

QCM (30 questions) : Le mandat de vente en immobilier

1. Quel texte encadre principalement le mandat de vente immobilier en France ?

- A. Le Code de la consommation
 - B. La loi Hoguet du 2 janvier 1970 et son décret d'application (20 juillet 1972)
 - C. Le Code civil, articles 1101 à 1369 uniquement
 - D. La loi du 6 juillet 1989 sur les baux d'habitation
-

2. Le mandat de vente doit-il obligatoirement être établi par écrit pour être valable ?

- A. Non, un accord verbal est suffisant
 - B. Oui, uniquement si la transaction dépasse 200 000 €
 - C. Oui, il doit être **obligatoirement écrit**
 - D. Non, il suffit de le confirmer par un mail
-

3. Le mandat de vente est un contrat entre :

- A. Le propriétaire du bien et l'agence immobilière (ou l'agent)
 - B. Le futur acquéreur et l'agence immobilière
 - C. L'agence immobilière et le notaire
 - D. Le propriétaire et le notaire
-

4. Le consentement du mandant (propriétaire) doit être :

- A. Tacite et ambigu
 - B. Certain, libre et éclairé
 - C. Forcé, mais encadré
 - D. Donnée uniquement en présence d'un notaire
-

5. Dans le cadre d'un mandat de vente, la nullité peut être encourue si :

- A. Le mandat ne mentionne pas la loi Hoguet
 - B. Le mandat ne comporte aucune contrepartie financière
 - C. Le mandat n'est pas signé ou ne contient pas les mentions légales obligatoires
 - D. Le mandat est conclu pour plus de 30 ans
-

6. En vertu du principe d'antériorité prévu par la loi Hoguet :

- A. Le mandat doit être signé **avant** toute publicité ou démarche commerciale de l'agent
 - B. Le mandat doit être signé **après** la visite des acquéreurs
 - C. Le mandat peut être signé **pendant** la négociation
 - D. Le mandat n'a pas besoin d'antériorité, seule la promesse de vente compte
-

7. Le mandat de vente doit comporter certaines mentions obligatoires, notamment :

- A. Les caractéristiques du logement, l'historique complet des propriétaires
 - B. Les coordonnées de l'acquéreur potentiel
 - C. La durée du mandat, l'identité des parties, le numéro de registre de l'agent, le prix et le montant de la commission
 - D. Le nom du notaire qui rédigera l'acte définitif
-

8. Lorsqu'on parle de préalable dans le mandat de vente, on fait référence :

- A. Au fait qu'il faut prévoir un état des lieux d'entrée
 - B. À la nécessité de réaliser un diagnostic thermique avant la signature du mandat
 - C. À l'obligation de disposer d'un mandat écrit **préalablement** à toute action de prospection ou de publicité
 - D. À l'insertion obligatoire d'une clause de médiation
-

9. L'agence immobilière qui commence à faire visiter le bien sans mandat écrit :

- A. Agit normalement, c'est une pratique courante
 - B. S'expose à la **nullité** du mandat ultérieur et ne pourra pas prétendre à une commission
 - C. Peut régulariser le mandat a posteriori sans risque
 - D. N'a aucune obligation légale en la matière
-

10. Le mandat doit préciser la mission de l'agent immobilier. Cela signifie :

- A. Que l'agent est libre de fixer seul le prix de vente
 - B. Que l'agent ne peut se voir confier que la rédaction de l'acte authentique
 - C. Que l'agent est chargé de rechercher des acquéreurs et de négocier, selon les termes fixés par le mandat
 - D. Que l'agent est obligé d'accepter tout acquéreur proposé par le propriétaire
-

11. Dans un mandat simple :

- A. Le propriétaire confie la vente à une seule agence exclusivement
 - B. Le propriétaire peut vendre lui-même ou confier son bien à plusieurs agences
 - C. L'agence perçoit une rémunération même si elle ne trouve pas l'acquéreur
 - D. Le propriétaire s'interdit de vendre de particulier à particulier
-

12. Dans un mandat exclusif :

- A. Le propriétaire peut confier la vente à plusieurs agences concurrentes
- B. Le propriétaire est libre de rompre à tout moment sans préavis
- C. Une seule agence est mandatée et la vente en direct par le propriétaire est généralement interdite

ou fortement encadrée

D. Le mandat exclusif est illégal en France

13. Le principe de rémunération de l'agent immobilier (commission) doit être :

- A. Implicite, il n'est pas nécessaire de l'indiquer dans le mandat
 - B. Indiqué clairement dans le mandat et payable au moment de la signature de l'acte définitif (sauf clause contraire)
 - C. Négocié directement par l'acquéreur avec l'agence
 - D. Entièrement à la discrétion du notaire
-

