

Le mandat exclusif de vente

Description

Plusieurs possibilités s'ouvrent à un vendeur dans le cadre de la [vente de son bien immobilier](#). En effet, il peut soit procéder à une vente directe, soit recourir aux services d'une agence immobilière. Dans ce dernier cas, il sera important de donner mandat à l'agence immobilière pour effectuer les démarches de vente. Ce mandat peut être simple ou exclusif.

Le mandat de vente, qu'il soit simple ou exclusif est donc un écrit par lequel le vendeur autorise l'agence immobilière à procéder à la vente de son bien. Le mandat exclusif de vente est un contrat par lequel le propriétaire du bien confie, en exclusivité la vente de son bien à un agent immobilier donné, contre le paiement d'une commission. Il se distingue du mandat simple par lequel le propriétaire a la faculté de désigner plusieurs agences pour s'occuper de la vente de son bien.

Flash actu : suivant [la loi Climat et résilience du 22 août 2021](#), afin de lutter contre les passoires énergétiques, à compter du 1er avril 2023, un audit énergétique sera demandé en cas de vente d'une maison ou d'un appartement dont le DPE est classé F ou G.

[Modèle de compromis de vente](#)

[Estimez votre bien en ligne avec Hosman](#)

Qu'est ce qu'un mandat ?

Le mandat est un document écrit par lequel un personne (le mandant), donne à une autre (le mandataire) le pouvoir d'accomplir, pour elle, un ou plusieurs actes juridiques. Il peut s'agir de la vente d'un terrain, de la recherche d'un locataire ou encore de l'achat d'une maison.

Dans le domaine immobilier, on distingue diverses catégories de mandats :

- Le mandat exclusif de vente immobilière
- Le mandat exclusif de recherche immobilière
- Le mandat simple
- Le mandat co-exclusif
- Le mandat semi-exclusif

Le mandat exclusif de vente immobilière

Le **mandat exclusif** est un contrat conclu entre un propriétaire et une agence immobilière. Celle-ci se présente comme son seul et unique interlocuteur dans le cadre de la vente. En aucun cas le propriétaire **ne peut vendre son bien immobilier, en recourant aux services d'une autre agence**. Il ne peut non plus conclure directement la transaction avec un acheteur.

Encadré et réglementé par la [loi Hoguet](#) de 1970, le mandat exclusif comporte diverses informations :

- L'identité détaillée du propriétaire du bien
- Les coordonnées de l'agent immobilier, notamment des renseignements sur sa carte professionnelle
- Une description complète du terrain, de l'appartement ou de la maison à vendre
- Les honoraires du mandataire, en pourcentage ou en fixe
- La durée du contrat : En principe, il s'agit d'un contrat irrévocable. Cependant, en pratique, une durée de 3 mois est généralement appliquée
- Les modalités de réception de l'acompte
- Les conditions et les modalités de résiliation du contrat.

Zoom : une fois l'acheteur ou le vendeur trouvé, il est nécessaire de concrétiser la vente par le biais d'un contrat afin de s'assurer de sa bonne exécution. Pour vous simplifier la vie, vous pouvez utiliser le [modèle de compromis de vente de LegalPlace](#) qui vous servira de base pour établir l'acte sous seing privé. Il vous suffira alors de procéder à l'enregistrement du document devant notaire, vous évitant ainsi les frais associés à l'établissement de l'acte auprès d'un office notarial.

Le mandat exclusif de recherche immobilière

À l'inverse du mandat de vente, le mandat exclusif de recherche immobilière met en phase un professionnel et un acquéreur potentiel. Ce peut être une personne morale ou une personne physique. Quoi qu'il en soit, il se doit de partir à la quête d'un bien

immobilier en vente. Le mandataire recherche le bien et donne la possibilité de l'acheter à l'acquéreur.

Même si les objectifs du mandat de recherche et du mandat de vente diffèrent, ils présentent des similitudes. Les informations qui y apparaissent restent identiques, quelles que soient les parties au contrat. De plus, la durée de l'accord ne change pas.

