

MANDAT : d'acheter, de recherche, de visite

Quelle est la législation applicable, quand et comment les utiliser

Les mandats de recherche, d'acheter, de visite

La **loi Hoguet** et son **décret** imposent un mandat écrit, précisant le mode de détermination ou le montant des honoraires d'agence, et l'indication de la partie qui en a la charge. Les honoraires peuvent donc être à la charge du vendeur, ou de l'acquéreur, voire partagés.

Tous les cas de figure sont possibles : mandat signé par le vendeur avec honoraires charge vendeur, ou avec honoraires charge acquéreur ; mandat signé par l'acquéreur avec honoraires charge acquéreur, voire charge vendeur.

Ce dernier cas est rare mais peut se présenter, par exemple lorsqu'on n'a pas de mandat du vendeur (ou mandat incomplet, pas signé par tous les vendeurs...) et que l'acquéreur emprunte 100 % : les banques prêtent rarement le montant des honoraires.

Depuis que la Cour de Cassation a admis que le fait de mettre les honoraires à la charge de l'acquéreur ne constituait pas une charge augmentative du prix (**Cass. com 12 déc. 95**), et qu'ils ne devaient donc pas supporter les frais d'acte notarié, cette pratique est devenue courante, voire prépondérante.

Quel mandat utiliser ?

Lorsqu'on est proche de la signature du compromis, le « mandat d'acheter » convient parfaitement.

Lorsqu'on en est au début de la recherche de l'acquéreur, et/ou qu'on ne détient pas de mandat pour un bien susceptible de l'intéresser, le « mandat de recherche et de négociation » est adapté.

On peut aussi utiliser le « mandat de visite » pour chaque visite : il permet de créer un lien contractuel avec chaque client, le vendeur et le visiteur, la combinaison mandat de vente et mandat de visite ne peut que renforcer la position de l'agence en cas de litige concernant son droit à honoraires. La Cour de cassation énonce en effet régulièrement :

«Vu l'article 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 ; Attendu qu'il résulte de ce texte que lorsqu'un agent immobilier, bénéficiaire d'un mandat, fait visiter à une personne l'immeuble mis en vente et qu'ensuite le vendeur traite directement avec cette personne, l'opération est réputée effectivement conclue par l'entremise de cet agent, lequel a alors droit au paiement de la commission convenue » ;

Cette pratique est certes un peu plus contraignante que la simple signature d'un bon de visite, puisqu'il faut enregistrer chaque mandat, et reporter le n° d'ordre sur l'exemplaire restant en possession du mandant. Mais rien n'empêche d'avoir un registre de mandats par négociateur, par exemple, pour éviter les erreurs communes lorsqu'il y a multiplicité d'intervenants sur le même registre. La loi prévoit « un registre », en aucun cas « un seul registre ».

Rappelons enfin qu'en vertu de l'art. 76 du décret de la loi Hoguet, un mandat d'acheter ou de prendre à bail un bien non identifié ne doit contenir aucune clause fixant à l'avance le montant des dommages-intérêts ou du dédit éventuellement dû par la partie qui ne tiendrait pas ses engagements. Il convient donc, dans la mesure du possible, d'indiquer sur le mandat l'adresse précise, l'étage, voire le nom du propriétaire...

La clause interdisant à l'acquéreur de traiter directement avec le vendeur, même après expiration du mandat, est parfaitement licite (**Cass. com. 21 nov. 2006**).