



# le mandat exclusif de vente et ses particularités

publié le 14/04/2011, vu 75920 fois, Auteur : [Franck AZOULAY](#)

## le mandat exclusif de vente et les obligations qui en découlent

### LE MANDAT EXCLUSIF DE VENTE

Le mandat exclusif interdit au mandant, client de l'agent immobilier, de négocier soit directement, soit par l'intermédiaire d'un tiers, la vente de son bien.

#### Le forme du mandat exclusif

Ce mandat se trouve être irrévocable pendant toute la durée contractuelle en vue de laquelle il a été souscrit, ce qui confère à son bénéficiaire une grande sécurité. Ce mandat ne peut exister que moyennant une stipulation expresse de la convention, dont un exemplaire a été remis au mandant. Cette clause doit en effet être mentionnée en caractères très apparents.

#### Les obligations contractées par les parties dans le cadre du mandat exclusif

- Les obligations communes au mandat simple et exclusif

Quel que soit le type de mandat conféré, le mandataire, autrement dit l'agent immobilier, contracte à l'égard de son client l'obligation d'accomplir la mission qui lui a été confiée avec diligence et conscience.

A défaut, l'agent immobilier mandaté engage sa responsabilité et peut être condamné au paiement de dommages et intérêts au profit de son client. En effet, l'agent immobilier se doit de rendre compte de l'accomplissement de sa mission et répond à l'égard de son client, non seulement des fautes qu'il a pu commettre, mais encore de l'éventuel dépassement des pouvoirs qui lui ont été conférés.

L'agent immobilier doit informer son client au plus tard dans les huit jours de l'accomplissement de sa mission, vente, achat, ou location, et cela par lettre recommandée avec accusé de réception, ou par un écrit remis contre émargement.

Par ailleurs, si l'agent est amené à recevoir des fonds, il doit adresser un double du reçu délivré au remettant, ce qui rentre dans son obligation d'information.

La pratique commerciale consiste le plus souvent, pour l'agent immobilier, dans le souci de justifier de ses diligences, à adresser à son client des comptes rendus de visite et des listings comportant la date de la visite effectuée et l'identité du client éventuellement accompagnées de commentaires ou de demandes pouvant influencer sur la conclusion de la vente ou de la location.

À côté de ces obligations concernant les rapports entre mandant et agent immobilier, d'autres

obligations apparaissent à travers le devoir de conseil mis à la charge du mandataire par la jurisprudence.

Avant d'accomplir sa mission, l'agent immobilier devra, d'une part, vérifier les pouvoirs de son client, personne physique ou morale, en consultant ses titres de propriété et en s'assurant qu'il est bien habilité à conférer la mission donnée.

L'agent immobilier doit, par ailleurs, effectuer les vérifications nécessaires afin de connaître les éventuelles hypothèques ou servitudes pouvant dévaluer le bien vendu ou le rendre impropre à son usage.

Enfin, l'agent immobilier se doit de vérifier les conséquences fiscales de la vente, notamment en ce qui concerne le régime de la TVA ou des droits d'enregistrement ainsi qu'en ce qui concerne l'incidence de la vente pour les plus-values, voire même l'ISF, le prix obtenu pouvant être très supérieur à la valeur déclarée et entraîner une redressement au titre des trois années précédant la vente.

- Les obligations spécifiques au mandat exclusif

Lorsqu'il a consenti un mandat exclusif de vente, le client-mandant se doit de respecter les obligations suivantes :

- Interdiction de la résiliation du mandat avant son terme

Le mandat exclusif ne peut être résilié avant son terme ou, si sa durée dépasse trois mois, sans respecter les conditions prévues par l'article 78 du décret du 20 juillet 1972, à peine de payer des dommages et intérêts pouvant atteindre le montant de la commission prévue dans le mandat.

- Interdiction de la vente directe

Pendant toute la durée de l'exclusivité, le client ne pourra traiter la vente que par l'intermédiaire de l'agent immobilier, mandataire.

Il devra diriger sur lui tous les clients qui seraient intéressés par la vente.

- Le droit de suite du mandataire

Même après l'expiration de la période d'exclusivité, le mandant, traitant avec le client qui lui a été présenté par son agent immobilier pendant la période d'exclusivité, devra négocier par son intermédiaire.

- Obligation de consentir la vente

Le mandant refusant de traiter avec le client présenté par l'agent immobilier pendant le cours de validité du mandat, acceptant de réaliser la vente dans les termes et conditions du mandat, commettrait une faute contractuelle assimilable à une résiliation abusive du mandat et entraînant le paiement de dommages et intérêts.

- La sanction des obligations contractées

En cas de violation des obligations contractées dans le mandat, le mandant pourra être condamné à payer à son mandataire des dommages et intérêts équivalents au montant de la commission dont il a été privé.

Je reste à votre entière disposition pour toute action ou information ([en cliquant ici](#)).

Cabinet AZOULAY AVOCATS

Avocats à la Cour

27 bd Malesherbes - 75008 Paris

**01 40 39 04 43**

**contact@azoulay-avocats.com**

[www.azoulay-avocats.com](http://www.azoulay-avocats.com)