

InfoMaison

info-immobilier-rive-nord.com



MAJ – SEPTEMBRE 2016

IM#42

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?

LE COURTIER À ESCOMPTE

Il n'est plus vrai de dire que les courtiers à escompte travaillent à un taux fixe moindre que l'agent à plein temps. **Cependant, il faut connaître les différences qui existent entre le courtier qui offre le service complet et le courtier à escompte de même qu'avec le propriétaire qui vend par lui-même où celui qui fait seulement appel à un média, car...**

Pourquoi engager un courtier à meilleur marché?

Il n'est plus vrai de dire que les courtiers à escompte travaillent à un taux fixe moindre que l'agent à plein temps. Tous les pourcentages de commission sont maintenant négociables.

Toutefois, plusieurs courtiers immobiliers, étant conscients que les consommateurs sont de plus en plus informés quant aux taux de commissions négociables, exploitent un créneau en promettant aux vendeurs de leur faire épargner des sous en réduisant leur taux de commission.

Comment fonctionnent les courtiers à escompte?

En plusieurs endroits, le taux de commission du courtier inscripteur (celui qui signe un contrat de courtage avec le vendeur) est encore à 7 % du prix de vente de la maison. La moyenne du taux de commission du courtier collaborateur (celui qui amène l'acheteur) est de 3.15 %. Ce qui veut dire que les courtiers inscripteurs font beaucoup plus d'argent que les courtiers collaborateurs.

Un courtier, d'un de ces endroits, annonçait un taux de commission de 4.5 %. Il donnait 2.5 % à l'courtier collaborateur et conservait le 2 % restant après qu'un client lui ait dit qu'il paierait 5 % s'il acceptait de donner 3 % au courtier collaborateur. Le courtier inscripteur a acquiescé en chargeant dorénavant 5 %, dont 3 % au courtier collaborateur. Sa rétribution demeurait tout de même à 2 %, ce qui était moindre que le taux de commission demandé par la plupart des autres courtiers.

Le contrat de courtage à prix fixe

Ce type de courtage immobilier accepte toutes les inscriptions à un montant fixe, et paie un montant additionnel au prix fixe de base au courtier collaborateur. Ce montant payé au collaborateur est aussi payé par le vendeur. Il n'est pas surprenant de voir un courtier annoncer qu'il va inscrire votre maison pour la somme de 2,000 \$. Quelque part en petit caractère, si on prend la peine de lire, il est noté que ce montant est exclusivement payé au courtier collaborateur. Ce genre d'annonce est défavorable au consommateur.

Le contrat de courtage à très bas pourcentage

Certains courtiers annoncent qu'ils vont inscrire votre maison pour 1 % ou 2 %. Encore une fois, plusieurs de ces courtiers ne disent pas que le collaborateur recevra une rétribution qui sera payée par le vendeur.

Un rabais sur le taux de commission du courtier collaborateur

On trouve des agences qui publicisent que si vous engagez un de leurs courtiers, la compagnie créditera alors une partie du pourcentage au profit de l'acheteur ou lui offrira un certain montant d'argent à la fermeture de la transaction. Cette remise sur le taux ou sur le montant en argent provient du montant que paie le vendeur au courtier qui représente l'acheteur.

Généralement, le courtier qui choisit de donner ainsi une partie de sa commission à l'acheteur le fait dans le seul but d'attirer un plus gros volume de transactions, de sorte

qu'il va tout de même faire de l'argent. Peut-être ne recevrez-vous pas toute l'attention et le service auxquels vous êtes en droit de vous attendre. Voici pourquoi. La compagnie subit beaucoup de pression puisqu'elle se prend une très faible marge de profit dans le but de maximiser son volume de ventes.

Le contrat de courtage à taux gradué

Ces courtiers offrent une panoplie de taux et de services, en fonction du type de représentation et de travail requis par le vendeur. Par exemple, si vous pensez être en mesure de vendre votre maison sans aucune aide du courtier inscripteur, vous pourrez trouver un arrangement comme l'inscription sur MLS seulement. Cela veut dire que le courtier inscripteur inscrira votre maison dans le système MLS des courtiers immobiliers. Toutefois, il ne répondra à aucun téléphone, ne fera aucune visite, n'installera aucune pancarte sur votre terrain et n'annoncera pas votre maison de quelque façon que ce soit.

D'autres parts, si vous demandez que le courtier inscripteur augmente ses services, la rétribution demandée augmentera, tout en étant moindre que la rétribution du courtier immobilier à plein temps.

Le taux réduit en échange d'une deuxième transaction

C'est le cas du consommateur qui se cherche une maison, mais qui doit vendre la sienne d'abord. Il signe un contrat pour la vente de sa maison et un contrat de représentation pour l'achat d'une nouvelle propriété avec le même courtier. Le courtier consentira à diminuer le taux de commission sur l'un ou l'autre de ses mandats ou peut-être bien sur les deux.

Pourquoi les vendeurs ou les acheteurs devraient-ils accepter une réduction de service?

Épargner de l'argent est leur première motivation. Certains vendeurs sont extrêmement astucieux au sujet de la vente de leur maison et ne pensent pas avoir besoin d'une importante campagne de publicité. Dans certains cas ils ont raisons. C'est le cas lorsque le marché de ce quartier, pour des maisons comparatives, est dans **un marché de vendeurs**.


Voici un exemple.

Quelqu'un a déjà vendu une maison dans une telle situation, dans un seul après-midi. Profitant d'une visite libre chez le voisin, il sort une vieille pancarte qui traînait dans son garage, l'installe sur sa pelouse et voilà qu'il vend sa maison cette journée-là. Un marché de vendeurs est propice à cette situation.

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