

# ACHETER ou VENDRE : COMBIEN COÛTENT VRAIMENT LES INTERMÉDIAIRES ?





# SOMMAIRE



## LA PHASE DE RECHERCHE

L'agent immobilier (frais à la charge du vendeur).....	<b>4</b>
Le notaire (frais à la charge du vendeur) .....	<b>5</b>
Le banquier (frais à la charge de l'acheteur).....	<b>6</b>
Le courtier immobilier (frais à la charge de l'acheteur).....	<b>6</b>
Le chasseur d'appartements (frais à la charge de l'acheteur).....	<b>7</b>
L'investisseur institutionnel (frais à la charge de l'acheteur).....	<b>8</b>
L'entreprise de travaux/l'architecte (frais à la charge de l'acheteur) .....	<b>9</b>
Le diagnostiqueur (frais à la charge du vendeur) .....	<b>9</b>
Le homestager (frais à la charge du vendeur).....	<b>10</b>
L'expert immobilier (frais à la charge du vendeur) .....	<b>11</b>



## LA PHASE D'ACHAT

L'avocat (frais à la charge du vendeur et/ou de l'acheteur).....	<b>12</b>
L'expert-comptable (frais à la charge du vendeur et/ou de l'acheteur) .....	<b>13</b>
Le notaire (frais à la charge de l'acheteur).....	<b>13</b>
Conclusion .....	<b>15</b>

# ÉDITO

Le parcours immobilier d'un acheteur ou d'un vendeur est jalonné de rendez-vous et de prises de contact avec différents professionnels qui vont l'aider à concrétiser sa transaction. Parfois incontournables, ces interlocuteurs sont nombreux. Tous ont un rôle, une spécialité, et poursuivent une mission envers leur « client ». Tous facturent également leur intervention. Il convient de bien estimer ces dépenses qui s'additionnent et alourdissent le coût total d'une opération immobilière.

Voici une présentation détaillée des 13 intervenants qu'un particulier est susceptible de rencontrer dans son parcours immobilier.



Le réseau immobilier  
des Caisses régionales  
du Crédit Agricole

Square Habitat est un réseau qui dispose de plus de 800 espaces en France et qui vous accompagne dans vos projets immobiliers en fonction de vos besoins.

Square Habitat Touraine Poitou, c'est un réseau de 30 agences à votre disposition pour vous aider dans votre projet immobilier. Que ce soit pour la vente, l'achat, la location, la gestion, le syndic ou l'immobilier d'entreprise, la compétence de nos 130 collaborateurs et notre connaissance du marché vous permettent de trouver une solution en toute sérénité.

[www.squarehabitat-tourainepoitou.com](http://www.squarehabitat-tourainepoitou.com)



# LA PHASE DE RECHERCHE

## ► L'agent immobilier (frais à la charge du vendeur)

### Rôle et mission

Indépendant ou faisant partie d'un réseau local ou national, l'agent immobilier (profession régie par la loi Hoguet du 2 janvier 1970) est l'interlocuteur naturel des particuliers. Cette profession (30 000 agences) réalise 68 % des transactions en France. L'agent immobilier joue un rôle actif dans la concrétisation et la réalisation de l'opération immobilière.

**Vis-à-vis du vendeur :** l'agent se voit confier par un propriétaire vendeur un mandat de vente d'une durée de trois mois. Dans le cadre d'un mandat exclusif, il se charge de presque toutes les étapes qui jalonnent une transaction : estimation, réalisation des diagnostics, diffusion de l'annonce, visites et compte rendu, rédaction du compromis (ou promesse) de vente, etc.

**Vis-à-vis de l'acheteur :** grâce à son portefeuille de biens en stock et à une analyse détaillée des critères de choix de l'acheteur, l'agent immobilier propose une sélection de biens susceptibles de convenir. Il donne un descriptif détaillé du bien qu'il présente.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
Acteur de terrain et de quartier, il connaît par cœur son secteur et les prix qui y sont pratiqués.	Pour décrocher un mandat, certains agents immobiliers peuvent être amenés à surestimer la valeur du bien à vendre.
Il estime un bien avec réalisme et objectivité.	Les agents «low cost» proposent peu ou pas de services.

