

▣ Le Mandat

- ? [Le mandat](#)
- ? [Mandat simple](#)
- ? [Mandat semi exclusif](#)
- ? [Mandat exclusif](#)

1. Le mandat

Le mandat de vente est obligatoire pour les intermédiaires en immobilier. Il les autorise à présenter un bien à la vente. Il est en général consenti pour 3 mois et devra comporter les états civils des vendeurs, le descriptif du bien, le prix de vente et le montant de la commission.

NOTRE CONSEIL : La commission doit être incluse dans le prix de vente. Les tarifs sont libres mais doivent être affichés en vitrine.

2. Mandat simple

L'intermédiaire en immobilier ne perçoit aucune somme à l'avance. Mis en concurrence, il ne pourra prétendre à commission que si la vente est effectivement réalisée par son intermédiaire. Il justifiera son travail par des bons de visite.

NOTRE CONSEIL : En cas de vente, vous devrez lui demander de mettre fin à son mandat et lui signaler l'identité de l'acquéreur.

3. Mandat semi exclusif

Vous vous engagez à ce qu'une seule agence s'occupe directement de la vente. Plus motivé, l'intermédiaire pourra même dans certains cas vous consentir des honoraires moins élevés. Il ne percevra que la moitié des honoraires si vous trouvez vous même l'acquéreur.

NOTRE CONSEIL : D'autres formules fonctionnent sur le même principe, selon les agences elles s'appellent : mandat partenaire, mandat confiance ...



4. Mandat exclusif

Vous vous engagez à faire toute confiance à une seule agence qui s'occupera de toutes les démarches de la transaction. Elle percevra une commission lors de la vente en couverture des frais qu'elle a engagés même si ce n'est pas elle qui a présenté l'acquéreur.

NOTRE CONSEIL : Cette formule est spécialement efficace si vous êtes éloigné du bien à vendre ou si vous n'avez pas le temps de vous occuper de la vente.