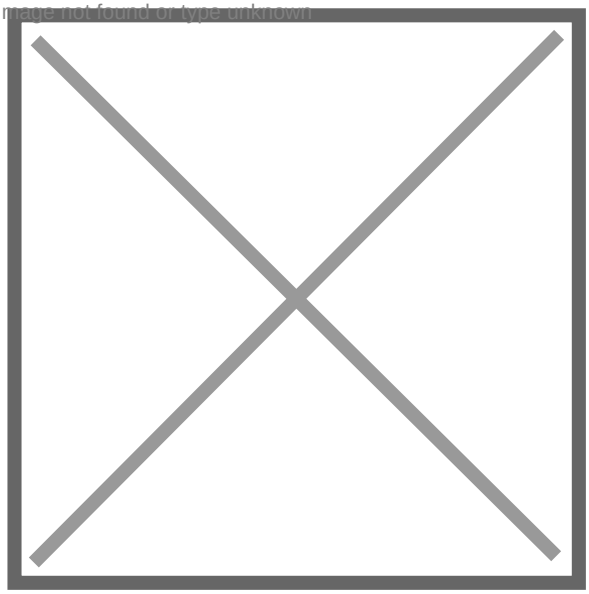
Image not found or type unknown



Vente après contrat d'exclusivité

Par **Princesse76**, le **11/04/2018** à **21:16**

Bonjour voilà besoin de conseil!
J'ai mis en vente ma maison en mandat d'exclusivité erreur de ma part je n'ai pas lu le mandat et me suis faite avoir!
Aujourd'hui j'ai une personne qui voudrait acheter ma maison eelle est prête à attendre la fin de l'exclusivité mais ai je droit de lui vendre ma maison?
Cette personne avait appelé l'agence pour visiter ma maison elle avait pris rdv! Mais elle a trouvé ma maison sur Google map et est venu la visiter hors agence!
On m'a dit que vu que les gens n'ont pas visiter avec l'agence ils n'ont donc pas signer de bon de visite donc aucune preuve qu'ils soient passer par l'agence
J'ai peur si je signe un compromis de vente avec cette personne que l'agence me demande des frais compensatoires ou frais d'agence...
Pourriez vous m'éclairer svp?

Par **morobar**, le **12/04/2018** à **08:59**

Bonjour,
Votre peur est justifiée.
L'agence ne manquera pas de vous demander sa commission.
Votre acheteur fait comme tout le monde: il relève la vente sur la publicité/vitrine de l'agence, puis contacte en direct pour économiser la commission de celle-ci.

Par **Lag0**, le **12/04/2018** à **10:17**

Bonjour,
La personne n'ayant pas visité avec l'agence, donc pas signé de bon de visite, le problème sera, pour l'agence, de prouver qu'elle lui a bien fait découvrir le bien à vendre. Pas forcément évident...

Par **nihilscio**, le **12/04/2018** à **13:38**

Un mandat exclusif n'est pas forcément une mauvaise affaire. L'agent immobilier titulaire d'un mandat exclusif sur un bien s'en occupe avec beaucoup plus de soin que s'il n'a qu'un mandat non exclusif ne lui laissant qu'une chance sur dix de faire la vente.

Selon les termes du mandat exclusif, vous devez rémunérer l'intermédiaire même s'il n'a pris aucune part dans le rapprochement entre le vendeur et l'acheteur. Il y a toutefois des mandats semi-exclusifs laissant au vendeur la possibilité de rechercher lui-même un acheteur. Il faut lire attentivement le contrat pour savoir à quoi on s'est engagé.

Par **Lag0**, le **12/04/2018** à **13:45**

[citation]Selon les termes du mandat exclusif, vous devez rémunérer l'intermédiaire même s'il n'a pris aucune part dans le rapprochement entre le vendeur et l'acheteur.[/citation]
Je partais, personnellement, de l'info :
[citation]Aujourd'hui j'ai une personne qui voudrait acheter ma maison [fluo]elle est prête à attendre la fin de l'exclusivité[/fluo] mais ai je droit de lui vendre ma maison? [/citation]
Une fois le mandat résilié, l'agence ne pourra pas prétendre à une commission si la vente à lieu avec un acheteur auquel elle n'a pas présenté le bien à vendre...

Par **nihilscio**, le **12/04/2018** à **14:08**

[citation]Une fois le mandat résilié, l'agence ne pourra pas prétendre à une commission si la vente à lieu avec un acheteur auquel elle n'a pas présenté le bien à vendre... [/citation]Certes, mais avant la fin de l'exclusivité, si l'agence présente une personne déterminée à acheter, soit le bien est vendu à cette personne et celui qui voulait se soustraire aux honoraires de l'agence manque l'affaire, soit le vendeur refuse de vendre au candidat présenté par l'agence et alors celle-ci a droit à une indemnité dont le montant est de l'ordre de celui de la rémunération prévue au contrat. Prudence donc.

Je sais d'expérience qu'il est beaucoup plus sûr de traiter avec des personnes qui jouent le jeu et acceptent de rémunérer un intermédiaire que de traiter avec des personnes au comportement plus ou moins retors ou plus ou moins sérieux avec lesquelles on risque de s'exposer à toutes sortes de tracasseries.

Par **Lag0**, le **12/04/2018** à **16:04**

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

[citation]Certes, mais avant la fin de l'exclusivité, si l'agence présente une personne déterminée à acheter, soit le bien est vendu à cette personne[/citation]
C'est effectivement un risque, je pense que la personne en question en est consciente...

Par **morobar**, le **12/04/2018** à **16:14**

L'acheteur a utilisé les informations collectées auprès de l'agence pour contacter en direct le vendeur.
Alors celui-ci peut avoir peur.
Ce qui signifie qu'il y a risque si l'agence peut prouver la communication des éléments au vendeur.
Pour le reste le tour de la question est fait.

Par **Lag0**, le **12/04/2018** à **17:08**

[citation]Ce qui signifie qu'il y a risque si l'agence peut prouver la communication des éléments au vendeur. [/citation]
Comme dit plus haut :
[citation]le problème sera, pour l'agence, de prouver qu'elle lui a bien fait découvrir le bien à vendre. Pas forcément évident...
[/citation]

Par **morobar**, le **12/04/2018** à **17:22**

Hé bien comment avoir les coordonnées du bien pour le rechercher sur le site Gxxx en question ?

Par **Lag0**, le **12/04/2018** à **19:47**

[citation]Hé bien comment avoir les coordonnées du bien[/citation]
De plein de façons possibles, le bouche à oreille par exemple...
Je ne pense pas que l'agence, justement, affiche les adresses des bien à vendre.
Généralement, c'est l'agent qui vous emmène visiter les biens sans vous préciser l'adresse exacte (tout au plus le quartier).

Par **morobar**, le **13/04/2018** à **15:39**

Il nous est indiqué qu'un RV était prévu.
L'agence a pu donner RV sur place.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Ce qui importe d'indiquer, est que la conclusion avec l'acheteur en question n'est pas sans risque.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés