



Le mandat exclusif des agents immobiliers

*(articles 6, I. de la loi Hoguet n°70-9 du 2 janvier 1970,
article 78 du décret Hoguet n°72-678 du 20 juillet 1972)*



Propositions :

- Un mandat exclusif en contrepartie d'une publicité renforcée ;
- Un mandat exclusif en contrepartie d'une clause expresse insérée dans le mandat informant le vendeur des conditions de dénonciation ;
- Un mandat exclusif en contrepartie de la possibilité de traiter avec un acquéreur (ou un locataire) présenté par le vendeur (ou le bailleur) moyennant une réduction du montant des honoraires ;
- Un mandat exclusif en contrepartie d'une délégation de mandat pour permettre à l'agent immobilier de travailler en collaboration avec des agences du même secteur géographique ;
- Un mandat exclusif en contrepartie d'une clause de dénonciation à tout moment en cas de manquement de l'agent immobilier à ses obligations, après mise en demeure restée sans effet passé le délai de quinze jours ;



Lorsqu'un vendeur souhaite vendre un bien immobilier ou un bailleur louer son bien, il peut :

Se tourner vers le marché du particulier à particulier

En immobilier résidentiel, le particulier met son bien en vente directement sur un support (annonces journaux, sites spécialisés ou non, pancarte sur le bien...). Le prix est fixé par une évaluation « maison ». Elle peut aussi être réalisée par deux ou trois agents immobiliers sollicités gratuitement pour fixer un prix moyen. Le particulier vendeur n'est pas soumis aux règles du droit de la consommation. Il peut afficher des mentions plus ou moins exactes, voire mensongères, sans grand risque, mais de nature à induire ses prospects en erreur. Dans la majorité des annonces de particuliers, la mention du « DPE » n'y figure pas. Les visites peuvent paraître nombreuses, mais nombre d'entre elles sont sans intérêt : simple curiosité, besoin de comparer son bien à celui du voisin qui est mis en vente... Les informations juridiques et techniques délivrées par le vendeur aux acquéreurs potentiels peuvent s'avérer, sinon inexistantes, pour le moins aléatoires.

Compte tenu du niveau des prix, le marché de particulier à particulier a tendance à attirer les acquéreurs qui pensent, à tort ou à raison, pouvoir plus facilement négocier le prix et surtout payer un prix sans « frais » d'agence.

En immobilier d'entreprises, les transactions non intermédiées sont plus rares compte tenu de la nature des biens à vendre, de la complexité des opérations, des exigences des acquéreurs qui destinent le bien à une exploitation industrielle, commerciale, artisanale ou libérale.

S'adresser à un marchand de listes

Cet acteur ne fournit pas des offres de biens à vendre ou à louer mais de simples informations sur ces offres. Acheter une liste n'apporte aucune garantie que les biens listés soient pertinents par rapport aux critères recherchés, ni aucune garantie de résultat sur la disponibilité des biens listés et par conséquent, d'achat ou de location effective à la clé.

Avoir recours aux services d'un agent immobilier

Selon une étude¹ réalisée entre juillet 2011 et janvier 2012, auprès de 6 077 personnes cherchant des informations pour l'achat ou la vente de biens immobiliers, 60 % des sondés déclaraient utiliser à la fois les services d'agences immobilières et de mise en relation de particulier à particulier. Mais alors que 13 % des transactions sont réalisés par des canaux divers (notaires, famille, amis...) et 19 % par un service de mise en relation de particulier à particulier, **68 % sont réalisés grâce à une agence immobilière. Et si pour les vendeurs, les agences sont 2,5 fois plus efficaces, pour les acheteurs les services d'une agence le sont 3 fois plus.**

Cette reconnaissance de l'efficacité des agences immobilières est rassurante : **un service d'intermédiation en transactions immobilières est une spécialité à part entière.** Les agences immobilières sont structurées. Pour une très grande majorité, elles disposent d'un personnel qualifié. Les négociateurs immobiliers salariés sont de plus en plus diplômés pour répondre aux attentes des clients vendeurs et acquéreurs.