14. La nullité d'un mandat de vente entraîne :

- A. L'impossibilité pour l'agent de percevoir la commission
 - B. La révision du prix de vente à la baisse
 - C. La prolongation automatique du mandat de 3 mois
 - D. L'obligation pour le propriétaire de confier le bien à un autre agent
-

15. Le consentement du mandant doit porter sur :

- A. L'étendue de la mission, la durée, le prix et la commission
 - B. Le choix des diagnostics techniques
 - C. L'engagement de trouver un acquéreur sous 30 jours
 - D. Le financement de l'acquéreur
-

16. Un mandat de vente doit être conclu pour une durée déterminée. En pratique, cette durée :

- A. Est toujours illimitée
 - B. Doit apparaître dans le mandat et peut être renouvelée expressément ou tacitement selon les clauses
 - C. Ne peut dépasser 1 an
 - D. Ne peut jamais être renouvelée
-

17. Au sujet du formalisme du mandat de vente, la loi impose :

- A. Une contre-signature par un huissier
 - B. Que l'agent immobilier détienne une carte professionnelle, mentionnée sur le mandat
 - C. Qu'il soit rédigé en trois langues (français, anglais, espagnol)
 - D. L'intervention obligatoire du maire de la commune
-

18. En cas de modification des conditions initiales (prix, commission, durée) en cours de mandat, on établit :

- A. Un courrier informel suffit
 - B. Un **avenant** écrit, signé par les mêmes parties
 - C. Un nouveau mandat doit être intégralement rédigé et substitué au précédent
 - D. Un simple email sans signature est valable
-

19. La date à laquelle le mandat prend effet est importante car :

- A. Elle fixe le point de départ de la garantie décennale
 - B. Elle correspond au jour où le propriétaire est exonéré de toute obligation
 - C. Elle marque le début de l'autorisation de l'agent à agir (antériorité)
 - D. Elle n'a aucune incidence légale
-

20. Quand on parle de consentement dans le mandat, on vise notamment :

- A. L'accord de la banque de l'acquéreur
 - B. L'accord libre du propriétaire pour autoriser l'agent à négocier la vente
 - C. Le consentement du conseil syndical de copropriété
 - D. Le consentement du maire
-

21. La mention "Vu et approuvé" ou "Bon pour mandat" :

- A. Est indispensable pour donner date certaine au mandat
 - B. N'a aucune valeur légale
 - C. Permet de signifier l'accord du mandant après lecture, mais la signature reste obligatoire
 - D. Remplace la signature du mandant
-

22. Parmi les informations obligatoires figurant dans le mandat de vente :

- A. L'état civil complet du futur acquéreur
 - B. Les diagnostics (plomb, amiante, DPE) joints en annexe au mandat
 - C. Le numéro de carte professionnelle de l'agent, le montant de sa garantie financière et ses coordonnées de caisse de garantie
 - D. L'historique des propriétaires précédents
-

23. La nullité pour défaut de consentement peut être invoquée si :

- A. Le mandat a été signé en état de violence, contrainte ou erreur sur un élément essentiel
 - B. L'agence a omis de mentionner son adresse postale
 - C. Le propriétaire a changé d'avis deux semaines après
 - D. L'acheteur n'obtient pas son prêt immobilier
-

24. L'exigence de préalable veut dire que :

- A. Le mandat doit être enregistré en mairie avant la diffusion d'annonces
 - B. Le mandat doit être signé **avant** que l'agent n'entreprenne la moindre publicité ou visite
 - C. Le mandat doit être communiqué à la chambre de commerce
 - D. Les diagnostics doivent être fournis avant la visite du bien
-

25. Concernant la preuve du mandat en cas de litige :

- A. Aucun écrit n'est requis, le témoignage des proches du vendeur suffit
 - B. C'est à l'acquéreur de prouver l'existence d'un mandat
 - C. Un exemplaire original du mandat doit pouvoir être produit par l'agent
 - D. Le mandat n'a aucune valeur juridique devant un tribunal
-