Le mandat simple

Alors que le mandat exclusif de vente ou mandat unique oblige le vendeur à nouer une relation avec un seul professionnel immobilier, grâce au mandat simple, l'offreur peut collaborer avec une multitude d'agents. L'[agent mandataire](#) grâce auquel la procédure de vente aboutit percevra une commission. Cependant, le propriétaire se réserve aussi le droit de rechercher un acquéreur.

Après la visite du bien, le potentiel acheteur signe un bon de visite qui l'engage à recourir aux services de l'agent immobilier s'il souhaite entrer en possession du terrain. S'il conclut la transaction avec une autre entité, la loi accorde à la structure initiale la possibilité d'engager des poursuites judiciaires à son encontre. Elle pourra recevoir des frais de dédommagement.

Bien que le mandat simple semble a priori avantageux, il présente des défauts. Les visites se multiplient sans réussite puisqu'aucun ciblage d'acquéreurs n'est accompli. De plus, les interlocuteurs du détenteur du bien deviennent nombreux. Et celui-ci perd sa valeur, car chaque client le négociera au prix le plus bas. En outre, l'image de la maison s'en trouve écorchée. Les variations de prix amènent les acquéreurs à se poser des questions sur sa qualité.

Le mandat co exclusif

Le **mandat co-exclusif** combine les particularités du mandat simple et celles du mandat unique. En effet, il accorde au propriétaire du bien d'en confier la vente à plusieurs professionnels, mais dans un **nombre limité**. Par ailleurs, s'il souhaite céder le terrain, la maison ou l'immeuble à un acheteur trouvé par lui-même, il doit dédommager toutes les agences sur le dossier.

Le mandat semi exclusif

Le mandant de vente semi-exclusif adopte un fonctionnement similaire au mandat unique. Le mandant confie son terrain, bâti ou non, à un seul professionnel de

l'immobilier. Néanmoins, il dispose du droit de le vendre à un acquéreur qu'il recherche par ses propres moyens. Dans ce cas, la commission du mandataire se trouve réduite à 50 %. Cependant, d'après la Chambre des notaires, 40 % des compromis de vente entre particuliers n'aboutissent pas.

A quoi engage un mandat exclusif ?

Conclu avant la mise en vente d'un bien, le mandat unique encadre l'opération de manière exclusive. Il oblige les parties signataires, le mandant (le propriétaire) et le mandataire (l'agence immobilière), à diverses obligations. On en retient deux pour le premier.

Pendant la **durée du mandat exclusif**, il s'engage à vendre directement le bien via l'entité désignée. Il ne s'accordera pas les services d'une autre structure immobilière. Il ne doit pas non plus procéder à une vente entre particuliers. S'il trouve un acquéreur par lui-même, il l'invite à prendre contact avec le professionnel en charge de la vente. En outre, il doit payer les honoraires du spécialiste, mais seulement une fois l'acte de vente conclu.

De son côté, l'agent s'engage à mettre en œuvre tous les moyens possibles pour vendre le bien. Il exploite **diverses possibilités**, mais en se référant aux termes de l'accord :

- Insertion d'annonces sur les sites ;
- Mise en place d'un panneau « À vendre » avec l'approbation du propriétaire ;
- Valorisation du bien ;
- Recours à son réseau de partenaires...

Avantages et inconvénients du mandat exclusif de vente

Plus recommandé que le mandat simple, le mandat exclusif, compte tenu de ses **caractéristiques**, présente des **avantages** multiples. Cependant, on relève également des inconvénients relatifs à sa mise en œuvre.

Les avantages

Le premier **avantage du mandat exclusif** réside dans la possibilité de ne disposer

que d'un seul et unique interlocuteur. Cela permet de s'offrir un meilleur suivi et de s'informer au fur et à mesure, et ce, en temps réel.

Deuxième avantage : la promotion optimale du terrain. L'agent immobilier, motivé par la perspective de la commission, s'implique entièrement dans les **démarches pour la vente du bien**. Il recherche des acquéreurs sérieux, certain de recevoir une contrepartie financière. Il :

- Tire profit de son réseau ;
- Diffuse des offres d'achat ;
- Exécute toutes les méthodes afin que le terrain se vende au meilleur prix ;
- Accompagne et conseille le propriétaire.

