



## Une agence peut-elle imposer la formule "charge vendeur" ?

-----  
Par forseti

Bonjour,

Je souhaiterais savoir qui décide si le paiement des honoraires est à la charge du vendeur ou de l'acquéreur.

Voici ma compréhension :

1/ Honoraires à la charge du vendeur

Avantages :

- Pour l'agence : la communication est simplifiée en évitant d'afficher ses honoraires. Toutefois, l'acheteur connaîtra le montant et le taux in fine car il devra émettre deux chèques : un pour le vendeur et un autre pour l'agence.

Inconvénients :

- Pour l'agence : aucun à ma connaissance

- Pour le vendeur : à taux identique, la commission de l'agence est plus élevée que dans la formule "honoraires à la charge de l'acquéreur".

- Pour l'acheteur : les frais de notaire sont plus importants car ils s'appliquent sur le montant Frais d'Agence Inclus (FAI).

2/ Honoraires à la charge de l'acquéreur

Avantages :

- Pour le vendeur : frais d'agence et de notaire réduits.

Inconvénients :

- La présentation de deux montants distincts peut "perturber" l'acheteur néophyte.

Question :

L'agence peut-elle refuser de mettre ses honoraires à la charge de l'acquéreur ?

Merci !

-----  
Par morobar

Bjr,

C'est le vendeur qui décide de tout.

Si une agence immobilière n'est pas d'accord avec le vendeur, aucun mandat ne lui sera délivré et elle restera hors du champ de la vente.

Pour le reste vous avez exprimé quelques erreurs, le nombre de chèques par exemple;

Aucun chèque à l'ordre de quiconque, un virement bancaire à l'ordre du notaire.

-----  
Par forseti

Merci Morobar

Je comprends que l'agence peut donc refuser, si tel est le cas, sur quel argument peut-elle s'appuyer ?

Pour le reste vous avez exprimé quelques erreurs, le nombre de chèques par exemple;

Aucun chèque à l'ordre de quiconque, un virement bancaire à l'ordre du notaire.

Effectivement, ai-je exprimé d'autres erreurs ?

-----  
Par morobar

Le refus de mandat par un agent immobilier peut avoir de nombreuses causes, par exemple pour commencer un prix "net vendeur" extravagant.

Ce qui intéresse l'agent est la possibilité de percevoir une commission en engageant le moins de frais possible et dans le délai le plus court qui soit.

Le principe reste tout de même frais à charge de l'acquéreur, ce qui permet:

\* de minimiser les droits de mutation

\* contraindre l'agent à baisser sa commission pour conclure la vente.

-----  
Par Isadore

Bonjour,

Un mandat de vente est un contrat. Un contrat nécessite un accord entre les deux parties. Si le mandat est signé, il engage les parties. Sinon chacun est libre de refuser les conditions de l'autre.

-----  
Par isernon

bonjour,

le contrat est passé entre le vendeur et l'agence, il ne concerne pas l'acquéreur.

en règle générale, les frais d'agence sont inclus dans le prix de vente affiché par l'agence.

salutations

-----  
Par Nihilscio

qui décide si le paiement des honoraires est à la charge du vendeur ou de l'acquéreur.

Le vendeur et l'agent immobilier ensemble. Qui du vendeur ou de l'acheteur paiera la rémunération de l'agent est une clause qui doit figurer dans le mandat.

Pour l'agent, l'intérêt est la rémunération à la charge du vendeur parce qu'alors elle est intégrée dans le prix de vente. Le notaire reçoit le prix de vente honoraires inclus payé par l'acheteur et le distribue entre le vendeur et l'agent immobilier. En ce cas, l'acheteur peut ignorer le montant de la rémunération. Ce n'est pas son affaire.

Si la rémunération est à la charge de l'acheteur, elle ne passe pas entre les mains du notaire. En ce cas l'acheteur s'est engagé dans l'avant-contrat à prendre à sa charge les honoraires de négociation. L'agent doit les réclamer à l'acheteur au moment de la vente ou après, l'acheteur pouvant alors manifester plus ou moins de bonne foi.

