



**COMBIEN
ÇA COÛTE?**

Québec

Guide des Tarifs d'une **AGENCE IMMOBILIÈRE**



**COMPARATEUR GRATUIT DES TARIFS
D'AGENCES IMMOBILIÈRES ÉTABLIES
PARTOUT AU QUÉBEC**

COMPAREZ LES TARIFS DES AGENCES IMMOBILIÈRES DE VOTRE SECTEUR, 100% EN LIGNE.

Qui sommes-nous ?

Notre mission chez **Combiençaoute.ca** est d'aider le maximum de gens à mettre la main sur les offres les plus compétitives pour leurs projets, quelqu'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 tarifs de plusieurs agences immobilières au Québec



Meilleure transparence dans les tarifs et services 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 !

QU'EST-CE QU'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE ?

Une agence immobilière est une organisation qui regroupe plusieurs courtiers immobiliers. **Elle offre un cadre pour faciliter leur travail et les aider dans le processus transactionnel de vente et d'achat.**

Techniquement, le vendeur et l'acheteur n'ont pas de relation directe avec l'agence, mais ils en ont une avec le courtier immobilier avec lequel ils se sont engagé.

Quelles sont les plus grandes agences immobilières au Québec ?

Au Québec, les plus grandes agences sous franchise et indépendantes sont :



Re/max



Royal Lepage



Groupe Sutton



Via Capitale



Vendirect



eXp Agence immobilière



Proprio Direct



Century 21



QUELS SONT LES TARIFS MOYENS D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE AU QUÉBEC ?

Au Québec, les tarifs les plus bas se situent entre **2% et 3%**, le tarif moyen est de **5%**, et les tarifs les plus élevés peuvent aller jusqu'à **6% et 7%**.

Agence à rabais : 2% – 3% (Services limités, implication du vendeur)

Agence indépendante : 4% – 5% (Approche flexible, personnalisée et complète)

Grande bannière : 4% – 6% (Forte visibilité, marketing avancé, réseau étendu)

Agence de luxe : 5% – 7% (Mise en marché premium, home staging, publicité ciblée)

Tableau d'exemples de tarifs

Prix de vente	Taux	Tarif d'agence
500 000\$	2%	10 000\$
500 000\$	3%	15 000\$
500 000\$	4%	20 000\$
500 000\$	5%	25 000\$
500 000\$	6%	30 000\$
500 000\$	7%	35 000\$

EST-CE QUE LES TARIFS D'AGENCES SONT TAXABLES ?

Oui. Les services des agences immobilières est sujet à la TPS (5%) et la TVQ (9,975%).

Par exemple : Pour une commission de 17 500\$, le vendeur devra payer un montant total de 20 120,63\$.

Prix de vente	Taux	Tarif d'agence	Total (tx incl.)
500 000\$	2%	10 000\$	11 497,50\$
500 000\$	3%	15 000\$	17 246,25\$
500 000\$	4%	20 000\$	22 995,00\$
500 000\$	5%	25 000\$	28 743,75\$
500 000\$	6%	30 000\$	34 492,50\$
500 000\$	7%	35 000\$	40 241,25\$

Qui paie les frais d'agence (courtier, acheteur, vendeur) ?

Quand on parle des tarifs d'une agence immobilière, on parle presque toujours de la commission du courtier immobilier.

Et voici comment ça marche :



C'est le vendeur qui paie la commission, pas l'acheteur.



Le courtier inscripteur (du vendeur) partage sa commission (50-50) avec le courtier de l'acheteur.



L'acheteur, lui, n'a aucun frais de courtage à payer, ni à son courtier ni à l'agence. Zéro.



Chaque courtier immobilier doit verser une partie de sa commission (c'est ce qui s'appelle les frais d'agence) à son agence pour avoir accès aux bureaux, outils, marketing, administration, etc.

Donc, même si on parle de **tarifs d'agence**, dans la réalité, c'est surtout la **commission du courtier** qui circule.

Elle est payée par le vendeur puis redistribuée entre tout le monde impliqué.





QUELS SERVICES SONT INCLUS DANS LE PRIX ?

Vendeurs, voici pour quels services vous payez :

-  **Analyse de la valeur de ta propriété** : prix de vente, marché, comparables
-  **Préparation à la mise en marché** : conseils de mise en valeur
-  **Prise de photos professionnelles** : photos HD, vidéos promotionnels, visite virtuelle, drone
-  **Mise en ligne** sur Centris, le site de l'agence, les réseaux sociaux : rédaction de la description et des caractéristiques
-  **Lancement d'une stratégie marketing** : réseaux sociaux, pancarte, etc.
-  **Gestion des communications et visites** : Planification, coordination, visites accompagnées, visites libres, réponses aux questions, suivi avec les acheteurs
-  **Gestion des offres d'achat** : Recevoir les offres, vérifier les documents, conseiller sur la stratégie, négocier le meilleur prix possible
-  **Accompagnement juridiques** : gestion des conditions, documents, délais, documentation complète, respect de la loi
-  **Suivi jusqu'à la signature chez le notaire** : hypothèque, certificat de localisation, assurances, etc.

