

# LISTE DES DIFFÉRENTS MANDATS

Un mandat de vente doit comporter plusieurs mentions obligatoires :

- La durée du mandat.
- Les conditions de réalisation.
- Le numéro et la date d'enregistrement du mandat.
- Les nom et coordonnées de l'organisme de garantie financière.
- Le Montant de la garantie.
- Indiquer le prix de mise en vente, avec les frais d'agence en chiffres et en lettres.
- Indiquer les honoraires d'agence.
- Les clauses particulières à la vente de votre bien.
- Nombres de mots ou de chiffres rayés.
- Indiquer la charge des honoraires de l'agence si celle-ci est pour le vendeur ou l'acquéreur.
- Les conditions de dénonciation du mandat.

## Le mandat simple

Le mandat simple permet à plusieurs agences de commercialiser votre bien en parallèle de votre mise en vente en tant que particulier.

**Points forts :** Multiplication de la diffusion de votre bien.

**Points Faibles :** Les agences ne sont pas toutes au même prix, les agences ne font pas toutes de belles photos, méfiance des acquéreurs sur la surexposition du bien.

## Le mandat semi-exclusif

Le mandat semi exclusif donne l'autorisation à une seule agence de commercialiser votre bien en parallèle de votre mise en vente en tant que particulier

**Points forts :** L'agence mandatée mettra tout en œuvre pour la vente du bien.

**Points Faibles :** Il faut bien choisir l'agence à mandater car vous êtes engagé sur 3 mois au minimum. Il peut y avoir une incompréhension sur le prix diffusé entre votre annonce et celle de l'agence.

## Le mandat exclusif

Le mandat exclusif donne l'autorisation à une seule agence de commercialiser votre bien.

Elle en assurera seule la vente.

**Points forts :** L'agence mandatée mettra tout en œuvre pour la vente du bien. De plus, de nombreuses agences vous offriront en plus des prestations supplémentaires (diagnostics offerts, mise en avant de votre bien).

**Points Faibles :** Il faut bien choisir l'agence à mandater car vous êtes engagé sur 3 mois au minimum.