¹ Étude
MeilleursAgents.com /
Université Paris
Dauphine / IFOP sous
la direction de
Fabrice LARCENEUX,
chercheur CNRS
à l'Université Paris
Dauphine.



CE QUE DIT LA LOI :

² Article 78, 1^{er} alinéa du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972.

▶ « ... Cette clause [d'exclusivité] ne peut recevoir application que si elle résulte d'une stipulation expresse d'un mandat dont un exemplaire est remis au mandant. Cette **clause est mentionnée en caractères très apparents** » ² : le modèle type de **mandant exclusif de trois mois proposé par la FNAIM** à ses adhérents comporte une clause d'exclusivité en **caractère gras** pour attirer l'œil des signataires.

³ Article 78, 2^e alinéa du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972.

▶ « **Passé un délai de trois mois à compter de sa signature, le mandat contenant une telle clause peut être dénoncé à tout moment** par chacune des parties, à charge pour celle qui entend y mettre fin d'en aviser l'autre quinze jours au moins à l'avance par lettre recommandée avec accusé de réception. » ³ : **les clauses d'exclusivité n'ont une durée incompressible que de trois mois.** Passé ce délai, l'exclusivité peut être révoquée à tout moment. Alors que la loi ne l'impose pas, le modèle type de **mandant exclusif proposé par la FNAIM** à ses adhérents comporte une clause qui informe le vendeur : « **Passé ce délai [de trois mois], la clause d'exclusivité pourra être dénoncée dans les mêmes conditions que le mandat lui-même, soit à tout moment par chacune des parties par lettre recommandée avec demande d'avis de réception en respectant un préavis de quinze jours.** »



MANDAT SIMPLE OU MANDAT EXCLUSIF ?

Le mandat dit simple⁴ est un mandat de recherche d'un acquéreur ou d'un locataire, confié à un agent immobilier, sans lui donner d'exclusivité sur ses missions.

Le propriétaire peut confier les mêmes missions à plusieurs agents immobiliers. Il peut aussi vendre directement sur le marché de particulier à particulier. Un bien proposé sur le marché en mandat simple ne favorise ni la fluidité ni la transparence :

- la pluralité de mandats génère une pluralité de prix ;
- la pluralité de mandats génère la diffusion d'une multiplicité d'informations contradictoires ;
- les prix sont surestimés car ils ne sont pas préalablement négociés avec les vendeurs ;
- les agents immobiliers n'ont ni visibilité ni maîtrise sur les négociations en cours par d'autres agents mandatés.

Si le mandat simple ne paraît pas contraignant, en pratique il peut se révéler négatif, voire néfaste :

- Le même bien est affiché à autant de prix différents qu'il y a de mandats simples confiés par le vendeur ==> le vendeur peut être en difficulté pour expliquer cette situation à son acquéreur ==> le mandat exclusif évite cet écueil ;
- En cas de pluralité d'agences immobilières mandatées sur le même bien, si la jurisprudence consacre le droit à honoraires en faveur de celle par laquelle l'affaire aura été effectivement conclue, les litiges de concours entre agences, ou d'agents immobiliers « court-circuités » par le vendeur qui conclut directement avec un acquéreur présenté par l'agent immobilier, se traduisent par des condamnations de dommages et intérêts en réparation du préjudice subi du fait de la faute du vendeur - mandant ==> le mandat exclusif évite cet écueil.

Le mandat exclusif est celui par lequel le vendeur ou le bailleur réserve à un agent immobilier la réalisation de l'opération : par une clause d'exclusivité, le mandant s'interdit de faire traiter l'affaire par un autre mandataire, ou de la traiter directement.

En pratique, pour répondre aux demandes de leurs clients réticents, les professionnels de l'immobilier ont développé des solutions :

- **Les bourses d'échange de mandats exclusifs : facteur de fluidité du marché.** Telles qu'AMEPI, SERVICES INTER AGENCES SIA, BOURSE IMMOBILIÈRE..., les bourses regroupent les agences immobilières d'un bassin géographique qui mettent leurs mandats exclusifs en commun. Cela permet de présenter une offre globale des biens immobiliers disponibles à la vente ou à la location.

⁴Le terme n'existe pas juridiquement.

