

J. 187

Actualisation le 25/03/06

L'AGENT IMMOBILIER

Les agents immobiliers estiment que 50% des transactions se font sans leur intervention. Les clients cherchent volontiers par eux-mêmes, par le biais des petites annonces dans les journaux. Quant aux 50% des transactions confiées à des professionnels, les agents immobiliers sont concurrencés par les notaires et les géomètres-experts. De plus, ces dernières années, les marchands de listes se sont développés, faisant une forte concurrence aux agents immobiliers. Une certaine confusion existe entre les deux professions, savamment entretenue, voire créée par quelques-uns. Pour tenter de mettre fin à ces pratiques commerciales trompeuses, les agents immobiliers ont obtenu que cette nouvelle profession soit au moins tenue de présenter quelques garanties. Elles ont été adoptées à l'occasion de la loi sur l'habitat (loi du 24.7.1994).

Les activités des agents immobiliers sont réglementées par la loi Hoguet du 2 janvier 1970 et son décret d'application du 20 juillet 1972 (modifié en 1980, 1995 et 2005).

QUI EST SOUMIS A LA LOI HOGUET ?

Toute personne qui prête de manière habituelle son concours à la conclusion de contrats d'opérations immobilières. L'agent commercial d'un constructeur d'immeubles est assujéti à la

loi dès lors qu'il prête son concours de manière habituelle à la conclusion de contrats préliminaires à la vente d'immeubles à construire.

LES CONDITIONS D'EXERCICE

L'agent immobilier ne peut exercer que s'il possède une carte professionnelle délivrée par le préfet, précisant les activités exercées. Pour l'obtenir, il justifie : de son aptitude professionnelle, d'une garantie financière pour les fonds qu'il reçoit, de la souscription d'une assurance responsabilité professionnelle, d'un extrait du registre du commerce, d'une attesta-

tion délivrée par sa banque avec l'indication du numéro de compte sur lequel seront déposées les sommes remises par les clients. Dans l'agence, l'agent immobilier doit afficher le numéro de sa carte professionnelle, le montant de sa garantie financière, le nom et l'adresse de son garant.

LES OPÉRATIONS EFFECTUÉES À L'ÉTRANGER OU PAR UN ÉTRANGER

Le contrat de mandat en matière d'entremise, exécuté exclusivement en France, est soumis, quelle que soit la situation du bien à vendre, aux dispositions d'ordre public de la loi française.

Ainsi, la loi française s'applique aux opérations réalisées en France auprès de résidents français, portant sur la vente d'immeubles appartenant à une société espagnole et situés en Espagne. Elle s'applique également à une société belge ayant mandat de rechercher des clients pour l'achat de parts de socié-

LA PUBLICITÉ DES PRIX

Les prix sont libres, mais les agents immobiliers doivent afficher leurs tarifs. L'arrêté du 29 juin 1990 précise les conditions d'affichage :

– une affiche visible et lisible doit être apposée à l'entrée de l'établissement. Pour les agences qui ont pignon sur rue, celle-ci doit se trouver en vitrine;

– l'affiche doit comporter le prix des prestations et leur calcul, toutes taxes comprises. Si l'agence pratique des prix au pourcentage, elle indique le ou les pourcentages prélevés. Le cas échéant, elle ajoute les tranches de prix correspondantes et les éléments auxquels se rapportent ces pourcentages.

Toute publicité relative au prix de vente d'un bien immobilier doit mentionner le montant toutes taxes comprises de la rémunération de l'agence, lorsqu'elle est à la charge de l'acquéreur et qu'elle n'est pas incluse dans le prix annoncé.

La rémunération peut être fixée forfaitairement, selon un pourcentage du prix de vente, dégressif ou non. Elle va, en moyenne, de 5 à 15 %.

Elle peut être modifiée lorsque le prix de vente qui figure dans le mandat est différent de celui obtenu.

LE MANDAT

MANDAT SIGNÉ PAR DÉMARCHAGE

Pour tout contrat signé au domicile du client ou dans un lieu autre que l'agence immobilière, un délai de réflexion de sept jours doit être respecté. Le mandat comporte un coupon détachable à retourner par le client qui ne souhaite pas donner suite.

