

**C**OMBIEN  
ÇA COÛTE?

Québec

# Guide de Prix et Commission du **COURTIER** **IMMOBILIER**

COMPARATEUR GRATUIT DE  
SERVICES ET TAUX DE COMMISSION  
DE COURTIER IMMOBILIERS

## COMPAREZ TAUX DE COMMISSION DE 3 COURTIER IMMOBILIERS DE VOTRE SECTEUR, 100% EN LIGNE.

### Qui sommes-nous ?

Notre mission chez **Combiençacoute.ca** est d'aider le maximum de gens à mettre la main sur les offres les plus compétitives pour leurs projets, quel qu'ils soient. En plus du courtage immobilier, nous sommes actifs dans plus de 50 industries.

**Au quotidien, nous travaillons avec des réseaux totalisant plus de 1000 partenaires à la grandeur du Québec.** Que ce soit en rénovation, en immobilier, en assurance, en notariat ou même en déménagement, on a les contacts pour vous dire combien ça coûte et comment obtenir le meilleur prix.

Notre équipe motivée est là pour aider monsieur et madame tout le monde à non seulement comparer les offres, mais aussi économiser !

**Qui est contre faire des économies après tout ?**

### Pourquoi utiliser notre comparateur en ligne gratuit ?



Comparer les services et taux de commission de courtiers immobiliers au Québec



Meilleure transparence dans les taux et services d'achat et de vente disponibles



Occasion d'acheter ou vendre une propriété au meilleur prix et dans les meilleures conditions



Disponible 24/7 dans toutes les régions du Québec !





## COMMENT LE COURTIER IMMOBILIER EST RÉMUNÉRÉ ?

Même si les méthodes de rémunération se multiplient, au Québec, les courtiers immobiliers sont majoritairement **payés à commission**. Le taux appliqué sur calcule sur le prix final de vente de la propriété.

### Qui paie le courtier immobilier ?

C'est **le vendeur !** Avant de crier à l'injustice, il faut savoir que cette pratique est ancrée dans l'industrie depuis des lustres. En vrai, ça fait du sens. Le vendeur est le seul à se mettre de l'argent dans les poches une fois la vente conclue.

### Est-ce gratuit pour l'acheteur ?

**Oui.** l'acheteur se limite à payer pour la propriété et le vendeur paie la commission. Ainsi, l'acheteur a droit un accompagnement professionnel sans déboursier un sous.

### Qui rémunère le courtier qui représente l'acheteur ?

Le courtier qui représente l'acheteur ne fait pas du bénévolat. Il est rémunéré via la commission que le vendeur paie à son courtier.

Une fois la transaction conclue chez le notaire, **le courtier du vendeur perçoit sa commission et la partage avec le courtier de l'acheteur.**

La plupart du temps, **la commission est divisée en deux, 50-50**, mais il est possible que les courtiers s'entendent autrement.

**Par exemple :** Si la commission totale est de 12 000\$, le courtier du vendeur reçoit 6 000\$, tout comme le courtier de l'acheteur.



## QUEL EST LE TAUX DE COMMISSION DU COURTIER IMMOBILIER AU QUÉBEC ?

Au Québec, **le taux moyen est de 5%**. Puisque le taux n'est pas fixé par la loi ni par l'OACIQ (l'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec), le courtier est libre de fixer son taux.

Certains courtiers proposent des taux réduits de 2%, 3% ou 4%, ou plus élevés de 6% ou 7%. Le taux dépend de plusieurs facteurs dont la bannière, le secteur, le niveau de service offert, et la complexité de la transaction.

### Combien coûte le courtier immobilier ?

Formule :

$$\text{Taux de commission} * \text{Prix de vente final} = \text{Commission}$$

Voici quelques exemples :

| Prix de vente | Taux | Commission      |
|---------------|------|-----------------|
| 325 000\$     | 5%   | <b>16 250\$</b> |
| 560 000\$     | 5%   | <b>28 000\$</b> |
| 780 000\$     | 5%   | <b>39 000\$</b> |

## EST-CE QUE LA COMMISSION EST TAXABLE ?

**Oui.** Comme n'importe quel autre produit et service au Québec, la TPS (5%) et la TVQ (9,975%) s'ajoutent à la commission totale.

