



Devoir d'un agent immobilier

Par **mulho**, le **05/09/2015** à **15:26**

Bonjour ,
nous avons mis une maison à la vente auprès d'une agence
donc signature d'un mandat (sans exclusivité)
et notre question est la suivante , l'agent immobilier
n'est il pas obligé de nous faire parvenir le détail des visites effectuées en précisant le nom
des acheteurs
potentiels afin d'éviter tout malentendu , dans la mesure ou avec ce type de mandat nous
pouvons vendre le bien nous
même
Merci pour votre réponse

Par **youris**, le **05/09/2015** à **16:01**

bonjour,
il faut vérifier sur le mandat que vous avez donné à cette agence, si cette obligation y figure.
salutations

Par **mulho**, le **05/09/2015** à **17:53**

merci pour votre réponse , cette obligation ne figure pas sur le mandat , cependant ,n'étant
pas au courant du nom des visiteurs
l'un d'entre eux est venu directement nous voir en disant qu'il avait appris par l'intermediaire
d'une autre personnealors qu'en fait il avait fait une visite avec l'agence , chose bien
évidemment que nous savions pas et nous avons traité avec lui et
maintenant l'agence souhaite se retourner contre nous....puisque nous sommes les
vendeurs....un recours est il possible ?
merci

Par **youris**, le **06/09/2015** à **09:36**

donc l'acquéreur ne vous a pas dit qu'il avait visité votre bien avec l'agence.
dans ces conditions l'agence peut prétendre au paiement de sa commission.

en principe la commission est à la charge de l'acquéreur
mais le fautif c'est votre acquéreur qui a été malhonnête, je pense que vous pouvez vous retourner contre lui pour lui faire payer le prix prévu au mandat.
expliquez votre bonne foi à l'agence.
avez-vous signé un compromis avec cet acquéreur malhonnête.
salutations

Par **mulho**, le **06/09/2015** à **11:50**

merci , toutefois nous avons suspendu le sous seing , donc la vente n'est pas faite....l'acheteur souhaite toujours acheté ce bien (au prix qu'il a negocié avec nous) ce qui ne laisse pour ainsi dire presque aucune marge pour la comission...nous souhaitons toujours vendrecependant nous ne souhaitons pas encore baissé le prix de la comission dans la mesure où nous avons été de bonne fois.....tout cela fait un imbroglio dont nous souhaitons sortir sans trop de dégats...partant du principe que si l'agent immobilier nous avait fait part du nom de ce visiteur futur acheteur nous n'en serions pas là car en aucun cas nous voulions doubler l'agent immobilier bien au contraire....
dans le cas présent il n'y a pas mandat exclusif et s'il nous donne pas le suivi...il a tous les pouvoirs

Par **youris**, le **06/09/2015** à **12:03**

bonjour,
personnellement, la personne qui vous a mis dans cette situation, c'est votre acquéreur et non l'agent immobilier
si rien n'est signé, vous demandez à votre acquéreur de passer par l'agence puisqu'il a visité le bien par son entremise.
je ne comprends pas que vous incriminez l'agent immobilier alors que le responsable de cet imbroglio, est votre acquéreur.
salutations

Par **mulho**, le **06/09/2015** à **13:01**

bien sûr que c'est l'acheteur , j'en conviens , le seul reproche que je peux faire à l'agent immobilier ,c'est le fait de pas nous avoir fait parvenir un suivi précis des visites effectuées , si cela avait fait nous n'en serions pas là , nous sommes toujours en bons termes avec l'agent et l'acheteur , néanmoins
nous souhaitons toujours vendre , quelle solution voyez vous pour éviter une procédure juridique
Merci pour vos réponses

Par **youris**, le **06/09/2015** à **13:46**

je vous ai donné la réponse, votre acquéreur passe par l'agent immobilier pour la vente.
si votre acquéreur vous avait indiqué avoir visité la maison avec l'agent immobilier, vous n'en seriez pas la.

Par **Jibi7**, le **06/09/2015** à **13:54**

hello Mulho,
pour négocier une solution non perdante pour toutes les parties, il faudrait savoir depuis combien de temps l'agent immobilier avait le mandat, si c'est lui qui avait évalué le bien (et ses frais !!)..

En effet au delà de 3 mois sans résultats dans ce cas l'agent ne pourrait prétendre avoir fait son boulot correctement surtout s'il avait surévalué le bien ..
une transaction sur ses frais serait à discuter.

Certains agents mettent en effet dans leur "portefeuille" des biens pour se faire de la pub en ne faisant pas réellement leur boulot (j'en connais qui il y a qq années ont touché une commission sans avoir jamais mis le nez dans le bien se contentant de dire que la clef était chez un voisin..après une petite annonce ds la prese locale et un mandat exclusif..!)

Par **mulho**, le **06/09/2015** à **14:49**

Merci pour vos réponses .

je tiens compte des avis de chacun...., je respecte le métier d'agent immobilier , toutefois dans le cas présent , je considère

qu'il a omis de faire suivre les informations précises sur les acheteurs éventuels et dans la mesure où il n'a pas de mandat exclusif ...cela devrait être obligatoire d'avoir un suivi pour éviter même si tout le monde est de bonne foi tout quiproquo et suis presque persuadé que cela peut faire jurisprudence...

Merci pour vos conseils et d'autres avis

Par **youris**, le **06/09/2015** à **16:07**

avant de signer quoique ce soit et pour éviter tout litige, je vous conseille d'obtenir l'avis d'un notaire ou d'un avocat spécialisé.

Par **mulho**, le **06/09/2015** à **17:15**

merci pour votre réponse , si il y'a un avocat ou juriste sur le forum , vos conseils seront les bienvenus

Merci

Par **janus2fr**, le **07/09/2015 à 09:10**

Bonjour,

[citation]en principe la commission est à la charge de l'acquéreur [/citation]

C'est l'inverse justement.

La commission ne peut être à payer que par celui qui a un contrat avec l'agence, donc de base, le vendeur.

Pour que la commission soit mise à la charge de l'acquéreur, il faut que celui-ci ait aussi un contrat avec l'agence, donc un mandat de recherche.

C'est une pratique courante, effectivement, que de faire signer à postériori un mandat de recherche à l'acheteur une fois trouvé, mais celui-ci n'a aucune obligation d'accepter (bien qu'il ait un intérêt à prendre à sa charge la commission puisque cela permet de la sortir du calcul des frais de notaire). S'il refuse, la commission reste à la charge du vendeur.

Par **mulho**, le **07/09/2015 à 11:21**

Merci pour vos réponses , l'acheteur n'a pas de contrat avec l'agence . j'ai du mal à avancer dans mon raisonnement mais je reste persuader que l'agent immobilier n'a pas complètement répondu à ses devoirs , le fait de ne pas avoir donné de suites

lui donne l'autorisation de faire ce qu'il veut dans le temps...

et de ne pas mettre tout en oeuvre pour vendre rapidement

Merci à tous

Par **Jibi7**, le **07/09/2015 à 11:42**

mais vous quel contrat avez vous avec l'agence et surtout depuis combien de temps
+ conditions de résiliation etc...

Par **mulho**, le **07/09/2015 à 12:11**

nous avons signé un mandat non exclusif signé en début 2015

résiliation avec 12 mois où il n'est possible de vendre directement à un acheteur si celui ci est déjà passé par l'agence durant la durée du mandat , ce qui prouve une fois de plus que l'agent doit nous indiquer le noms de visiteurs...pour éviter tout quiproquo

Merci