## Le prix

La commission de l'agent est payée par le vendeur (parfois partagée avec l'acheteur), le jour de la signature chez le notaire.

Les tarifs sont libres et dégressifs en fonction de la valeur du bien. Ils avoisinent en moyenne 5 à 7 %. N'ayant pas d'agence physique et diminuant ainsi les frais, les réseaux d'agents « mandataires » affichent des commissions à petits prix comprises entre 2,5 % et 5 %.

## ► Le notaire (frais à la charge du vendeur)

### Rôle et mission

Quelques notaires proposent au sein de leurs études un département dédié à la transaction immobilière. L'officier ministériel joue là un rôle d'intermédiaire, au même titre que l'agent immobilier. L'offre de biens (habitations, terrains, etc.) provient souvent des dossiers (successions, divorces) qu'il est amené à traiter.

**Vis-à-vis du vendeur :** il se voit confier un mandat de vente. Le notaire peut s'occuper d'une cession de gré à gré (entre particuliers), inscrire le bien à une vente publique aux enchères, ou organiser une vente sur Internet (immo-interactif).

**Vis-à-vis de l'acheteur :** il joue le même rôle qu'un agent immobilier.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
Il prodigue en plus des conseils juridiques.	Tous les notaires n'exercent pas cette activité.
Il sécurise la transaction immobilière.	L'offre de biens n'est parfois pas assez fournie.

## Le prix

Le notaire facture à l'acheteur des émoluments réglementés par la profession (décret du 8 mars 1978) et qui font l'objet d'un barème national : 6 % TTC du prix jusqu'à 45 735 €, et 3 % au-dessus.

Exemple : la vente d'un bien de 150 000 € réalisée par le biais d'un notaire négociateur génère des émoluments de 5 872 € TTC.

## ► Le banquier (frais à la charge de l'acheteur)

### Rôle et mission

Il est conseillé de lui rendre visite juste avant ou pendant sa recherche immobilière. Compte tenu de vos ressources et du niveau de votre épargne, il sera en mesure de délimiter un budget et de chiffrer le montant de la mensualité de crédit supportable pour vos finances.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
Il conseille sur la façon de se doter d'un apport personnel (épargne logement, PEE, etc.).	Il demande la domiciliation des revenus du ménage et parfois le transfert de l'épargne.
Il dispose d'une large gamme de prêts (libres ou aidés).	Il ne propose pas systématiquement le meilleur taux aux clients anciens ou fidèles.

### Le prix

Facturés à l'emprunteur, les frais de dossier liés au montage financier sont souvent de 1 % du capital emprunté avec un minimum de 500 à 800 € selon les enseignes. Payables en une seule fois, ils sont négociables. En matière de dépenses, il ne faut pas oublier les frais de la garantie financière (caution) et le coût total du crédit, qui intègre le taux d'intérêt et le montant de l'assurance décès.

## ► Le courtier immobilier (frais à la charge de l'acheteur)

### Rôle et mission

Contacté en ligne ou en agence, il fait le tour des banques pour le compte du particulier en quête d'un crédit immobilier et sélectionne les meilleures offres. Cette profession réalise 30 % de la production de crédits immobiliers en France.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
<p>Il obtient vite des propositions.</p>	<p>L'instruction de son dossier de demande de crédit (destiné à toutes les banques) est longue et fastidieuse.</p>
<p>Il propose une délégation d'assurance emprunteur souvent moins chère que celle de la banque prêteuse.</p>	<p>Certains courtiers ne font appel qu'à un nombre restreint d'établissements.</p>

### Le prix

Lorsque le courtage se réalise uniquement par Internet, la prestation est gratuite.

En revanche, lorsque le courtage se réalise dans une agence, le professionnel empoche généralement les « frais de dossier » à la place du banquier, sans dépasser 1 %. D'autres acteurs encaissent une prestation forfaitaire. Ces frais de courtage sont facturés au particulier dès le déblocage des fonds par la banque.

Exemple : trouver grâce à un courtier un financement 100 % à crédit d'un bien de 150 000 € coûtera, selon les enseignes, entre 1 000 et 1 500 €.



## BON À SAVOIR

Si vous ne souscrivez pas de prêt avec les banques proposées par le courtier, aucuns frais ne seront facturés.