CHOISIR SON MANDAT : MANDAT SIMPLE OU MANDAT EXCLUSIF

Le mandat peut être simple : il permet au mandant de confier l'affaire à d'autres professionnels ou d'effectuer lui-même la recherche. Il peut au contraire préférer signer un mandat d'exclusivité. Dans ce cas, il attend de l'agence qu'elle se mobilise davantage car elle sera assurée de la rémunération de ses démarches. L'inconvénient pour le mandant, c'est de devoir des honoraires alors qu'il peut entre-temps trouver un client par ses propres moyens.

Mandat semi-exclusif

Certaines agences proposent des contrats de semi-exclusivité. Leur validité n'a pas été soumise aux tribunaux. Le vendeur a la possibilité de trouver un acquéreur par lui-même, mais pas de mettre l'agence en concurrence avec d'autres agences. Celle-ci propose le partage de la commission. Il reste au client à négocier ce type de mandat quant à la rémunération notamment.

La cour d'appel de Versailles a eu l'occasion de se prononcer sur un mandat exclusif qui comportait une clause mentionnant la possibilité pour le client de rechercher lui-même un acquéreur. Elle a considéré que « ce mandat ne pouvait être qualifié d'exclusif, compte tenu du doute généré par la contradiction entre la mention manuscrite "bon pour mandat exclusif" et la clause imprimée ».

CONDITIONS DE VALIDITÉ DU MANDAT

L'agent immobilier tient un registre des mandats conforme à un modèle type fixé par arrêté ministériel. Les mandats sont inscrits par ordre chronologique. Le numéro d'inscription est reporté sur l'exemplaire du mandat donné au client. Les mandats et registres sont conservés pendant dix ans.

1^{re} exigence : un mandat écrit

Le vendeur mais aussi l'acheteur peuvent confier à l'agence un mandat de recherche.

L'agent immobilier ne peut engager une recherche ou une négociation avant de détenir un mandat écrit. La sanction est pénale, et civile par la perte du droit à rémunération. Cette exigence est destinée à empêcher les interventions spontanées d'intermédiaires, à prémunir le client contre l'apparence de mandat et à préconstituer le titre de l'intervention et la preuve du droit à commission.

2^e exigence : un mandat limité dans le temps

La loi interdit les mandats qui ne comportent pas une limitation de leur validité. Cette interdiction vaut pour tous les mandats, avec ou sans une clause d'exclusivité.

Conséquence, un tel mandat est nul. La nullité entraîne l'absence de droit à rémunération. Toutefois, en cas de collusion entre acheteur et vendeur pour utiliser abusivement les services de l'agent immobilier, celui-ci peut réclamer des dommages et intérêts.

La durée initiale d'un mandat d'exclusivité est limitée à trois mois. Il peut comporter une clause de renouvellement.

- Un mandat donné pour une période de trois mois renouvelable par tacite reconduction sans précision que la reconduction pourrait également s'opérer par période de trois mois est un mandat à durée indéterminée.

- Un mandat à durée indéterminée mais contenant une clause de renouvellement indéfini par tacite reconduction n'est pas limité dans le temps. Il est nul, mais cette nullité ne concerne que la clause de renouvellement, la première période étant limitée dans le temps au sens de cet article.

3^e exigence : les conditions de forme

Le contrat indique :

- le numéro d'inscription sur le registre des mandats, obligatoirement tenu par l'agent immobilier;
- les conditions de détermination de la rémunération;
- la partie qui a la charge de la rémunération;
- les délais dans lesquels le mandat exclusif peut être résilié.

Cette mention doit figurer en caractères très apparents sous peine de nullité du mandat.

4^e exigence : la formalité du double

Pour les mandats assortis d'une clause d'exclusivité (ou d'une clause pénale), un exemplaire doit être remis au client.

La formalité du double est exigée pour la validité même

du mandat exclusif. L'omission de cette formalité, d'ordre public, peut être invoquée par le vendeur qui a signé une promesse de vente, sans le concours de l'agence.

MANDAT EXCLUSIF OU COMPORTANT UNE CLAUSE PÉNALE

La clause d'exclusivité ou toute clause indiquant que la commission sera due même si l'opération est réalisée sans les soins de l'agence doit être mentionnée dans le contrat en caractères très apparents. Il en est de même pour un contrat qui comporte une clause pénale (clause qui sanctionne la partie qui ne respecte pas ses engagements, elle prévoit souvent une indemnité forfaitaire).

