



Mandat de recherche : les inconvénients ?

Par Gilounice

Bonjour, je recherche une maison à l'achat, dans une région où l'offre est rare. Les biens se vendant surtout par le bouche à oreille. Une agence immobilière de la région me conseille le mandat de recherche. Je voudrais savoir si ce type de contrat présente des pièges pour le futur acquéreur. Par exemple y a t-il obligation d'achat si l'agence a trouvé un bien qui correspond aux critères de recherche... ou tout autre piège... Bref, me conseillez-vous ce type de contrat ? merci.

Par Isadore

Bonjour,

Non, vous n'aurez pas l'obligation d'acheter si l'agent vous trouve un bien, mais si vous achetez un bien qui vous est présenté vous aurez l'obligation de rémunérer l'agent.

Et ce si c'est bien un simple mandat de recherche, et pas un mandat donnant procuration à l'agent pour acheter un bien pour votre compte.

Pour le reste il n'y a pas spécialement de "piège" propre à ce type de contrat. Il faut simplement prendre le temps de lire le contrat à tête reposée avant de signer. Après la signature, vous serez engagé. Et si le contrat ne vous plaît pas, ne signez pas.

Il faut faire bien attention à ce que le mandat décrive exactement vos attentes (seul ce qui est écrit compte), aux conditions de rémunération de l'agent et à vos engagements (ne pas tenter d'acheter en douce un bien trouvé par l'agent, exclusivité).

La loi interdit à l'agent immobilier de se faire payer avant l'achat d'un bien. Si un agent vous demande de payer d'avance, vous saurez qu'il n'est pas du genre sérieux.

[url=https://www.legifrance.gouv.fr/loda/article_lc/LEGIARTI000032043077]https://www.legifrance.gouv.fr/loda/article_lc/LEGIARTI000032043077[/url]

Par Gilounice

Merci pour votre réponse, à la vue du contrat comment différencier un mandat de recherche d'une "procuration pour achat" ? il faut que soit inscrit clairement le titre "mandat de recherche" ? autre mention ?

Par Isadore

Il faut lire le contrat, la formulation des droits et devoirs des parties variant selon les agences.

Les mandats par lequel un particulier donne pouvoir à l'agent pour conclure la vente en son nom sont extrêmement rares, cela va plutôt concerner des professionnels.