

Glossaire agences immobilières

Cadre législatif

La vente immobilière est une activité réglementée depuis la loi Hoguet de 1970

Pour pouvoir exercer cette activité, les agents immobiliers doivent obtenir une carte professionnelle « transactions » et l'afficher clairement sur leur vitrine ou leur site Internet
Les agents commerciaux qui travaillent en agence immobilière n'ont par contre pas besoin de carte professionnelle car ils ne participent pas aux transactions

L'agent immobilier est seul habilité à faire signer les compromis de vente et à recevoir des fonds avant la signature de la vente chez le notaire (assurance spécifique obligatoire)

Rapport avec les vendeurs : le mandat de vente

Un *contrat écrit* doit obligatoirement exister entre le vendeur et l'agence immobilière : c'est le mandat de vente.

En plus des caractéristiques du bien et l'identité des parties, *le mandat doit mentionner le prix net vendeur*, qui sera le prix que l'agence garantit au vendeur une fois qu'elle sera parvenue à vendre son bien

Il existe trois types de mandat :

Simple :

Le vendeur peut mettre son bien à vendre dans plusieurs agences et *continue à pouvoir le vendre lui-même directement*

Simple avec période d'exclusivité :

Le vendeur peut mettre son bien à vendre dans plusieurs agences mais *s'interdit de le vendre lui-même directement pendant un certain temps* ou de le fournir à d'autres agences

Exclusif :

Le vendeur fournit son bien à vendre dans une *agence qui seule sera habilitée à trouver des acheteurs* pour le bien

Il s'interdit de vendre à tout autre acheteur, que ce soit un particulier ou le client d'une autre agence

Le prix net vendeur est généralement plus élevé qu'en mandat simple pour compenser la contrainte imposée au vendeur

En *mandat simple*, les agences immobilières doivent rentrer quatre mandats simples pour avoir de bonnes chances de réaliser une vente (source : Century21 2005)

En *mandat exclusif*, les agences sont quasiment sûres de vendre les bien puisqu'elles n'ont alors aucun concurrent (mais ce mandat est aussi beaucoup plus difficile à obtenir pour une agence qu'un mandat simple)

Glossaire agences immobilières

Rapport avec les acheteurs : le bon de visite à signer avant la visite

Le bon de visite n'est pas contractuel, mais c'est un moyen de preuve pour les agences au cas ou un acheteur chercherait à contacter un vendeur une fois le bien visité

Les agences étant rémunérées seulement quand la vente a eu lieu, c'est leur unique moyen de retenir un acheteur qui a visité un bien par leur intermédiaire

Si l'acheteur a vu le même bien vendu de particulier à particulier, le bon de visite l'engage auprès de l'agence à ne pas contacter le vendeur par lui-même

La commission sur vente : au pourcentage du prix de vente réalisé

La rémunération correspond à un pourcentage - dégressif - du prix net vendeur

Cette commission est habituellement facturée à l'acheteur : cela permet aux agences de proposer un prix final acheteur incluant leur commission et de le faire valoir comme « prix du marché »

Les agences affichent donc des *prix frais d'agence inclus* (FAI), qui correspondent au *prix net vendeur augmenté de la commission* qu'elles se sont fixées

L'agent immobilier assure seul les négociations

Une fois le prix net vendeur fixé, *ce dernier doit laisser à l'agent immobilier toute latitude de négociation*, sans possibilité de négocier le prix avec les acheteurs trouvés

L'acheteur quant à lui ne peut contacter le vendeur car le bon de visite qu'il a signé l'engage exclusivement auprès de l'agence s'il veut se porter acquéreur du bien

L'agent immobilier détermine le prix net vendeur en fonction de son objectif de commission

Quand la vente a eu lieu, *le vendeur perçoit une somme inférieure au prix d'achat* : cette différence est la rémunération de l'agence