La première période du mandat ne peut excéder trois mois. Elle peut donc être inférieure. Le mandant ne doit pas oublier

de dénoncer le contrat quinze jours au moins à l'avance par lettre recommandée avec demande d'avis de réception. Compte tenu des contraintes du mandat exclusif, le client est en droit d'exiger un service plus actif de la part de l'agence : publicité dans la presse, affichage en vitrine, panneau sur l'immeuble...

Révocation du mandat

Le mandant ne peut révoquer le mandat pendant sa validité, sauf force majeure ou faute de l'agent immobilier. La révocation ne prend effet qu'au jour où le mandataire a eu connaissance de la volonté de son client, et non au jour où cette volonté s'est exprimée. La lettre est envoyée en recommandé. Il faut tenir compte des délais de la Poste pour respecter le délai de préavis de quinze jours.

LA MISSION DE L'AGENT IMMOBILIER

Elle peut comprendre un service complet ou un service simple. Le service simple, c'est la recherche de l'acheteur ou du vendeur. La négociation ne fait pas obligatoirement partie du mandat. Ni la rédaction d'un avant-contrat. C'est au client de définir la mission qu'il veut confier à l'agence. Il doit

la préciser dans le mandat. En général, le mandat donné aux agents immobiliers ne comporte pas une délégation de signature. L'agence, sauf pouvoir exprès, ne peut engager son client en signant pour lui l'avant-contrat ou le contrat définitif.

QUI DOIT LA COMMISSION ?

QUE DIT LE MANDAT ?

Le mandat doit préciser qui du vendeur ou de l'acheteur paiera la commission. Un partage est envisageable. Cette indication essentielle est reprise dans l'engagement des parties, c'est-à-dire dans l'avant-contrat (promesse de vente, compromis).

- Dûment informé, l'acheteur ne pourra pas refuser de payer en se retranchant derrière l'argument qu'il n'a pas signé le mandat mettant les honoraires à sa charge. Il doit négocier ce point avant de signer l'engagement. Au contraire, si l'engagement signé par lui ne comporte aucune information, les conditions du mandat ne lui sont pas opposables.
- S'il existe une contradiction entre le mandat et l'engagement signé par les parties, c'est ce dernier document qui comptera. Exemple : le mandat met la commission à la charge de l'acheteur contrairement au compromis de vente signé.
- Lorsque le mandat indique que la commission est à la charge du seul mandant, il n'est pas nécessaire pour la validité de cette clause qu'elle soit reprise dans l'engagement des parties.
- Si le montant de la rémunération et l'indication de celui qui en a la charge ne sont pas indiqués dans l'avant-contrat, il est possible que l'acquéreur s'engage à rémunérer l'agent immobilier, à condition que cette promesse soit postérieure à la signature du contrat définitif.
- Il peut y avoir changement de la personne qui rémunère l'agent immobilier, mais seulement après la conclusion de l'affaire, par une nouvelle convention.

VALEUR DU BON DE VISITE SIGNÉ PAR L'ACHETEUR

Une pratique courante des agents immobiliers consiste à fai-

re signer, avant toute visite, un "bon de visite" aux personnes intéressées par un logement. De la sorte que si le visiteur conclut ultérieurement l'affaire directement avec le vendeur, l'agent immobilier pourra prouver que les deux parties se sont rencontrées grâce à lui. Le "bon de visite" est rédigé de telle façon qu'il laisse croire au visiteur qu'il devra lui payer une indemnité s'il se passe de ses services pour la conclusion de l'affaire, quelles que soient les circonstances.

L'agent immobilier ne peut réclamer sa commission à une personne autre que celle mentionnée comme en ayant la charge dans le mandat et l'engagement des parties.

Dès lors qu'il a un mandat non exclusif, l'agent ne peut, par le biais du "bon de visite", obtenir de l'acheteur un engagement d'exclusivité. Reconnaître au "bon de visite" la valeur d'un mandat conduirait à ouvrir aux agents immobiliers la possibilité de tourner une règle d'ordre public que le législateur a voulu imposer.