**Par exemple :** Pour une commission de 12 000\$, le vendeur devra payer un montant total de 13 797\$.

Voici quelques exemples additionnels :

| Prix de vente | Taux | Commission      | Commission taxes incluses |
|---------------|------|-----------------|---------------------------|
| 325 000\$     | 5%   | <b>16 250\$</b> | <b>18 683,44\$</b>        |
| 560 000\$     | 5%   | <b>28 000\$</b> | <b>32 193,00\$</b>        |
| 780 000\$     | 5%   | <b>39 000\$</b> | <b>44 840,25\$</b>        |





## Quels sont les taux de commission les plus bas au Québec ?

Si vous avez déjà vu **des taux de 2% et de 3%**, rassurez-vous, vous ne rêvez pas. Avec l'arrivée des plateformes de vente en ligne et des services modernisés viennent aussi des taux réduits.

Toutefois, il faut être vigilant. Qui dit commission réduite dit aussi services limités !

À ce tarif, **vous obtenez un service de base**, similaire à ce que propose une plateforme de vente sans courtier. L'affichage sur Centris est inclus, mais certains aspects du processus de vente sont à votre charge.

Si vous voulez travailler avec un courtier, mais voulez limiter les frais de commission au maximum et que vous êtes un vendeur expérimenté, c'est une solution à envisager.

## Quels sont les taux de commission les plus élevés au Québec ?

Oui, il est possible que le taux de commission s'élève **jusqu'à 6%, voire même 7%**.

Pour expliquer un tel taux, **un service premium est offert** : de longues heures de travail, une expertise spécialisée, l'accès à un réseau de contacts exclusif et une stratégie de mise en marché haut de gamme.

## TABLEAU DE COMMISSIONS IMMOBILIÈRES

| Prix de vente | Taux         | Commission  | Commission taxes incluses |
|---------------|--------------|-------------|---------------------------|
| 250 000\$     | <b>4,75%</b> | 11 875,00\$ | <b>13 653,28\$</b>        |
| 300 000\$     | <b>5%</b>    | 15 000,00\$ | <b>17 246,25\$</b>        |
| 350 000\$     | <b>5,5%</b>  | 19 250,00\$ | <b>22 132,69\$</b>        |
| 400 000\$     | <b>5,25%</b> | 21 000,00\$ | <b>24 144,75\$</b>        |
| 450 000\$     | <b>2,5%</b>  | 11 250,00\$ | <b>12 934,69\$</b>        |
| 500 000\$     | <b>3%</b>    | 15 000,00\$ | <b>17 246,25\$</b>        |
| 550 000\$     | <b>6%</b>    | 33 000,00\$ | <b>37 941,75\$</b>        |
| 600 000\$     | <b>5%</b>    | 30 000,00\$ | <b>34 492,50\$</b>        |
| 650 000\$     | <b>4.5%</b>  | 29 250,00\$ | <b>33 630,19\$</b>        |
| 700 000\$     | <b>3,75%</b> | 26 250,00\$ | <b>30 180,94\$</b>        |
| 750 000\$     | <b>6,5%</b>  | 48 750,00\$ | <b>56 050,31\$</b>        |













## QUELS SERVICES SONT COUVERTS PAR LA COMMISSION DU COURTIER IMMOBILIER ?

**Voici pour quoi vous payez !**

### Vendeur

-  Analyse du marché et évaluation du prix de vente
-  Stratégie de mise en marché
-  Photos professionnelles + visite virtuelle (selon le courtier)
-  Rédaction et publication de l'annonce sur Centris et autres plateformes
-  Gestion des appels, courriels et demandes d'information
-  Organisation et gestion des visites + portes ouvertes
-  Vérification des acheteurs potentiels (préapprobation, crédibilité)
-  Négociation du prix et des conditions
-  Rédaction et gestion des promesses d'achat
-  Accompagnement jusqu'à la signature chez le notaire
-  Conseils légaux et protection
-  Coordination des documents (déclarations du vendeur, certificat de localisation, etc.)

### Acheteur

-  Analyse des besoins et recherche de propriétés
-  Envoi des nouvelles inscriptions et opportunités d'achat
-  Organisation des visites
-  Analyse objective de la valeur marchande des propriétés
-  Conseils sur le quartier, les prix, le marché
-  Accès aux comparables et aux données de vente
-  Rédaction de la promesse d'achat
-  Négociation du prix et des conditions (inspection, délais, etc.)
-  Coordination de l'inspection et suivi des rapports
-  Accompagnement jusqu'au notaire
-  Protection via les règles de l'OACIQ + assurance responsabilité
-  Suivi post-transaction au besoin



## POUVEZ-VOUS NÉGOCIER LA COMMISSION DU COURTIER IMMOBILIER ?

Oui, au Québec, **la commission d'un courtier immobilier est négociable**, mais ce ne sont pas tous les courtiers qui acceptent de réduire leur taux.

