

Décryptage

Le mandat de vente de l'agence immobilière

Qu'il soit simple ou exclusif, le mandat vous engage. Lisez-le attentivement avant de le signer. La plupart se présentent sous forme d'imprimés pré-rédigés. Mais cela ne doit pas vous empêcher d'en discuter le contenu.

Les clauses pénales

Le mandat comporte des clauses visant à **préserv**er le **droit de l'agent à sa rémunération**. Vous vous engagez notamment à traiter avec tout acheteur présenté par l'agent s'il accepte le

prix et les conditions fixées dans le mandat.

Notre conseil

Pour réduire les risques de litige, respectez ces clauses. Ne refusez pas abusivement de conclure l'affaire avec un acheteur qui accepte le prix et les conditions fixés dans le contrat. Privé de sa rémunération, le professionnel pourrait vous attaquer et vous faire condamner à lui verser des dommages et intérêts.

La clause d'exclusivité

Elle vous **interdit de confier la vente à un autre agent immobilier**. Certains contrats vous autorisent à trouver un acquéreur par vous-même. Dans ce cas, vous ne payez généralement que 50% de la commission.

Notre conseil

En contrepartie de l'exclusivité, demandez à l'agent qu'il indique dans le mandat les moyens qu'il mettra en œuvre pour vendre votre bien: nombre et périodicité des annonces, supports employés (panneau, affichage en vitrine, annonces dans la presse ou sur internet...), comptes rendus des visites réalisées.

L'étendue du contrat

Généralement, le professionnel est chargé de **rechercher un acheteur**, de mettre ce dernier en rapport avec vous, puis de diriger la négociation. Mais le mandat peut aussi lui permettre de signer à votre place la promesse de vente. Il est souvent prévu que l'agent sera chargé de la rédiger.

Notre conseil

Évitez de laisser à l'agent immobilier toute latitude pour signer un avant-contrat en votre nom. Par ailleurs, si vous préférez que la promesse de vente soit ensuite rédigée par votre notaire, faites modifier le mandat en ce sens.

La durée

Le mandat doit obligatoirement **être limité dans le temps** (3 mois, par exemple). Un mandat dont la durée n'est pas indiquée, ou imprécise est nul.

Notre conseil

Les contrats sont souvent conclus pour une durée de 3 mois renouvelable. Toutefois, rien ne vous empêche de négocier une durée plus courte (2 mois, par exemple, en contrepartie de l'exclusivité).

La commission de l'agent

Son **montant doit être stipulé dans le mandat**, généralement en pourcentage du prix auquel le bien sera vendu. Les tarifs doivent être affichés dans la vitrine et dans l'agence.

Notre conseil

Lorsque son intervention a permis de conclure la vente, l'agent immobilier perçoit une commission. Contrairement aux honoraires de négociation du notaire (voir p. 55), le montant de cette commission est libre. Rien ne vous empêche d'essayer de la négocier en faisant jouer la concurrence ou en accordant l'exclusivité de la vente. Ces dernières années, se sont développées des agences low cost qui prennent de 1 à 4 % de commission (contre environ 5 %, dans les agences « classiques »).

Mandat exclusif de vente N°

Entre les soussignés M. et M^{me}
ci-après désignés « le mandant »

Et le cabinet ci-après désigné
« le mandataire »

• Bien à vendre

Appartement de type situé à

• Prix

La vente ne pourra avoir lieu moyennant un prix inférieur à €

• Conditions du mandat

Le mandant s'engage à signer l'acte de vente avec tout acquéreur présenté par le mandataire aux prix et conditions des présentes...

• Exclusivité / Durée

Le présent mandat est donné EN EXCLUSIVITÉ à compter du jusqu'au

• Rémunération du mandataire

La rémunération du mandataire sera de % TTC du montant de la vente, à la charge du mandant...

• Missions confiées au mandataire

Le mandataire fera effectuer à ses frais toute publicité qu'il jugera utile, notamment...