent B qui reprend le client et qui effectue toutes les actions jusqu'à la vente, percevra dans ce cas **9 %** (accompagner et garder la confiance du (des) vendeur(s) jusqu'à l'acte final, requalification et suivi des prix, des descriptifs, négociation éventuelle) + 5% si exclusivité lors de la signature du compromis de vente = **14 %** maximum. Il est aussi possible, en accord préalable entre les 2 mandataires, que le Mandataire A garde **13 %**, (**18 %** si exclusivité) et il suit son client ; il transfère le bien à un agent B qui reçoit ainsi les clients de ce bien et **3%**.

b) Si le Mandataire A redirige son client acquéreur vers un autre Mandataire B après avoir effectué la découverte acquéreur :

Si le Mandataire A est le premier agent (il a effectué la découverte client acquéreur). Il ressent un manque d'empathie avec ce client, il ne peut pas traiter ce client : il explique les raisons sur l'historique du logiciel « ABY », il transfère ce client : il perçoit **4%** de la commission (bonus) et le Mandataire B qui reçoit le client et qui effectue la vente percevra dans ce cas **16 %**.

Si le Mandataire B rencontre une difficulté pour une visite, il redirige vers l'agent qui avait effectué la découverte client ou qui avait déjà eu un bon contact, en priorité !

Exemples d'applications :

- un agent "A" demande à un collègue "B" de prendre en charge dorénavant son client "a" (il lui donne et transfère son client) : si le client "a" achète un bien avec l'agent "B" : l'agent "B" touche **16 %**, et l'agent "A" **4 %**.

- un agent "A" organise les visites avec les vendeurs et demande à un collègue "B" de faire une première visite avec son client "a" : si le client "a" achète le bien que l'agent "B" lui a fait visiter : l'agent "B" touche **13 %**, et l'agent "A" **7 %**.

- un agent "A" organise les visites avec les vendeurs et demande à un collègue "B" de faire une première visite avec son client "a" : si le client "a" achète un bien différent que l'agent "B" lui a organisé : l'agent "B" touche **16 %** et s'occupe de tout : agent "A" gagnera **4%** de la découverte !

- un agent "A" organise les visites avec les vendeurs et demande à un collègue "B" de faire une première visite avec son client "a" : si le client "a" achète le bien que l'agent "B" lui a fait visiter : si l'agent "A" désire que l'agent B suive dorénavant le client "a" et que l'agent B donne son aval : l'agent B gagnera **13%** et l'agent "A" **7%**.

- Lorsque l'agent A obtient une offre d'achat de son client acquéreur "a", l'agent "A" demande à son collègue "B" de contacter son client vendeur "b", de négocier l'offre d'achat du client acquéreur "a", l'agent B gagnera seulement les commissions liées à son vendeur et bien et l'agent "A" gagnera **20%**. L'intérêt est de présenter l'offre d'achat avec la meilleure stratégie et, en général, c'est l'agent commercial du vendeur qui connaît le mieux son vendeur.

- lorsqu'un agent ne peut pas se rendre à un compromis de vente ou un acte final (**Rappel** : c'est obligatoire de représenter l'agence !) : l'agent qui le remplace temporairement touchera les **4 %** du bonus et l'agent qui accompagne les acquéreurs **16 %**.

c) Si 2 offres simultanées à 2 agents différents pour un même bien Abafim :

Quand un agent "B" reçoit une offre **écrite** pour un bien et qu'il remarque dans les notes internes qu'un autre agent "A" a reçu une offre antérieure pour ce même bien alors qu'il n'a pas encore l'accord du vendeur (compromis de vente validé par agence) : l'agent "B" appellera l'agent "A" pour s'assurer que l'offre du client "A" est toujours valide. Il informera tous les agents de la situation : historique du Logiciel "ABY" avec avis à tous les agents en cochant la case : « Informer tous les agents par email de cette activité. ».

L'agence Abafim, par son gérant, tranchera, après étude du dossier en concertation avec toutes les parties (2 agents + agent vendeur), et validera le compromis de vente le plus sérieux en permettant ainsi au vendeur et à l'agence Abafim de concrétiser la vente.

Abafim augmentera donc le bonus global de 4% à 12 % (à 14% pour 3 agents) pour remercier chaque agent d'avoir travaillé intelligemment en totale collaboration.

