



DROIT A LA COMMISSION D AGENCE

Par **COCOY66**, le **12/04/2024** à **02:38**

Bonjour,

J'ai fait visiter le 23 septembre 2023 un appartement à un couple dans le cadre d'un mandat simple de vente signé par la vendeuse avec le 26/07/2023.

Lors de la visite, le couple me pose des questions sur le prix (affiché trop haut par rapport à mon estimation et au marché) en me disant qu'il le trouve encore trop cher (notre agence venait de le baisser) et me demande le prix de mon estimation.

Il est évident que l'appartement leur plait, je leur dit que c'est "le leur" tellement j'en suis convaincue, et là ils m'avouent l'avoir déjà visité en direct avec la vendeuse quelques mois avant qu'elle nous confie le mandat, alors qu'elle l'avait mis encore plus cher en direct.

Ils me disent qu'ils ne veulent pas faire l'erreur de la braquer, car ils viennent de rater l'achat d'un appartement de particulier à particulier en braquant leur précédent vendeur durant la négociation, leur vendeur leur ayant répondu qu'il vendrait à n'importe qui sauf à eux. Ce qu'il a fait. Le couple me dit qu'ils ne veulent pas reproduire leur erreur, qu'ils ont vu l'annonce de l'agence, et me disent clairement qu'ils passeront par moi pour la négociation, et qu'ils ont besoin de mes compétences pour négocier au mieux l'offre, et connaître un montant précis pour les travaux à faire. L'appartement est dans son jus, avec beaucoup de travaux, nous partons les jours suivants sur la réalisation d'un estimatif précis des travaux avec le concours d'un prestataire avec lequel je travaille, je les mets en relation pour divers conseils, il leur envoie le devis (je suis en copie), et le couple répond qu'il a remis la main sur un autre devis pour les huisseries, et revient vers moi pour avoir mon avis sur le montant de l'offre à présenter par mon intermédiaire.

Le 10 octobre, j'ai même un email de sa part me disant qu'il attend mon retour (de week end à l'étranger) pour faire l'offre. A mon retour, je le relance, il me dit qu'il a des soucis familiaux (sa femme est enceinte) et qu'il n'a pas le temps pour l'appartement.

Le 18 novembre, j'apprends par la directrice d'agence qui avait conclu le mandat que la vendeuse a envoyé un LRAR de résiliation qui prend effet le 23 novembre. Je relance le couple pour l'informer en le rassurant sur le fait nous pourrions toujours négocier étant donné la clause du mandat interdisant à la vendeuse de traiter en direct avec un acquereur présenté par l'agence pendant les 12 mois suivant l'expiration du mandat. Silence radio.

La vendeuse vient récupérer ses clés le 1er décembre, disant qu'elle a contre signé une offre, en me disant que c'est sur "mandat de recherche, pas vraiment en direct", sans me donner d'autres détails malgré mes questions et m'envoie balader en me disant que cela ne me

regarde pas !

J'apprends il y a un mois par le gardien que l'acte de vente a été signé dans le cadre d'un achat en direct de ce couple (qui habitait déjà dans la résidence) et de la vendeuse !

Ce cas étant très particulier (première visite en direct PAP entre eux à un prix exorbitant), revisite du couple avec moi 6 mois après alors que nous avions le mandat simple à un prix qui avait bien baissé mais encore élevé... sans bon de visite, mais avec nombreux échanges de mails et sms prouvant mon concours pour la réalisation de devis, et conseil sur le montant de l'offre à venir, qu'ils ont finalement fait en direct !!!

J'aimerais avoir votre avis sur les chances de récupérer la commission (14 700 €TTC) voire des dommages et intérêts, avant de rédiger un LRAR aux parties concernées pour réclamation de la commission d'agence et l'ouverture éventuelle d'une procédure...

Merci à vous,

Par **Marck.ESP**, le **12/04/2024** à **08:22**

Bonjour

Bienvenue, mais ce n'est pas évident de vous guider juridiquement, alors que vous travaillez avec une ou des agences qui maîtrisent normalement mieux le sujet, que nous mêmes.

Chaque cas est différent, la jurisprudence a confirmé qu'une agence peut réclamer sa commission si elle démontre que la vente a été réalisée avec un acquéreur qu'elle avait présenté au vendeur, mais en droit, nous disons souvent que chaque cas est unique.

Si votre agence n'est pas en relation avec un avocat, je vous conseille d'en contacter un, contrat en main, pour voir ce qu'il en dit et envisager peut-être la médiation comme alternative à un litige judiciaire très long.

Un médiateur neutre peut aider à faciliter la communication et à trouver des solutions mutuellement acceptables.