Pendant que certains sont prêts à adapter leur service à un taux plus bas, d'autres reconnaissent la valeur qu'ils apportent au processus de transaction.

Voici les principaux facteurs qui affectent la négociation :



**Valeur de la propriété**



**Degré d'urgence pour vendre**



**Niveau de service offert**



**Efforts marketing nécessaires**



**Marché actuel (vendeur, acheteur, équilibré)**



**Quartier et état de la propriété**

## Conseils de négociation de commission immobilière

Le courtier a plus de chance de baisser son taux si la propriété a le potentiel de se vendre très rapidement, si vous prenez plus de responsabilités sur vos épaules ou si vous travaillez avec lui pour acheter ou vendre une autre propriété.

Si vous voulez négocier :



**Utilisez les forces de votre propriété comme levier**



**Négociez avant de signer le contrat, jamais après**



**Demandez le détail exact des services inclus**



**Soyez ouvert d'esprit, respectueux et professionnel**



**COMPAREZ  
LES TAUX DE  
3 COURTIERES  
IMMOBILIERS**

## Est-ce mieux de vendre sans courtier immobilier pour économiser ?

Vendre sans courtier peut permettre d'économiser la commission, mais ce n'est pas automatiquement la meilleure option. Ça dépend surtout de votre temps, vos compétences et votre tolérance au risque.

### Quand est-ce mieux d'utiliser un courtier immobilier ?

- ✓ Vous ne voulez pas gérer les visites, appels, et négociations.
- ✓ Vous ne savez pas fixer le bon prix de vente.
- ✓ Vous voulez maximiser la visibilité de votre propriété.
- ✓ Vous ne voulez pas prendre de risques légaux.
- ✓ Vous voulez un prix de vente optimal (supérieur à une vente sans courtier).

Beaucoup de vendeurs économisent la commission, mais vendent moins cher que ce qu'un courtier aurait pu obtenir.

## Vendre ou acheter avec un courtier – Dépense ou investissement ?

Pour la majorité des gens, **travailler avec un courtier est un investissement**, pas une dépense.

**Pourquoi ?** Il réduit les risques d'erreurs légales, optimise le prix, négocie mieux que 95% des particuliers, évite les erreurs de paperasse, filtre les visiteurs non sérieux et accélère la transaction.



**Si le courtier ajoute plus de valeur que ce qu'il coûte, c'est un investissement.**

## QUELS SONT LES AVANTAGES DE MAGASINER UN COURTIER AVEC NOUS ?



Accès à un réseau de courtiers immobiliers fiables et performants



Vérification de la réputation et de l'expérience des courtiers



Comparaison rapide de plusieurs profils, services et taux



Aide à choisir le meilleur rapport qualité-service



Taux de commission plus compétitifs



Plus de chances d'obtenir un meilleur prix de vente / d'achat



Courtier adapté au type de propriété et au secteur



Processus 100 % gratuit et sans engagement

**Les courtiers sont vérifiés et présélectionnés pour vous !**

## COMMENT OBTENIR LE MEILLEUR TAUX DE COMMISSION ? Utilisez notre formulaire et comparez

1



Remplir le formulaire

2



Comparer les profils

3



Choisir votre courtier

**Cliquez ici pour  
comparer 3 courtiers**



## VOUS AVEZ DÉJÀ TRAVAILLÉ AVEC L'UN DE NOS COURTIERS IMMOBILIERS PARTENAIRES ?

**Parlez-nous de votre expérience !**

Vous avez déjà utilisé notre service pour comparer plusieurs profils de courtiers immobiliers ? **Partagez-nous votre expérience sur le service de courtage et le taux que vous avez obtenu !**

En envoyant anonymement l'offre que vous avez reçu, vous aidez d'autres propriétaires à mieux comprendre le marché et à faire de meilleurs choix.

Votre témoignage peut sauver du temps (et des \$\$\$) à quelqu'un d'autre. **Merci de donner un coup de main !**

**Dites-nous avec quel courtier vous avez travaillé , c'est simple et rapide !**

**Toutes les réponses  
sont anonymes et  
confidentielles.**

**Votre retour servira  
uniquement à  
informer et aider la  
communauté !**



**Cliquez ici pour  
partager**