

Ce document est régi par les règles contractuelles définies dans les conditions générales d'utilisation du site www.impotrevenu.fr. 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.

GUIDE DE LA VENTE IMMOBILIÈRE

Vous avez décidé de mettre un bien immobilier en vente. Cette action que la plupart des propriétaires ne pratiquent qu'une seule fois dans leur vie est cependant à la fois lourde d'un enjeu considérable, à la mesure de la valeur exceptionnelle du bien par rapport aux transactions quotidiennes, et compliquée par le manque d'expérience de la vente des vendeurs.

Ce guide vise à compenser l'inexpérience et, il faut bien le dire, parfois la naïveté qui handicapent tout un chacun lorsque nous nous trouvons plongés parmi les requins de l'immobilier.

L'agent immobilier n'est pas forcément votre allié.

L'objectif principal d'un agent immobilier n'est pas de vendre votre bien immobilier, mais d'obtenir un contrat avec vous pour vendre votre bien, ce qui est très différent.

Obtenir votre mandat est le plus dur pour lui ou pour elle. Par comparaison, vendre votre bien immobilier est facile. Le véritable client de l'agent immobilier, celui qu'il doit séduire, convaincre, travailler à la tactique, ce n'est pas l'acheteur potentiel de votre propriété, c'est vous !

En clair, l'agent immobilier ne fait pas son profit sur l'acheteur de votre bien, mais sur vous-même.

Par conséquent, il est important de ne pas croire tout ce que l'agent peut vous dire sur votre propriété. Si vous demandez l'avis de plusieurs agents (ce qui est absolument nécessaire et recommandé), vous obtiendrez différents avis, différentes estimations.

Méfiez-vous des estimations

Les estimations peuvent varier en fonction des particularités que peut avoir la propriété, ou parce que le marché qui concerne le bien est en mouvement rapide (dans un sens ou dans l'autre), mais surtout, il faut faire attention à ce qui dans l'estimation de l'agent tient plus à leur propre tactique pour obtenir que vous lui confiez votre mise en vente qu'à la valeur réelle du bien.

Oui, les qualités de vendeur d'un agent immobilier s'exercent dès qu'il vous rencontre, vous le vendeur potentiel, et c'est même à ce moment crucial pour lui qu'elles s'exercent avec le plus de talent.

Décider de confier la vente de votre bien à l'agent qui estime votre bien à la valeur la plus élevée pourrait donc être une erreur.

Même si les organismes professionnels peuvent dénoncer la pratique consistant à hausser l'estimation pour être chargé de la vente, elle persiste au coeur de la profession.

Le but de l'agent immobilier est

- 1) de vous appâter en faisant miroiter un prix de vente élevé ;
- 2) après vous avoir coincé dans un contrat exclusif pour une période longue, de vous mettre en condition, de vous faire mijoter doucement jusqu'à ce que vous acceptiez un prix de vente beaucoup plus bas, inférieur à la valeur du bien sur le marché. Lorsque vous êtes mûr pour accepter une vente rapide à un prix bas, c'est pour lui le moment de ramasser sa commission.

Un bon agent immobilier réussit cette manœuvre sans que le vendeur du bien immobilier s'en aperçoive !

Comment l'agent immobilier vous conditionne-t-il pour accepter un prix moindre ?

Premier temps : L'agent fait croire au vendeur qu'il déploie une intense activité pour trouver un acheteur. Il fait publier des publicités, organise de nombreuses visites en laissant croire aux acheteurs potentiels que le prix du bien immobilier est à leur portée, que le vendeur est prêt à accepter de faire un rabais, ou en restant volontairement évasif sur ce point crucial. Cette période peut durer plusieurs semaines, ou plusieurs mois, jusqu'à ce que vous soyez bien mûr pour l'étape suivante.

Cette activité a en fait le désavantage de déprécier votre propriété sur le marché car elle laisse penser à un nombre considérable d'acheteurs potentiels et d'observateurs que sa valeur serait inférieure à sa valeur réelle, et de plus elle augmente le temps durant lequel votre bien demeure sur le marché, or, plus un bien reste sur le marché, plus sa valeur baisse aux yeux des acteurs du marché.

Deuxième temps : l'agent vous fait subir une énorme pression pour accepter un prix plus bas. Il vous demande de devenir « réaliste », d'être raisonnable, d'accepter la réalité du marché. Le marché a bon dos. Il aura forcément évolué vers le bas pour le bien qui vous intéresse, et l'agent trouvera toutes sortes d'explications pour vous le faire admettre.