Quels facteurs influencent les tarifs des agences ?

Les tarifs d'une agence (donc la commission du courtier) varie d'un mandat de vente à l'autre principalement en fonction des facteurs suivants :

-  **Valeur de la propriété**
-  **Services inclus**
-  **Marché actuel (vendeur, acheteur, équilibré)**
-  **Agence immobilière**
-  **Degré d'urgence pour vendre**
-  **Efforts marketing nécessaires**
-  **Quartier et état de la propriété**
-  **Expérience du courtier**

Pourquoi les tarifs varient d'une agence immobilière à l'autre ?

C'est simplement une **question de service**. Certaines agences offrent un service complet, investissent beaucoup de temps, déploient leur réseau de contacts et sont très impliquées.

À l'inverse, on voit de plus en plus d'agences qui proposent des taux très bas. **Attention, elles ne vous font pas de cadeau !** En échange, elles mettent le vendeur au travail. Et nécessairement, le service offert est conséquent au taux demandé.

Chaque agence a sa propre « recette » pour vendre une maison, et c'est pour ça que les prix ne sont jamais exactement pareils d'une agence à l'autre.

Est-ce que ça vaut la peine de payer et de vendre avec une agence ?

Oui, si vous ne vous sentez pas à l'aise de mener le processus de vente seul ou si vous reconnaissiez qu'une agence a le potentiel de vendre votre maison plus vite, à un prix plus élevé et dans de meilleures conditions, ça vaut définitivement la peine.

Quand est-ce mieux d'utiliser les services d'une agence immobilière ?

-  Vous voulez vendre rapidement et à bon prix.
-  Vous n'avez ni l'envie ni le temps de gérer ça.
-  Vous savez que votre propriété ne sera pas facile à vendre.
-  Vous voulez maximiser votre profit de vente.
-  Vous n'aimez pas ou n'êtes pas bon pour négocier.
-  Vous voulez être légalement protégé.
-  Vous avez essayé de vendre seul et votre maison est encore sur le marché.



Curieux de voir ce que les agences ont à vous offrir ?

Rendez-vous sur notre site internet pour comparer les services et tarifs d'agences de votre région.

C'est gratuit et sans obligation ! Pourquoi ne pas essayer ?

POUVEZ-VOUS NÉGOCIER LES TARIFS D'UNE AGENCE IMMOBILIÈRE ?

Oui, au Québec, **les tarifs d'agences sont négociables**, mais pas toujours et pas dans n'importe quelles conditions.

Voici ce qui se négocie plus facilement :



Le pourcentage de commission, surtout si votre propriété vaut cher.



Un petit rabais si le courtier pense que la vente va être rapide.



Un meilleur taux si vous faites affaire avec le même courtier pour vendre et acheter.



Des services en bonus (photos pro, drone, pub) au lieu de réduire le taux.

Voici ce qui se négocie plus difficilement :



Les agences très connues ou les courtiers très performants, ils savent qu'ils vont vendre vite et au bon prix.



Les marchés où la demande est forte et où les courtiers n'ont pas besoin de baisser leurs prix.

Pour obtenir un service complet, des outils de marketing avancés et un réseau étendu, il vaut mieux investir un peu plus pour maximiser vos chances de vendre rapidement et au meilleur prix.

Négocier ? Oui, mais il est important de rester respectueux et de tenter d'avoir un meilleur tarif sans sacrifier la qualité du service.

COMMENT ÉCONOMISER SUR LES TARIFS D'AGENCES IMMOBILIÈRES AU QUÉBEC ?



Magasiner et comparer plusieurs agences et courtiers



Mettre la propriété en parfait état avant la vente



Demander si son tarif est négociable



Vendre dans un marché de vendeur



Vendre et acheter avec la même agence et le même courtier



Choisir le meilleur rapport service/tarif



Envisager les modèles à rabais si c'est une bonne option pour vous



Ne pas signer le premier contrat proposé

Nos agences partenaires sont vérifiées et présélectionnées pour vous !

COMMENT OBTENIR LE MEILLEUR TARIF ?

Utilisez notre formulaire et comparez

1



Remplir le formulaire

2



Comparer les agences

3



Choisir la vôtre

**Cliquez ici pour
Comparer 3 Agences**

VOUS AVEZ DÉJÀ TRAVAILLÉ AVEC L'UNE DE NOS AGENCES IMMOBILIÈRES PARTENAIRES ?

Parlez-nous de votre expérience !

Vous avez déjà utilisé notre service pour comparer les services et tarifs de plusieurs agences immobilières ? **Partagez-nous votre expérience et quel tarif vous avez payé !**

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 quelle agence 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**