

IV. Mandats et promesses

[Généralités - Mandats de vente et d'achat – Promesse de vente – Promesse d'achat – Compromis]

A. Généralités

Mandat ou promesse : dans l'agence immobilière ils doivent être enregistrés après avoir été numérotés chronologiquement, les premiers (...)

Différence entre mandat et promesse

On peut se demander quel est l'intérêt, vu le formalisme qui peut sembler lourd, de faire signer un mandat au lieu de passer directement à une promesse.

Deux intérêts :

1°-Obligatoire de se faire mandater (... ...) Obligatoire de se faire mandater par l'acquéreur si l'on veut pouvoir plus tard lui facturer des honoraires.

2°- Le mandat n'est pas un engagement d'acheter mais permet de présenter PLUSIEURS biens. Le mandat de vente (...)

Alors qu'au contraire les promesses (...) ne concernent qu'un engagement ne portant que sur UNE SEULE transaction, avec « vendeur » et « acquéreur » parfaitement désignés.

Attention :

-Avant toute rédaction de mandat ou d'offre, obligeons-nous à lire avec attention chaque chapitre du bail commercial (voir plus loin).

-Certains négociateurs font signer des mandats avant même d'avoir évalué le fonds de commerce. Il s'agit d'une erreur qui peut nuire à la renommée de l'agent et de l'agence.

-Les mandats donnés par des commerçants concernant des biens « majoritairement professionnels » ont la particularité de (...)

[VOIR MODELE].

B. Mandats

1. Mandats de vente et d'achat

Le but « pour notre métier » du mandat est essentiellement qu'il garantisse que notre client nous paiera sa commission si nous avons accompli notre mission.

NOUVEAUTE (...) 2006

CONCERNE LES CLIENTS A CARACTERE PROFESSIONNEL

Il est désormais possible de demander, au départ du mandat ou échelonnées pendant sa durée, des sommes définitivement acquises par l'agent, à condition (...)

Attention :

Pour le moment éviter d'utiliser cette nouvelle disposition auprès de (...)

POUR TOUT MANDAT

Dans tous les cas le plus simple est de retenir qu'il nous faut au préalable faire signer un document A LA BONNE PERSONNE, (... !

Le piège à éviter :

Faire signer un mandat à un représentant de société (directeur, mandataire social, associé ou autre) qui n'ait pas été habilité (...)

Le risque est la nullité du mandat.

LA BONNE PERSONNE, (...)

Le piège à éviter :

Faire signer un « bon de visite » à un acquéreur, sans plus.

(...)

RAPPEL : ce mandat, comme tous les mandats doit être rédigé en au moins deux exemplaires absolument identiques, daté, numéroté et enregistré dans la chronologie de l'ensemble des mandats.

DEUX MANDATS, deux buts.

Une pratique à développer surtout dans le domaine du « pro » : demander un mandat de vente au vendeur incluant des honoraires à sa charge (...) PLUS un mandat d'achat au candidat acquéreur (...)

But N°1 : se garantir de se faire payer grâce à « la bonne signature »

But N°2 : chaque partie comprendra mieux le « pourcentage d'agence » qui se trouvera du coup réduit, sans réduire le total, au contraire !

Ex : (...)

Résultat le client ne subit pas le « coup de massue » que représente (...), en même temps l'agent reçoit un surplus de (...) EUR HT qu'il n'aurait jamais reçu avant la nouvelle réglementation « pro ».

2. Durée des mandats

Nous ne rappelons pas ici les dispositions « basiques » de la loi Hoguet.

Toutefois :

-Ne pas oublier de prévoir une durée pendant laquelle, après expiration du mandat, celui-ci reprendra son plein effet si (...)

-Savoir que les «3 mois fermes » ne sont pas « argent comptant ».
Le mandat peut être dénoncé même pendant cette période si (...)

3. Offre d'achat (ou Mandat exclusif d'achat)

NB : celle-ci, sous peine de nullité, ne peut plus être accompagnée d'un acompte.

Afin de ne pouvoir être assimilée à une vente, elle ne doit pas être contresignée par le vendeur.

