



Ensemble
Réalisons votre
Avenir

Communiqué de presse

Novembre 2014

Connaissez-vous le marché immobilier européen ?

Vous voulez vous installer aux Pays-Bas pour y ouvrir un restaurant dans un petit port au milieu des polders, prendre votre retraite dans le sud du Portugal et lézarder au soleil, acquérir un appartement dans une résidence près d'un golf en Roumanie dans une optique locative, ou déménager pour vous installer au bord du Lac Léman à Lausanne à la suite d'une mutation ... les occasions et les opportunités d'un achat immobilier désormais à l'échelle européenne sont nombreuses.

Pour vous éclairer, ERA a réalisé une enquête sur la base de 10 questions essentielles auprès de ses franchisés dans 12 pays du Vieux Continent* et aux États-Unis. Passe-t-on plus volontiers par un agent immobilier en Suède ou en Autriche ? Comment sont sécurisés les contrats de ventes en Turquie ou en Belgique ? Quelle fiscalité est appliquée sur les plus-values en Allemagne ou en Bulgarie ? Une visite guidée s'impose dans des pays où, malgré une homogénéisation des pratiques, des spécificités non négligeables demeurent. Impliquant quelquefois de grandes divergences de coûts suivant la destination retenue. Pour tester vos connaissances sur ces marchés, voici un quiz ludique !

* Allemagne / Autriche / Belgique / Bulgarie / France / Pays-Bas / Portugal / République tchèque / Roumanie / Suède / Suisse / Turquie /

Episode N°1 : Sécurisation de la transaction

**Des pratiques très homogènes en Europe ... avec quelques rares exceptions.
L'aide des agents immobiliers est largement majoritaire.**

Quiz : dans quels pays européens ne passe-t-on pas devant un notaire pour sécuriser une transaction immobilière ?

Réponse : en République Tchèque où l'on enregistre la transaction devant l'administration du cadastre et en Suède où c'est l'agent immobilier qui est responsable juridiquement de la transaction.

Les actes de ventes sont-ils signés devant un représentant de l'État, un officier public, qui en garantit la sécurité juridique ? En Europe, on ne prend aucun risque lors de la signature d'un acte de vente d'un bien immobilier : les notaires ou leur équivalent (au Portugal par exemple, on passe soit par un notaire, soit par un avocat) assurent la sécurisation de la transaction, via la rédaction d'un acte « authentique » en présence du vendeur et de l'acquéreur. Un acte sous seing privé étant nul dans ces cas. Deux seules grandes exceptions en Europe : en République tchèque et en Suède. En République tchèque, le changement de propriété d'un bien immobilier doit en effet être enregistré devant une administration représentant l'État, équivalente du cadastre en France. C'est elle qui autorise la transaction dès lors que le contrat comporte bien toutes les clauses requises, sécurisant ainsi totalement la transaction. Autre exception : la Suède. Dans ce pays, c'est l'agent immobilier qui est responsable de la rédaction du contrat de vente et donc des aspects légaux dans la transaction.

En ce qui concerne l'appui et les conseils d'un agent immobilier qui peuvent être précieux pour mener à bien les négociations et la transaction finale, de 91 % des transactions passant par un agent en Suède ou 90 % aux Pays-Bas, on tombe à 65 % en France, 60 % en Belgique, 50 % en Autriche ou en Suisse, mais à un très faible 30 % en Allemagne. L'appui d'un professionnel reste donc majoritairement, voire très majoritairement dominant en Europe. Dans la plupart des pays, ils ont eu une formation encadrée, quelquefois avec des stages obligatoires, ou un niveau de 2 ou 3 ans d'études après le bac, ainsi qu'une accréditation auprès d'une autorité de réglementation. Sauf en Suisse et en République Tchèque, où aucune formation spéciale n'est requise. Enfin en Allemagne, le postulant doit simplement s'inscrire auprès des autorités pour obtenir une autorisation d'exercer « 34c ».

Côté honoraires dus à ces spécialistes de l'immobilier, les tarifs sont assez homogènes : la plupart du temps de l'ordre de 5 % (France et Portugal) ou 6 % (Allemagne, Bulgarie, ou Turquie), souvent répartis à part égale entre acheteur et vendeur. Mais ces frais peuvent être nettement plus faibles : de seulement 2,5 % en Suisse, ou 3 % en Belgique, 3,6 % en Suède, 4 % en République Tchèque, enfin 4,6 % en moyenne en Autriche (le plafond étant de 6%). Ces honoraires sont au plus bas en Europe ... aux Pays-Bas, avec un taux de 1,65 % !

[... à suivre... Episode N°2...](#)

[Dans quels pays la résidence principale est-elle totalement exonérée de taxation sur les plus-values sans aucune restriction ?](#)

Créé en 1972 aux Etats-Unis, ERA est l'un des plus importants réseaux de franchise d'agences immobilières dans le monde. Présent dans près de 50 pays, il emploie plus de 30 000 collaborateurs dans plus de 2 500 agences. En Europe, le réseau est présent dans 14 pays avec 1 100 agences, dont 370 en France. ERA Immobilier est certifié par le Bureau Veritas pour ses services et ses engagements envers ses franchisés. Le réseau est membre de la FFF (Fédération Française de la Franchise), et vient d'adhérer à la FNAIM (Fédération Nationale de l'Immobilier). François Gagnon est Président de ERA Europe et ERA France.

Contact Presse

Galivel & Ass. É Carol Galivel / Pascale Pradère É +33 (0) 1 41 05 02 02
21/23, rue Klock . 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - www.galivel.com