

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#40

Madame,
Monsieur,

Les experts du site **info-immobilier-rive-nord.com** sont heureux de vous transmettre ce dossier **InfoMaison**. Puisse-t-il répondre à vos attentes et correspondre à vos besoins

NÉGOCIATION DE COMMISSION

Comment demander à votre agent immobilier de réduire sa commission?

La négociation de la commission d'un agent immobilier

Savez-vous que les commissions dans l'immobilier sont négociables? Indépendamment des coutumes locales, tous les frais de commission dans l'immobilier sont discutables. Certains courtiers sont d'accord pour une réduction de la commission dès le départ. D'autres vont vouloir négocier. Mais le courtier ne doit pas se sentir contrarié que vous l'ayez demandé puisque c'est prévu.

Tout d'abord, il faut comprendre comment les agents immobiliers sont rétribués.

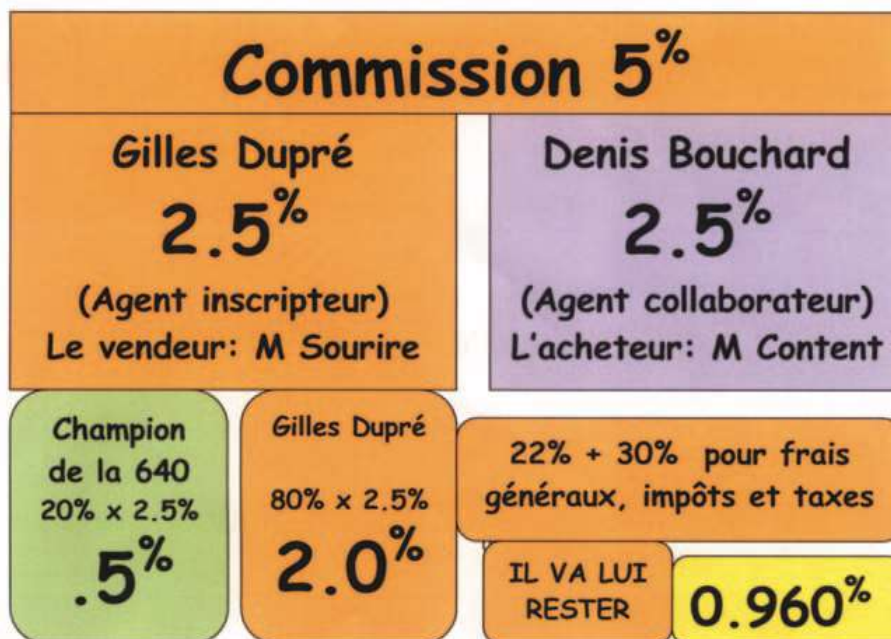
Les partages entre courtiers immobiliers varient en fonction de la politique de chacun et des coûts de production. Les frais généraux d'un courtier performant qui conclue cent transactions par an est davantage rémunéré qu'un courtier qui en conclue une tous les deux mois.

Seules les agences immobilières peuvent recevoir une commission. Ces agences ont des accords écrits avec les courtiers qu'ils emploient et, à leur tour, vont payer leurs courtiers, généralement en tant que contractants indépendants. Les commissions versées par un vendeur (la personne qui vend sa propriété) à un courtier inscripteur sont divisées selon un certain pourcentage avec le courtier de l'agent collaborateur (celui qui représente l'acheteur). Les commissions ne sont pas toujours partagées à parts égales.

RÉPARTITION DE LA COMMISSION D'UN AGENT

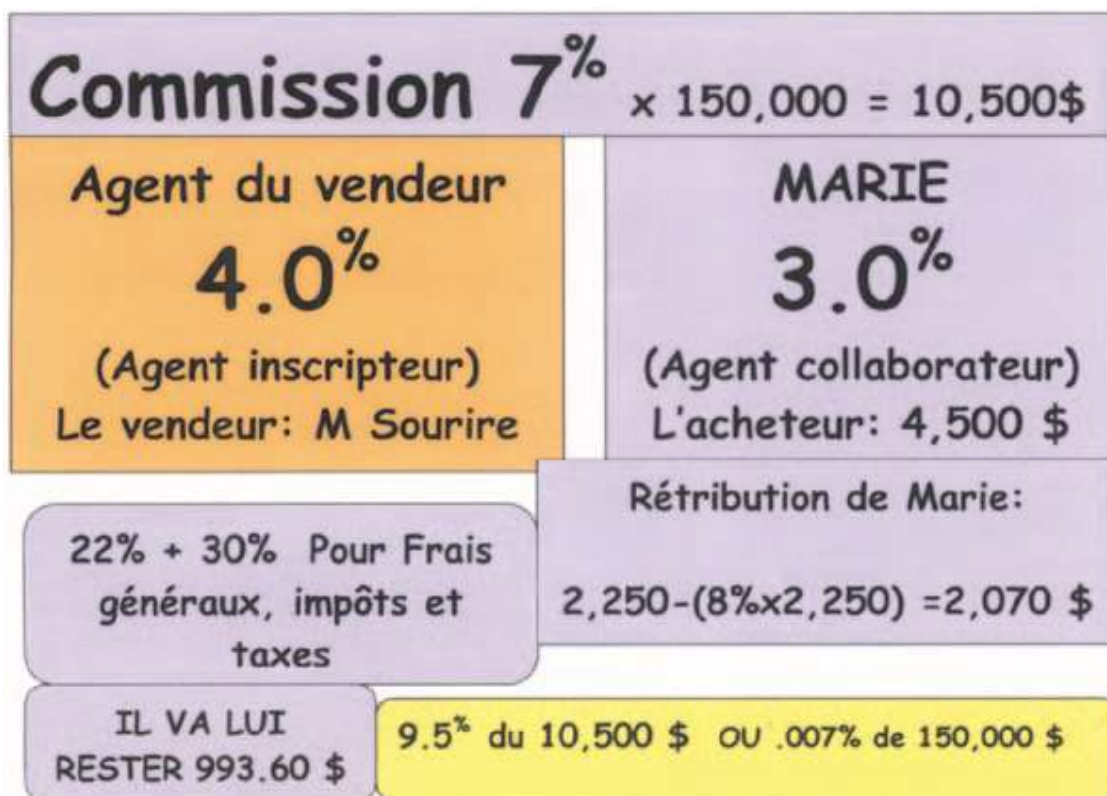
COURTIER CHAMPION de la 640 INC.