Elle peut contenir un nombre significatif d'éléments (...)

Même deux documents juxtaposés, «offre d'achat » et « accord de vente » n'auront pourtant pas la force d'un compromis, puisque (rappel de la loi Hoguet) l'agent a finalisé son intervention seulement lors de la signature d'un DOCUMENT UNIQUE.

A chaque agent de faire son choix selon (...)

Stocks : penser à mentionner une « valeur (...)

Attention :

Sous peine de nullité le mandat d'achat ne peut être assorti ni d'un acompte ni (...)

L'erreur à ne pas commettre :

Ce serait de se contenter d'un « bon de visite » (...)

(RAPPEL : ...

[VOIR MODELE].

C. Autres actes

Les promesses se distinguent des « offres » et des mandats par ce en quoi elles représentent un engagement sur une chose et un prix (...). Même si elles peuvent contenir des conditions suspensives, résolutoires ou subrogatoires).

1. Promesse d'achat.

La promesse d'achat comme toute promesse unilatérale, devra être enregistrée * pour avoir une réelle valeur.

(...)

* au service de l'enregistrement des Impôts, pas seulement à l'agence.

2. Promesse de vente

Assez peu usitée, comme la promesse d'achat elle est aussi une promesse unilatérale, **mais attention pas dans le cas suivant :**

(...)

Il est précisé par ailleurs que la promesse de vente assortie d'une indemnité d'immobilisation demeure unilatérale lorsque cette dernière représente une somme réellement en rapport (...)

EN CONCLUSION DE LA PARTIE « PROMESSES » :

Pour recueillir l'accord des parties, que ce soit par signatures de documents de type MANDATS (même exclusifs) ou de type PROMESSES unilatérales, on voit bien une seule réalité :

AUCUN DE CEUX-CI ne garantit la vente !

Par conséquent (/...

3. Compromis

Le terme courant « compromis » représente la PROMESSE SYNALLAGMATIQUE DE VENTE.

Il existe des quantités de modèles que chaque agent pourra adapter à sa guise.

Pour être complète, une formation sur la rédaction de compromis doit être traitée en-dehors de celle-ci, tant cette rédaction est importante.

Quelques points particuliers à surveiller AVANT la réelle rédaction, donc par chaque NEGOCIATEUR-

INVENTAIRE DU MATERIEL

Le piège à éviter :

(...

STOCKS

Il est vivement conseillé, pour éviter toute mauvaise surprise le jour de la prise en possession du fonds, de prévoir au moins une VALEUR (...)

Inventaire : deux solutions

(...

Le piège à éviter :

Exactement comme ci-dessus (matériel) (...)

LOGEMENT VENDU AVEC LE LOCAL COMMERCIAL

Outre les obligations spécifiques en termes de diagnostics (...)

PREEMPTION

-« Si une commune qui a exercé son droit de préemption ne paie pas ou ne consigne pas le prix dans les 6 mois, le vendeur peut, à son choix, (...

-Nouveau formulaire CERFA n° 13644*01 (...) et en « 8 » faire apparaître la commission d'agence !

ORIGINAUX:

Pas de déséquilibre ! Ne pas remettre un original à une partie et une copie à l'autre partie !

En conclusion mieux vaut rédiger 3 originaux (agence, vendeur, acquéreur) mais attention à ce qu'ils soient absolument identiques, « à la virgule près » !

DIA « Déclaration d'Intention d'Aliéner »

DETTES ET PRIX DU FONDS

« action Paulienne », « surenchère du sixième », ou en cas de vente judiciaire une « surenchère du dixième ».

(Si un tribunal a établi un « plan de cession » (...

Comme rappelé plus haut, seul le compromis peut véritablement sécuriser le droit aux honoraires de négociation.

La seule solution certaine pour parfaire la vente est d'éviter d'inclure des conditions suspensives.

(Civ. 1^{ère}, 02.04.09, n° 07-16651) ...que la commission sera due même si les parties conviennent ultérieurement d'un commun accord de ne pas réitérer, et même si (...