Les prix sont toujours annoncés « frais d'agence inclus ». Il n'y a pas d'ambiguïté pour les acheteurs potentiels. Les néophytes ne sont pas perturbés. Ils savent ce que leur coûtera l'achat hors "frais de notaire".

L'agence peut-elle refuser de mettre ses honoraires à la charge de l'acquéreur ?

Elle peut puisque les modalités de sa rémunération sont déterminées contractuellement avec le vendeur. En pratique, c'est plutôt le montant de la rémunération qui est discuté que celui qui la prendra en charge.

-----  
Par forseti

Merci à tous

@Nihilscio :

Si la rémunération est à la charge de l'acheteur, elle ne passe pas entre les mains du notaire.

En êtes-vous certain ? Il me semblait que l'ensemble des flux financiers passaient pas le notaire quelque soit la formule afin d'éviter que l'agent immobilier dût courir après le paiement de ses honoraires après la signature de l'acte authentique. Je serais surpris que la FNAIM et le SNPI n'aient pas milité pour que des dispositions législatives soient adoptées en ce sens...

-----  
Par Nihilscio

La pratique usuelle est que le prix de vente est versé sur le compte du notaire et le vendeur n'accepte de signer le contrat de vente que si le prix a y été déposé. Mais légalement le prix de vente d'un immeuble ne passe pas obligatoirement par les mains du notaire. Le paiement du prix peut se faire hors de la présence du notaire. A fortiori la commission de l'agent immobilier.

-----  
Par janus2

Si la rémunération est à la charge de l'acheteur, elle ne passe pas entre les mains du notaire.

Bonjour,  
J'ai acheté plusieurs biens avec les frais d'agence à ma charge, je n'ai jamais versé la commission d'agence à part, toujours un seul virement chez le notaire.

-----  
Par Rambotte

Bonjour.  
Notez que certaines agences prévoient dans leur offre de mandat le partage 50/50 de la commission. Il y a alors une part charge vendeur et une part charge acquéreur.

-----  
Par janus2

L'intérêt des frais d'agence à charge de l'acheteur, c'est qu'ils ne sont pas comptés dans les frais de notaire, donc je ne vois pas l'intérêt des 50/50.

-----  
Par Rambotte

Répartir la commission, pour qu'elle ne soit pas supportée par un seul !

-----  
Par janus2

Répartir la commission, pour qu'elle ne soit pas supportée par un seul !

Cela n'a pas de sens, la commission d'agence est toujours supportée in fine par l'acheteur.

-----  
Par Rambotte

Ben non, j'ai en main un mandat où ce n'est pas le cas.  
Sur le prix de vente déclaré à l'acte (valeur vénale du bien, issu du marché et des estimations, qui sera mentionné à la publicité foncière comme valeur de la transaction entre le vendeur et l'acquéreur, valeur indépendante des honoraires) :  
- l'acquéreur paye le prix plus une moitié des honoraires  
- le vendeur reçoit le prix diminué d'une moitié des honoraires

Dans une vente honoraires charge vendeur :

- l'acquéreur paye le prix
- le vendeur reçoit le prix diminué de la totalité des honoraires

Dans une vente honoraires charge acquéreur :

- l'acquéreur paye le prix plus la totalité des honoraires
- le vendeur reçoit le prix

Le prix, par définition, est la valeur qui aurait été prise dans une vente sans intermédiaire, sans honoraires. Le prix n'est pas modifié par la présence d'un intermédiaire. Les sommes payées et reçues, si.

-----  
Par Nihilscio

Un raisonnement économique conduit à dire qu'effectivement c'est l'acheteur qui in fine paie l'intermédiaire de même que, dans le commerce en général, c'est le consommateur qui paie in fine tous les coûts de production, de transport et

de commercialisation y compris les coûts de publicité. Pour ce qui nous intéresse dans la présente discussion, il est tout de même important de distinguer ce qui incombe respectivement à l'acheteur et au vendeur. Cela détermine l'intégration ou non de la rémunération de l'intermédiaire dans le prix de vente ce qui influe sur les droits d'enregistrement et les honoraires du notaire. Il est tout à fait possible de convenir que la rémunération de l'intermédiaire soit partagée entre le vendeur ou l'acheteur.