Gilles Dupré, agent immobilier, signe en tant que représentant du Courtier Champion de la 640 inc., un contrat de courtage exclusif, avec le vendeur M. Sourire, à 5% de commission. Gilles Dupré devra partager sa commission avec l'agent collaborateur du Courtier immobilier Galaxie, Denis Bouchard, qui représente l'acheteur, M. Content.
Denis Bouchard recevra 2.5% et Gilles Dupré 2.5%, comme prévu à l'inscription sur MLS, tel que décidé par l'agent inscripteur Gilles Dupré.
Gilles Dupré partagera ensuite son 2.5% de commission avec son courtier.



Bénéfice net type d'un agent immobilier

Disons que la cliente de Marie achète une propriété de 150,000 \$. Le montant total des commissions versées est de 7 %, dont 4 % au courtier inscripteur et 3 % au courtier de Marie, la courtière collaboratrice, la courtière Marie reçoit donc 3 % de 150,000 \$ ou 4,500 \$. La courtière collaboratrice Marie, reçoit la moitié soit 2,250 \$, moins 8 % du 2,250 \$ (180 \$) pour les frais de franchise. Marie reçoit donc (2,250 \$ - 180 \$) ou 2070 \$. À partir de là, Marie paie ses frais généraux de 22 % (annonces, pancartes, formulaires, frais de bureau, déplacements, cellulaires, certificat d'agent, assurances, fonds spéciaux, etc.) et met 30 % de côté, pour le paiement de la sécurité sociale, l'impôt fédéral et l'impôt provincial sur le revenu.



Marie a fait de 993,60\$ de bénéfice net. C'est-à-dire $2070 \$ - (22 \% + 30 \%) = 993.60\$$

Si Marie complète une seule transaction par mois et, dans une semaine type, travaille 40 heures, cela lui fait un salaire net d'environ 5,78 \$/heure pour ce mois. Si elle clôt deux contrats dans un mois, Marie fait à peu près le même salaire horaire qu'un commis d'allée chez "Home Depot".

S'il y a vente et achat avec le même agent

Il est permis de demander à Marie, si elle accepterait de diminuer une partie de sa commission, dans le cas où elle vous représenterait pour vendre votre propriété et vous représenterait également pour acheter une autre propriété. Elle pourrait ainsi "Faire d'une pierre deux coups". En d'autres termes, si Marie est votre courtière inscriptrice elle va gagner la rétribution de la courtière inscriptrice sur la transaction de vente, et, en vous aidant à acheter une autre propriété, elle va toucher la rétribution de la courtière collaboratrice sur cette transaction d'achat. Une seule personne deux transactions. Il y a des courtiers (ères) qui vous offrent un rabais si vous vendez et achetez une propriété par l'intermédiaire de leur agence. Les courtiers (ères) immobiliers qui refusent, dans ce cas, d'accorder une réduction croient fermement que les deux transactions sont séparées l'une de l'autre et ils n'ont pas tort. Chacune des transactions comporte en effet la même quantité de travail, que le vendeur et l'acheteur soient la même personne ou deux individus différents. Si Marie vous refuse un escompte de commission et qu'elle vous dit faire deux fois le travail et gagner moins de deux fois la commission, elle devrait se rappeler que même si elle touche le plein % de commission comme courtière collaboratrice elle n'a pas eu à déboursier les frais de courtière inscriptrice. Pour persuader Marie "de vous donner une chance", vous devrez peut-être offrir à Marie une mesure incitatrice telle que lui donner des références de clients potentiels avec qui elle ferait alors beaucoup plus d'argent.

