



## Valeur vénale

-----  
Par Azrog

Bonjour,

Je cherche à savoir comment évaluer la valeur d'une maison.

Les agences donnent des valeurs net vendeur donc sans les frais d'agence.

Exemple : valeur net vendeur 380 000?. 400 000? avec leur frais.

On peut donc considérer que le prix de la maison est le prix payé par l'acheteur soit 400 000? et que le fait de passer par une agence ou vendre soit même est à la discrétion du vendeur ?

Puisque si la maison était vendu sans agence, le prix de vente serait plutôt fixé sur une base de 400k? à la vue de ces éléments.

Merci d'avance,

-----  
Par yapasdequoi

Bonjour,

Il y a de nombreuses méthodes pour évaluer un bien immobilier, tout dépend de ce que vous voulez faire de ctte valeur : déclaration de succession, déclaration d'IFI, mise en vente? etc

Les frais d'agence sont à la charge de l'acquéreur, de même que les frais de notaire. Il n'y a pas de raison d'inclure les uns et pas les autres.

La valeur d'un bien est finalement le prix déclaré sur l'acte notarié.

-----  
Par Azrog

Merci de votre retour,

Je fais une distinction très claire entre les frais de notaire qui eux sont réglementés par l'administration et à la charge de l'acquéreur et les frais d'agence.

Les frais d'agence à la charge de l'acheteur c'est de la manipulation sémantique selon moi. À la fin c'est bien le vendeur qui touche moins que si il avait vendu en direct puisqu'une personne prête à mettre 400k? dans l'exemple en question, frais d'agence ou pas ca ne lui importe pas. Ce qu'elle fait c'est acheter un bien, elle ne cherche pas à payer une agence.

-----  
Par yapasdequoi

C'est un choix du vendeur de confier la vente à une agence ou pas. Il y a des avantages et des inconvénients. Mais ceci ne change pas la valeur du bien.

-----  
Par Isadore

Bonjour,

Tout va dépendre du cadre dans lequel on se situe. Par exemple pour le fisc les "les commissions versées aux intermédiaires dues par l'acquéreur en vertu du mandat" sont déductibles de la plus-value si le vendeur choisit d'opter

pour le régime réel :

[url=https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/265-PGP.html/identifiant%3DBOI-RFPI-PVI-20-10-20-20-20120912]https://bofip.impots.gouv.fr/bofip/265-PGP.html/identifiant%3DBOI-RFPI-PVI-20-10-20-20-20120912[url]

Donc d'un point de vue fiscal, le prix de vente c'est le prix vente "hors frais d'agence".

Du point de vue du porte-monnaie de l'acheteur, les frais d'agence font partie du prix de vente.

-----  
Par Rambotte

Bonjour.

Il y a le prix de vente mentionné à l'acte. C'est lui qui est censé représenter la valeur vénale du bien. L'acquéreur paiera les frais de notaire sur ce prix de vente.

Ensuite, il y a les frais optionnels d'agence, commission de l'agence basée sur ce prix de vente. Sa répartition dépend de la politique de l'agence. Optionnels puisque l'agence n'a rien d'obligatoire.

Il arrive que l'agence répartisse la commission entre acquéreur et vendeur (en effet, elle peut considérer qu'elle a deux clients, le vendeur auquel elle vend la prestation de mise en vente, et l'acquéreur auquel elle vend la prestation de présentation d'offres).

J'ai eu ce cas dans une proposition de mandat de vente.

Le prix du bien était 140000, le vendeur recevait 135000 (prix net vendeur), l'acquéreur déboursait 145000 hors frais de notaire, avec répartition 50/50 des frais d'agence 10000 (valeurs illustratives).

Face à un prix net vendeur affiché, il faut donc demander des précisions, puisqu'on ne peut rien deviner.

-----  
Par Azrog

C'est un choix du vendeur de confier la vente à une agence ou pas. Il y a des avantages et des inconvénients. Mais ceci ne change pas la valeur du bien.

C'est en effet un choix du vendeur. On pourrait donc considérer que c'est un choix du vendeur de partager une partie de la valeur de son bien avec une agence, ce n'est pas un choix de l'acheteur malgré le fameux "c'est l'acheteur qui paie les frais d'agence".

Donc si demain vous recevez une estimation d'une agence à 380k? net vendeur et qu'ils vous disent la mettre en vente à 400k? FAI et que vous décidez de la vendre vous même vous la mettez à quel prix ?

Tout va dépendre du cadre dans lequel on se situe. On est ici sur de l'évaluation du prix pour un rachat de soultte.

-----  
Par Azrog

Face à un prix net vendeur affiché, il faut donc demander des précisions, puisqu'on ne peut rien deviner.

Je cherche ici à me faire une opinion sur le vrai prix d'une maison. Le prix sur l'acte dépendra en effet de combien elle aura été vendu.

Dans mon exemple si 380k? + 20k? frais d'agence j'entends bien que le prix notarial sera de 380k?.

Mais mon interrogation est de dire :

Vente 400k? en direct ou 380k? +20k? de FAI relève du choix du vendeur (en direct ou agence) mais le bien vaut 400k?, prix payé par l'acheteur.

J'essaie donc de savoir si ce raisonnement est valable ou non.

-----  
Par yapasdequoi

C'est vous qui prenez la définition qui vous convient et qui dépend de votre référentiel.

Si vous êtes acheteur, la valeur sera ce que vous déboursez.  
Si vous êtes vendeur ce sera ce que vous mettez dans votre poche.  
Si vous êtes notaire ou contrôleur fiscal, c'est le montant indiqué sur l'acte.