- 2 agents : 16+12 = 28 % : 12 % et 16 % pour celui qui doit faire le suivi de la vente, aller chez le notaire, etc..
- 3 agents : 16 +14 = 30% : 8%, 8% et 14% pour celui qui doit faire le suivi de la vente, aller chez le notaire afin de récompenser le travail supplémentaire réalisé par le conseiller qui a le client acquéreur sélectionné. Les autres collègues ont encore un client A prêt à acheter un autre bien.

Remarques :

Si 2 mandataires négocient entre eux d'autres règles de partage de commission, les **2 parties** doivent impérativement enregistrer leur accord respectif sur le logiciel « ABY », préalablement aux visites dans « historique » (**il ne faut pas enregistrer dans les notes internes : elles peuvent se modifier !**).

Ainsi, l'agence pourra arbitrer tout litige (entre agents commerciaux) **seulement en fonction des écrits avant de réaliser les visites !!**

- Il est très vivement recommandé également de faire valider par l'agence ou les managers ces accords.
- Il faudra bien sûr noter tous les détails dans « historique » afin que les managers puissent comprendre tout sans équivoque !
- Mail à l'agence et à l'autre agent qui valide les partages de commission par un ok.

d) Si doublon de client généré par assistant Abafim :

Abafim augmentera dans ce cas, le bonus global de **4 à 9 %** pour remercier chaque mandataire d'avoir travaillé intelligemment en totale collaboration. Chaque mandataire partage toute la com induite par ce client (excepté apporteur c'est le premier qui l'a enregistré sur ABY, même si c'est le petit frère de l'autre). Le mandataire qui a obtenu le mandat ou l'offre d'achat poursuit la relation avec le client. Pour le suivi de l'acquéreur, celui qui suit l'acquéreur aura les **4 %** du bonus.

Si doublon de la part d'un Mandataire, le Mandataire initial garde 100% de la commission induite par ce client, même apporteur, zéro % pour le conseiller qui a réalisé un doublon.

e) Mauvais traitement d'un client (appel, mail, visite, etc.) :

Le Mandataire n'a pas le temps de traiter un ancien client, il l'oublie, il ne veut pas, il n'a pas signalé son absence à l'agence Abafim pour que les assistantes prennent le relais, etc.. :

- au deuxième mail, contact client, (premier si urgence ou demande du client) etc... enregistrés sur le logiciel "ABY" et restés sans réponse sur Aby avec copie aux assistantes : transfert du client (et du bien si c'est un vendeur) sous 24 h (immédiat si urgence ou demande du client). Le Mandataire gardera, le cas échéant si non présence d'un nouvel apporteur, la commission d'apporteur d'affaire uniquement. L'agence Abafim ne peut pas se permettre de donner une mauvaise image !

f) A titre d'information : les commissions pour les apporteurs d'affaires particuliers (hors agents) en contact direct avec l'agence Abafim (le Mandant) :

- pour un apporteur particulier d'un vendeur :

C'est 3% du net HT Abafim (après règlement de tous les agents HT commerciaux indépendants et autres apporteurs d'affaires) à titre exceptionnel.

- **pour un apporteur particulier d'un acheteur :** 6% du net HT Abafim (après règlement de tous les agents commerciaux indépendants et autres apporteurs d'affaires) à titre exceptionnel.

Pour un apporteur particulier, s'il contacte directement un agent :

L'agent lui verse ce qu'il veut, à titre exceptionnel (à l'usage : 10% de sa commission personnelle nette).

- Si apporteur particulier est affilié à la TVA et qu'il produit une facture (professionnels) :

Le Mandant paye la TVA en sus, c'est-à-dire le TTC et non pas le HT comme un apporteur particulier.

- Calcul du % de Commission si intervention d'un partenaire.

Lorsque le mandant lui envoie un client, le mandataire sait toujours si un partenaire intervient et le % de commission à rétribuer. Dans ce cas de vente : un partage de commission sera réalisé suivant le contrat entre le partenaire et l'agence Abafim. Le Mandataire a le choix alors de refuser ce client.

- Un partenaire sous contrat avec l'agence Abafim :

La commission de l'agent est calculée sur le net Abafim : après rémunération du partenaire.

