



## Mandat de visite avec mandat perime

Par **dl40**, le **25/07/2008** à **18:39**

j ai un appartement a vendre depuis 18 mois j ai fait plusieurs mandat dans differentes agences sans succes.certaines de ces agences m ont demande de denonce leur mandat en A R dautre non. le 02/07/2008 une agence qui n avait fait aucune visite et qui n avait plus les clefs me contacte pour une visite prevue le 03/07/2008 je leur fourni les clefs sans espoirs.je leur montre mon etonnement car je pensais qu un mandat etait au maximum de 3 mois et ils m apprennent que c est un an.je leur precise que j ai un mandat exclusif en cours jusqu au 24/07/2008 dans une autre agence.En regardant mon mandat je m apercois qu il se termine le29/06/2008.

en recuperant mes clefs je leur fait la remarque et on en reste la je leur fourni les plan de l appartement pour d eventuel travaux des visiteurs

grace a une annonce passee dans un journal je recois un appel d un MR qui me demande ou se situe mon bien je lui explique il me dit qu il l a visite avec une agence 2 jours auparavent.il me propose de traiter en direct avec moi me fait une offre qui me convient on signe ensemble une promesse d achat /vente .l agence non mandate qui a fait signe un mandat de recherche s est mis en contact avec l agence qui a le mandat jusqu au 24/07/2008 et a signe un avenant antidate du 02/07/2008.

j aimerais savoir quel risque je prends a vendre en direct

Par **superve**, le **25/07/2008** à **18:51**

Bonjour,

Trois principaux types de mandats existent.

simple

préférence : vente en direct possible

exclusivité : si vente en direct, l'agence touche quand même sa com.

Plusieurs points me posent problème :

si vous avez signé un mandat exclusif, pourquoi passer des annonces ?

L'agence qui a fait visiter le bien le 03/07 a un mandat signé de quelle date ?

Est ce le mandat qui se terminait le 29/09 ?

Quand vous dites l'agence non mandatée parlez vous de la même ?

A qui a-t-elle fait signer un mandat de recherche ?

En quoi consiste l'avenant ? en une collaboration entre les deux agences ?

et enfin la question qui fache : l'agence qui a fait visiter votre bien à l'acheteur potentiel lui a-t-elle fait signer un bon de visite ???

Dans l'attente.

Par **dl40**, le **26/07/2008** à **15:57**

bonjour et merci d essayer de m aider

j ai signe un mandat exclusif car je connais un employe de g h qui voulais tout mettre en oeuvre pour vendre mon bien et ne voyant pas de resultat j ai voulu essaye par moi meme j ai signe ce mandat le 27avril 2008

l agence qui a fait visite mon appart le 03/07/08 a un mandat DE 3 MOIS du 29/06/2007 que je n ai pas denonce en AR (c est cette agence que je dit non mandate)

l avenant antidate associe les deux agences dans la periode du mandat exclusif .je crois que le futur acheteur a signe un mandat de recherche

j espere avoir ete plus claire

Par **Mike46**, le **26/07/2008** à **16:17**

Bonjour,

D'un point de vue juridique le mandat préférence n'existe pas, ce n'est qu'une sorte de mandat exclusif.

Cordialement

Par **superve**, le **26/07/2008** à **20:44**

bonsoir.

Les risques sont multiples...

De votre côté vous avez accordé l'exclusivité à une agence, si vous vendez de votre côté vous devrez quand même lui verser sa commission. Certes vous n'avez pas dit que vous l'avez vendu hier, après l'expiration du mandat.

Concernant le mandat périmé, il vous faut bien lire les mentions qui y sont portées, parfois les mandats comportent des clauses de tacite reconduction.

De plus, l'agence pourra arguer du fait que vous lui avez fourni volontairement les clefs le 2 juillet..... A l'appréciation du juge.

Quant à votre acheteur, s'il a signé un bon de visite à l'agence qui a fait visiter le bien et s'il a donné à cette agence un mandat de recherche, lui devra s'acquitter des frais d'agence....

Bien cordialement.

Par **potinho**, le **30/05/2009** à **15:27**

Bonjour,

C'est juste déloyal.

Aucun respect pour les gens comme vous qui critiquez notre profession comme quoi nous sommes des charlatans.

Ne pensez vous pas que c'est à cause de gens comme vous que notre profession est salie?

1ère erreur : mettre en vente votre bien dans plusieurs agences d'où, efficacité des agences réduites à 50%.

Vous encourez de payer des dommages et intérêts ainsi que votre acquéreur qui a également été déloyal.

Cela en espérant que l'agence avec qui il a visité lui a fait signer un bon de visite. Si non, manque de professionnalisme et c'est en effet tout bénéf pour vous.

Pas cordialement

W