

LA VÉRITÉ SUR LES COMMISSIONS D'AGENCES

Contrairement aux notaires qui sont obligés de suivre un barème obligatoire, les agents immobiliers sont libres de fixer leurs honoraires. L'entente sur les commissions pratiquées est formellement interdite et contraire au droit concurrentiel. Les agences travaillent pourtant généralement à un taux de 3% HTVA, par habitude ou héritage du passé. Mais l'évolution du marché induit une mutation des pratiques.

3% HTVA

Une commission de 3% HTVA représente pour une vente moyenne de 200.000 euros, 6.000 euros HTVA pour l'agent et 7.260 euros TVAC dans votre chef. Les taux de rétribution sont libres mais les services offerts aussi. Vérifiez avant tout avec l'agence ce qu'elle vous propose: expertise de votre bien, établissement des certificats légaux (énergétique, électrique, urbanistique, etc.), photos avec photographe professionnel, photo 360°, plans 2D et 3D, *home staging* virtuel, descriptif en couleur, organisation des visites, site internet dédié à votre bien, estimation du budget des travaux éventuels, panneau sur mesure, etc. Les services offerts justifient les émoluments. Cela est toutefois moins vrai quand le prix de vente devient important. Le commissionnement de l'agence augmente mais le travail reste fondamentalement le même.

Ainsi, au-delà d'un certain prix de vente, il devient difficile de justifier les appointements. Pour un bien de 600.000 euros, 3% HTVA représente 18.000 euros HTVA pour le courtier, et 21.780 euros TVAC à votre charge. Sur les 20 dernières années, les prix de l'immobilier ont quadruplé alors que votre salaire n'a que doublé. Celui de l'agence – qui est un taux lié à l'évolution immobilière – a quadruplé. Ceci induit un ajustement des taux de commission pra-

tiqués. Et ce d'autant plus avec la crise et les prix de vente en légère décroissance. Des propriétaires qui perçoivent leur prix de vente à la baisse sont moins enclins à être généreux avec leur agent. Néanmoins, toutes les agences ne négocient pas leur moyen de subsistance. Certaines arguent que si le nombre de services compte, l'expérience de marché, leur *know-how* représente également une certaine valeur. Certes mais ce qui aujourd'hui ne représente par contre plus tellement de valeur, c'est la «base de données de potentiels amateurs»: la base de données, c'est Internet. Mettez un bien en vente sur Internet et les acheteurs vous trouveront.

**Si vous faites
appel à une agence
immobilière,
négociez toujours
la commission
en valeur absolue
(toutes taxes
comprises) et pas
en pourcentage.**

1% HTVA

Quoi qu'il en soit, qui dit modification de marché, dit nouveaux protagonistes. Ainsi, sont apparues ces dernières années des agences travaillant à 1% HTVA. Certaines n'offrent qu'une partie du service (photos et publicité alors que les visites sont à charge du propriétaire) mais d'autres vont jusqu'à offrir un service complet. Soyez curieux et vigilant car le low cost a ses avantages et ses inconvénients. Il ne paraît économiquement viable que s'il est pratiqué à relativement grande échelle. Regardez le nombre de biens vendus par ces professionnels pour vous en faire une idée.

Vigilance

Qu'ils soient de 1, 2 ou 3%, les taux usuellement entendus le sont HTVA. N'omettez donc pas d'y ajouter la TVA de 21%. Par ailleurs, peu importe le taux, la majorité des agences applique un forfait minimum de 3.000 à 7.000 euros si le prix de vente est trop faible. Les commissions sont en résumé à géométrie variable. Excepté pour les locations, où le calcul est différent: un mois de loyer + TVA. Il est important de souligner que les appointements des agences ne sont à dus que si la vente (ou la location) aboutit. Mais s'ils sont dus au compromis de vente, il est par contre fortement conseillé qu'ils soient payables à l'acte authentique, une fois que vous disposez de l'argent de la vente. Enfin, il est obligatoire de signer une mission de vente (ou de location) écrite. C'est la loi. ©

EVELYNE GIELEN
*Economiste immobilier,
Metrekarre*