Exemple « Howard », pour une commission d'agence de 10 000€ HT avec comme apporteur acquéreur « Howard » 25% de la commission d'agence : « Howard » facture (2500€)

La commission est calculée sur la base de 10 000 – 2500 = 7 500 € net HT

Agent commercial réalisant la vente = 20% soit 1 500 € net HT

Exemple « Apriori Invest », pour une commission d'agence de 40 000€ HT

Abafim apporte le bien **40%** de la commission

« Apriori Invest » apporte l'acquéreur, suit l'acquéreur et vend : **60 %** de la commission d'agence.

La commission est calculée sur la base de 40 000 – 24000 = 16 000 € net HT

Agent commercial apporteur du bien + descriptif = 21% minimum soit 3 360 € net HT.

Art.5 – Commissions de mise en relation d'un partenaire, apporteur d'affaires avec Abafim :

Le Mandataire trouve par ses propres moyens, par ses contacts, et met en relation un apporteur d'affaires, un agent commercial, avec lequel Abafim signe un contrat de collaboration :

- **3%** du net HT Abafim (% du montant net hors taxes des factures Abafim, après déduction des intervenants extérieurs) augmenté éventuellement de la T.V.A. si le Mandataire y est soumis, pour avoir mis en contact l'agence avec l'apporteur d'affaires, ceci pour les prochaines ventes réalisées (rentrée ou sortie ou rentrée sortie de mandat) grâce à l'apporteur d'affaires avec un **plafond à 6 000 € HT** pendant la validité du contrat, même si ce n'est pas le Mandataire qui réalise les ventes. Les **3 %** sont cumulables avec ses éventuelles actions sur la vente.

Pour récapituler : **le Mandataire gagne à terme 6 000 € HT maximum** pour avoir fait signer un contrat de collaboration entre Abafim et l'apporteur d'affaires, un agent commercial.

Art.6 – Le Mandataire accepte d'accompagner un agent commercial avec lequel Abafim signe un contrat :

Excepté sur l'agent commercial recruté par le Mandataire, Le Mandant devra préalablement accepter cet accompagnement. Le Mandataire percevra **4 %** du net HT Abafim (% du montant net hors taxes des factures Abafim, après déduction des intervenants extérieurs) augmenté éventuellement de la T.V.A. si le Mandataire y est soumis, sans plafond pour l'accompagnement, formation de cet agent commercial, ceci pour les prochaines ventes réalisées (rentrée complète ou sortie ou rentrée sortie de mandat) grâce à cet agent commercial pendant la validité du contrat, même si ce n'est pas le Mandataire qui réalise les ventes. Les **4 %** sont cumulables avec ses éventuelles actions sur la vente.

- Les **4 %** ne seront pas cumulables avec un accompagnement d'un autre commercial sur la même vente. Si un autre agent commercial accompagne un second agent commercial participant également à la rentrée complète ou sortie de mandat : chaque conseiller perçoit **2 %** du net HT Abafim pour un accompagnement partagé. Seuls les conseillers qui gèrent les clients acquéreurs et vendeurs lors du compromis de vente seront comptabilisés. Seules exceptions :

- o 2 offres d'achat simultanées (**2%** pour chacun des 3 accompagnateurs) : **6 %** au total
- o 3 offres d'achat simultanées (**2%** pour chacun des 4 accompagnateurs) : **8 %** au total

Le conseiller "accompagné" aura la faculté de ne plus être aidé : il le stipule par courrier. Tous les compromis de vente et les rentrées de mandat obtenus avant le courrier de résiliation d'accompagnement, seront rémunérés au maximum prévu ci-dessus. Dans ce cas-là, dès la réception du courrier, le Mandataire percevra 0.5% (par mois débuté accompagné) toute la durée du contrat avec un maximum de **4 %** au bout de **8** mois.

Art.7 – Information de mise en place d'un système de vidéosurveillance :

Les bureaux du siège au 16 avenue de la Marne, 65 000 TARBES ont été placés sous vidéo surveillance pour la sécurité des personnes et la prévention des atteintes aux biens.

Lignes :

Fait en 2 exemplaires dont un original est remis à chacune des parties

Mots :

Chiffres :

Rayés nuls

A Tarbes, le 4 avril 2024

Le Mandataire
Mme Emilie RODRIGUEZ

Le gérant de la SARL ABAFIM
M. Daniel FOURCADE