## ► Le chasseur d'appartements (frais à la charge de l'acheteur)

### Rôle et mission

Le chasseur d'appartements consacre son temps à chercher des biens pour ses clients acheteurs. Récent en France, ce service sur mesure est apprécié des « cadres sup » débordés, des étrangers en quête d'un pied-à-terre ou des expatriés préparant à distance leur retour. Comme l'agent immobilier, il est titulaire d'une carte professionnelle.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
Pour ceux qui ont besoin de déléguer la phase de la recherche.	Il est inutile pour ceux qui ont du temps et/ou du plaisir à effectuer eux-mêmes la recherche.
Prompt à réagir, le chasseur est souvent le premier à visiter.	

### Le prix

À la signature du contrat, certains encaissent des frais de dossier forfaitaires, d'autres empochent une commission en cas de transaction, qui oscille entre 2 et 4 % du prix de vente.

## ► L'investisseur institutionnel (frais à la charge de l'acheteur)

### Rôle et mission

Un acheteur est amené à croiser sur sa route un « zinzin » (investisseur institutionnel : banque, mutuelle, compagnie d'assurances) lorsque ce bailleur cède à la découpe, c'est-à-dire appartement par appartement, un immeuble qui lui appartient. Comme dans la promotion, ce vendeur fixe une grille de prix qui varie selon l'étage, l'orientation et la surface des appartements.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
Il rénove les biens libres et les parties communes qu'il vend.	
Il propose une décote sur le prix affiché au locataire en place qui souhaite acheter son logement.	Difficile de négocier les prix face à ce spécialiste de l'immobilier.

### Le prix

Pas de surcoût particulier lié à ce genre de vente. L'acheteur paie les « frais de notaire » classiques à un notaire qui est la plupart du temps celui qui s'occupe de la cession de tous les lots de l'immeuble.

## ► L'entreprise de travaux/l'architecte (frais à la charge de l'acheteur)

### Rôle et mission

Tous les deux permettent de chiffrer poste par poste le montant d'une réhabilitation. Le recours à l'architecte, spécialiste du bâtiment, est souvent plus judicieux dès lors qu'il faut redistribuer un logement. Il saura trouver des solutions techniques et esthétiques originales.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
Certains types de travaux ouvrent droit à une TVA réduite (5,5 ou 7 %) ou/et à des réductions fiscales.	Le budget de travaux et la durée du chantier sont souvent dépassés.
Après rénovation, le logement se valorise.	Certains travaux exigent des autorisations officielles en amont (copropriété, mairie, etc.).

### Le prix

Le coût d'une réfection complète (plomberie, électricité, fenêtres, sols et murs) évolue, selon les régions, entre 800 et 1 200 € le m<sup>2</sup>. À noter que l'architecte facture en plus du coût des travaux sa « mission ». Si elle est partielle, son action se limite aux plans et aux esquisses, à la faisabilité et aux idées; cette mission coûte quelques centaines voire quelques milliers d'euros selon sa complexité. Si la mission est globale (plans, choix des entreprises, suivi et livraison du chantier), elle se situera entre 10 et 15 % du montant des travaux.

## ► Le diagnostiqueur (frais à la charge du vendeur)

### Rôle et mission

Ce professionnel certifié est habilité à réaliser tous les diagnostics exigés par la loi lors de la mise en vente d'un bien immobilier. Obligatoires, ces contrôles « techniques » sont à présenter aux candidats acheteurs lors des visites sous la forme d'un dossier de diagnostic technique (DDT).

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
<p>Il dresse un état des lieux objectif du logement à vendre.</p>	<p>Il existe une disparité des tarifs au sein de la profession.</p>
<p>Certains diagnostics sont réutilisables car valables plusieurs années (ex. : la surface Carrez a une durée illimitée, le diagnostic de performance énergétique [DPE] est valable 10 ans, et l'installation de gaz et d'électricité, 3 ans).</p>	<p>Ne pas s'y prendre à la dernière minute car certains diagnostics sont nécessaires dès la mise en vente.</p>

### Le prix

Le prix varie selon la surface du bien, sa typologie (maison, appartement), la date de construction et la situation géographique. Ces différents « contrôles » sont facturés plusieurs centaines d'euros. La facture risque d'être lourde s'il y a tout à faire, autrement dit si le bien est détenu depuis 20 ans ou plus (apparition en 1996 du premier diagnostic obligatoire, à savoir celui sur la surface selon la loi Carrez).