26. Si le mandat de vente ne mentionne pas le prix :

- A. Il reste valable, le propriétaire fixera le prix plus tard
 - B. Il est nul pour indétermination de l'objet
 - C. Il peut être transformé en mandat de recherche
 - D. Il est automatiquement converti en mandat simple au prix du marché
-

27. L'avenant au mandat doit comporter :

- A. Les nouvelles conditions négociées, la date et la signature des deux parties
 - B. Un seul élément : le nouveau prix
 - C. Un visa notarié obligatoire
 - D. Une extension de la durée de 24 mois minimum
-

28. En matière de résiliation du mandat :

- A. Le mandat prend fin automatiquement à l'expiration de la durée prévue, sauf renouvellement
 - B. Il ne peut jamais être résilié avant son terme
 - C. Il se prolonge de plein droit chaque année
 - D. Le propriétaire est obligé de payer la commission même en cas d'absence de vente
-

29. La commission de l'agent est due :

- A. Uniquement si la transaction se réalise grâce à son intermédiaire, dans les conditions prévues au mandat
 - B. Immédiatement à la signature du mandat
 - C. Par l'acheteur dès la première visite, même si le vendeur refuse de signer
 - D. Par le notaire, obligatoirement
-

30. L'antériorité du mandat implique :

- A. Que le mandat doit être conclu après l'offre d'achat
- B. Que l'agent ne peut effectuer aucune démarche (annonce, visite) avant la signature dudit mandat
- C. Que le mandat est rétroactif à la date de la création de l'agence
- D. Que le mandat doit être signé le jour du compromis de vente

CORRIGÉ ET RÉPONSES

1. **B** – La loi Hoguet du 2 janvier 1970 et son décret de 1972 encadrent la validité du mandat.
2. **C** – Le mandat de vente doit obligatoirement être écrit (formalisme impératif).
3. **A** – C'est bien un contrat entre le propriétaire (mandant) et l'agent immobilier (mandataire).
4. **B** – Le consentement doit être certain, libre et éclairé.
5. **C** – L'absence de mentions légales ou de signature peut entraîner la nullité.
6. **A** – L'agent doit détenir un mandat écrit avant de faire toute publicité.
7. **C** – Ce sont les mentions clés exigées par la loi (identité, durée, prix, commission...).
8. **C** – Le mandat doit exister au préalable avant toute démarche de mise en vente.
9. **B** – L'agence s'expose à la nullité et ne pourra réclamer sa commission.
10. **C** – L'agent est chargé, selon les termes du mandat, de trouver acquéreurs et de négocier.
11. **B** – Avec un mandat simple, le propriétaire peut vendre lui-même ou passer par plusieurs agences.
12. **C** – Le mandat exclusif confie la vente à une seule agence et limite la vente en direct par le propriétaire.
13. **B** – Le montant et les modalités de la commission doivent être indiqués.
14. **A** – Un mandat nul interdit à l'agent de toucher sa commission.
15. **A** – Les éléments essentiels que le mandant doit approuver (mission, durée, prix, commission).
16. **B** – La durée est fixée dans le mandat et peut être renouvelée selon les clauses.
17. **B** – Le numéro de carte professionnelle (préfecture) et la garantie financière doivent apparaître.
18. **B** – Un avenant écrit est nécessaire pour toute modification substantielle.
19. **C** – Elle marque le moment où l'agent est autorisé à démarcher (antériorité).
20. **B** – C'est l'accord du propriétaire, donné librement, pour la vente via l'agent.
21. **C** – "Vu et approuvé" matérialise l'accord, mais ne remplace pas la signature.
22. **C** – Ces mentions sont imposées par la loi Hoguet et son décret d'application.
23. **A** – Une nullité peut être invoquée en cas de vice du consentement (violence, erreur, dol...).
24. **B** – L'agence doit avoir un mandat avant toute publicité ou visite.

25. **C** – L'agent doit être en mesure de prouver l'existence du mandat (original ou copie certifiée).
26. **B** – L'objet du contrat (le prix) est indéterminé, le mandat est nul.
27. **A** – On doit indiquer clairement les nouvelles conditions, la date, et recueillir les signatures.
28. **A** – Le mandat prend fin à la date prévue, sauf clause de renouvellement.
29. **A** – La commission n'est due que si l'opération se réalise dans les conditions prévues au mandat.
30. **B** – L'agent ne peut agir (visite, annonce) **qu'après** la signature du mandat.