Lorsque le même courtier vous représente et représente aussi l'acheteur

C'est ce qu'on appelle la double représentation, et cela n'est pas légal dans certaines provinces ou états. Mais là où c'est légal, Marie recevrait les deux parties de la commission, la partie du courtier inscripteur et la partie du courtier collaborateur. On appelle cela clore la transaction des deux côtés. Marie travaillera sur la même propriété, mais avec deux parties avec des intérêts distincts et séparés qui donnent naissance à la possibilité de poursuites de chacune des parties. La responsabilité de Marie est donc plus grande.

Il est fréquent de demander à un courtier inscripteur s'il serait d'accord à réduire sa commission dans le cas où il représenterait à la fois le vendeur et l'acheteur. Vous avez la possibilité de négocier cette situation lorsque vous signez le contrat de courtage ou lorsque vous recevez une offre d'un acheteur qui n'est pas représenté par un courtier immobilier. C'est préférable de discuter de ce scénario lors de la signature du contrat de courtage.

Gardez à l'esprit que cette négociation pourrait se retourner contre vous. Ça pourrait réduire l'énergie et la motivation du courtier inscripteur à vendre votre propriété à son propre acheteur. Outre sa responsabilité juridique de mise en marché de votre propriété à tous les acheteurs, quel est son degré de motivation à trouver un acheteur pour votre propriété, alors que sa rétribution se trouve ainsi réduite. Surtout si ce courtier avait en tête de vendre à son acheteur l'inscription de quelqu'un d'autre et d'être payé en plus. Mais allez de l'avant et demandez-le quand même. Plusieurs courtiers acceptent "une commission variable" lorsqu'on leur demande parce qu'ils estiment que leurs chances sont minces de devoir représenter les deux parties, en somme ils ne donnent rien.

Plusieurs annonces, même vendeur

Réduire sa commission en échange d'un certain nombre d'inscriptions exclusives provenant du même vendeur dépend:

- **Du volume d'argent impliqué**
- **Facilité de vente des propriétés**
- **La variation du marché**

Si ces trois variables sont en faveur du courtier, la négociation sera très facile à gagner.


Les courtiers qui contrôlent les quartiers

Les courtiers qui font une tonne d'affaires chaque année dans des quartiers spécifiques sont généralement d'accord pour donner une réduction d'un point de % ici et là. Ce sont des courtiers qui demandent une plus grande commission, quitte à la réduire si un autre courtier leur fait concurrence. Si vous souhaitez travailler avec un courtier qui vous a d'abord demandé une commission plus élevée qu'avec un autre courtier, qui lors d'une rencontre subséquente, a accepté de faire le travail pour une commission moindre, rappelez le premier courtier et offrez-lui la même commission que le deuxième courtier rencontré. Il va probablement l'accepter pour le bénéfice des deux parties.

Une production de: Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN), par Michel Brien.

Adresse courriel : info@info-immobilier-rive-nord.com Tél : (438) 404-9606

Au moment où ce document a été réalisé, Michel Brien était propriétaire du site web <http://info-immobilier-rive-nord.com> dédié à l'information, à titre de courtier immobilier n.l. et blogueur sur le site <http://info-immobilier-rive-nord.com/category/blogue/>



Si vous pensez vendre ou acheter une maison sur la Rive-Nord du Grand Montréal laissez-moi un message tél., au no: (438) 404-9606 ou par courriel à : info@info-immobilier-rive-nord.com et je me ferai un grand plaisir de vous informer comment établir le prix d'une propriété selon l'Offre et la Demande afin d'avoir une transaction équitable.

Cela signifie que l'acheteur ne paie pas plus que la juste valeur marchande (JVM) et le vendeur n'obtient pas moins que la juste valeur marchande (JVM).

À ce prix la transaction est équitable pour l'acheteur et le vendeur.

Michel Brien, courtier immobilier n.l. est stratège, formateur immobilier et détenteur d'un certificat QSC (Qualité de Service à la Clientèle) de la Chambre Immobilière du Grand Montréal

Info-Immobilier-Rive-Nord (IIRN) produit plusieurs dossiers et articles à l'intention de toutes les personnes intéressées par l'immobilier et surtout l'immobilier résidentiel de la Rive-Nord du Grand Montréal. Profitez-en pour visiter les différentes sections du site. Je vous rappelle qu'il y a plus de 100 sujets de toutes sortes sur l'immobilier, traités dans la **Section InfoMaison** et tout autant dans la section du **p'tit matin**

Vous pouvez consulter la précieuse documentation sur l'immobilier résidentielle de la Rive-Nord, en cliquant sur le logo du réseau social de votre choix pour nous suivre.



Prenez connaissance de toute l'information que peut vous apporter info-immobilier-rive-nord en consultant [À PROPOS](#) sur notre page d'accueil c'est le document no:

[IIRN-02 EN DATE DU 1 JUIN 2016](#)

LE CENTRE DE L'INFORMATION
SUR L'IMMOBILIER RÉSIDENTIEL DE LA RIVE-NORD