

Agent immobilier : que dit le mandat de vente ?

- Fiche rédigée par l'équipe éditoriale de WebLex
- Dernière vérification de la fiche : 26/02/2020
- Dernière mise à jour de la fiche : 26/02/2020

Sources :

- [Arrêt de la Cour de cassation, 1ère chambre civile, du 5 février 2020, n° 18-26808](#)

L'acheteur potentiel d'une maison fait une offre au prix demandé par le vendeur qui la refuse. Ce qu'il ne peut pas faire, estime l'acquéreur qui, au vu du mandat de vente conclu entre le vendeur et l'agent immobilier, réclame la vente forcée du bien à son profit. Va-t-il l'obtenir ?

Agent immobilier : pouvez-vous engager votre client ?

Un agent immobilier est chargé par un client de trouver un acquéreur pour son bien immobilier, aux termes d'un mandat de vente sans exclusivité (aussi appelé « mandat simple »).

Une société se montre intéressée et fait une offre au prix demandé, que le vendeur refuse, décidant finalement de conserver la propriété du bien.

Ce qu'il ne peut pas faire, estime la société, qui réclame la vente forcée du bien à son profit.

Pour obtenir gain de cause, elle se prévaut d'une clause du mandat de vente obligeant le vendeur « à ratifier la vente à l'acquéreur présenté par le mandataire (ici l'agent immobilier) au prix, charges et conditions du mandat ».

Vente forcée que conteste le vendeur : pour lui, seuls les signataires du mandat peuvent se prévaloir de la clause précitée, c'est-à-dire lui et l'agent immobilier.

De plus, le non-respect de cette clause n'est pas sanctionné par la vente forcée mais par le versement d'indemnités. Et sur ce point, le juge donne raison au vendeur.

Mais la société persiste à réclamer la vente forcée du bien : cette fois-ci, elle explique que la clause précitée permet à l'agent immobilier d'engager son client, sans que celui-ci ne puisse s'y opposer, puisque l'offre a été faite au prix demandé.

Argument que conteste une fois encore le vendeur. Il rappelle que les mandats utilisés par l'agent immobilier sont rédigés de la manière suivante :

- étendue de la mission :
 - ? proposer, présenter les biens :
 - ? visiter faire visiter les biens :
 - ? faire toute publicité qu'il jugera utile :
 - ? ensemble des pouvoirs et obligations dont celui d'établir l'avant contrat (délégation totale) :

Or, seules les 3 premières cases ont ici été cochées. Pour lui, l'agent immobilier n'a donc pas expressément le pouvoir de l'engager.

Et pour le juge, c'est le vendeur qui, une nouvelle fois, a raison. La société ne pourra donc pas obtenir vente forcée du bien immobilier.

Vous négociez un mandat avec un client qui souhaite vendre son bien immobilier : vous vous mettez d'accord pour conclure un mandat simple. Moins contraignant qu'un mandat exclusif, il laisse une grande liberté au vendeur. Ce qui ne l'exonère toutefois pas de certaines obligations à votre égard. Lesquelles ?

[Agent immobilier : le point sur le mandat simple](#)