

Pourquoi le Mandat Exclusif est-il un avantage pour le Vendeur ?

Pour commencer il y a deux catégories de mandat exclusifs ;

- Le mandat exclusif, tout seul je suis le maître du monde ;o)
- **Le mandat exclusif multi-diffusé ...**

Le premier n'a aucun intérêt puisque l'agent immobilier est seul pour essayer de vendre le bien que l'on vient de lui confier.

Dans le deuxième, les choses sont bien différentes car exclusif n'a jamais voulu dire seul (comme dans le cas précédent) mais veut dire que le vendeur charge un interlocuteur exclusif pour vendre son bien. Charge à cet interlocuteur de diffuser le plus largement le bien à vendre. Vous l'avez bien compris, l'interlocuteur c'est un agent immobilier membre d'une bourse immobilière ou d'un MLS et qui pourra dans les heures qui vont suivre la signature du mandat diffusé l'affaire à vendre auprès de ses confrères membre de la même organisation. A titre d'exemple le [MLS COTE D'AZUR](#) est une association regroupant pas moins de 500 agents immobiliers indépendant ou franchisé et même filiale de groupe nationaux.

En résumé, confier la vente d'un bien en exclusivité multi-diffusé est sans contexte la meilleure façon de vendre son bien par l'intermédiaire d'un professionnel.