Attention à votre propre psychologie lorsque vous mettez un bien en vente. Certes vous pouvez déterminer un certain prix en dessous duquel vous êtes prêt à refuser toute offre. Ce sera votre prix minimum. L'agent sera intéressé par ce prix et vous le demandera très vite : « Quel prix minimum êtes-vous prêt à accepter ? »

Ce serait une erreur de répondre directement à cette question ! Le prix auquel vous devez vendre, dans votre intérêt, n'est bien sûr pas votre prix minimum, mais le prix maximum qu'un acheteur accepterait de payer.

Votre prix minimum doit rester votre secret. Ce ne doit pas devenir un objectif pour l'agent immobilier. Il est inutile et dangereux d'ajouter simplement quelques centaines ou milliers d'euros à votre prix minimum en espérant que si l'agent ou un acheteur vous fait accepter une baisse, vous seriez toujours un peu au-dessus de votre prix minimum. Cette tactique vous ferait perdre de vue l'essentiel : la question n'est pas combien vous êtes prêt à accepter, mais combien l'acheteur est prêt à payer. Et c'est à vous de lui arracher les quelques milliers d'euros qu'il est prêt à payer, sans quoi il perdra la merveilleuse opportunité d'acquérir votre bien, d'une valeur incomparable.

De son côté, l'agent immobilier cherche **avant tout** à conclure la vente. Le prix n'est qu'une seconde préoccupation. La possibilité de conclure la vente apparaît dès que vous avez révélé votre prix minimum. Par le jeu des intérêts divergents entre vendeurs et agents immobiliers, la plupart des ventes sont conclues dès que le vendeur révèle son prix minimum. Si vous révélez votre prix minimum, vous abandonnez un de vos moyens de défense les plus importants. Il sera très difficile de refuser une vente au dessus de ce prix. Mais ce ne sera pas le meilleur prix que peut vous donner le marché.

Évitez les chasseurs de commissions rapides

Le problème est qu'il est également possible de trouver un agent qui surévalue un bien afin d'être chargé de sa vente, que d'avoir à faire à un agent qui sous-estime le bien afin d'obtenir une commission rapidement.

Si une propriété est surévaluée, elle reste sur le marché pendant plusieurs mois sans trouver d'acheteur et la perte du vendeur consiste en la perte des revenus qu'aurait rapporté le capital durant cette période. Il peut également s'y ajouter une diminution du prix de vente si le marché est orienté à la baisse. Le bien surévalué sera vendu quelques mois après sa première mise en vente à un prix inférieur à celui qui aurait été obtenu plus tôt si le bien avait été correctement évalué.

Conseils pour vendre un bien immobilier en minimisant les risques.

Préparez votre vente en vous renseignant sur le marché.

Avant même de rencontrer votre premier agent immobilier, faites des recherches et déterminez vous-même la valeur de votre propriété et la situation du marché immobilier.

Pour vous documenter, lisez attentivement les annonces immobilières dans la presse écrite, les journaux gratuits mais visitez aussi sur internet les sites des agences immobilières.

Si vous le pouvez, consultez la liste des ventes qui ont réellement eu lieu dans les environs pour des biens similaires.

Si possible, faites-vous passer pour un acheteur potentiel et demandez à des agents immobiliers de vous faire visiter certaines propriétés semblables à celle que vous voulez vendre. Ceci vous permettra de comparer ces biens immobiliers avec le votre, et vous donnera une impression de l'état courant du marché immobilier. Vous aurez ainsi une base concrète pour vous rendre compte si l'estimation de votre logement, votre maison ou appartement, est surestimée ou sous-estimée. Si vous pensez ne pas pouvoir vous faire passer pour un acheteur potentiel dans les environs du bien que vous souhaitez vendre, allez quand même le faire dans un autre quartier, une autre ville. Cette expérience vous en apprendra beaucoup (ou rafraîchira votre mémoire) sur l'état du marché, les relations acheteur/vendeur, etc.

Cette approche a aussi l'avantage de vous renseigner sur les capacités et méthodes des agents immobiliers.

Vous apprendrez comment tel agent répond aux questions habituelles telles que "Pourquoi ce bien est-il mis en vente?", "Dans quelle mesure le prix est-il négociable?"

Votre tâche à ce stade est de "recruter" l'agent immobilier. Vous pouvez donc vous figurer être dans la peau d'un employeur qui recherche une personne de confiance pour lui confier une mission délicate et importante.

En premier lieu, assurez-vous que l'agent est affilié à un organisme professionnel réputé, qu'il/elle est-il affilié(e) et couvert par une garantie professionnelle.

Ensuite, renseignez-vous sur l'expérience, la qualification, les résultats antérieurs, même la personnalité, de vos agents immobiliers potentiels.

Demandez aux agents immobiliers de vous fournir une liste des ventes qu'ils ont récemment réalisées, mentionnant les caractéristiques principales du bien, maison, appartement, sa localisation géographique et le prix obtenu lors de la vente.

Consultez au moins trois agents et recueillez leur évaluation de votre propriété.

