

L'agent immobilier



Les conditions d'exercice de l'activité

Les activités de l'agent immobilier sont régies par la loi n°70-9 du 2 janvier 1970, dite "loi Hoguet" et son décret d'application n°72-678 du 20 juillet 1972.

L'activité d'agent immobilier peut être exercée soit à titre individuel, soit sans le cadre d'une structure sociétaire, voire même par le biais d'une association régie par la loi du 1^{er} juillet 1901. En revanche, elle ne peut être exercée dans le cadre du statut d'auto-entrepreneur.

L'exercice de la profession d'agent immobilier requiert l'exécution de deux formalités administratives particulières :

- l'agent immobilier doit être titulaire d'une carte professionnelle, soumise à des conditions d'aptitude professionnelle et de moralité, délivrée par le préfet et renouvelée pour 10 ans
- il doit également disposer d'une garantie financière auprès d'une banque ou d'une organisation professionnelle (une exception est prévue pour les agences qui se sont engagées sur l'honneur à ne recevoir d'autres sommes que celles de leur rémunération)
- et avoir souscrit une assurance responsabilité professionnelle.

Par ailleurs, une déclaration préalable d'activité doit être souscrite (à la préfecture du département de situation pour la province ou à la préfecture de police pour Paris), pour chaque établissement secondaire par la personne qui en assume la direction.

Enfin, l'agent immobilier doit détenir un mandat écrit l'autorisant à négocier ou à s'engager pour le compte du propriétaire ou du bailleur.

Règles de publicité

Publicité liée à la qualité d'agent immobilier

Aux termes de l'article 92 du décret du 20 juillet 1972 l'agent immobilier doit :

- faire figurer sur tous documents, contrats et correspondance à usage professionnel : le numéro et le lieu de délivrance de la carte professionnelle, le nom ou la raison sociale et l'adresse de l'entreprise ainsi que l'activité exercée et, le cas échéant, le nom et l'adresse du garant
- apposer, en évidence, dans tous les lieux où est reçue la clientèle, une affiche indiquant le numéro de sa carte professionnelle ainsi que la dénomination, l'adresse du garant et le montant de la garantie. Le cas échéant, la mention que le professionnel ne doit recevoir ou détenir aucun fonds pour l'activité concernée, sauf ceux correspondant à sa rémunération ou sa commission.

Publicité concernant les tarifs

Les agents immobiliers sont soumis aux dispositions générales d'information du consommateur prévues au code de la consommation, et précisées par l'arrêté du 29 juin 1990 relatif à la publicité des prix pratiqués par les professionnels intervenant dans les transactions immobilières :

- les intermédiaires immobiliers concernés sont tenus d'afficher à l'entrée de leur établissement, de façon visible et lisible de la clientèle, les prix des prestations qu'ils assurent et, notamment, celles liées à la vente ou à la location de biens et à la rédaction de bail, en indiquant pour chacune de ces prestations à qui incombe le paiement de cette rémunération
- les honoraires sont libres depuis le 1er janvier 1987, les prix des prestations doivent être indiqués toutes taxes comprises. Dans l'hypothèse où ces prix sont fixés proportionnellement à la valeur du bien vendu ou au montant du loyer, l'affichage extérieur et intérieur doit indiquer le ou les pourcentages prélevés, en précisant, le cas échéant, les tranches de prix correspondantes et faire apparaître tous les éléments auxquels se rapportent ces pourcentages.

Le non-respect des règles de publicité peut être puni par une contravention de 5ème classe - 1 500 euros (article R.113-1 du code de la consommation).

Les annonces

L'agent immobilier diffuse des informations sous la forme d'annonces pour un bien à vendre ou à louer. Il est à ce titre soumis aux dispositions de droit commun, notamment pour ce qui concerne les pratiques commerciales trompeuses (art. L 121-1 du code de la consommation). Peut notamment relever d'une telle qualification :

- le fait de proposer à la vente un bien déjà vendu
- la diffusion d'annonces sans mandat
- la présentation de biens comme étant exclusifs alors qu'ils font l'objet d'un mandat simple
- l'existence d'une différence entre le prix de vente indiqué sur le mandat et celui indiqué sur l'annonce
- une différence entre la surface indiquée sur l'annonce et celle portée sur le mandat
- l'absence d'indication sur la répartition des honoraires non intégrés dans les prix indiqués pour des annonces proposant des locations.

La même réglementation s'applique aux annonces diffusées par l'agent immobilier sur le réseau Internet.

