

EXTRAIT GRATUIT

Guide de l'Avocat Mandataire en Transaction Immobilière

Richard Patou Parvedy

© 2025 – Tous droits réservés

Introduction (extrait)

Vous êtes avocat ? Moi aussi.

Comme vous, je me suis demandé si l'activité d'avocat mandataire en transaction immobilière avait du sens. Pour mon cabinet. Pour mes clients. Pour moi.

La différence entre vous et moi ?

Quand j'ai commencé, le sujet était presque tabou. Il n'y avait pas ou peu de formations. J'ai avancé à tâtons. J'ai fait des erreurs. Beaucoup d'erreurs. Puis j'ai corrigé, ajusté, réessayé... jusqu'au jour où j'ai signé mon premier mandat.

Et croyez-moi : le plus difficile, ce n'est pas de vendre un bien. Le plus difficile, c'est de décrocher ce tout premier mandat.

Ce jour-là, j'ai voulu convaincre le client que j'étais la bonne personne pour vendre son appartement.

Encore une erreur.

Parce que le premier à convaincre, ce n'est pas le client.

C'est vous.

Votre client, lui, il est prêt à vous écouter. Il a envie d'être convaincu.

Mais vous ? Il faut d'abord vous persuader que vous êtes légitime, capable, à votre place.

Rassurez-vous, on parlera de tout ça (et notamment du syndrome de l'imposteur) dans les chapitres qui suivent.

Ce livre n'a qu'un objectif : vous transmettre une méthode. Une méthode concrète, étape par étape.

Aujourd'hui, je signe régulièrement des mandats, y compris des mandats de recherche pour des promoteurs immobiliers. Une grande partie de mes honoraires proviennent de mes résultats en transaction. Et cette méthode, je vais vous la donner. Simplement. Directement.

Je vous expliquerai toujours le *pourquoi*, mais dès que ce sera clair, vous devrez passer à l'action.

On commencera par les bases (déontologie, avant-contrat, valorisation). Puis on plongera dans un peu de psychologie (désapprendre, réapprendre). On fera des exercices ensemble, on parlera gestion du temps, développement de réseau, positionnement, honoraires ... Et une fois que vous aurez signé votre premier mandat, on vendra le bien ensemble, pas à pas.

Est-ce que Devenir avocat mandataire en transaction immobilière est un moyen de gagner honnêtement sa vie ? oui

Est-ce que vous pouvez y arriver ? Certainement.

Alors attaquons ensemble le premier chapitre !

Les Blocages (extrait)

Chapitre 6 – « Les blocages sont dans votre tête »

-Peur de mal faire, peur du regard des autres, syndrome de l'imposteur. On démonte tout ça.

Ça y est la partie sur le rappel des bases est terminé. On va pouvoir aborder des sujets très pratiques.

Vous allez probablement hésiter à vous lancer pour de bon pour plusieurs raisons.

Voyons cela ensemble de manière pragmatique (mettons notre égo de coté).

Que se passe-t-il dans notre tête avant de se lancer dans cette activité :

- Ce n'est pas le bon moment
- Je suis un imposteur
- Que vont penser mes associés, mes proches, mes clients ?
- Je n'aurais jamais le temps

Ce n'est pas le bon moment

Et c'est vrai, parce que pour les choses importantes, le bon moment n'existe pas vraiment. On attend que tout soit aligné pour avoir un enfant, pour changer de vie ou se lancer dans un projet. Mais en réalité, les conditions idéales ne se présentent jamais toutes en même temps.

Comme le dit très justement Tim Ferriss :

« L'univers ne conspire pas contre vous, mais il ne se met pas non plus en quatre pour vous faciliter les choses. »

J'ai moi-même eu cette habitude de faire des listes "pour" et "contre" en espérant trouver une réponse claire. Mais j'ai fini par comprendre que cette méthode ne fonctionne pas non plus. Elle donne l'illusion de rationalité, alors que souvent, la décision demande surtout du courage.

Si vous avez envie de vous lancer, alors faites-le.

Le syndrome de l'imposteur.

Quand on commence quelque chose de nouveau, il est difficile d'avoir ...

Fixer ses honoraires (extrait)

Chapitre 14. " Comment fixer ses honoraires."

– *Qu'est ce qui est acceptable par le client et bon pour mon cabinet*

Pour le mandat de vente

L'honoraire fixe

Petit rappel important : l'honoraire fixe est obligatoire si la vente n'est pas liée à un dossier dans lequel vous intervenez déjà comme conseil ou rédacteur.

Concrètement, vous divorcez à l'amiable un client, les époux sont d'accord pour vendre le bien immobilier : vous n'êtes pas tenu de prévoir un honoraire fixe. *(Pour ceux qui lisent l'extrait, les problématiques liées au conflit d'intérêt sont abordés dans un autre chapitre)*

Mais si un client passe la porte de votre cabinet pour la première fois uniquement pour vous confier la vente de son bien, alors vous devez facturer un honoraire fixe en lien avec le conseil fourni, que cela vous plaise ou non.

Pour ma part, je facture un forfait modéré, ajusté aux capacités financières de mes clients. Ce n'est pas dérisoire, mais ça reste raisonnable.

Franchement, je trouve cette règle très pénalisante pour nous : anti-concurrentielle vis-à-vis des agences immobilières, qui elles, n'ont qu'un honoraire de résultat.

Dura lex, sed lex...

L'honoraire de résultat

L'honoraire de résultat, lui, varie généralement entre 1 % et 10 % du prix de vente, avec une moyenne autour de 5 %.

Comment choisir entre 1 % et 10 %, me direz-vous ?

Heureusement que vous avez pris la peine d'acheter ce livre : je me dois de répondre efficacement !

Deux grandes règles simples :

Envie d'aller plus loin ?

Ce que vous venez de lire n'est qu'un aperçu du guide complet. Dans la version intégrale, vous découvrirez :

- ✓ Une méthode claire pour structurer vos premiers dossiers
- ✓ Des repères déontologiques précis et immédiatement applicables
- ✓ Des modèles, outils et exemples concrets issus du terrain
- ✓ Les bonnes pratiques pour trouver vos premiers mandats

[Téléchargez le guide complet](#)