Ne pliez à aucune pression visant à vous faire signer tout de suite un engagement avec l'agent qui visite votre bien. Trop souvent les vendeurs s'engagent avec le premier agent qui évalue leur bien immobilier. Ne vous précipitez pas, sous peine de vous trouver bloqué pendant une période trop longue avec un agent qui ne vous rend pas le service auquel vous aspirez.

Le piège de l'évaluation gonflée

N'oubliez pas que certains agents surévaluent les biens volontairement et uniquement pour obtenir d'être chargés de leur vente. Si vous pensez qu'un agent surévalue votre bien, vous pouvez en déduire qu'il ou elle a en tête son intérêt plutôt que le vôtre. Après avoir obtenu la charge de la vente, son objectif sera de vous faire admettre, quelques temps plus tard, une estimation bien moindre afin qu'une vente soit finalement conclue et qu'il ou elle empoche sa commission.

Comment se protéger contre une surévaluation?

La meilleure façon de se protéger contre la surévaluation d'un bien immobilier est de demander à l'agent immobilier de fournir son évaluation par écrit et d'exiger qu'il soit bien précisé dans le mandat de vente que l'agent ne percevra aucune rémunération si ce prix n'est pas obtenu (garantie de prix de vente contractuelle).

N'oubliez pas non plus que d'autres agents sous-évaluent les biens afin d'obtenir des ventes rapides et de multiplier ainsi le nombre de leurs commissions (le nombre compensant ainsi le montant moindre des commissions). Ces agents sont à la recherche de commissions rapides et faciles, au détriment du vendeur.

D'autres facteurs peuvent également expliquer une évaluation en dessous de la valeur réelle du bien sur le marché immobilier. Il est possible que l'agent ne soit pas bien familier du quartier ou de la localité de situation du bien, de l'évolution courante du marché, ou simplement que ses facultés de jugement soient mauvaises...

C'est pourquoi il est primordial de recueillir une seconde, une troisième et même une quatrième opinion tout en prenant soin d'y inclure les agents immobiliers locaux, les plus proches du terrain.

Le mandat de vente est négociable !

Nul n'est obligé d'accepter tel quel le mandat de vente que lui propose un agent immobilier. Ce mandat est un contrat de droit privé qui doit être librement débattu et négocié par les parties et ne constitue nullement un formulaire universel qui s'impose à tous. A vous, acheteurs, de n'accepter que les conditions qui vont dans le sens de vos intérêts! Il est fortement recommandé de faire vérifier et éventuellement modifier ce contrat par un juriste, un avocat.

Libre à vous de venir voir les agents immobiliers avec votre propre projet de mandat de vente (voir le modèle d'avenant fourni gratuitement en annexe). Restez maître du processus de vente, plutôt que de tout confier à l'agent immobilier, gardez la maîtrise de votre vente plutôt que de l'abandonner à l'agent.

La commission est négociable !

De même, la commission de l'agent est négociable. Rien ne vous oblige à accepter d'emblée la commission à laquelle l'agent prétend. Demandez que cette commission soit justifiée. Demandez un plan de commercialisation, c'est-à-dire le détail, par écrit, des efforts que l'agent envisage pour votre bien : nombre, fréquence et support d'annonces dans la presse écrite, affichage en vitrine, autres moyens. Tout en vous méfiant des publicités (voir ci-dessous).

Exigez que l'agent s'engage à vous fournir un rapport régulier sur l'évolution de la mise en vente, tel qu'un appel téléphonique chaque semaine pour vous tenir au courant de ses efforts (visites, contacts, publicités, etc.). Si possible, obtenez que l'agent s'engage, au moins oralement, à vous téléphoner au moins une fois par semaine un jour précis, par exemple tous les vendredis.

Demandez que dans le contrat de mandat de vente, la commission soit mise à la charge de l'acheteur. Ainsi la commission ne fera pas partie du prix de vente retenu comme base de calcul des droits d'enregistrement.

Attention au mode de calcul de la commission. Assurez-vous qu'il est clair et qu'il correspond à ce que vous souhaitez. L'arrêté du 29 juin 1990 relatif à la publicité des prix pratiqués par des professionnels intervenant dans les transactions immobilières exige que chaque agence immobilière affiche ses tarifs dans ses locaux ou en vitrine.

Lorsque le vendeur est trouvé par le notaire, le montant des émoluments de négociation dus au notaire (en plus des frais de rédaction de l'acte de vente) est égal à 5% jusqu'à 45 735 € et à 2,50% au-delà. Il faut y ajouter la TVA à 19,6%. Sauf convention contraire, ces émoluments sont à la charge de l'acquéreur et peuvent être librement discutés entre le notaire et le vendeur préalablement à la recherche de l'acheteur.

