

Versailles⁺

"Quand je donne une place, je fais un ingrat et cent mécontents" Louis XIV

[BUSINESS⁺]

Pourquoi un mandat de vente ?

VERSAILLES+ : Quels sont les intérêts des acquéreurs et des vendeurs à traiter avec une agence qui exige un mandat de vente au début de chaque transaction immobilière?

John K : La première raison est que la signature du mandat de vente par le propriétaire qui souhaite vendre son bien immobilier en profitant des avantages d'un professionnel est obligatoire par la loi Hoguet. Celle qui régit notre profession depuis maintenant 40 ans. Dans cette obligation, on trouve de nombreuses justifications comme l'assurance en responsabilité de l'agent immobilier lorsqu'il effectue des visites sur place avec un client. Je rappelle que tout agent immobilier se doit d'afficher en évidence, dans ses bureaux, l'attestation de sa garantie financière pour les transactions et s'assurer en responsabilité professionnelle en permanence. Le respect des règles et notamment la tenue d'un livre de mandats de vente et location conditionne l'obtention et la délivrance des attestations et garanties nécessaires à l'exercice de sa profession.

VERSAILLES+ : Ce n'est pas qu'une question d'assurances ? Y a-t-il d'autres raisons qui expliquent votre volonté de travailler avec un mandat de vente ?

John K : Effectivement, il y en a plusieurs. La première à laquelle je pense, c'est le **SERVICE** que nous rendons à nos clients, acquéreurs et vendeurs.

Le premier service est de garantir le sérieux du propriétaire qui met en vente son bien immobilier. Seul un mandat de vente, signé entre le mandant (propriétaire) et le mandataire (agent immobilier) peut garantir à l'acquéreur la réelle transparence de l'offre fixée par contrat à savoir principalement, le prix de vente et les honoraires inclus. Sans mandat de vente signé, le propriétaire peut, par exemple, augmenter le prix qu'il souhaitait et que l'agent immobilier indiquait à l'acquéreur ! Imaginez la déception et le préjudice de l'acquéreur qui, après avoir fait une offre d'achat au **PRIX PROPOSÉ** par l'agent immobilier, se voit purement et simplement refuser de concrétiser son acquisition parce que le propriétaire a... décidé d'augmenter ses prétentions. L'agent immobilier a fait perdre du temps à son acquéreur en étant complice de la cupidité de son client vendeur. C'est une grave faute professionnelle.


Si le propriétaire ne souhaite pas signer de mandat de vente avec un professionnel de l'immobilier, c'est aussi parce ce qu'il se réserve la possibilité de rompre la commercialisation de son bien à tout moment, sans préavis. Cas rare lorsque l'on passe par un professionnel, fréquent dans les transactions entre particuliers...

Côté Vendeur, l'intérêt est tout aussi important. L'agent immobilier, sans mandat, n'a pas le droit d'effectuer de publicité et ce, sur aucun support commercial : ni site internet, ni parution sur les magazines spécialisés, ni même affichage sur sa vitrine (pourtant essentielle pour capter l'attention des acquéreurs...). Les contrevenants à cette loi risquent de lourdes sanctions vis-à-vis de la **DGCCRF** (Direction Générale de la

Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes). Ainsi, les Vendeurs qui confient leur bien à des agents immobiliers dans ces conditions, s'interdisent de profiter des larges campagnes de publicité que ceux-ci pourraient effectuer à leur avantage. D'une manière générale, ces biens n'ont que très peu de chances d'être vendus. D'autre part, le notaire exige toujours le mandat de vente de l'agent immobilier à la signature de l'acte authentique final. Difficile pour lui de percevoir ses honoraires sans montrer patte blanche!

VERSAILLES + : Nous l'évoquons dans le dernier numéro (n° 33), il y a de moins en moins d'offres de biens en vente. Que doit faire l'agent immobilier quand un propriétaire lui propose de mettre en vente (ou en location) son appartement ou sa maison, sans mandat ?

John K : Résister. Il devrait tenter de convaincre le récalcitrant de changer d'avis. Mettre en vente ou en location son bien relève d'une décision importante. **La CONFIANCE est impérative entre le Vendeur et le professionnel.** Il faut se mettre à l'esprit que les intérêts des clients Vendeurs et Acquéreurs (ou Bailleurs et Locataires) sont primordiaux dans toute transaction. Pour ma part, je ne tiens à décevoir ni les uns, ni les autres. Et tant pis, si **MONTE CRISTO Immobilier** manque la mise sur le marché de tel appartement ou telle maison, parce qu'une infime minorité de propriétaires refuse d'assurer ses engagements. Au moins, nous épargnons bien des soucis à nos clients, dans ce qui représente pour eux une étape essentielle dans la vie : la concrétisation d'un projet immobilier.

<p style="text-align: center;">VERSAILLES +</p> <hr/> <p>EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE VERSAILLES + AU CAPITAL DE 5 000 €, 8, RUE SAINT LOUIS, 78000 VERSAILLES,</p> <p>SIRET 498 062 041</p> <p>FONDATEURS : Jean-Baptiste Giraud Versailles Press Club et Versailles Club d'Affaires</p> <p>WWW.VERSAILLESPLUS.FR</p> <p>DIRECTEUR DE LA PUBLICATION ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION Guillaume Pahlawan</p> <p>RÉDACTEUR EN CHEF Miché Garibat</p> <p>POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION redaction@versaillesplus.fr</p> <p>MAQUETTE ORIGINALE Cithéa communication</p> <p>MAQUETTE Agence Even BD</p>	<p>RÉGIE PUBLICITAIRE :</p> <p></p> <p>PUBLICITÉ Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?</p> <p>Cithéa Communication : 01 53 92 22 06 Xavier Mazau xmazau@citheas.com - 06 22 16 70 25</p> <p>L'intégralité du journal que vous tenez entre vos mains est financée grâce à la fidélité de ses annonceurs (que nous remercions pour leurs publicités). En aucun cas les fonds publics ne sont utilisés.</p> <p>TIRAGE 18 000 exemplaires</p> <p>IMPRESSION : Rotimpres Espagne</p> <p>NUMÉRO ISSN 1959-4062</p> <p>DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.</p> <p>TOUS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.</p> <p>DISTRIBUTION : CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------