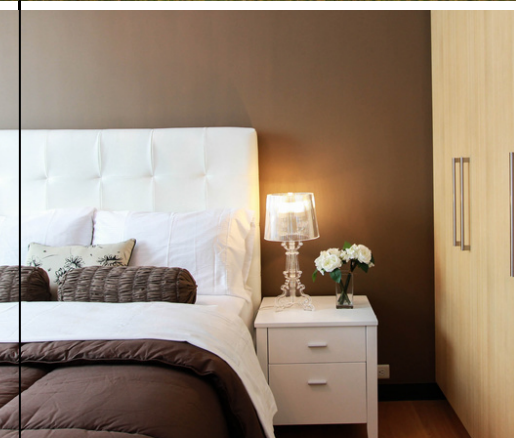




TRANSACTION & CONSEIL

**DEVENEZ APPORETEUR  
D'AFFAIRES**



**POURQUOI DEVENIR APPORETEUR  
D'AFFAIRES ?**

LA RÉMUNÉRATION

L'ENTREPRISE

APERÇU DU PORTEFEUILLE

**SY PATRIMOINE**

25 Rue Circulaire, 78110

Le Vésinet

Contact@sypatrimoine.fr

# RÉMUNÉRATION

## Être apporteur d'affaires, c'est avant tout avoir confiance

Chez SY Properties, nous travaillons en confiance avec nos apporteurs d'affaires au travers d'une relation **gagnant - gagnant**. En effet, nous sommes convaincu qu'ensemble nous allons plus loin. C'est pourquoi nous souhaiterions collaborer avec vous.

Le principe de cette collaboration est avant tout que nous comprenions qui vous êtes, votre histoire, ainsi que ce que vous commercialisez, pour que nous puissions recommander à nos clients vos produits ou services.

TABLEAU DE RÉMUNÉRATION

| Pourcentage | Exemple de commission | Rémunération TTC                       |
|-------------|-----------------------|--|
| 15%         | 47 500 €              | $0,15 \times 47.500 = 7.125 \text{ €}$ |

### EXEMPLE :

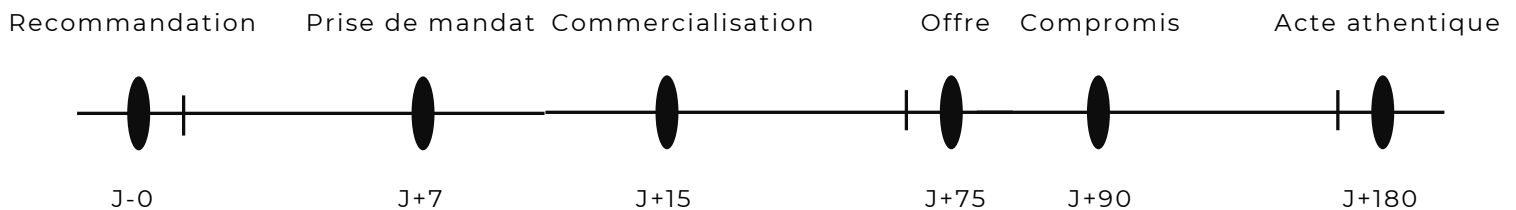
Vente d'un appartement d'une valeur de 950.000 euros à 5% d'honoraires au travers d'une recommandation que vous nous avez fait.

- $950\ 000 \times (5/100) = \mathbf{47\ 500\ €\ TTC}$  de commission

L'apporteur d'affaire sera rémunéré d'une commission totale TTC de **7.125 € TTC**

**La commission d'apporteur d'affaire est versée une fois la vente réalisée ( acte authentique signé ) J+180 en moyenne**

### TIMELINE ENTRE LA RECOMMANDATION ET LE VERSEMENT DE LA COMMISSION



## **SY Patrimoine est spécialisé en gestion de patrimoine, et sa branche SY Properties en transaction immobilière.**

SY Properties a commencé son aventure sur le secteur du Vésinet dans le 78 et dispose d'une équipe d'agents immobiliers ayant une expérience fort de plus d'une dizaine d'année concernant tous types de biens, allant du petit appartement à de belles demeures de prestige.

L'équipe s'agrandit au fur et à mesure et l'objectif reste le même, délivrer un service de qualité, autant dans la présentation que dans la relation avec nos clients.

Avant de parler de relation commerciale, nous nouons des liens réels avec nos clients puisque nous ne réalisons pas une vente mais nous accompagnons nos clients dans une étape de leur vie, autant durant la phase de cession que pendant la phase d'acquisition.

Notre priorité est la satisfaction de nos clients et celle-ci passe par une estimation qualitative de leur bien ainsi que par la présentation d'acquéreurs sérieux, que nous possédons aujourd'hui dans notre portefeuille client.

Il n'y a rien de plus frustrant pour des propriétaires confiants leur bien à la vente d'avoir la sensation que celui-ci n'est pas correctement pris en charge, et c'est pourquoi nous faisons le choix de travailler sur la qualité plutôt que sur la quantité.

Nous faisons le choix de travailler de manière honnête avec nos clients en fournissant des estimations réalistes et détaillées. De nombreuses agences ont recours à des pratiques qui ne correspondent pas à nos valeurs, tel que le fait de gonfler le prix lors d'estimations dans le but d'étoffer leur portefeuille d'annonces. Ainsi, nous privilégions l'honnêteté et le professionnalisme.

Réactivité et disponibilité sont notre priorité lorsque nous traitons avec nos clients lors de la commercialisation d'un bien. Une stratégie de commercialisation leur est également dévoilée en prenant en compte les particularités du secteur, de la demande et du bien.

En effet, notre objectif est la conciliation des intérêts de nos mandants autant que ceux de nos acquéreurs, et nous partons du principe que ces objectifs ne peuvent être respectés qu'au travers d'une communication claire et réactive.

### **COMPOSITION DE L'ÉQUIPE :**

L'équipe de SY Properties se compose aujourd'hui de quatre personnes,

Skander Yadi : Président

Connie Struby : Négociatrice immobilière référent

Charlotte Rozan : Négociatrice immobilière référent

Rudy Kristofor : Négociateur immobilier