Le notaire est amené à demander différents documents pour préparer la vente : états hypothécaires, extraits cadastraux, documents d'urbanisme, informations données sur un questionnaire par le syndic de copropriété, certificats de mesurage, d'absence ou de présence d'amiante, de termites ou de plomb (géomètres, architectes, techniciens spécialisés ...), les formalités de publicité au bureau des hypothèques. Le notaire a l'obligation de demander une provision pour couvrir des frais.

Méfiez-vous des publicités

Des milliers de vendeurs tombent dans le piège de la publicité. Ils ne se rendent pas compte que la publicité ne vend pas leur maison, mais qu'au contraire une des raisons principales pour faire de la publicité est de promouvoir l'agent immobilier, et non pas les biens immobiliers des vendeurs.

Lorsque l'agent immobilier vous demande de payer des publicités pour rendre publique la mise en vente de votre bien immobilier, il vous donne l'impression de déployer une grande activité pour vendre votre bien, mais en réalité il prépare le terrain pour vous conditionner à accepter plus tard un prix moins élevé. En attendant, les publicités dans les journaux, dans la presse, mettent en avant son agence, et font plus de publicité pour son agence que pour vous-même et votre bien immobilier mis en vente.

Des pratiques de remises peuvent exister par lesquelles les organes de publication des publicités reversent une partie de leur chiffre d'affaires aux agents immobiliers. Lorsque ces ristournes existent au profit de l'agent immobilier, il a un réel intérêt à faire publier des annonces immobilières quelque soit leur utilité réelle. Combien d'acheteurs se décident à acheter un bien immobilier après avoir vu une annonce ? Pas beaucoup en réalité car la démarche logique des acheteurs est plutôt d'aller visiter les agences et offices notariaux de la région où ils désirent acheter et d'y examiner la liste des biens à vendre. Très peu de biens immobiliers sont vendus sur la seule foi, ou sous la seule incitation des publicités qui sont publiées. Un acheteur ne se décide pas à acheter une maison parce qu'il a vu une publicité dans un journal, mais parce que la maison lui plaît.

Vous devez aussi vous méfier de la façon dont les publicités opèrent, de leur impact, car il est très possible qu'elles diminuent la valeur de votre bien en préparant les acheteurs potentiels présents sur le marché à un prix amoindri.

Pour la vente d'un bien immobilier donné, le coût des publicités et des autres frais doit être rapproché de ce que rapportent ces publicités. On s'apercevra que, dans la plupart des cas, le rapport est très défavorable. Il est de bonne gestion de minimiser les coûts, et de n'accepter que les coûts utiles.

Par conséquent la publicité d'un bien immobilier est dans la plupart des cas bien inutile. Faire reposer la stratégie commerciale de la mise en vente de votre bien sur la publicité immobilière est une erreur.

En réalité l'agent immobilier qui vous incite à payer des annonces immobilières organise la publicité de son agence à vos dépens. Le nom de son agence immobilière apparaît tout autour des annonces immobilières, et cela ne lui coûte aucun argent, tout est à votre charge et à celle de ses autres vendeurs.

Durée du mandat de trouver un acheteur : Ne vous engagez pas avec un agent pour une période longue

La durée du contrat devra être soigneusement précisée, de préférence en nombre de jours. Ceci est très important si vous acceptez de signer un contrat d'exclusivité !

Il est de l'intérêt du vendeur que la période soit courte.

Plus la période est courte, plus le vendeur est à l'abri d'une mise en vente qui traîne en longueur sur un prix erroné. Une durée comprise entre 30 et 60 jours sera la meilleure pour le vendeur. Il vous sera toujours loisible de prolonger la période si vous le souhaitez, mais sous votre contrôle, de votre propre chef et sans être « coincé » avec un agent immobilier qui ne vous rend pas les services auxquels vous avez droit.

L'article 78 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 précise qu'en cas de mandat exclusif ou de mandat contenant une clause pénale, le mandat peut être dénoncé après trois mois à tout moment par l'une des parties, sous réserve d'une notification faite quinze jours à l'avance.

Pour les agents immobiliers, l'usage courant est donc d'imposer aux vendeurs des périodes d'au moins trois mois. La loi n'interdit pas des périodes plus courtes, en particulier pour les mandats non exclusifs. A vous donc de négocier, de ne pas plier et d'obtenir une période plus courte.

Quels sont les frais avancés par l'agent qui justifieraient que le vendeur s'engage pour trois mois ou plus ? Aucun à notre avis. Demandez à l'agent qu'il justifie clairement une période longue s'il la demande.

En résumé, il existe plusieurs erreurs qu'il est possible de commettre, mais primordial d'éviter, lorsque l'on met en vente un bien immobilier. Pour les éviter voici quelques recommandations précises.

