

# Versailles<sup>+</sup>

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

[ BUSINESS<sup>+</sup> ]

## **EXCLUSIVITE OU PAS EXCLUSIVITE**

**VERSAILLES + : lorsque l'on souhaite mettre en vente ou en location son bien par une agence immobilière, la loi impose la signature d'un mandat de vente entre les parties. Quel est l'intérêt du client ?**

**John K :** L'agent immobilier doit posséder une carte professionnelle pour exercer son métier fortement réglementé. Il ne peut négocier ou s'engager à l'occasion d'opérations spécifiées à l'article 1er de la loi du 2 janvier 1970, sans détenir un mandat écrit préalablement délivré à cet effet par le client. Le mandant peut être vendeur (plus fréquemment) ou acquéreur. Nous appliquons depuis l'article 72 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972, lui-même modifié par le décret n° 95-818 du 29 juin 1995. Le mandat précise son objet et contient les indications prévues à l'article 73. L'intérêt principal du mandat de vente ou de location consiste ainsi à définir les obligations du mandant et du mandataire, la rémunération de l'agent (en général à la charge de l'acquéreur), préciser la désignation du bien et rappeler les réglementations relatives à l'immeuble (entre autres, les éléments constitutifs du dossier des diagnostics techniques). Travailler sans mandat est illégal et supprime toute garantie quant à la détermination et l'encadrement de la mission. Les avocats prospèrent grâce à ces manquements... J'ajoute que l'acquéreur a, lui, un intérêt tout particulier et considérable à rechercher son bien avec une agence dûment mandatée. Nous reviendrons sur ce sujet prochainement.

**VERSAILLES + : la plupart des agences immobilières réclame un mandat exclusif arguant d'une meilleure motivation et de moyens publicitaires supérieurs pour conclure l'affaire. Est-il démontré que l'on réussit mieux à vendre ou à louer dans ces conditions ? Qu'en pensez-vous ?**

**John K :** en effet, pour ce qui est de la première partie de votre question, de nombreux professionnels demandent à être seuls représentants de la mission de vendre ou louer le bien immobilier. Ce n'est pas nouveau et cela perdurera dans la mesure où les résultats sont là. S'ils possèdent l'organisation et les moyens déclarés, leur prétention est justifiable. Avec près de 20 ans d'expérience et près de 1 000 transactions vécues, je ne peux que confirmer l'action de certains de mes confrères puisque j'ai personnellement davantage concrétisé les affaires que l'on m'a confiées en exclusivité. En ce qui concerne la structure de **MONTE CRISTO Immobilier**, à Versailles, et à quelques exceptions avouables où le mandant refusait systématiquement de s'adapter au marché, nous mettant dans l'impossibilité de satisfaire le contrat, nous avons conclu, en 2008, 87,5 % de nos mandats exclusifs.

L'agent immobilier n'est pas un prestidigitateur et il lui est impossible de vendre ou louer ne serait ce qu'à 20 % au-dessus du marché aujourd'hui. Il doit avoir, au-delà de la forme du mandat, la confiance du propriétaire. L'acquéreur et le locataire ont fait leur mutation. Ils sont bien plus informés et éveillés qu'autrefois, et ce notamment grâce à Internet.

**VERSAILLES + : certains restent cependant sceptiques et, même s'ils reconnaissent avoir besoin de votre profession, ils n'apprécient pas toujours le fait d'être « menottés ».**

**John K :** pour reprendre le ton ironique et indépendant de ce journal dont beaucoup de vos lecteurs se délectent à sa lecture, je répondrai que les propriétaires, ayant confié leur(s) bien(s) à certains agents immobiliers sans pouvoir pour autant aboutir à la conclusion heureuse de leur affaire, ont fait preuve d'un peu de crédulité, voire de naïveté. Ils sont autant responsables de leur échec et d'avoir fait confiance à une agence immobilière sans grands moyens avec un budget publicitaire minime (réduit à une annonce sur un seul site internet ou journal local, etc.), une équipe trop restreinte sans disponibilité suffisante et une implication trop légère de toute évidence, que celle-là d'avoir réclamé ce type de mandat qui force l'obligation de moyens... qu'elle ne possède pas ! La responsabilisation du propriétaire fait l'objet de toutes les informations, la satisfaction de ceux qui deviennent nos clients un enjeu quotidien et essentiel. Et pour ceux qui s'estiment « menottés » par un mandat exclusif, ils n'ont qu'à demander aimablement à leur mandataire de les délivrer. L'erreur est humaine mais pardonnable si elle est comprise.

VERSAILLES +

EST ÉDITÉ PAR LA SARL DE PRESSE  
VERSAILLES + AU CAPITAL DE 5 000 €,  
8, RUE SAINT LOUIS,  
78000 VERSAILLES,

SIRET 498 062 041

FONDATEURS :  
Jean-Baptiste Giraud  
Versailles Press Club  
et Versailles Club d'Affaires

[WWW.VERSAILLESPLUS.FR](http://WWW.VERSAILLESPLUS.FR)

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION  
ET RESPONSABLE DE LA RÉDACTION  
Guillaume Pahlawan

RÉDACTEUR EN CHEF  
Michel Garibal

POUR ÉCRIRE À LA RÉDACTION  
[redaction@versaillesplus.fr](mailto:redaction@versaillesplus.fr)

MAQUETTE ORIGINALE  
Cithéa communication

MAQUETTE  
Agence Even BD

RÉGIE PUBLICITAIRE :



PUBLICITÉ

Vous souhaitez figurer dans la prochaine édition ?

Cithéa Communication : 01 53 92 22 06  
Xavier Mazau  
[xmazau@cithea.com](mailto:xmazau@cithea.com) - 06 22 16 70 25

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.

TIRAGE

18 000 exemplaires

IMPRESSION : Rotimpres Espagne

NUMÉRO ISSN 1959-4062

DÉPÔT LÉGAL À PARUTION.

TOUS DROITS DE REPRODUCTION RÉSERVÉS.

DISTRIBUTION : CIBLÉO ET VERSAILLES PORTAGE