

Le mandat

Pour confier la vente à un agent immobilier, vous devez au préalable signer un mandat. Ce mandat doit être obligatoirement écrit et mentionner tous les éléments du contrat : durée du mandat et conditions de résiliation, prix de vente du bien, montant des honoraires et désignation de celui qui doit les payer, etc.

Vous pouvez confier à un agent immobilier plusieurs types de mandats.

Il peut arriver qu'un agent immobilier détienne un mandat à la fois du vendeur et de l'acheteur. Dans ce cas, il peut percevoir deux commissions, de la part des deux parties.

Le mandat simple

Vous pouvez confier la vente à plusieurs agences immobilières et vous réserver le droit de chercher vous-même un acheteur. Il s'agit alors d'un mandat simple. L'agent immobilier percevra sa commission si la vente est conclue avec l'acquéreur qu'il vous a présenté.

Le mandat exclusif

Comme son nom l'indique, le mandat exclusif confie à un seul et unique agent immobilier le soin de trouver un acquéreur. Vous ne pouvez donc pas trouver un acheteur par vos propres soins ou conclure la transaction par l'intermédiaire d'un autre professionnel, quel qu'il soit. Certes, c'est un inconvénient pour vous dans la mesure où votre marge de manoeuvre est limitée. Mais cet inconvénient doit être nuancé, pour plusieurs raisons...

- Vous pouvez d'abord négocier et demander, par exemple, l'autorisation de conclure la transaction avec un membre de votre famille.
- Vous pouvez aussi aller plus loin et négocier un mandat exclusif « simple ». Dans ce cas, vous n'aurez pas à payer de commission si vous trouvez un acquéreur par vos propres moyens. Mais vous ne pourrez absolument pas confier l'affaire à un autre professionnel.
- Et surtout, d'une manière générale, l'agent immobilier qui bénéficie d'un mandat exclusif sera davantage enclin à investir temps et argent pour vous trouver un acheteur. La plupart du temps, d'ailleurs, l'agent immobilier qui signe un mandat exclusif s'engage sur un certain nombre d'actions (panneau, petites annonces, compte rendu de visite, etc.). Ce qui constitue une garantie d'efficacité pour vous.
- Enfin, le mandat exclusif est limité dans le temps.

La durée du mandat

Sous peine de nullité, le mandat est obligatoirement limité dans le temps et doit donc préciser sa durée de validité. S'il est reconduit par accord tacite, (ce qui est généralement le cas), la durée totale doit également être mentionnée.

La résiliation du mandat

Dans tous les cas, vous pouvez résilier un mandat exclusif à tout moment, par lettre recommandée avec AR, passé un délai de trois mois après la signature. La résiliation prendra effet quinze jours après la réception de votre lettre. Vous pouvez vous aider de notre [modèle de lettre de résiliation du mandat de l'agent immobilier](#) pour rédiger votre courrier.

Avant toute reconduction tacite, l'agent immobilier devra informer le client de la possibilité de résilier le mandat exclusif. Cette information doit parvenir à ce dernier au plus tard un mois avant la fin de la période autorisant la non-reconduction du contrat.

Les honoraires

Contrairement aux notaires, dont les émoluments de négociation sont encadrés par la loi, les [honoraires des agents immobiliers](#) sont libres. Ils sont naturellement fixés en proportion du prix de vente avec un pourcentage la plupart du temps dégressif, soit sur le montant total, soit par tranche.

En d'autres termes, plus le prix de vente sera élevé, plus le montant total des honoraires le sera également. Mais plus le prix de vente sera faible, plus le pourcentage représenté par les honoraires sera important. C'est une question de logique économique puisque les frais de publicité sont quasiment identiques quel que soit le prix du bien.

Mais dans tous les cas, sachez que vous pouvez toujours négocier le montant des honoraires, et cela d'autant plus facilement que le prix du bien est élevé.