

Ce site utilise et partage avec des tiers (partenaires ou prestataires) des cookies et autres traceurs à des fins de statistiques et de mesure d'audience, de partage de contenu sur les réseaux sociaux et d'utilisation d'outils de visualisation multimédia.

Le dépôt de ces cookies est soumis à l'obtention de votre consentement préalable à l'exception de certains cookies nécessaires au fonctionnement du site et des cookies de mesures d'audience pouvant être regardés comme exempts de consentement. Vous pouvez paramétrer votre choix, finalité par finalité, en cliquant sur « Paramétrer » et modifier votre choix à tout moment lors de votre navigation sur le site en cliquant sur l'onglet « Gérer les cookies » (accessible sur le site, en bas de page). Pour plus d'informations, [voir notre politique Cookies](#).

[ACCEPTER](#)

## LE MANDAT DE VENTE EXCLUSIF : QU'EST-CE-QUE C'EST ? AVEC L'ALLDC

Date de publication : 12/01/2022 - Logement/immobilier

Mélissa : "Bonjour, j'ai fait appel à une agence immobilière pour la vente de ma maison. J'ai le choix entre un mandat de vente simple et un mandat de vente exclusif. Avant de signer, j'aimerais comprendre quelle est la différence ?".

Effectivement, Mélissa, une agence se charge de la vente de votre bien immobilier, procède aux visites, en contrepartie du paiement d'honoraires. Pour ce faire, vous devez signer avec elle un mandat de vente.

Il existe plusieurs types de mandat de vente :

- il peut être simple,
- exclusif ou semi-exclusif.

Il est important de connaître les caractéristiques de chacun avant de s'engager.

Qu'il soit exclusif ou simple, le mandat de vente doit tout d'abord contenir :

- un descriptif du bien immobilier,
- l'identité du vendeur,
- le prix de vente du bien,
- la durée du mandat,
- les modalités de résiliation du contrat,
- les honoraires de l'agence?

La grande différence entre les deux types de mandat est que **le contrat de vente exclusif implique que le bien ne peut être vendu que par l'agence avec laquelle le propriétaire vendeur s'est engagé**. C'est la clause d'exclusivité. Vous vous engagez à conclure la vente de votre bien exclusivement par l'intermédiaire de l'agence.

En effet, pendant toute la durée du mandat, vous ne pourrez pas vendre votre bien directement auprès d'un acheteur intéressé ou par le biais d'une autre agence ou encore par vous-même. Sachez que vous bénéficiez d'un délai de rétractation de 14 jours à compter de la signature du contrat de mandat exclusif conclu à distance ou hors établissement.

Si vous changez d'avis, vous devrez envoyer une lettre recommandée avec accusé de réception à l'agence.

Le mandat est généralement conclu pour une durée déterminée et irrévocable, en moyenne 3 mois. Il peut être renouvelé mais dans ces conditions, un avenant est signé par les parties. Il s'agit d'une obligation prévue par la loi qui interdit la reconduction tacite du mandat exclusif.

Passé ce délai de 3 mois, le mandant contenant une clause d'exclusivité peut être dénoncé à tout moment par chacune des parties, il faut en aviser l'autre partie 15 jours au moins à l'avance par lettre recommandée avec avis de réception.

Au terme du contrat, le vendeur peut résilier le mandat exclusif par lettre recommandée avec avis de réception moyennant le respect d'un préavis de 15 jours. En revanche, il ne peut pas être résilié avant son terme.

Et attention, même s'il s'agit d'un mandat exclusif, l'agent immobilier n'a pas obligation de résultat, il n'engage pas sa responsabilité si l'agent n'est pas parvenu à vendre votre bien pendant la durée du mandat.

---

**URL source:** <https://www.inc-conso.fr/content/le-mandat-de-vente-exclusif-quest-ce-que-cest-avec-lalldc>