

TARIFS

Que dit la législation sur les commissions d'agent immobilier

Le règlement grand-ducal du 20 janvier 1972 fixant le barème des commissions maxima pouvant être facturées par les agents immobiliers prévoyait, dans son article 1er, une commission maximum de +/- 372 € pour les ventes d'immeubles d'un prix allant jusqu'à 12.500 €. Pour les ventes dont le prix dépassait 12.500 €, le maximum de la commission était fixé à 3% du prix de la vente réalisée plus 17% TVA.

La loi sur base de laquelle le règlement grand-ducal du 20 janvier 1972 a été abrogée par une loi du 17 mai 2004 relative à la concurrence, qui s'applique à toutes les activités de production et prestations de services. Il s'en suit que les prix des biens, produits et services sont librement déterminés par le jeu de la concurrence, y compris la fixation du pourcentage de la commission de l'agent immobilier.

Il y a néanmoins eu des controverses judiciaires sur la question de savoir si le règlement grand-ducal du 20 janvier se trouve ou non privé de base légale, mais le dernier état de la jurisprudence tout comme la doctrine estime que ce règlement ne peut plus être appliqué.

Montant de la commission pour une vente

Si vous avez a priori toute liberté pour fixer contractuellement le montant de la commission de vente, les usages et la concurrence maintiennent souvent le montant des commissions dans les prévisions du règlement grand-ducal de 1972. Mais gardez à l'esprit que la concurrence entre les agences immobilières est rude. Vous devez vous assurer de proposer le meilleur prix en fonction de la qualité des services que vous allez mettre en oeuvre pour réussir la transaction.

Une agence immobilière qui demande une forte commission devra être au top de la visibilité sur internet via son site web et les portails immobiliers, ainsi que sur les formats papiers disponibles au Luxembourg. Si l'agence propose en plus des services tels que la photographie professionnelle, les vues 360° ou le home staging par exemples, elle aura d'autant plus d'arguments pour justifier son commissionnement élevé.

Quels frais d'agences pour la location ?

Dans le cas de la location immobilière, la commission était fixée à un mois de loyer, hors charges, par le règlement grand-ducal du 20 janvier 1972.

Les agences ont globalement gardé cette rémunération malgré la possibilité d'adapter les tarifs. A noter que la TVA sera à ajouter en supplément.

A qui facturer ces commissions ?

Dans le cadre d'une vente immobilière, la commission est due par le vendeur, une fois seulement que la vente a été concrétisée.

Pour la location, la commission à verser à l'agence immobilière peut être demandée au propriétaire, au locataire, ou divisée entre les deux parties. Elle ne sera due qu'en cas de contrat de location concrétisé.

En dehors de la location où la majorité des agences est d'accord, vous devez bien réfléchir au pourcentage de commission que vous allez fixer pour les ventes immobilières. Il faut qu'il reflète la qualité du travail effectué, le temps que vous allez passer sur le dossier et les investissements qui en découlent. Si vous le pouvez, essayez aussi de vous garder une petite marge de négociation dans le cas où un prospect vous confronte à une autre agence immobilière.

Informations générales concernant les Tarifs & commissionnement

Frais de Transaction VENTE TTC (TVA à 17 %) :

VENTE :

3,51% du prix de vente TTC payable par le propriétaire/Vendeur.

Rémunération forfaitaire sur les biens inférieurs à 100.000 € de 5.850€ TTC.

Frais de Transaction LOCATION HTVA (TVA à 17 %) :

LOCATION :

1 mois de loyer charges inclus plus 17 % TVA payable par le locataire.

État des Lieux d'entrée et de sortie :

Chaque fois 150€/l'heure TTC.

Frais de consultation Immobilière TTC (TVA à 17 %) :

CONSULTATION :

150 € TTC.