

Ce document est régi par les règles contractuelles définies dans les conditions générales d'utilisation du site www.impotrevenu.com. Les informations ou conseils sont fournis à titre indicatif uniquement et n'engagent pas la responsabilité de leur auteur. En acceptant de lire ou d'utiliser ce document vous reconnaissez avoir lu et accepté les conditions générales d'utilisations. Les utilisateurs de ces informations doivent vérifier qu'elles sont valides et adaptées à leur propre situation. Retirez ce cadre et le texte qu'il contient avant d'utiliser ce document.

CONVENTION DE GARANTIE DE PRIX DE VENTE

Nom du propriétaire vendeur :

.....

Adresse du bien immobilier à vendre :

.....

Nom de l'agent immobilier :

.....

1. Estimation du prix de vente

1.1 L'agent immobilier, après avoir visité le bien immobilier ci-dessus, estime que le prix de vente de ce bien dans les conditions actuelles du marché immobilier, et sans inclure la commission éventuellement due à l'agent immobilier, se situera entre

..... € minimum et€ maximum.

1.2 Si le bien immobilier est vendu en dessous du prix minimum mentionné ci-dessus, le vendeur sera par ce fait même et automatiquement libéré de toute obligation de payer à l'agent immobilier, à ses ayant droits, à ses préposés, ou à toute personne agissant pour son compte, une commission quelconque.

1.3 Si le vendeur estime qu'existe une raison valide pour que le bien ait été vendu en dessous du prix minimum mentionné ci-dessus, il aura le libre choix de payer l'agent immobilier ou de ne pas le payer, et la commission sera librement déterminée par le vendeur.

*Initiales du vendeur
Initiales de l'agent*

2. Prohibition d'utiliser un prix minoré (prix d'appât)

2.1 L'agent immobilier s'engage à ne pas commercialiser ni promouvoir le bien immobilier à un prix inférieur à celui que le vendeur a décidé d'accepter et qui est mentionné comme prix minimum ci-dessus au paragraphe 1. L'agent immobilier déclare admettre que le fait de proposer un bien immobilier à un prix inférieur à sa valeur estimée dans le but d'attirer des acheteurs dans l'espoir de leur faire accepter ensuite un prix plus élevé, est contraire aux intérêts du vendeur car cette tactique de vente attire uniquement des acheteurs qui ne peuvent payer ou qui ne sont intéressés que par le prix bas, et par conséquent diminue les chances que le bien soit vendu à sa valeur réelle sur le marché.

3. Commission, frais et dépenses

3.1 Le montant en Euros hors taxes (TVA) de la commission de vente qui sera due à l'agent immobilier par le vendeur lorsque le bien immobilier sera vendu à un prix compris entre le minimum et le maximum figurant ci-dessus sera obtenu par le calcul suivant :

.....
.....
.....
..... Euros hors TVA

3.2 Si, lorsque l'agent aura trouvé un acheteur pour le bien, le vendeur n'est pas convaincu que l'agent a fait toute diligence et tout son possible dans les intérêts du vendeur, il pourra être négocié que **le montant de la commission sera diminué**. Cette négociation devra avoir lieu avant que le vendeur ne signe le contrat de vente du bien. Le résultat de cette négociation sera porté dans un document écrit signé par le vendeur et par l'agent avant que le contrat de vente ne soit signé.

3.3 Toute commission et tout remboursement de frais ne seront dus à l'agent que lorsque le contrat de vente liant l'acheteur aura été signé et sera devenu effectif.

3.4 Il est instamment recommandé au vendeur de faire examiner le contrat de vente par un expert juridique qualifié avant de signer le contrat de vente du bien.

3.5 **Le paiement de la commission sera mise à la charge de l'acheteur** et ne sera pas comprise dans la valeur du bien à retenir pour calculer la base de toutes les impositions applicables, telles que celles usuellement appelées droits d'enregistrement.

4. Vente sans l'intermédiaire de l'agent

- 4.1 Le vendeur se réserve le droit de vendre le bien lui-même à tout acheteur qui n'aurait pas visité le bien sous la conduite de l'agent.
- 4.2 Dans ce cas, le vendeur ne devra aucune commission à l'agent. Il lui devra cependant le remboursement des frais que l'agent aura supporté dans l'intérêt du vendeur.

5. Sécurité lors des visites

- 5.1 L'agent s'engage à ne laisser visiter le bien immobilier qu'à des personnes qu'il aura identifiées et dont il aura noté le nom et l'adresse par écrit, préalablement à chaque visite, afin d'être en mesure de les fournir au vendeur.
- 5.2 Dans le cas où un dommage quelconque, y compris le vol d'un ou de plusieurs objets pouvant s'y trouver, serait subi par le bien immobilier mis en vente, lors d'une visite menée par l'agent, et si l'assurance de l'agent ne couvre pas ce dommage ou en si l'agent ne peut être garanti par aucune assurance, l'agent s'engage à indemniser entièrement le vendeur.
- 5.3 L'agent s'engage à vérifier la solvabilité des personnes se déclarant disposé à acquérir le bien et s'assurer de leur capacité à signer un acte de vente.

6. Durée du présent contrat

- 6.1 La période durant laquelle l'agent est mandaté pour trouver un acheteur pour le bien est
de jours.
- 6.2 Ce contrat ni aucun mandat entre l'agent et le vendeur ne pourront être reconduits en une fois pour une période supérieure à celle indiquée ci-dessus, et ne pourront pas être reconduits ou prolongés tacitement pour une durée indéfinie.
- 6.3 En cas de renouvellement ou prolongation du mandat de trouver un acheteur confié à l'agent par le vendeur pour le bien précisé ci-dessus, le présent contrat sera également prolongé et continuera à lier les parties.

7. Annulation

- 7.1 Le vendeur aura le droit d'annuler le présent accord à tout moment s'il n'est pas satisfait par les efforts et diligences menées par l'agent pour vendre le bien.
- 7.2 Le vendeur devra notifier à l'agent par lettre recommandée avec accusé de réception sa décision d'annulation au moins sept jours calendaires avant la date d'effet de l'annulation.
- 7.3 Si le vendeur décide de retirer le bien de la vente, il ne devra payer aucune commission ni aucun remboursement de frais à l'agent.

8. Conditions particulières

- 8.1 Dans le cas où le vendeur souhaiterait que l'agent supporte des conditions supplémentaires à celles mentionnées dans le présent accord, il pourra le faire en envoyant une notification écrite dans les deux jours ouvrés suivant la signature du présent accord. Ces conditions formeront partie intégrante du présent contrat.
- 8.2 Si l'agent n'accepte pas ces conditions, il le notifiera au vendeur dans les trois jours ouvrés suivant réception de la notification du vendeur. Le vendeur aura le droit d'annuler immédiatement le présent contrat et il ne devra à l'agent aucune commission ni aucun remboursement de frais ou charge quelconque.

9. Prépondérance du présent contrat

- 9.1 Dans le cas où une ou plusieurs contradictions existeraient entre le présent contrat et tout autre accord, mandat, contrat, signé avec l'agent, même postérieurement à la signature du présent contrat, les dispositions du présent contrat devront être interprétées comme l'emportant par la volonté des parties sur toutes autres dispositions.

Fait en deux exemplaires,

à

Le

Signature du vendeur

Signature de l'agent immobilier

.....

.....