Ne confiez pas la vente à un agent en qui vous n'avez pas confiance.

Evitez le piège de l'évaluation gonflée

Ne contractez pas avec un agent dont vous n'avez pas vérifié les garanties, qualifications et affiliations professionnelles

Ne payez rien en avance : ni commission, ni avance sur frais (La loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 interdit aux agents de demander un paiement quelconque avant que la vente ne soit signée).

Refusez que votre bien immobilier soit proposé à un prix d'appel, prix d'appât

Exigez que l'agent immobilier s'engage à ne pas commercialiser ni promouvoir le bien immobilier au-dessous du prix inférieur qu'il vous a donné comme prix minimum dans son évaluation et que vous avez décidé d'accepter (mais qui doit être supérieur à votre propre prix minimum secret).

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 à vos intérêts de 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.

Ne vous engagez pas avec un vendeur qui ne respecte pas les acheteurs potentiels.

Il y a plusieurs façons pour un agent immobilier de maltraiter des acheteurs potentiels.

Un agent immobilier maltraite un acheteur potentiel lorsqu'il ne répond pas promptement à ses appels téléphoniques, semble toujours être sorti, occupé ou en réunion, ou ne fait pas beaucoup d'efforts pour organiser des visites aux jours et heures qui conviennent à l'acheteur.

Ce genre de comportement est assez facile à comprendre, quand on pense qu'en réalité ce ne sont pas des acheteurs que l'agent immobilier recherche mais des vendeurs. N'oublions pas que les agents immobiliers sont payés par les vendeurs et non pas par les acheteurs. Dès qu'un vendeur décidé à vendre a contracté un mandat de vente avec un agent immobilier, cet agent immobilier est quasiment certain de toucher une commission.

Lorsque le vendeur s'est engagé en signant un contrat d'exclusivité, bien souvent pour plusieurs mois, tout ce qui reste à faire à l'agent immobilier est de convaincre petit à petit le vendeur à accepter un prix moindre. Et le bien immobilier sera tout de suite vendu sans autre effort de la part de l'agent, mais au détriment du vendeur.

Testez les qualités de négociateur de l'agent immobilier

Les paroles s'envolent et les écrits restent

Il y a quelques décennies beaucoup plus de confiance régnait dans les affaires. On pouvait conclure un contrat simplement en se serrant les mains, et chacun se sentait engagé par ce qu'il ou elle avait déclaré. Les paroles engageaient celui ou celle qui les avait prononcées.

De nos jours les paroles ont beaucoup moins de valeur. Seuls des contrats bien écrits et bien signés engagent les partenaires. Comme dit le proverbe, les paroles s'envolent et les écrits restent.

Par conséquent, dans vos entretiens avec les agents immobiliers et dans toutes les relations que vous allez avoir avec eux, ce qui compte est uniquement ce qui est écrit, de préférence dans un contrat signé.

Tout ce qui est simplement dit, ne constitue que des paroles commerciales, sans valeur opposable ensuite à l'agent.

Comme seul ce qui est écrit dans un contrat a de la valeur, prenez bien soin de ne signer que ce qui vous offre toutes les garanties que vous souhaitez.

Méfiez-vous de ce qu'on vous dit si ce n'est pas écrit dans un contrat. Quoique que vous dise l'agent immobilier, et quelle que soit votre propre émotion, ne signez rien avant d'avoir fait examiner le document par un expert juridique indépendant. Assurez-vous bien que l'expert juridique n'est pas celui proposé par l'agent immobilier, mais votre propre conseil, choisi par vous-même.

Ne prêtez attention à aucune promesse tant qu'elle n'est pas écrite noir sur blanc dans un contrat.

Lorsque un agent immobilier vous fait une promesse, demandez-lui de vous la garantir par écrit dans le contrat de mandat.

Un bon agent immobilier n'hésitera pas à vous offrir cette garantie. Un agent immobilier peu fiable évitera de s'engager avec des réponses du genre "ce n'est pas possible de tout garantir", "vous n'avez pas besoin de garanties" ou encore "c'est comme ça qu'on fait, et que tout le monde fait, de toutes façons", ou encore vous dira « je vous le garanti », mais n'en fera rien par écrit.

Ne vous laissez pas impressionner par ces réponses, ou toutes autres réponses évasives. Ne comptez que sur ce qui est écrit dans un contrat. Si l'agent vaut faire affaire avec vous et mériter votre commission, il doit se plier à vos conditions.

Ne signez pas « en bloc » le contrat-type fourni par l'agence immobilière

C'est une erreur d'accepter aveuglement le contrat-type que vous soumettra l'agent immobilier. Il fera pression sur vous pour que vous l'acceptiez en bloc sans entrer ni remettre en cause les détails.