Il est fort possible qu'il soit de pratique courante que le notaire se charge de recueillir les fonds destiné à rémunérer l'intermédiaire même lorsqu'ils sont à la charge de l'acheteur. J'ai néanmoins le souvenir qu'un agent immobilier m'avait fait part de ses difficultés à se faire payer par un acheteur, difficultés qui ne se présentent pas lorsque les frais d'agence sont à la charge du vendeur. Que se passe-t-il si l'acheteur, quoi que lui ait demandé le notaire, ne lui verse que le montant de son apport personnel dans le prix de vente ? Cela ne bloquera pas la vente. Le contrat sera signé, le notaire remettra le prix de vente au vendeur et l'agent immobilier devra courir après sa commission. Je ne dis pas qu'un tel incident est fréquent mais cela peut arriver.

-----  
Par Nihilscio

Le prix, par définition, est la valeur qui aurait été prise dans une vente sans intermédiaire, sans honoraires. Le prix n'est pas modifié par la présence d'un intermédiaire. Les sommes payées et reçues, si.  
En fait, il y a plusieurs définitions. On parle de prix honoraires inclus ou hors frais de négociation. L'acheteur voit le prix global affiché sur les annonces de vente. Le vendeur voit le prix « net vendeur ».

Le prix officiel, celui qui figure sur l'acte de vente et qui est déclaré à l'administration fiscale est le prix honoraires à la charge du vendeur inclus. C'est le prix « net vendeur » lorsque les honoraires de négociation sont à la charge de l'acheteur. Mais ce cas, ce prix « net vendeur » sera inférieur au prix de revient pour l'acheteur. Ce dernier ne manquera pas le cas échéant de tenir compte des honoraires de négociation dans sa comptabilité et ses déclarations fiscales.

-----  
Par janus2

Dans une vente honoraires charge vendeur :  
- l'acquéreur paye le prix  
- le vendeur reçoit le prix diminué de la totalité des honoraires  
Dans une vente honoraires charge acquéreur :  
- l'acquéreur paye le prix plus la totalité des honoraires  
- le vendeur reçoit le prix

Le vendeur demande toujours un "prix net vendeur", par exemple 400000?.  
L'agence ajoute ses frais, par exemple 30000?.  
Résultat, si la commission est mise à la charge du vendeur, l'agence proposera à l'acheteur un prix FAI de 430000? et si elle est mise à la charge de l'acheteur un prix de 400000? plus 30000? de frais d'agence.  
Dans les 2 cas, c'est l'acheteur qui paie les 30000?.  
On peut aussi imaginer une répartition 50/50, pourquoi pas (mais quel intérêt ?). Dans ce cas l'agence proposera à l'acheteur un prix de 415000? plus 15000? de frais d'agence. Là encore, in fine, c'est l'acheteur qui paiera les 30000?.  
Dans tous les cas, le vendeur touchera ses 400000?.

-----  
Par janus2

J'ai néanmoins le souvenir qu'un agent immobilier m'avait fait part de ses difficultés à se faire payer par un acheteur, difficultés qui ne se présentent pas lorsque les frais d'agence sont à la charge du vendeur.

Personnellement, dans mes achats avec agence, c'est toujours elle qui m'a proposé de prendre sa commission à ma charge pour faire baisser les frais de notaire. Pour ce faire, généralement, l'agence demande de lui signer un mandat de recherche.

-----  
Par Nihilscio

Je crois que la pratique du mandat de recherche a été sanctionné par la DGCCRF. De toute façon, c'est une aberration. Un mandat de recherche vise par nature la recherche d'un bien qu'on n'a pas encore trouvé.  
Ce qu'il faut faire si le mandat de l'intermédiaire met ses honoraires à la charge du vendeur et que l'acquéreur demande à ce qu'ils soient mis à sa charge :  
- un avenant au mandat de négociation signé par le vendeur et l'intermédiaire,  
- une clause dans l'avant-contrat mettant explicitement la rémunération de l'intermédiaire à la charge de l'acquéreur.