Autre avantage : la valorisation du bien. Avec le mandat exclusif de vente, il n'**existe qu'un seul canal pour acquérir le terrain ou la maison**. L'acheteur ne peut donc tenter aucune autre alternative en vue de baisser le prix. Cependant, malgré ces avantages, on note des inconvénients.

Les inconvénients

L'un des **inconvénients majeurs du mandat exclusif** réside au niveau de ses contraintes. Il ne garantit aucune flexibilité au propriétaire. Il ne peut positionner d'autres agents immobiliers sur le dossier et doit mettre en relation tout acheteur avec le professionnel chargé de la vente. Cette obligation suppose qu'il place entièrement sa confiance en son mandataire.

Un mandat exclusif comporte une **clause d'exclusivité** qui limite le vendeur. Lorsque la structure désignée ne trouve pas d'acquéreur sérieux, la transaction se trouve **immobilisée pendant des mois**. Et, avec ce mode, le propriétaire se prive d'un moyen important : les petites annonces en ligne. Le professionnel de l'immobilier pourrait ne pas y recourir.

Il existe, cependant, des techniques pour éviter ces inconvénients. Le propriétaire peut, par exemple, **négoier la durée du mandat**. Plutôt que de le conclure sur une longue période, il peut l'étendre sur un ou deux mois. Cette pratique, mise en œuvre par plusieurs vendeurs, donne la possibilité de tester les avantages du mandat exclusif avant de se lancer.

Exit cette méthode, beaucoup préfèrent la **signature d'un mandat simple** (ou mandat non exclusif) avec des agences immobilières. Il optimise les chances de

trouver un preneur. Non seulement **chaque mandataire**, sachant qu'il ne recevra sa commission qu'en cas de vente effective du bien, **s'implique** dans sa publicité, mais en plus, le **propriétaire s'active de son côté**. Il peut recourir au bouche-à-oreille ou diffuser des annonces en ligne.

Mandat exclusif : quels sont les délais de rétractation ?

Le délai de rétractation est la période légale au cours de laquelle le consommateur (ici le propriétaire) peut renoncer, sans frais ni pénalités à la vente, et donc annuler le contrat. Le code de la consommation impose le respect d'un tel délai dans certaines situations précises, et notamment en matière de vente immobilière. En effet, le législateur prévoit que lorsque le contrat de prestation de services (mandat de vente) a été conclu entre le propriétaire et l'agence immobilière à la suite d'un démarchage à domicile, le propriétaire bénéficie d'un **délai de rétractation de 14 jours**. La computation de ce délai se fait en jours calendaires (weekends et jours fériés pris en compte), et débute au jour de la signature du mandat.

Toutefois, afin de jouir de son droit de rétractation, le propriétaire doit s'assurer de le faire valoir avant que le contrat ne soit pleinement exécuté, ou avant qu'il n'ait donné son accord au commencement de l'exécution du contrat, ou qu'il n'ait renoncé expressément à ce droit. Autrement dit, si l'agent immobilier a commencé, avec l'accord du propriétaire à faire des visites du bien, ou a déjà reçu des propositions d'achat, le propriétaire ne peut plus exercer son droit de rétractation.

Le mandat de vente doit obligatoirement comprendre les modalités d'exercice du droit de rétractation, de même qu'un coupon de rétractation à joindre par le propriétaire lors de l'exercice de ce droit. En cas de non respect de ces obligations, l'agent immobilier personne physique s'expose à une amende de 15.000 €, contre 75.000 € pour l'agent immobilier personne morale.

Quand et comment peut-on résilier un mandat exclusif de vente ?

En principe, le mandat exclusif de vente est un contrat irrévocable, mais en pratique, une durée de 3 mois est généralement respectée.

Le contrat est renouvelable par tacite reconduction. Autrement dit, il faudra, avant le

terme de cette période de 3 mois (durée de la clause d'exclusivité), que le propriétaire notifie l'agence immobilière de sa volonté de mettre fin à leur relation.

Quand cette résiliation prend-elle effet ?

