



A quel prix pouvons nous proposer maison en direct , si aussi proposée en agence immobilière ?

Par **JMChabert**, le **03/06/2020 à 18:25**

Bonjour , nous avons mis en vente notre maison dans plusieurs agences immobilières , avec des mandats simples sans exclusivité . La plupart des agences souhaitent parler en prix de vente client (incluant leur commission) et non en prix net vendeur. A quel prix pouvons-nous proposer notre maison en vente directe propriétaire, sans être accusé par les agences de concurrence déloyale ? Est-ce le prix net vendeur ? Comment se protéger vis à vis des agences sur ce sujet ? J'ai cru comprendre que , si le prix net vendeur était identique dans le cas d'une vente directe et dans le cas de plusieurs mandats simples , il n'y avait pas de problèmes . Est-ce vraiment le cas ? D'avance merci . cordialement .

Nous nous proposons d'envoyer un courrier en ce sens aux différentes agences immobilières :

"Bonjour,

Afin de vous faciliter la vente de notre maison du 19 chemin de Brassauris , nous avons décidé de baisser le prix net vendeur .

Celui-ci sera désormais de 725000 euros net pour nous (les frais d'agence et les frais de notaires seront en plus pour le client final).

Vous pouvez donc changer aussi le prix auquel vous allez le proposer en rajoutant vos frais d'agence.

Bien entendu , ce nouveau prix net vendeur est identique pour toutes les agences . Il est applicable à compter du jeudi 4 juin 2020. De notre coté , nous nous réservons la possibilité de proposer en direct particulier un prix supérieur ou égal au prix net vendeur .

Cordialement ..."

Par **morobar**, le **04/06/2020 à 08:49**

Bonjour,

De manœuvre inutile, mais pas de concurrence déloyale. Il ne sert à rien de mandater des agences avec un prix et de tenter une vente directe avec un prix moindre. Le seul résultat certain est que les agences vont se désintéresser de votre bien et ne pas le promouvoir en dépensant des sous en annonces...

Comment se protéger vis à vis des agences sur ce sujet ?

La loi HIGUET vous protège.

Ce n'est pas ce point qui ouvre la porte aux controverses, mais :

- les conditions du mandat
- la vente à un acheteur qui s'est adressé à une agence auparavant.

Celui-ci sera désormais de 725000 euros net pour nous (les frais d'agence et les frais de notaires seront en plus pour le client final).

Sur un tel montant on ne doit pas se désintéresser des frais d'agence, mais les négocier. Un petit rabais de 15 ou 20000 euros ce n'est pas négligeable et c'est autant que l'acheteur ne vous réclamera pas.

Ce qui importe est de séparer le prix vendeur et les frais d'agence au moment de signer que ce soit le compromis et la réitération, afin que les frais d'enregistrement ne portent pas sur la commission d'agence.

Pour le réest les agences indique toujours le prix FAI (frais d'agence inclus), car les acheteurs veulent savoir ce que ça coûte et nous supputer ce que cela pourrait coûter.

C'est comme le prix affiché en magasin.

Par **Lag0**, le **04/06/2020 à 10:05**

Pour le réest les agences indique toujours le prix FAI (frais d'agence inclus), car les acheteurs veulent savoir ce que ça coûte et nous supputer ce que cela pourrait coûter.

Bonjour,

Il y a des règles à respecter depuis l'Arrêté du 10 janvier 2017 :

- L'affichage doit indiquer si les frais d'agence sont à la charge du vendeur ou de l'acheteur.
- Dans le cas où les frais d'agences sont à la charge de l'acheteur, l'affichage doit indiquer le prix FAI, les frais d'agence en % et le prix net vendeur.
- Dans le cas où les frais d'agence sont à la charge du vendeur, seul l'affichage du prix net vendeur est obligatoire.