## ► Le homestager (frais à la charge du vendeur)

### Rôle et mission

Le « homestager » procède au lifting du logement d'un propriétaire pour l'aider à mieux le vendre. Son action va du simple réagencement du mobilier au conseil sur des travaux d'embellissement plus importants.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
<p>Il met en valeur un bien mal présenté et difficile à vendre.</p>	<p>Son intervention est souvent qualifiée de « poudre aux yeux ».</p> <p>Évitez de trop dépenser dans un bien que vous allez quitter.</p>

### Le prix

Comptez 2 à 4 % du prix des travaux pour cette prestation.

## ► L'expert immobilier (frais à la charge du vendeur)

### Rôle et mission

Comment évaluer un bien atypique (ferme, grange, pigeonnier, maison de maître) pour lequel on dispose de peu de transactions de référence ? Réponse : en faisant appel à un expert immobilier. Après une visite détaillée du bien, il rédige et remet un dossier d'expertise justifiant la fourchette de valeur.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
Il donne une estimation réaliste.	
Il fait office de juge de paix en cas de mésentente entre les propriétaires (succession, divorce) d'un même bien.	Pas besoin de faire appel à ses services pour des biens classiques.

### Le prix

Ses honoraires sont libres. Il se rémunère au temps passé sur un dossier. Comptez 700 à 800 € pour un appartement, de 1 000 à 2 000 € pour une maison avec des dépendances.



# LA PHASE D'ACHAT

## ► L'avocat (frais à la charge du vendeur et/ou de l'acheteur)

### Rôle et mission

L'avocat est le conseil exclusif de son client (acheteur ou vendeur) et assure la défense de ses intérêts. Cet homme de loi peut, par exemple, intervenir en amont de la signature pour une partie lors d'un divorce conflictuel ou pour le compte d'un héritier dans le cadre d'une succession où les membres de la famille sont en désaccord. Il vérifie si les termes de l'acte de cession (ou d'acquisition) ne desservent pas son client. Il est capable de rédiger (ou de vérifier) les statuts d'une société civile immobilière (SCI) lors d'une acquisition.



### LES PLUS

Il rédige et apporte des précisions dans la rédaction de la promesse de vente.

Son conseil est utile pour séparer les patrimoines personnel et professionnel.



### LES MOINS

Inutile pour des transactions sans complexité.

### Le prix

Ses honoraires sont libres et dépendent du temps passé sur le dossier. Une simple consultation à titre de conseil est facturée entre 150 et 250 € l'heure. Ensuite, pour une intervention dans la durée, les frais s'élèvent à quelques milliers d'euros.

## ► L'expert-comptable (frais à la charge du vendeur et/ou de l'acheteur)

### Rôle et mission

Son intervention est surtout utile pour un acquéreur exerçant une profession libérale, pour un chef d'entreprise, un artisan ou un commerçant. Connaissant la situation financière et comptable de leur client dans son univers professionnel, l'expert-comptable est en mesure de conseiller sur l'achat immobilier notamment si celui-ci mêle résidence principale et activité professionnelle.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
Il donne des conseils objectifs concernant la transaction et ses impacts fiscaux et financiers pour la société.	Il n'est pas utile lorsque l'on ne dispose pas d'immobilier professionnel.
Il assiste son client dans ses choix stratégiques et notamment en immobilier.	

### Le prix

Libres, ses honoraires dépendent du degré de conseil et de l'implication du professionnel dans la réalisation de la transaction immobilière.

## ► Le notaire (frais à la charge de l'acheteur)

### Rôle et mission

Grâce à son statut d'officier ministériel, il est le seul habilité par les pouvoirs publics à officialiser une transaction immobilière et à opérer le changement de propriété. Ils sont plus de 9 500 en France, répartis dans 4 568 études. Le notaire se charge de préparer et de rédiger l'acte authentique. On enregistre près de 700 000 transactions par an en France.

