

Note d'information au CSE de l'UES Evel & Quadral sur le nouveau barème des primes liées aux ventes de logements dans l'ancien au sein de Quadral Transactions à compter de 2026

A compter de 2026, un nouveau système de primes liées aux ventes de logements dans l'ancien est mis en place pour les Chargés de commercialisation travaillant dans l'ancien et ceux travaillant dans l'ancien et dans le neuf. Ce barème ne concerne pas ceux travaillant exclusivement dans le neuf.

Le nouveau système repose sur l'attribution de deux primes distinctes en janvier de l'année N+1 :

- Une prime de vente liée à la production commerciale de l'année selon un nouveau barème
- Une prime sur la qualité des ventes afin de tenir compte également d'éléments qualitatifs dans le traitement des ventes et la constitution des dossiers

1) La prime de vente

La prime de vente repose sur un **barème** fixant le montant de la prime en fonction du nombre de ventes réalisées, avec un seuil de déclenchement maintenu à 40 ventes dans l'année.

Deux bonus additionnels sont attribués, un en fonction du chiffre d'affaires généré par les ventes et un en fonction du pourcentage de ventes à l'occupant dans la production commerciale annuelle.

Barème des primes de vente :

NB Ventes	Prime	NB Ventes	Prime	NB Ventes	Prime	NB Ventes	Prime	NB Ventes	Prime
40	1500	50	2750	60	5400	70	8070	80	11820
41	1500	51	3300	61	5530	71	8320	81	12220
42	1500	52	3375	62	5660	72	8570	82	12620
43	1500	53	3450	63	5790	73	8820	83	13020
44	1500	54	3525	64	5920	74	9070	84	13420
45	2500	55	3600	65	6050	75	9320	85	13820
46	2550	56	3675	66	6180	76	9570	86	14220
47	2600	57	3750	67	6310	77	9820	87	14620
48	2650	58	3825	68	6440	78	10070	88	15020
49	2700	59	3900	69	6570	79	10320	89	15420
								90	15970



Ancien barème des primes de vente (pour mémoire) :

Nbre de ventes	Prime attribuée	Nbre de ventes	Prime attribuée	Nbre de ventes	Prime attribuée	Nbre de ventes	Prime attribuée	Nbre de ventes	Prime attribuée
40	2000	51	2800	61	4500	71	6500	81	8500
41	2025	52	2850	62	4600	72	6650	82	8700
42	2050	53	2900	63	4700	73	6800	83	8900
43	2075	54	2950	64	4800	74	6950	84	9100
44	2100	55	3000	65	4900	75	7100	85	9300
45	2125	56	3050	66	5000	76	7250	86	9500
46	2150	57	3100	67	5100	77	7400	87	9700
47	2175	58	3150	68	5200	78	7550	88	9900
48	2200	59	3200	69	5300	79	7700	89	10100
49	2225	60	3250	70	5400	80	7850	90	10500
50	2250								

Bonus additionnels à la prime de vente :

- Bonus lié au volume annuel de ventes en €

Un bonus sur la prime de vente de 1 000 € si le volume annuel de ventes acté atteint 9 millions d'euros ;
Un bonus complémentaire sur la prime de vente de 1 000 € si le volume annuel de ventes acté dépasse 11 millions d'euros.

- Bonus lié au volume annuel de dossiers de ventes à l'occupant

Un bonus sur la prime de vente de 1 500 € si le nombre de dossiers de vente à l'occupant est supérieur à 25 % du nombre total de dossiers de vente acté (sous réserve d'avoir a minima 40 dossiers de ventes actés sur l'année)

2) La prime sur la qualité des ventes

En complément de la prime de vente, une prime sur la qualité des ventes sera versée sur la base des assiettes suivantes lesquelles tiennent compte de la production commerciale réalisée les années antérieures, au sein de Quadral Transactions, par le Chargé de commercialisation.

Base de calcul :

- 1 500 € si aucune antériorité de ventes à son actif (au 31/12 N-1)
- 2 000 € à partir de 80 ventes à son actif (au 31/12 N-1)
- 3 500 € à partir de 300 ventes à son actif (au 31/12 N-1)
- 4 000 € à partir de 500 ventes à son actif (au 31/12 N-1)
- 4 500 € à partir de 800 ventes à son actif (au 31/12 N-1)

Cette prime sera appréciée sur la base de quatre éléments analysés sur l'année écoulée. Les trois premiers éléments pris en compte ci-dessous nécessite la réalisation d'au moins 40 dossiers de vente dans l'année. Le quatrième élément (appréciation de l'investissement) ne nécessite pas cette condition préalable.



- **La régularité des ventes (25 % de l'assiette) :**
 - Si 4 trimestres supérieurs ou égaux à 20 dossiers de vente actés sur l'année : 125 % de l'assiette dédiée
 - Si 4 trimestres entre 15 et 19 dossiers de vente actés sur l'année : 100 % de l'assiette dédiée
 - Si 3 trimestres entre 15 et 19 dossiers de vente actés sur l'année : 75 % de l'assiette dédiée
 - Si 4 trimestres entre 10 et 14 dossiers de vente actés sur l'année : 75 % de l'assiette dédiée

- **Le taux d'annulation (25 % de l'assiette) :**
 - Si taux d'annulation égal à la moyenne QT N-1 (13,6%) : 50 % de l'assiette dédiée
 - Si taux d'annulation inférieur à la moyenne QT N-1 (13,6%) : 100 % de l'assiette dédiée

- **Le taux de re-prospection du parc ancien (25 % de l'assiette) :**
 - Si 100% du parc re-prospecté : 100 % de l'assiette dédiée
 - Si inférieur à 100% du parc re-prospecté : 0 %

- **L'appréciation de l'investissement du Chargé de commercialisation par son encadrement (25 % de l'assiette)**

Les primes indiquées sont versées au mois de janvier de l'année N+1.

Tout dossier de vente annulé dans l'année 2026 sera déduit dans le calcul des primes quel que soit le motif d'annulation.

Ce nouveau système de primes se substitue intégralement au versement de toute part variable au mois de décembre, la part variable n'étant pas attribuée aux salariés occupant des fonctions commerciales lesquels bénéficient du versement de commissions ou de primes de ventes.

