

Services immobiliers

Le mandat exclusif est-il vraiment plus performant ?

Paris, le 2 juin 2016 – Dans le cadre de la vente d'un bien, le choix du mandat, exclusif ou non, peut aider le vendeur à sécuriser et optimiser son projet de vente. Quelles différences entre les deux services ? Pour quels résultats chiffrés ? [Explications et conseils de Fabrice Abraham](#), Directeur Général de Guy Hoquet Immobilier.

En mandat simple, plusieurs agents immobiliers pour 1 bien



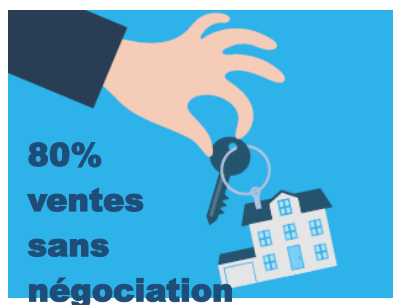
En mandat exclusif, un interlocuteur unique



Un prix différent selon les annonces



Un prix maintenu



Un délai de vente moyen de 108 jours*

Un délai de vente moyen de 74 jours*

« Le grand public a tendance à penser que le mandat exclusif représente avant tout une sécurité pour l'agence immobilière, déclare Fabrice Abraham. Or, le propriétaire qui choisit de s'allier à un seul professionnel s'assure un service dédié, un seul prix visible sur le marché et une connaissance parfaite de son projet immobilier pour une meilleure négociation lors de la vente. Ce mandat propose également des services additionnels (prise en charge des frais de déménagement, du diagnostic énergétique...) qui peuvent représenter des économies

pour les propriétaires. Mais surtout, il est plus performant dans la réalisation de la vente : les chiffres le montrent ».

Prix unique : moins de négociation

Négociation moyenne du prix entre la mise en vente et la signature du compromis



En mandat simple



En mandat exclusif



« Les propriétaires considèrent qu'ils augmentent leurs chances de vendre en multipliant le nombre de mandats, indique Fabrice Abraham. Bien au contraire, avec l'émergence du digital, les annonces immobilières bénéficient plus ou moins de la même visibilité. Cependant, la multiplication des annonces sur un même bien à des prix différents augmente le potentiel de négociation ».

En moyenne, la marge de négociation du prix d'un bien immobilier entre sa mise en vente et la signature du compromis est de 4%*. Elle est de 6% dans le cadre d'un mandat non exclusif, et de **1% seulement dans le cadre d'un mandat exclusif**. Les biens vendus sans négociation représentent dans 80% des cas des mandats exclusifs.

Un seul interlocuteur : délai de vente optimisé

Le délai de vente moyen en est de 96 jours* pour un projet immobilier selon les ventes enregistrées dans le réseau Guy Hoquet. Dans le cadre d'un contrat exclusif, ce délai se réduit à 74 jours, alors qu'en mandat simple, il est de 108 jours.

« Chez Guy Hoquet l'Immobilier, 70% des ventes se font dans le cadre d'un mandat exclusif, et, pour les agences les plus performantes du réseau, le taux monte à 80%, précise Fabrice Abraham. Après deux années de réflexion, nous venons de lancer le « Le contrat Guy Hoquet » dans lequel le professionnel s'engage sur un délai et un prix de vente fixés en accord avec le propriétaire. Nous sommes tellement convaincus de l'efficacité du mandat exclusif que dans le cas du non-respect d'une des deux conditions, l'agent immobilier sera tenu de consentir **une forte réduction de ses honoraires pouvant aller jusqu'à la gratuité.** »

Mandat exclusif : des services additionnels

Les biens immobiliers confiés en mandat exclusif bénéficient de toute la force de frappe de l'agence immobilière en termes de communication, puisque cette dernière, sans concurrent, sera entièrement dévolue à sa mise en vente dans les meilleures conditions.

D'autres services sont également proposés au client vendeur :

« Dans le nouveau « Contrat Guy Hoquet », le propriétaire a un accès à myguyhoquet.com qui regroupe des offres de commerçants partenaires et des conseils, une mise à disposition

de cartons gratuits, une prise en charge d'une camionnette de déménagement et deux heures de ménage offertes dans le bien vendu. »

« Le Contrat Guy Hoquet », c'est quoi ?

- Le client vendeur décide avec l'agent immobilier du prix et du délai de vente dans le cadre de la signature d'un mandat en exclusivité « le Contrat Guy Hoquet »
- Si ces termes ne sont pas respectés par le professionnel, ce dernier s'engage à rembourser tout ou partie de ses honoraires
- Des services sont associés : accès myguyhoquet.com (offre de commerçants partenaires, conseils), mise à disposition de cartons gratuitement, prêt gratuit d'une camionnette de déménagement, 2 heures de ménage offertes le jour dans le bien vendu
- [Toutes les garanties Guy Hoquet l'Immobilier](#)

* Selon les ventes enregistrées dans le réseau Guy Hoquet l'Immobilier en 2015.

Suivre le réseau sur [Facebook](#) et [Twitter](#)

Suivre Fabrice Abraham sur [Twitter](#)

A propos de [Guy Hoquet l'Immobilier](#)

Avec 450 agences et cabinets d'affaires répartis sur le territoire français, mais aussi à l'international, le groupe Guy Hoquet figure parmi les leaders de la franchise immobilière en France. Guy Hoquet l'Immobilier est une société du groupe Nexity. Guy Hoquet l'Immobilier a choisi de rompre avec l'image traditionnelle de l'agent immobilier pour devenir un véritable partenaire tout au long du parcours immobilier grâce à une ligne de conduite unique dans le métier.

Le groupe Guy Hoquet l'Immobilier a lancé le « Contrat Guy Hoquet » qui garantit le prix (1) et le délai (2) de vente des biens. Si tel n'est pas le cas, le vendeur pourra bénéficier d'une remise sur les honoraires pouvant aller jusqu'à 100%. Le « Contrat Guy Hoquet » propose également des services sur-mesure pour optimiser les conditions de vente. Pour en savoir plus, rendez-vous dans votre agence et sur guy-hoquet.com

(1) Le Prix de Vente Garanti est défini par l'Estimation Prix Marché (EPM) établie par le mandataire à partir des caractéristiques du bien et du marché local. Si la vente est réalisée à un prix inférieur au Prix de Vente Garanti, minoré d'une marge de tolérance convenue entre le mandant et le mandataire, le mandataire devra consentir au mandant 20 % de remise sur les honoraires d'agence. (2) Le Délai de Vente Garanti est fixé d'un commun accord en fonction du marché immobilier local. En l'absence de proposition écrite présentée par le mandataire au prix de l'estimation, diminué de la marge de tolérance susvisée, dans le Délai de Vente Garanti, le mandataire devra consentir une remise de 20 % sur ses honoraires par mois de retard. Ces remises se cumulent et peuvent ainsi aboutir à une gratuité totale des honoraires d'agence. Chaque agence est juridiquement et financièrement indépendante.

Contacts presse / agence Hopscotch

Vicktrin Gerald

01 58 65 01 26 / 06 73 67 98 35

vgerald@hopscotchcapital.fr

Contact Guy Hoquet / Responsable Communication

Deborah de l'Espinay

01 58 46 44 44 / 06 67 59 91 27

d.delespinay@guy-hoquet.com