Cependant, une agence immobilière n'est pas une administration qui applique des réglementations s'imposant à tous et visant à promouvoir l'intérêt général. L'agence immobilière a pour principe de fonctionnement principal d'assurer à son gérant les moyens de (bien) vivre, non de défendre vos intérêts. A vous d'imposer vos clauses et de mettre en avant vos intérêts. (Imposez l'avenant proposé en annexe).

Contrôlez le processus et n'hésitez pas à vous plaindre

Dites-vous bien que votre rôle ne doit pas être passif simplement parce que vous faites appel à un professionnel. Vous lui déléguez une partie des tâches qu'implique la vente, mais vous ne lui abandonnez pas tous vos pouvoirs et certainement pas celui de gérer et superviser le processus !

Pour bien gérer et contrôler le processus, tout en étant en mesure d'appuyer une éventuelle plainte ultérieure, tenez une liste de notes sur tout ce qui concerne la vente.

Une fois que l'agent immobilier a été soigneusement sélectionné, et que vous avez signé avec lui un mandat qui vous satisfait, notez les différents contacts que vous avez avec lui. Notez tout: ses actions (visites, rapports qu'il vous fait, publicités de la vente, etc..) mais aussi les vôtres (appels téléphoniques pour demander des nouvelles, des informations, rappels etc.) Ce document vous sera précieux pour suivre les progrès de la mise en vente, justifier vos éventuels motifs d'insatisfaction, juger les efforts de l'agent. (Voyez le modèle fourni en annexe)

Ce qu'il faut faire	Erreurs à ne pas commettre
Ne contractez pas avec un agent dont vous n'avez pas vérifié les garanties, qualifications et affiliations professionnelles	S'engager avec un agent immobilier sans vérifier ses qualifications et ses garanties professionnelles
Ne confiez pas la vente à un agent en qui vous n'avez pas confiance	S'engager avec un agent immobilier qui ne vous inspire pas totalement confiance
Faites vos propres recherches sur l'état du marché immobilier pour les biens comparables au vôtre	Ne pas s'informer et ne pas surveiller le marché
Evitez le piège de l'évaluation gonflée	Accepter l'évaluation donnée par l'agent immobilier et s'engager avec l'agent donnant l'évaluation la plus élevée
Refusez que votre bien immobilier soit proposé à un prix d'appel, prix d'appât	Accepter que l'agent propose votre bien à un prix qui ne vous convient pas
Ne payez rien en avance : ni commission, ni avance sur frais	Payer une avance sur commission ou des remboursements de frais avant que la vente soit conclue
Ne signez pas " en bloc " le contrat-type fourni par l'agence immobilière	Signer le contrat-type de l'agence
Notez par écrit toutes les promesses qui vous sont faites et exigez qu'elles soient retranscrites dans le contrat. Les paroles s'envolent, les écrits restent	Croire ce que dit l'agent immobilier et prendre ses promesses pour argent comptant
Ne vous engagez pas avec un agent pour une période longue mais uniquement pour une période décomptée en jours (de 30 à 60)	Signer un contrat pour plusieurs semaines, ou pire, pour plusieurs mois
Ne vous engagez pas avec un vendeur qui ne respecte pas les acheteurs potentiels	S'engager avec un agent qui n'accorde pas assez d'importance aux acheteurs potentiels
Contrôlez le processus et n'hésitez pas à vous plaindre	Déléguer tout en bloc à l'agent, lui faire aveuglément confiance et attendre avant de vérifier son travail et la progression de la mise en vente
N'acceptez pas le montant de la commission en bloc sans savoir comment elle est calculée	Payer une commission trop élevée, sans rapport avec le travail réel que l'agent doit fournir
Sachez objectivement quelle est la valeur de votre bien immobilier, et vendez dès que ce prix vous est proposé	Rejeter d'emblée les premiers acheteurs vous faisant une proposition sous prétexte que ce sont les premières proposition et que vous ne savez pas encore quel prix maximum on vous proposera

Vous trouverez en téléchargement gratuit sur le site <http://www.impotrevenu.fr> quelques modèles de documents qui vous aideront dans la gestion de votre vente :

Documents à utiliser :

- Comment comparer les propriétés proposées sur le marché (pour évaluer la vôtre)
- Choisir un agent immobilier
- Check list personnelle pour préparer sa vente immobilière
- Comment contrôler tout le processus de la vente immobilière

Les services du Sénat ont publié en septembre 2007 une étude qui explique pourquoi il est difficile de connaître l'évolution des prix des biens immobiliers. En clair, parce qu'il n'existe aucun outil statistique fiable en ce domaine.

http://www.senat.fr/commission/planification/notes/mesure_prix_immobilier.pdf

Les notaires tiennent une base de données (appelée Perval). Cette base est interrogeable sur le site <http://www.immoprix.com> (accessible à partir du site <http://www.notaires.fr>).

