

# LE CONTRAT DE MANDAT DE VENTE

## Le mandat d'entremise

### Définition

C'est une délégation officielle permettant à un agent immobilier d'agir au nom de son client. Le mandat immobilier est régi par la loi Hoguet (2 janvier 1970).

### Principe légal

Selon la loi Hoguet, le vendeur ou l'acheteur peut donner un mandat écrit à un titulaire de la carte professionnelle "Transaction sur immeubles et fonds de commerce" pour qu'il fasse les transactions au nom de ce dernier.

Le mandat de vente est le plus fréquent (aussi appelé mandat de recherche d'acquéreur). L'agent immobilier va chercher un acheteur potentiel pour son client.

Le mandat de recherche va, au contraire, permettre à l'agent immobilier de chercher un bien correspondant aux critères voulus par son client.

Les mandats sont régis par les règles d'ordre public. Il faut que ces dernières soient respectées sous peine d'annulation du contrat : l'opération n'est pas concrétisée et l'agent immobilier se verra privé de rémunération.

## Les types de mandats

### Mandats de vente

#### ➤ **Mandat de vente simple**

- Le vendeur (mandant) et l'agent immobilier (mandataire) signent une convention ;
- Le vendeur peut contracter une autre agence immobilière ou vendre son bien lui-même ;
- L'agence réalisant la vente obtiendra la rémunération.

#### ➤ **Mandat de vente exclusif**

- Un seul agent immobilier procédera à la recherche d'un acheteur ;
- C'est le seul ayant le droit de négocier et de conclure l'affaire.

➤ **Mandat de vente semi-exclusif**

- Le contrat est signé avec une seule agence → exclusivité vis-à-vis de ses concurrents ;
- Le propriétaire garde le droit de conclure lui-même la vente ;
- La rémunération est négociée dans le contrat.

## Mandat de vente simple

➤ **Aspect administratif du contrat**

L'agent immobilier représente l'agence qui l'emploie en tant que mandataire. Le mandant est le vendeur :

- Le contrat est généralement de 3 mois, renouvelable par reconduction tacite (la durée est déterminée) ;
- La mention de renouvellement automatique doit être précisée obligatoirement.

➤ **Missions et obligations de l'agent immobilier**

- Trouver un acheteur du ou des biens mis en vente par leur propriétaire ;
- Faire les démarches nécessaires et informer le propriétaire des nouveaux éléments pouvant avoir un effet sur la transaction (nouvelle offre, réévaluation du prix demandé, etc.) ;
- Prendre part directement aux négociations avec les acheteurs potentiels ;
- Informer le propriétaire en cas de vente (délais de 8 jours).

➤ **Pouvoirs de l'agent immobilier en tant que mandataire**

- Faire les propositions, les présentations et les visites pour le bien à vendre ;
- Faire des annonces et de la publicité en ligne (aux frais du mandataire) ;
- Déléguer le dossier à son collègue ou avoir recours à son aide ;
- Demander au propriétaire les pièces et documents nécessaires à la vente (à la charge du propriétaire) ;
- Entériner l'acte de vente avec la signature de son client sous seing privé.

### ➤ **Obligations du propriétaire**

- Laisser l'agent immobilier visiter le bien (clés, codes de sécurité, etc.) ;
- Fournir les pièces et documents nécessaires ;
- Faire part à l'agent de toute modification du dossier ;
- Engagement à signer si le prix et les conditions demandées ont été respectées (avant-contrat) ;
- Prévenir l'agent si le bien a déjà été vendu par LALR et communiquer l'identité de l'acheteur (son notaire par la même occasion).

### ➤ **Droits du propriétaire**

- Possibilité de contacter d'autres agences immobilières ou procéder directement à la vente ;
- Demander la résiliation du mandat (préavis de 15 jours) quand les 3 mois se sont écoulés (le contrat n'est pas reconduit).

## Mandat de vente exclusif et semi-exclusif

- Durant la durée du mandat, seul l'agence mandatée est autorisée à négocier directement ou indirectement afin de lui trouver un acheteur ;
- Pour le mandat semi-exclusif, le propriétaire conserve la possibilité de chercher un acheteur par ses propres moyens parallèlement à l'agence.

## Mandat de recherche

### ➤ **Définition**

Via un contrat (le mandat de recherche), un acheteur va charger un agent immobilier (ou une agence) pour lui trouver un bien qui correspond à ses critères (localisation, budget, etc.). Le professionnel va faire un travail de prospection.

### ➤ **Cadre légal**

Le contrat est sous la houlette de la loi Hoguet (mêmes formalités que le mandat de vente).

➤ **Caractère**

Le mandat de recherche n'est pas exclusif. L'acquéreur peut avoir recours à des concurrents ou procéder aux recherches lui-même.

➤ **Honoraires**

Une fois la vente entérinée et enregistrée chez un notaire, l'acquéreur doit payer les honoraires aux professionnels qui lui a trouvé le bien recherché.

## La délégation d'un mandat

### Définition et principe

Quand un professionnel reçoit un mandat, il peut déléguer sa mission ou une partie de celle-ci à un autre agent immobilier. C'est une pratique couramment pratiquée (dynamique de regroupement) et on peut la voir par la diffusion des annonces sur internet.