

# La rémunération du courtier

## » Le conseil des spécialistes

**RENÉ LAGGER**  
ADMINISTRATEUR  
PUBLIAZ  
GÉRANCE & COURTAGE



**CHRISTOPHE LAGGER**  
ADMINISTRATEUR  
PUBLIAZ  
GÉRANCE & COURTAGE



## VOS QUESTIONS

«Je désire faire appel à une agence immobilière en vue de la réalisation de mon appartement en PPE. Pouvez-vous me renseigner sur les modalités des honoraires de courtage?»

Le Code des obligations définit le courtage comme «un contrat par lequel le courtier est chargé, moyennant un salaire, soit d'indiquer à l'autre partie l'occasion de conclure une convention, soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat».

Aujourd'hui, nous allons nous intéresser plus particulièrement à la rémunération du courtier et, premièrement, à la fixation de ses honoraires que nous conseillons de formaliser dans un contrat, même si la forme écrite n'est pas obligatoire.

**■ MONTANT DE LA RÉMUNÉRATION** La loi ne fixe pas de tarifs. Selon les usages, il s'agit d'un pourcentage du prix de vente obtenu qui peut être inférieur au prix demandé fixé au départ; les taux suivants par tranches sont pratiqués: 5%

pour la tranche du prix de vente jusqu'à 500 000 fr.; 3% pour la tranche entre 500 000 fr. et 4 000 000 de francs; 2% pour la tranche au-delà de 4 000 000 de francs. Par exemple, pour un prix de vente de 900 000 fr., nous obtenons:

■ Première tranche: 500 000 fr. × 5% = 25 000 fr.;

■ Deuxième tranche: 400 000 fr. × 3% = 12 000 fr., soit des honoraires totaux de 37 000 fr. auxquels s'ajoute la taxe sur la valeur ajoutée.

Un taux de commission usuel et un prix de vente fixé par un professionnel qui suivra son mandat jusqu'à la signature de l'acte de transfert du bien immobilier sont des éléments favorisant un règlement de l'affaire dans les meilleurs délais et conditions. Si le courtier fait partie d'un réseau et vous permet d'accéder à une force de vente accrue, tout en vous adressant à un seul interlocuteur, des honoraires adéquats permettent d'éviter, en outre, que les partenaires ne traitent pas le dossier. En effet, la répartition d'une commission réduite peut être un facteur démotivant et nuire à l'avantage du réseau en tant qu'accélérateur de la transaction par la diffusion de votre



COMBIS

**AFFAIRE DE PRO** Il peut être inopportun de vouloir économiser sur les honoraires de vente compte tenu de la complexité des démarches. Aussi est-il recommandé de recourir aux services d'un courtier professionnel.

appartement auprès d'un plus grand nombre de prospects.

**■ QUAND LES HONORAIRES SONT-ILS DUS?** Selon l'art. 413 du Code des obligations, «le courtier a droit à son salaire dès que l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite aboutit à la conclusion du contrat». Aussi, la rémunération est également due au courtier même s'il n'a pas participé aux négociations finales, mais pour autant que son activité ait été l'élément déclencheur de l'affaire.

En cas de vente à terme, le mandat prévoit habituellement que la commission peut être réglée au moment de la première signature et le versement de l'acompte par l'acquéreur.

Par contre, si l'acte notarié a été conclu sous condition suspensive - par exemple l'obtention d'une autorisation administrative, d'un permis de construire pour un terrain, etc. -, la rémunération n'est due qu'après l'accomplissement de la condition. En sus des hono-

raires, il peut être convenu que le mandant prenne en charge des frais de publicité ou d'établissement de dossiers qui sont dus même si aucune vente n'est conclue par le courtier.

Il peut être inopportun de vouloir économiser sur les honoraires de vente compte tenu des intérêts en jeu et de la complexité des démarches. Aussi, nous ne pouvons que recommander de recourir aux services d'un courtier professionnel; rappelons que l'Union

## » Ecrivez-nous

- Vous êtes propriétaire, copropriétaire, locataire d'un bien immobilier?
- Vous cherchez à louer, à acheter ou à vendre un objet, qu'il soit résidentiel, commercial ou à titre d'investissement?
- Vous avez une question d'intérêt général?
- Cette rubrique est à votre disposition.
- Nous attendons vos questions à l'adresse suivante:  
24 heures  
«Vos questions» 24 Immobilier  
Avenue de la Gare 33  
1001 Lausanne.
- Nous ne répondons qu'aux sujets qui auront été choisis pour être publiés dans 24 Immobilier.

suisse des professionnels de l'immobilier USPI Vaud a mis en place le concept «Label courtier USPI Vaud», qui encourage et soutient la formation professionnelle continue des courtiers des agences membres et qui énumère un certain nombre de règles permettant de garantir aux mandants des prestations de qualité pour que les objectifs de la réalisation du bien immobilier soient atteints à satisfaction de tous. ■

Prochaine parution: 9 décembre

Avec la collaboration de Publiaz  
Gérance & Courtage  
à Renens et à Montreux  
Tél. 021 633 51 33  
www.publiaz.com