

Ce site utilise et partage avec des tiers (partenaires ou prestataires) des cookies et autres traceurs à des fins de statistiques et de mesure d'audience, de partage de contenu sur les réseaux sociaux et d'utilisation d'outils de visualisation multimédia.

Le dépôt de ces cookies est soumis à l'obtention de votre consentement préalable à l'exception de certains cookies nécessaires au fonctionnement du site et des cookies de mesures d'audience pouvant être regardés comme exempts de consentement. Vous pouvez paramétrer votre choix, finalité par finalité, en cliquant sur « Paramétrer » et modifier votre choix à tout moment lors de votre navigation sur le site en cliquant sur l'onglet « Gérer les cookies » (accessible sur le site, en bas de page). Pour plus d'informations, [voir notre politique Cookies](#).

ACCEPTER

LE MANDAT DE VENTE, C'EST QUOI ? AVEC LE RÉSEAU DES CTCR

Date de publication : **22/01/2018** - Logement/immobilier

Pour vendre votre maison ou votre appartement, vous pouvez faire appel à un agent immobilier. Mais pour jouer les intermédiaires entre vendeur et acquéreur, il doit détenir un mandat.

Le mandat doit indiquer :

- l'identité des parties (vendeur et agent immobilier),
- la description du bien à vendre,
- le prix du bien,
- le montant de la rémunération de l'agent immobilier,
- la durée du mandat. Sachez que celle-ci est limitée !

Le mandat doit aussi figurer au registre des mandats et le numéro d'immatriculation doit apparaître sur les documents.

Deux types de mandats existent : le mandat simple et le mandat exclusif.

Le mandat simple permet de confier la vente à plusieurs agents immobiliers, tout en laissant au vendeur la possibilité de traiter directement avec l'acheteur.

Avec un **mandat exclusif**, la vente est confiée à un seul et unique agent immobilier. Le vendeur ne pourra donc pas faire appel à ses concurrents !

Le plus souvent, les contrats prévoient une clause obligeant le vendeur à respecter cette obligation, sans quoi il devra verser un dédommagement au professionnel lésé, ce qui est normal, car ce dernier a passé du temps à remplir sa mission.

Une fois le mandat arrivé à son terme, le propriétaire peut de nouveau choisir entre mandat simple, exclusif, ou choisir de vendre son bien lui même.

Toutefois, il doit agir de bonne foi et ne peut pas vendre à une personne qui aurait visité le bien par l'intermédiaire de l'agent immobilier.

> Pour en savoir plus, visitez le site : www.notaires.paris-idf.fr

En résumé:

- Avec un mandat exclusif, respectez vos obligations envers votre agent.
- Avec un mandat simple, confiez la vente à qui vous voulez.
- La durée d'un mandat est limité.

Vidéo réalisée avec la participation du Centre Technique Régional de la Consommation de Lorraine de l'Union pour la Consommation Grand Est.

URL source: <https://inc-conso.fr/content/logement/le-mandat-de-vente-cest-quoi-avec-le-reseau-des-ctrc>