

LE MANDAT EN IMMOBILIER

Un guide simple pour les particuliers



Pierre COGNOLATO. EffectimmoPaca

Aperçu

Lorsque vous souhaitez faire appel à un professionnel de l'immobilier pour vendre, rechercher ou gérer la location d'un bien immobilier, vous devez signer un document essentiel: le mandat.

Mais qu'est-ce qu'un mandat exactement ? Quelles sont ses obligations, ses avantages et ses différentes formes ? Voici un guide clair et accessible pour mieux comprendre cet engagement.

Qu'est-ce qu'un mandat immobilier ?

Le mandat est un contrat par lequel une personne, le mandant, donne pouvoir à une autre personne, le mandataire, d'agir pour lui et en son nom.

Ce contrat fixe les droits et obligations de chaque partie et détermine les missions du mandataire.

En matière immobilière, il existe différents mandats :

Le mandat de vente :	<i>Mandat dont l'objet est la recherche d'un acquéreur.</i>
Le mandat de recherche :	<i>Mandat dont l'objet est de rechercher un bien correspondant aux caractéristiques définies par le mandant.</i>
Le mandat de location :	<i>Mandat dont l'objet est de rechercher un locataire.</i>
Le mandat de gestion :	<i>Mandat dont l'objet est la gestion locative d'un bien.</i>
Le mandat de Syndic :	<i>Mandat dont l'objet est la gestion d'une copropriété.</i>

En France, [la loi Hoguet](#) (de 1970) encadre strictement les mandats immobiliers. Ils doivent être écrits, signés et contenir certaines mentions obligatoires comme :

L'objet du mandat (Vente, Recherche, Location, Gestion, Syndic).

L'identité des parties (Mandant et Mandataire).

La durée du mandat.

La désignation du bien concerné.

Le prix de vente fixé.

La désignation du bien concerné.

La rémunération de l'agent.

Les moyens utilisés par le professionnel pour réaliser la mission qui lui est confiée.

Les obligations des parties :

Le mandant

- Fournir des informations exactes sur le bien (Diagnostics, charges, servitudes..)
- Respecter les termes du mandat

Le mandataire

- Mettre en œuvre les moyens nécessaires pour vendre le bien
- Respecter les obligations légales et contractuelles
- Informer régulièrement le propriétaire sur l'avancement des démarches

Les différents types de mandats :

Il existe plusieurs types de mandats, chacun ayant ses spécificités.

Le mandat Simple :

- Le vendeur peut confier son bien à plusieurs agences et vendre par lui-même.
- Plus de visibilité ? mais trop souvent de la confusion dans la communication et la négociation.

Le mandat exclusif :

- Le bien est confié à une seule agence ou un seul mandataire.
- Meilleur suivi et taux de succès plus élevé.

Le mandat Semi exclusif :

- Une seule agence est mandatée, mais le vendeur conserve la possibilité de vendre lui-même.
- Un compromis entre liberté et efficacité.

La Durée et la périodicité d'un mandat :

Un mandat n'est pas un engagement définitif. Il peut être suspendu ou résilié dans certains cas et à certains moments :

1. La période de rétractation :	Si le mandat a été signé hors agence (démarchage à domicile, en ligne, etc.), le vendeur bénéficie d'un délai de rétractation de 14 jours pour annuler son engagement sans justification. Le document doit proposer un formulaire de rétraction.
2. La période d'irrévocabilité :	La plupart des réseaux imposent une durée minimale d'engagement de 3 mois pendant laquelle le vendeur ne peut pas résilier le mandat. Toutefois, chez Effectimmo, cette période est réduite à seulement 1 mois, offrant ainsi une plus grande flexibilité au vendeur.
3. La période de résiliation anticipée :	Après la période d'irrévocabilité, le mandat peut être résilié à tout moment en respectant les conditions prévues dans le contrat, généralement avec un préavis de 15 jours . Cette possibilité permet au vendeur de mettre fin au mandat s'il estime que la vente ne progresse pas selon ses attentes.

Conclusion :

Choisir le bon mandat est une étape essentielle pour vendre son bien dans les meilleures conditions. Le mandat exclusif apporte souvent une meilleure efficacité alors que le mandat simple peut sembler offrir plus de liberté. En tant que vendeur, il est important de bien comprendre les implications de chaque type de mandat pour faire un choix éclairé et adapté à votre situation.

Si vous souhaitez en savoir plus ou obtenir un accompagnement personnalisé, n'hésitez pas à me contacter !

N.B 01/2025 : Ceci est une fiche synthétique des textes législatifs en vigueur à la date de rédaction de ce document.

Fiche_1

N'hésitez pas à me contacter pour toute question ou demande de clarification.