

Communiqué de presse

Novembre 2011

Alors que le projet de loi du gouvernement le remet en question en France

Le mandat exclusif de vente immobilière largement majoritaire dans les pays occidentaux

ERA Immobilier publie une étude comparative dans 12 pays

Sous couvert de la protection du consommateur, deux dispositions du projet de loi de Frédéric Lefebvre remettent en question de manière radicale le mandat exclusif de vente. La première limite à trois mois non renouvelables la durée d'un mandat exclusif donné par un vendeur à un agent immobilier, la seconde supprime la clause contraignant le vendeur à verser une indemnité à l'agent immobilier s'il vend son bien par ses propres moyens pendant la période d'exclusivité.

Autant dire que le projet vide de son sens le mandat exclusif.

La limitation à trois mois non renouvelables de la durée du mandat est particulièrement malvenue sur un marché où les acquéreurs s'interrogent. Cette disposition risque d'inciter le professionnel à céder très vite sur le prix pour sauvegarder sa commission pendant la période d'exclusivité. Quant à la suppression de l'indemnité dans le cas où le vendeur signe la vente par lui-même, elle revient à ne donner des obligations qu'à une seule des parties du contrat.

Peut-être faudrait-il rappeler que, du point de vue de la seule protection du consommateur, le mandat exclusif apporte à celui-ci beaucoup plus de garanties que le mandat simple. Dès lors où il a la quasi-certitude que son travail sera rémunéré, l'agent immobilier joue pleinement son rôle de conseil et réalise un travail de fond pour vendre le bien du client qui lui a fait confiance, alors que, dans le cadre d'un mandat simple, il lui importe de le vendre le plus vite possible en n'hésitant pas à presser le vendeur pour accepter les offres d'achat à un prix inférieur. De plus, l'expérience le montre : multiplier le nombre d'intermédiaires, comme on peut le faire dans le cadre de mandats simples, ne multiplie pas le nombre d'acquéreurs potentiels.

Si le mandat exclusif nuisait aux intérêts du consommateur, il est probable qu'il serait une exception française. Or, pas du tout. Comme le prouve une étude réalisée par ERA Immobilier, la France, avec ses 25 % de mandats exclusifs en moyenne, est même à la traîne par rapport aux pays occidentaux les plus en pointe dans le domaine de la protection du consommateur : les mandats exclusifs représentent 99 % de la totalité des mandats aux Etats-Unis, aux Pays-Bas et en Suède, 90 % en Belgique, 80 % en Suisse, 70 % en Grande-Bretagne.

Plutôt que de « casser » le mandat exclusif, les pouvoirs publics français seraient bien inspirés de le favoriser, en encadrant plus sérieusement les conditions d'exercice de la profession. Les grands réseaux d'agences immobilières le font déjà à leur niveau, en sélectionnant leurs franchisés et en les formant.

La seule Loi Hoguet, hormis l'exigence d'un diplôme d'études supérieures, ne permet pas, en revanche, de filtrer les candidats indépendants à la création ou à la reprise d'une agence immobilière. Pis, loin d'aller dans ce sens, le projet de loi Lefebvre déroule le tapis rouge aux réseaux de mandataires qui recrutent, pour l'essentiel, des amateurs.

Si l'objectif de Frédéric Lefebvre est bien de protéger davantage le consommateur, invitons-le à accélérer le développement du mandat exclusif et non pas à le freiner.

Créé en 1971 aux Etats-Unis, ERA est l'un des plus importants réseaux de franchise d'agences immobilières dans le monde. Présent dans près de 50 pays, il emploie plus de 30 000 collaborateurs dans plus de 2 500 agences. En Europe, le réseau est présent dans 18 pays avec 1 100 agences, dont 350 en France. François Gagnon est Président de ERA Europe et ERA France.

Contact Presse

Galivel & Ass. – Carol Galivel / Pascale Pradère – +33 (0) 1 41 05 02 02

21/23, rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com - www.galivel.com

ERA FRANCE
42bis, rue Berthier - 78000 VERSAILLES
Tel. 01 39 24 69 00 - Fax 01 39 24 69 01
erafrance@erafrance.com



SAS au capital de 457.340 € - SIRET 390 051 464 00035 R.C.S. Versailles
Chaque agence du réseau est juridiquement et financièrement indépendante.

Restez connecté avec ERA Immobilier !



www.erafrance.com



ETUDE ERA EUROPE SUR LA PRATIQUE DES MANDATS EXCLUSIFS

MANDATS EXCLUSIFS EN EUROPE ET AUX USA

	AUTRICHE	BELGIQUE	BULGARIE	REP. TCHÈQUE	FRANCE	ALLEMAGNE	PAYS BAS	PORTUGAL	SUEDE	SUISSE	G-B	USA
Pourcentage de mandats simples	60%	10%	90%	40%	75%	70%	1%	75%	1%	20%	15%	1%
Pourcentage de mandats exclusifs	40%	90%	10%	60%	25%	30%	99%	25%	99%	80%	70%	99%
Commission moyenne sur mandats simples	4.5%	2.5%	3%	5%	4.5%	3%	2.5%	3-5%	3.5%	1-2%		3-7%
Commission moyenne sur mandats exclusifs	5%	3%	2.5%	3.75%	5%	3%	1.4%	3-5%	3.5%	3%	1-2%	4-8%
Taux de vente des mandats simples	50%	35%	10-20%	80%	20%		30%	15%				
Taux de vente des mandats exclusifs	70%	70%	50-70%	5%	50%		70%	50%	80%			80%
Durée moyenne d'un mandat simple (mois)	3	6	7-9	5.5	3-4	6-9	négociable	6-9	3			3-6
Durée moyenne d'un mandat exclusif (mois)	3	4	2.5	3.5	2-3	3	négociable	6-9	3	6-9	2-3	3-6
Agents immobiliers qui coopèrent entre eux (oui/non)	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	NON	OUI	NON	NON	OUI	OUI	OUI
Pourcentage de transactions des A.I. qui coopèrent entre eux	15%	15%	30%	3%	10%	1%	50%			2%		66%