Cette base ne référence pas la totalité des ventes, mais a l'avantage de correspondre à des transactions réelles et non à des prix de vente annoncés.

Loi n°70-9 du 2 janvier 1970, réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce

Article 6, I, alinéa 6

« Aucun bien, effet, valeur, somme d'argent, représentatif de commissions, de frais de recherche, de démarche, de publicité ou d'entremise quelconque, n'est dû aux personnes indiquées à l'article 1er ou ne peut être exigé ou accepté par elles, avant qu'une des opérations visées audit article ait été effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties. »

[L'article 74 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 précise qu'en cas de dédit ou de clause suspensive, l'opération n'est pas considérée comme conclue donc aucune commission ou frais ne peut être exigée tant qu'il y a dédit ou suspension]

Alinéa 7

« Toutefois, lorsqu'un mandat est assorti d'une clause d'exclusivité ou d'une clause pénale ou lorsqu'il comporte une clause aux termes de laquelle une commission sera due par le mandant, même si l'opération est conclue sans les soins de l'intermédiaire, cette clause recevra application dans les conditions qui seront fixées par décret. »

Article 7

Modifié par Ordonnance n°2004-634 du 1 juillet 2004 art. 2 (JORF 2 juillet 2004).

« Sont nulles les promesses et les conventions de toute nature relatives aux opérations visées à l'article 1er qui ne comportent pas une limitation de leurs effets dans le temps. »

Décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'application de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce (voir Articles 72 à 79)

Article 73

Modifié par Décret n°2005-1315 du 21 octobre 2005 art. 45, art. 47 (JORF 23 octobre 2005 en vigueur le 1er janvier 2006).

« Le titulaire de la carte professionnelle portant la mention "Transactions sur immeubles et fonds de commerce", son ou ses représentants légaux ou statutaires, s'il s'agit d'une personne morale, qui doit recevoir le mandat prévu à l'article 72 ne peut demander, ni recevoir directement ou indirectement, d'autre rémunération ou commission à l'occasion d'une opération spécifiée à l'article 1er (1° à 5°) de la loi susvisée du 2 janvier 1970 que celle dont les conditions de détermination sont précisées dans le mandat.

Le mandat doit préciser si cette rémunération est à la charge exclusive de l'une des parties à l'opération ou si elle est partagée. Dans ce dernier cas, les conditions et modalités de ce partage sont indiquées dans le mandat et reprises dans l'engagement des parties. Le montant de la rémunération ou de la commission, ainsi que l'indication de la ou des parties qui en ont la charge sont portés dans l'engagement des parties. Il en est de même, le cas échéant, des honoraires de rédaction d'actes et de séquestre.

Le titulaire de la carte ne peut demander ni recevoir, directement ou indirectement, des commissions ou des rémunérations à l'occasion de cette opération d'une personne autre que celle mentionnée comme en ayant la charge dans le mandat et dans l'engagement des parties.

Le titulaire de la carte professionnelle perçoit sans délai sa rémunération ou sa commission une fois constatée par acte authentique l'opération conclue par son intermédiaire. »

Article 74

Modifié par Décret n°2005-1315 du 21 octobre 2005 art. 45, art. 48 (JORF 23 octobre 2005 en vigueur le 1er janvier 2006).

« Lorsque l'engagement des parties contient une clause de dédit ou une condition suspensive, l'opération ne peut être regardée comme effectivement conclue par l'application du dernier alinéa du I de l'article 6 de la loi susvisée du 2 janvier 1970 s'il y a dédit ou tant que la faculté de dédit subsiste ou tant que la condition suspensive n'est pas réalisée. »

Article 75

Modifié par Décret n°2005-1315 du 21 octobre 2005 art. 45 (JORF 23 octobre 2005 en vigueur le 1er janvier 2006).

« Si le mandat prévoit une rémunération forfaitaire, celle-ci peut être modifiée lorsque le prix de vente ou de cession retenu par l'engagement des parties est différent du prix figurant dans le mandat. »

Article 76

Modifié par Décret n°2005-1315 du 21 octobre 2005 art. 45 (JORF 23 octobre 2005 en vigueur le 1er janvier 2006).

« Le titulaire de la carte n'est autorisé à verser pour un montant maximal, à recevoir ou à détenir des fonds, biens, effets ou valeurs ou à en disposer, à l'occasion d'une opération spécifiée à l'article 1er (1° à 5°) de la loi susvisée du 2 janvier 1970 que dans la mesure et dans les conditions précisées par une clause expresse du mandat, compte tenu des dispositions de cette loi et du présent décret.

Le 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 remplirait pas ses engagements. »

Article 77

Modifié par Décret n°2005-1315 du 21 octobre 2005 art. 45 (JORF 23 octobre 2005 en vigueur le 1er janvier 2006).