**Vis-à-vis du vendeur :** il récupère tous les documents officiels concernant le bien et effectue les recherches de documents d'urbanisme, etc. Il évalue, si besoin, le montant de l'impôt sur la plus-value à payer le jour de la signature.

**Vis-à-vis de l'acheteur :** il est amené à informer le futur propriétaire sur l'état du bien acheté (à partir de l'analyse des diagnostics), et à signaler les conséquences juridiques et/ou fiscales de la

transaction. À cette occasion, il peut proposer la rédaction (ou le changement) d'un contrat de mariage, trouver le bon montage pour préparer une transmission, ou encore conseiller sur le mode de détention (indivision, SCI, tontine) approprié.

 <b>LES PLUS</b>	 <b>LES MOINS</b>
Il est garant de la transparence et de la sécurité de la transaction.	Il est impossible de négocier les frais de notaire.
Il donne des conseils juridiques et fiscaux liés à l'entrée ou à la sortie d'un bien dans un patrimoine.	La banque prêteuse apprécie que l'acquéreur autofinance les frais de notaire.

## Le prix

Vente aux enchères : payables par celui qui a acheté le lot aux enchères, ces frais avoisinent 11 % du prix du bien. Les frais sont plus élevés que ceux d'une vente classique (5 à 7 %) car on y intègre une participation à l'organisation de cette séance publique. Toutefois, contrairement à une vente traditionnelle, l'acheteur ne paie pas de frais d'agence.

**Vente de gré à gré :** réglés par l'acheteur, les « frais de notaire » sont réglés le jour de la signature de l'acte authentique chez le notaire. Ils avoisinent 2 % du prix d'un bien neuf (bien de moins de 5 ans) et 6 % à 7 % pour un bien ancien.

Plus de 80 % de ces frais reviennent à l'État et dans une moindre mesure aux collectivités locales. Une autre partie sert aussi à payer les « débours », soit les démarches nécessaires à la préparation de la vente (état hypothécaire, documents d'urbanisme, frais de timbre, etc.).

Quant aux émoluments du notaire, inclus dans ces mêmes frais, ils font l'objet d'un barème national et ne sont pas négociables. Proportionnels au prix de vente, ils sont dégressifs.

Exemple : l'achat d'un bien ancien d'une valeur de 150 000 € génère des frais de notaire d'environ 12 200 € TTC (8,13 % du prix d'acquisition) qui se répartissent ainsi : impôts et taxes (9 350 €), émoluments du notaire (2 450 €) et débours (400 €).

## À retenir

Avant de concrétiser un achat ou une vente, il convient d'estimer les coûts en cascade générés par ces différents intermédiaires.

## ► Conclusion

Si le prix est un critère de choix important, il ne doit pas être le seul. Passer par des associations ou des fédérations professionnelles permet de s'assurer de la légalité de l'activité de l'intermédiaire, et de la conformité de ses certifications. Un professionnel se démarque aussi par ses compétences, la qualité et le sérieux de son service, par sa proximité et sa réputation.



Retrouvez les Rencontres immo en Touraine Poitou  
sur le site Internet :

[www.rencontresimmotourainepoitou.fr](http://www.rencontresimmotourainepoitou.fr)

**Rédaction : Laurence Boccara**

Journaliste spécialisée dans l'immobilier et les placements, collabore à différents journaux comme *Les Échos, Le Monde, Challenges et L'Express*, co-auteur de *L'Immobilier pour les nuls*

**Ce guide est édité par :**

S.A.S SQUARE HABITAT CRÉDIT AGRICOLE TOURAINE POITOU  
Siège social : 113, rue des Halles – 37000 Tours  
Capital social : 824 535 € • SIREN : 714 800 729 RCS de Tours

Cartes professionnelles délivrées par la préfecture d'Indre-et-Loire,  
n° 10 pour la gestion et n° 37 pour la transaction  
N° ORIAS : 09050149

Garantie financièrement par la CAMCA, 65, rue La Boétie – 75008 PARIS  
Pour 1 200 000 € en transaction et 6 000 000 € en gestion

**Conception et réalisation :**



<http://www.agencemig.com>

Uni-éditions – 22, rue Letellier – 75739 Paris Cedex 15

Tous droits réservés – 2015