Le mandat

Caractéristiques du mandat

Dans la mesure où il intervient pour le compte d'autrui, l'agent immobilier agit en qualité de mandataire de ses clients. Il ne peut alors valablement exercer son activité d'entremise que s'il dispose à cet effet d'un mandat écrit, signé et en cours de validité.

Le mandat donné à un agent immobilier doit impérativement comporter :

- la durée du mandat (il est limité dans le temps à trois mois en général)
- la rémunération de l'agent, ainsi que la mention de qui en aura la charge (mandant ou cocontractant)
- l'étendue de la mission
- les conditions de maniement des fonds et de reddition des comptes
- le numéro d'inscription au registre des mandants.

Le mandat peut être simple ou exclusif. Le mandat simple permet au mandant de confier l'affaire à d'autres professionnels ou d'effectuer lui-même la recherche d'un éventuel acheteur. Si le mandat est exclusif, la négociation est confiée à un seul agent immobilier.

Le "bon de visite" signé par les personnes intéressées par un bien, n'a pas la valeur d'un mandat. Il ne donne lieu à aucune commission.

Cas particulier du démarchage à domicile

Les dispositions du code de la consommation en matière de démarchage à domicile s'appliquent aux professionnels de l'immobilier. C'est le cas lorsque l'agent immobilier fait souscrire à un consommateur un contrat d'intermédiation immobilière (signature d'un mandat de vente ou d'un contrat de location) en dehors de l'établissement commercial (domicile, lieu de travail du consommateur...).

Les obligations du professionnel portent sur :

- l'utilisation d'un contrat écrit conforme aux dispositions des articles L 121-23 et L 121-24 du code de la consommation
- le fait de laisser au consommateur un délai de réflexion de 7 jours lui permettant d'exercer sa faculté de renonciation. Aucune somme d'argent ou paiement quelconque ne peut être exigé du consommateur durant cette période avant la conclusion effective de la transaction.

La rémunération des agents immobiliers

La commission

Le droit à commission de l'agent immobilier est subordonné au respect de plusieurs conditions :

- l'agent immobilier doit être titulaire de la carte professionnelle (le négociateur immobilier doit quant à lui détenir une attestation professionnelle délivrée par le titulaire de la carte professionnelle après visa du Préfet)
- il doit disposer d'un mandat écrit et régulier
- il doit avoir rempli sa mission, c'est-à-dire qu'il doit avoir accompli toutes les diligences ayant permis de trouver un cocontractant au mandant (annonces, visites, réunions...). S'il s'agit d'une mission de négociation, son intervention doit être déterminante dans la conclusion de la vente. Si son rôle a été incomplet, la commission sera inférieure à celle indiquée dans le mandat.

Si le vendeur a signé plusieurs mandats non exclusifs de vente d'un bien auprès de plusieurs agences immobilière, le droit à commission ne peut bénéficier qu'à celui des agents par l'entremise duquel l'opération a été effectivement conclue.

La commission est versée après la signature du contrat définitif devant le notaire. Toute rémunération est interdite avant la conclusion du contrat. En cas d'infraction, il faut saisir le procureur de la République.

Cas particulier du bail d'habitation

En matière de bail d'habitation, seuls les frais liés à la rédaction de l'acte de location doivent être partagés par moitié entre le bailleur et le locataire. Les frais de recherche et de négociation incombent au propriétaire.

Le devoir de conseil de l'agent immobilier

L'agent immobilier est tenu d'un devoir de conseil. Il doit s'assurer de la régularité de la transaction et ainsi transmettre toutes les informations techniques nécessaires aux parties.

L'intermédiaire professionnel, négociateur et rédacteur de l'acte, est tenu de s'assurer que se trouvent réunies toutes les conditions nécessaires à l'efficacité juridique de la convention.

L'agent immobilier est responsable des mentions qui figurent dans l'acte qu'il fait signer. En matière de vente par exemple, il vérifie que le client est bien propriétaire du bien immobilier à vendre ou qu'il a la capacité de le vendre. Il vérifie le titre de propriété du vendeur, la surface du bien, l'existence de servitudes, la réalité des diagnostics immobiliers obligatoires qui incombent au propriétaire du bien (amiante, termites, bilan énergétique...).

Dans le cas de vices cachés, sa responsabilité n'est engagée que s'il avait connaissance de l'information ou si l'examen des lieux avait montré la présence de ces vices.