

Faut-il taxer les ventes réalisées sur Leboncoin et PAP ?

La vente entre particuliers s'est professionnalisée et concurrencerait les agences immobilières, selon deux députés, « de façon tout à fait déloyale » et causerait vraisemblablement « un manque à gagner pour l'Etat »... Retour sur cette qui fait débat chez les professionnels de l'immobilier...

Et si l'Etat se mettait à taxer les petites annonces entre particuliers dans l'immobilier, publiées sur Leboncoin, Entreparticuliers ou PAP ?

C'est ce que propose le député PS des Pyrénées-Orientales Jacques Cresta, soutenu par la députée PS de Vendée, Sylviane Bulteau. « *Lorsqu'une transaction immobilière est réalisée par l'intermédiaire d'un professionnel, ce dernier pratique des honoraires qui sont assujettis à l'impôt (TVA). Ce qui n'est naturellement pas le cas dans le cadre d'un arrangement entre particuliers* », expriment d'une même voix les deux députés.

Tous deux dénoncent ainsi « *la concurrence que constituent (ces sites), notamment pour les professionnels de l'immobilier qui considèrent que celle-ci s'exerce de façon tout à fait déloyale, et même au détriment de l'État, en laissant s'installer un marché parallèle de l'immobilier* ».

Qu'en pensent les principaux intéressés ?

Pourtant, Philippe Buyens, Directeur Général Délégué de CAPIFRANCE le premier réseau immobilier de conseillers indépendants en France, est quant à lui moins catégorique. « *Il faut rappeler que les systèmes qui organisent et facilitent les transactions de gré à gré, existaient bien avant la création du site Leboncoin. Avant il s'agissait d'annonces dans la presse. Le site Leboncoin est simplement une évolution digitale de cette presse spécialisée. Et plutôt que de décrier cette solution de mise en relation, il faudrait réfléchir à imposer les transactions avec un intermédiaire professionnel. Cela permettrait certes des rentrées fiscales pour l'Etat mais cela sécuriserait également les ventes. En effet, il faut savoir que le nombre de contentieux est nettement plus élevé dans les transactions réalisées entre particuliers et puis les négociations sont moins efficaces et plus faibles. Les particuliers n'osent pas négocier le prix entre eux par contre ils le font volontiers avec un professionnel...* ».



Philippe Buyens, Directeur Général Délégué de CAPIFRANCE

Rendre obligatoire les intermédiaires immobiliers

CAPIFRANCE continue sur la voie de l'innovation

Pour le Directeur Général Délégué, il s'agit simplement de s'inspirer de ce qui existe outre-manche et du côté de l'Europe du Nord, où les transactions avec les professionnels sont obligatoires. *« Au-delà de tous les aspects positifs pour la profession, il y a un intérêt clair pour le consommateur puisque avec ce système, les honoraires des professionnels baissent. Il n'y a donc aucun surcoût pour le client. En outre l'obligation de passer par un intermédiaire laisse toujours le choix du professionnel. Il faudra donc être parmi les meilleurs pour s'assurer une clientèle. Et là l'avantage est énorme tant pour les particuliers que pour nous professionnels »* conclut-il.

CAPIFRANCE en quelques chiffres



1 400 conseillers immobiliers
96,1 % de clients satisfaits
Plus de 168 heures de formation par an
et par conseiller immobilier

75 salariés
Plus de 1 400 supports web
Chiffre d'affaires : 56 millions d'€
2002 : date de création

Rejoignez-nous sur