La procédure, décrite par les textes en vigueur, indique que le vendeur envoie une lettre recommandée avec **accusé de réception** au professionnel de l'immobilier. Le courrier doit parvenir à ce dernier **au plus tard 15 jours avant la fin de la période d'irrévocabilité**. Il révèle la volonté du propriétaire de ne plus renouveler le contrat.

À noter : la résiliation se réalise au-delà de trois mois après la signature de l'accord. En outre, lorsqu'il est correctement établi, le contrat doit contenir des mentions relatives aux **modalités de rupture** de la collaboration entre le vendeur et son agent immobilier.

Bien que la plupart des prestataires annoncent que le mandat se reconduit tacitement pour une **nouvelle période de 3 mois** lorsque le vendeur ne manifeste pas sa volonté de le résilier, la Cour de cassation interdit cette pratique. Un acte de vente ne peut se renouveler que si le vendeur affirme sa volonté de le voir **reconduit**. Il peut, à cet effet, **rédiger et signer un avenant** au contrat à moins d'en établir un nouveau (un nouveau mandat).

Résiliation d'un mandat exclusif avant le terme

En théorie, un mandat de vente demeure irrévocable. Une fois signé, il ne peut se rompre dans l'immédiat et sans préavis. Mais dans la pratique, il reste possible de le **résilier sans attendre son expiration**. À quelles conditions ? Pour résilier son mandat exclusif de vente avant terme, le propriétaire évoque des manquements graves commis par l'entité immobilière. Ainsi, si le mandataire n'agit pas dans le cadre de ses activités professionnelles, la loi Chatel pourra être appliquée. Celle-ci permet de ne pas garder un contrat que vous ne voulez plus ou que vous souhaitez changer.

Contrairement à un artisan, [un serrurier](#) par exemple, la loi n'impose pas une obligation de résultat à un mandataire, mais une **obligation de moyens**. Il doit recourir à toutes les techniques et astuces possibles pour rendre l'annonce du bien visible pour le maximum de personnes. Il doit aussi justifier qu'il prend, enregistre et organise les visites avec les **acheteurs potentiels**. En outre, il doit rendre régulièrement compte au vendeur de l'évolution du dossier.

S'il constate une défaillance de la part de l'agence immobilière, qui n'accomplit

aucune de ses responsabilités (il ne rend pas compte, n'organise pas de visite, ne suit pas le dossier), le propriétaire peut **résilier son mandat exclusif immobilier avant terme**. Pour cela, il fait appel aux services d'un commissaire de justice, dont la mission consistera à constater les erreurs du professionnel et à rompre le contrat entre son client et l'entité impliquée dans l'affaire.

Combien coûte un mandat exclusif ?

Alors que les émoluments de négociation des notaires se trouvent réglementés par la loi, les **honoraires d'un mandataire** immobilier restent libres. Ils se définissent par chaque agence, qui se réserve le choix des critères à considérer. Elle peut **tenir compte** de :

- Sa position géographique ;
- Sa notoriété ;
- Son expérience ;
- Son professionnalisme, etc.

Quoi qu'il en soit, dans le cadre d'un mandat exclusif, **le tarif se greffe au prix de vente du terrain en pourcentage ou par tranche**. La plupart du temps, les professionnels proposent un tarif dégressif. Il reste proportionnel au montant de la vente du bien, avec un pourcentage appliqué soit sur la somme totale, soit par tranche.

Par conséquent, plus le coût de vente du bien immobilier prend de l'importance, plus les **honoraires de l'agent immobilier** augmentent. En revanche, même lorsque le prix de vente devient faible, le pourcentage des honoraires reste élevé. Cela s'explique par le recours aux mêmes stratégies en matière de publicité, qu'importent les caractéristiques du bien confié à un mandataire.

Cependant, lors de la conclusion du mandat, le mandant peut négocier le tarif de la mission qu'il confie au professionnel.

En règle générale, le taux appliqué est fixé entre **3 et 7% du prix de vente**. Par exemple, pour la vente d'un appartement à un prix de 400.000 € par une agence pratiquant un taux fixe de 5% du prix de vente, le montant de la commission sera de 20.000 €.

À noter : Les honoraires doivent être affichés de manière lisible et visible à l'entrée de l'agence, en vitrine ou sur le site internet de l'agence immobilière.