Le mandataire titulaire d'un mandat exclusif qui comporte une clause expresse de délégation de mandat (acceptation du mandant), met son mandat dans la bourse et le partage avec ses confrères membres du groupement.

Un seul mandat, avec un prix unique et des honoraires uniques (celui du mandataire), est « commercialisé » par l'ensemble des membres du groupement. En cas de réalisation de l'opération, l'agent immobilier titulaire du mandat partage ses honoraires avec son confrère.

• **Le mandat exclusif mixte** : il allie l'exclusivité d'une seule agence immobilière avec la possibilité donnée au mandant d'indiquer à l'agence une personne intéressée par son bien avec laquelle l'agence poursuit ses missions d'entremise, de rédaction d'acte et de suivi de l'affaire jusqu'à la signature de l'acte définitif. En contrepartie, les honoraires de l'intermédiaire sont réduits. La FNAIM propose à ses adhérents le « Mandat Exclusif de Vente Succès », qui répond à cette demande.



CE QUE L'ON REPROCHE AU MANDAT EXCLUSIF

- Son entrave à la liberté du propriétaire, de ne pas pouvoir vendre tout seul, de ne pas pouvoir multiplier les contacts ==> réponse : « Mandat Exclusif de Vente Succès »
- Son allongement des délais de vente ou de location lorsque le seul professionnel en charge de l'affaire n'est pas efficace ==> réponse : la multidiffusion des bourses d'échange.
- Sa tacite reconduction passé le délai de trois mois ==> réponse : la loi « Chatel » qui permet aux consommateurs de résilier à tout moment un contrat reconduit tacitement avec un prestataire.



À NOTER

De la signature du mandat à celle du contrat constatant l'accord des parties, **le délai de trois mois peut se révéler insuffisant**, notamment dans le domaine de l'immobilier d'entreprise où les opérations sont complexes et les diligences préalables nombreuses.



CE QU'IL FAUT RETENIR :

- **Un mandat exclusif en contrepartie d'une publicité renforcée :**

Exemple : affichage vitrine au format A4 minimum ; insertions d'annonces dans la presse papier avec une périodicité contractualisée ; multidiffusion du bien sur Internet (sites d'agences, sites marchands) ; pose d'un panneau « À VENDRE » in situ ;

- **Un mandat exclusif en contrepartie d'une clause expresse insérée dans le mandat informant le vendeur que :** « Passé le délai de trois mois, la clause d'exclusivité pourra être dénoncée dans les mêmes conditions que le mandat lui-même, soit à tout moment par chacune des parties par lettre recommandée avec demande d'avis de réception en respectant un préavis de quinze jours ».

- Un mandat exclusif en contrepartie de la **possibilité de traiter avec un acquéreur** ou un locataire **présenté par le vendeur** ou le bailleur moyennant une réduction du montant des honoraires.

- Un mandat exclusif en contrepartie d'**une délégation de mandat** pour permettre à l'agent immobilier de travailler en collaboration avec des agences du même secteur géographique.

- Un mandat exclusif en contrepartie d'une **clause de dénonciation à tout moment en cas de manquement de l'agent immobilier à ses obligations**, après mise en demeure restée sans effet passé le délai de quinze jours.

Preuve qu'un agent immobilier capable de tenir ses engagements est essentiel. **Un contrat de mandat exclusif est un contrat de confiance.** Un agent immobilier engagé avec un client dans un mandat exclusif doit lui apporter des services supplémentaires afin de garantir la confiance qui lui est accordée.



INFOS +

Selon l'étude réalisée par MeilleursAgents.com en partenariat avec l'Université Paris Dauphine et l'IFOP (voir ci-avant), 77 % des vendeurs avec un mandat exclusif signent une promesse de vente en moins de trois mois contre 55 % pour les vendeurs avec un mandat simple et 75 % des vendeurs avec un mandat exclusif se disent satisfaits contre 59 % pour les vendeurs avec un mandat simple.

Contact FNAIM:

129, rue du Faubourg Saint-Honoré - 75008 Paris
Isabelle d'Halluin - 01 44 20 77 46 - idhalluin@fnaim.fr

PROPOSITION



PROJET DE LOI
LOGEMENT
ET URBANISME