« Le titulaire de la carte devra dans le délai stipulé et, en tout cas, dans les huit jours de l'opération, informer son mandant de l'accomplissement du mandat de vendre ou d'acheter.

L'information est faite par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout autre écrit remis contre récépissé ou émargement.

L'intermédiaire remet à son mandant, dans les mêmes conditions que celles prévues aux deux alinéas précédents, une copie de la quittance ou du reçu délivré. »

Article 78

Modifié par Décret n°2005-1315 du 21 octobre 2005 art. 45 (JORF 23 octobre 2005 en vigueur le 1er janvier 2006).

« Lorsqu'un mandat est assorti d'une clause d'exclusivité ou d'une clause pénale, ou lorsqu'il comporte une clause aux termes de laquelle une commission sera due par le mandant, même si l'opération est conçue sans les soins de l'intermédiaire, cette clause ne peut recevoir application que si elle résulte d'une stipulation expresse d'un mandat dont un exemplaire a été remis au mandant. Cette clause est mentionnée en caractères très apparents.

Passé un délai de trois mois à compter de sa signature, le mandat contenant une telle clause peut être dénoncé à tout moment par chacune des parties, à charge pour celle qui entend y mettre fin d'en aviser l'autre partie quinze jours au moins à l'avance par lettre recommandée avec demande d'avis de réception.

Toutefois, les dispositions du précédent alinéa ne s'appliquent pas lorsque le mandat est donné en vue de :

1° La vente d'immeuble par lots ;

2° La souscription ou la première cession d'actions ou de parts de société immobilière donnant vocation à une attribution de locaux en jouissance ou en propriété ;

3° La location, par fractions, de tout ou partie des locaux à usage commercial dépendant d'un même ensemble commercial.

Dans les trois cas prévus au précédent alinéa, le mandat doit néanmoins préciser les cas et conditions dans lesquels il peut être dénoncé avant sa complète exécution lorsque l'opération porte en totalité sur un immeuble déjà achevé. »

Article 93

Modifié par Décret n°2005-1315 du 21 octobre 2005 art. 57 (JORF 23 octobre 2005 en vigueur le 1er janvier 2006).

« Le titulaire de la carte professionnelle est tenu d'apposer, en évidence, dans tous les lieux où est reçue la clientèle, une affiche indiquant :
Le numéro de la carte professionnelle ;
Le montant de la garantie ;
La dénomination et l'adresse du consignataire ou du garant.

S'il s'agit des titulaires de la carte portant la mention " Transactions sur immeubles et fonds de commerce " ou " Marchand de listes " l'affiche indiquera, en outre, l'établissement de crédit et le numéro du compte où doivent être effectués les versements et remises ainsi que les modes obligatoires de versement. Elle reproduira les dispositions du premier alinéa de l'article 52 ci-dessus. »

Arrêté du 29 juin 1990 relatif à la publicité des prix pratiqués par des professionnels intervenant dans les transactions immobilières

J.O n° 152 du 3 juillet 1990

« Art. 1er. - Les dispositions du présent arrêté s'appliquent à tout professionnel qui, à quelque titre que ce soit, intervient pour mettre en relation acquéreurs ou locataires et vendeurs ou bailleurs de biens immobiliers.
Elles ne s'appliquent pas aux organes de presse lorsqu'ils interviennent en tant que supports des annonces immobilières.

« Art. 2. - Les professionnels visés à l'article 1er sont tenus d'afficher à l'entrée de leur établissement, de façon visible et lisible de la clientèle, les prix des prestations qu'ils assurent, et notamment celles liées à la vente ou à la location de biens et à la rédaction de bail, en indiquant pour chacune de ces prestations à qui incombe le paiement de cette rémunération.

« Lorsque l'établissement dispose d'un accès indépendant à partir de la voie publique, ou d'une vitrine, ces mêmes informations doivent être affichées de façon visible et lisible de l'extérieur.

« Art. 3. - Les prix des prestations doivent être indiqués toutes taxes comprises.
Lorsque ces prix sont fixés proportionnellement à la valeur du bien vendu ou au montant du loyer, l'affichage extérieur et intérieur doit indiquer le ou les pourcentages prélevés, en précisant, le cas échéant, les tranches de prix correspondantes, et faire apparaître tous les éléments auxquels se rapportent ces pourcentages.

« Art. 4. - Toute publicité effectuée par l'un des professionnels visés à l'article 1er, et relative au prix de location ou de vente d'un bien déterminé, doit, quel que soit le support utilisé, mentionner le montant toutes taxes comprises (T.T.C.) de la rémunération de l'intermédiaire lorsqu'elle est à la charge du locataire ou de l'acquéreur, et qu'elle n'est pas incluse dans le prix annoncé. »