-----  
Par Isadore

Bonjour,

Juridiquement, la seule chose qu'on peut vous répondre c'est que le "vrai prix d'une maison", celui qui servira de base pour le calcul de la plus-value, les taxes et les émoluments du notaire, mais aussi celle qui sera prise en compte pour estimer un apport à la communauté, le montant d'une donation ou autre c'est ce qui est mentionné sur l'acte de vente.

Par exemple prenons un cas fictif où dans la même journée M. Y achète une maison et la donne à son fils, la valeur de la maison sera celle mentionné dans les actes authentiques.

Un acheteur qui passe par une agence s'attend souvent à assumer des frais. Il n'est donc pas forcément prêt à donner autant dans le cas d'une vente "en direct". Vous trouverez des acheteurs qui vont considérer que la commission de l'intermédiaire est la rémunération de l'agent immobilier et pas une partie du prix de vente (et donc pour eux un bien acheté "hors agence" doit être moins cher).

C'est donc une question de point de vue. La plupart des gens considèrent que les taxes et les émoluments du notaire, les intérêts versés à la banque ou la commission du courtier ne font pas partie du prix du bien. Juridiquement, la commission de l'agent immobilier n'en fait pas non plus partie. C'est la rémunération d'un service.

De ce point de vue, la différence entre "à la charge du vendeur" ou "à la charge de l'acquéreur" est pertinente. Si c'est "à la charge du vendeur" l'acquéreur est censé payer uniquement le prix du bien. Si c'est "à la charge de l'acquéreur" il devrait verser le prix du bien + la rémunération de l'agent.

Prenons un bien vendu 400 000 euros, avec une commission prévue de 5 % du prix de vente. Si c'est "à la charge du vendeur", l'acquéreur ne devrait donc verser que les 400 000 euros. L'agent touchera 20 000 euros déduits des 400 000 euros. Si c'est "à la charge de l'acquéreur", il devrait verser 400 000 euros + 20 000 euros au vendeur.

Mais en pratique le vendeur cherche à fixer le prix en fonction de la somme qu'il veut voir dans sa poche + les honoraires de l'agent, et aucun acheteur ne fait d'offre "net vendeur". Quand il propose une somme pour le bien, il inclut les frais d'agence.

-----  
Par Azrog

Merci de votre retour détaillé,

Je comprends tout à fait votre analyse. Après tout s'analyse d'une façon ou d'une autre.

Je pense de mon côté que quand on fait appel à une agence, il va plutôt fixer le prix qu'il va pouvoir vendre en fonction du marché, déduire ses frais et dire au vendeur voilà la valeur net vendeur de votre bien. C'est pas vraiment les vendeurs qui fixent le prix, sauf à fixer des prix de marché auxquels ils ajoutent les frais d'agence en disant que c'est l'acheteur qui les paiera sauf que ça donne un bien hors prix de marché et un bien qui se vend plus difficilement.

On pourra toujours dire que les frais d'agence sont à la charge de l'acheteur mais c'est plutôt une vue de l'esprit. Et si c'est à la charge du vendeur c'est répercuté dans le prix pour un résultat identique.

Les acheteurs ont des budgets et les frais d'agence sont intégrés. C'est vrai qu'il est communément admis que quand l'acheteur achète en direct il veuille payer moins cher pour pouvoir dire qu'il a fait une affaire. Après si il y a de la demande il paiera le prix du marché in fine. Et si il n'y a pas de demande c'est que ce n'était pas le bon prix de marché.

-----  
Par Rambotte

Dans votre exemple 380+20, si selon la politique de l'agence, leurs frais 20 sont partagés 50/50 entre vendeur et acquéreur, le prix de vente à l'acte devrait être 390.

Le vendeur reçoit son prix de vente 390 dont sont déduits sa part de commission 10, il reçoit en net 380.

L'acquéreur paiera le prix de vente 390 et paiera en sus sa part de commission 10, soit 400 (et bien sûr les frais de notaire).

Donc en soi, connaître le prix net vendeur et la totalité de la commission est insuffisant à déterminer la valeur vénale qui

sera stipulée à l'acte. Cela peut être 380, 390 ou 400 selon comment sont partagés les frais (respectivement dus par l'acquéreur, partagés, dus par le vendeur).

-----  
Par Azrog

Merci de votre retour détaillé,

Je comprends tout à fait votre analyse. Après tout s'analyse d'une façon ou d'une autre.

Je pense de mon côté que quand on fait appel à une agence, il va plutôt fixer le prix qu'il va pouvoir vendre en fonction du marché, déduire ses frais et dire au vendeur voilà la valeur net vendeur de votre bien. C'est pas vraiment les vendeurs qui fixent le prix, sauf à fixer des prix de marché auxquels ils ajoutent les frais d'agence en disant que c'est l'acheteur qui les paiera sauf que ça donne un bien hors prix de marché et un bien qui se vend plus difficilement.

On pourra toujours dire que les frais d'agence sont à la charge de l'acheteur mais c'est plutôt une vue de l'esprit. Et si c'est à la charge du vendeur c'est répercuté dans le prix pour un résultat identique.

Les acheteurs ont des budgets et les frais d'agence sont intégrés. C'est vrai qu'il est communément admis que quand l'acheteur achète en direct il veuille payer moins cher pour pouvoir dire qu'il a fait une affaire. Après si il y a de la demande il paiera le prix du marché in fine. Et si il n'y a pas de demande c'est que ce n'était pas le bon prix de marché.