

Vente immobilière en France : qui paie quoi ?

Trois scénarios basés sur un prix net vendeur souhaité de 200 000 €

1. VENTE SANS AGENCE

Vous souhaitez recevoir :	200 000 €	Budget maximum acheteur :	200 000 €
Marge de négociation :	+ 20 000		
Prix affiché :	220 000 €	Prix affiché :	220 000 €
Après négociation :	200 000 €	Après négociation :	200 000 €
Vous recevez :	200 000 €		
VENTE CONCLUE			

2. VENTE AVEC AGENCE (6 %)

Vous souhaitez recevoir :	200 000 €	Budget maximum acheteur :	200 000 €
Commission agence 6 %	+ 12 000		
Marge de négociation :	+ 8 000		
Prix affiché :	220 000 €	Prix affiché :	220 000 €
Après négociation :	200 000 €	Après négociation :	200 000 €
Commission agence :	- 12 000		
Vous recevez :	188 000 €		
VENTE CONCLUE ?			

3. VENTE AVEC AGENCE (6 %) + MARGE SUPPLÉMENTAIRE

Vous souhaitez recevoir :	200 000 €	Budget maximum acheteur :	200 000 €
Marge de négociation :	+ 20 000		
Prix de base :	220 000		
Commission agence 6 % :	+ 13 200		
Prix affiché :	233 200 €	Prix affiché :	233 200 €
Après négociation :	210 000 €	Après négociation :	210 000 €
Commission agence :	- 13 200		
Vous recevez :	196 800 €		
VENTE CONCLUE ?			