



L'agent Immobilier

- Son Rôle
- Son Statut
- Ses Obligations

Comme chacun sait, l'activité de l'agent immobilier consiste à réaliser des actes d'entremise entre deux ou plusieurs parties pour la réalisation d'un achat, d'une vente ou d'une location d'immeuble, de fonds de commerce ou de parts de société portant sur un immeuble ou un fonds de commerce.

Les conditions d'exercice de l'activité

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

Il doit notamment :

- avoir une souscription d'une assurance responsabilité professionnelle
- être titulaire d'une carte professionnelle, soumise à des conditions d'aptitude professionnelle et de moralité, délivrée par le préfet et renouvelée chaque année,
- disposer d'une garantie financière auprès d'une banque ou d'une organisation professionnelle (article 17 du décret du 20 juillet 1972),
- détenir un mandat écrit l'autorisant à négocier ou à s'engager pour le compte du propriétaire ou du bailleur.

L'affichage des tarifs

L'agent immobilier est 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.

Cette obligation d'information porte notamment sur le montant de sa commission exprimée en pourcentage, et les modalités de calcul des honoraires notamment le taux horaire d'intervention.

Les honoraires sont libres depuis 1987 : ils sont exprimés TTC et ils doivent être affichés de manière visible et lisible à l'entrée de l'agence et le cas échéant, en vitrine.

En outre, l'agent immobilier doit afficher :

- le numéro de sa carte professionnelle ;
- le montant de sa garantie financière s'il reçoit des fonds pour sa clientèle ;
- le nom et l'adresse de l'organisme qui le garantit ;
- le nom de l'établissement de crédit et le numéro de compte où doivent être effectués les versements de fonds; tout versement d'argent doit donner lieu à un reçu conforme à un modèle réglementaire précisant le motif du versement et son montant.

Sur tous les documents (contrats et correspondance) doivent être enfin mentionnés : le numéro et le lieu de délivrance de la carte professionnelle, le nom et l'adresse de l'entreprise et l'activité exercée, le nom et l'adresse de l'organisme garant.

Le mandat

Le mandat est obligatoire et doit être signé par le mandant (acheteur, vendeur, etc.). Le mandat indique les limites de la mission qui lui est confiée ainsi que le montant de sa

rémunération. Chaque mandat doit faire l'objet d'une numérotation et être inscrit dans un registre.

Si le mandat est signé à la suite d'un démarchage à domicile, un délai de réflexion de 7 jours doit être respecté.

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.
- Dans un mandat exclusif la négociation est confiée à un seul agent immobilier qui en a l'exclusivité. Ce qui n'empêche pas le mandant, selon les contrats, de chercher lui-même un acquéreur ou un vendeur.

Le mandat est limité dans le temps, en général trois mois.

La commission d'agence

Le mandat précise qui paiera la commission : le vendeur ou l'acheteur.

La répartition de la commission doit figurer dans [l'avant-contrat](#) (promesse de vente, compromis).

Le "bon de visite" signé par les personnes intéressées par un bien, n'a pas la valeur d'un mandat. Aucune commission ne doit être versée sur la base de la signature d'un "bon de visite".

La commission est subordonnée à la détention d'un mandat écrit au moment où le bien est présenté à l'acquéreur. Elle est due si l'agent immobilier a accompli les démarches nécessaires dont la publicité, l'organisation des visites. 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 immobilières, la commission est due à l'agence qui a conclu l'affaire.

La commission est versée après la signature du contrat définitif devant le notaire. Toute rémunération est interdite avant la conclusion du contrat.

Les modalités tarifaires pour les locations

Les frais d'agence ou honoraires perçus au moment de la conclusion d'un bail sont la rémunération de services faits et à venir dans la gestion normale de la location.

Les frais d'agence sont librement fixés par les agences.

Les frais de rédaction de bail lorsqu'ils existent peuvent être en sus (frais d'acte).

Les honoraires sont perçus après la signature de la location : ils sont à partager par moitié entre le bailleur et le locataire.

Une obligation de conseil

L'agent immobilier a un devoir de conseil sur le prix du bien mis en vente. Dans le cas de vices cachés, l'agent immobilier n'engage sa responsabilité que s'il avait connaissance de l'information ou si l'examen des lieux avait montré la présence d'insectes ou autres vices.

L'acte de transaction

L'agent immobilier est responsable des mentions qui figurent dans l'acte qu'il fait signer. 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...).

Les annonces immobilières

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.

Le 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.