Cependant, le visiteur prendra garde de conclure hâtivement qu'il peut impunément signer ce genre de document. Ce qui est condamnable, c'est le fait de demander à l'acheteur une commission sur la base de la signature d'un "bon de visite" et non d'un mandat. Si acheteur et vendeur ont volontairement évincé l'agence pour ne rien lui devoir, l'acheteur pourrait être condamné à des dommages et intérêts pour sa collusion avec le vendeur.

Exemple : la vente a eu lieu les jours suivant la visite, aux conditions fixées par les vendeurs dans le mandat, par l'intermédiaire d'un notaire. L'agence immobilière avait un mandat non exclusif.

Toutefois, les conditions du droit à la commission peuvent ne pas être remplies.

Ainsi, le vendeur avait signé un mandat non exclusif et l'affaire a été conclue grâce à une autre agence. Ou encore : les diligences de l'agence sont restées vaines.

LA COMMISSION ET SA FISCALITÉ

Les honoraires de l'agent immobilier sont soumis à TVA. En principe, c'est celui qui signe un mandat avec l'agence qui doit rémunérer le service rendu. Si, dans le mandat de vente, les honoraires sont mis à la charge de l'acheteur, l'administration fiscale considère que le prix payé constitue une charge antérieure à la vente qui vient grever le prix de vente (art. 683 du Code général des impôts). Ils doivent être ajoutés au prix de l'immeuble pour le calcul des droits d'enregistrement ou de taxe de la publicité foncière. Au contraire, si l'acheteur a signé un mandat de recherche avec l'agence, il ne paiera que

la TVA sur les honoraires. Dans une décision récente (DGI c/ Boiteau - 12.12.1995), la Cour de cassation a donné tort à l'administration sur cette interprétation.

Dans les transactions réalisées par notaire, les honoraires sont compris dans les frais d'acte et sont donc écartés de l'assiette des droits et taxes d'enregistrement. L'article 1593 du Code civil met à la charge de l'acheteur les frais d'actes et autres accessoires à la vente. Ils ne constituent pas, dans ce cas, une charge à ajouter au prix.

LE DROIT À COMMISSION

Le droit à commission est subordonné à la condition de déterminer un mandat et un mandat valable, et d'avoir accompli sa mission correctement.

COMMISSION ET MANDAT ÉCRIT

L'agent immobilier doit être en possession d'un mandat écrit avant toute intervention. La preuve de cette antériorité sera donnée par le registre tenu à l'agence. Il faut encore que le mandat soit rédigé conformément aux prescriptions de la loi (voir ci-dessus).

- Un agent immobilier qui ne détient pas de mandat au moment où il effectue la présentation de l'acquéreur se verra refuser une commission.

- La situation peut être régularisée si le client accepte de payer des honoraires et signe une convention d'honoraires. Mais cette convention ne peut être signée qu'après la réalisation de l'affaire.

COMMISSION ET MANDAT À DURÉE INDÉTERMINÉE

Nous avons vu au chapitre précédent que la sanction prévue dans ce cas est la perte du droit à recevoir sa commission, sauf preuve d'une collusion entre les parties.

COMMISSION ET MISSION

La commission est due si la mission a été remplie

- L'agent immobilier doit justifier des démarches accomplies (publicité, organisation de visites...).

- Pour une mission de négociation, il doit prouver que son intervention a été déterminante dans la conclusion de la vente, grâce à une participation active dans le rapprochement du vendeur et de l'acheteur.

- Si son rôle a été incomplet, ou inexistant, il ne peut réclamer de commission ou obtiendra une commission moindre que celle prévue dans le mandat. Si acheteur et vendeur se connaissaient et étaient entrés en relation avant la visite organisée par l'agent immobilier, son rôle non exclusif dans la réalisation de la vente justifie une rémunération partielle.

L'opération doit être conclue

La preuve en est donnée par la signature d'un acte unique par les deux parties. Cette exigence d'un écrit unique n'impose

nullement le contact entre vendeur et acquéreur.

Dans le mandat, le vendeur s'engage en général à ratifier la vente avec tout acquéreur présenté par l'agence. Si celle-ci n'a commis aucune faute et que le vendeur refuse abusivement de contresigner le compromis de vente signé par l'acheteur, l'agence ne pourra pas réclamer sa commission, mais elle obtiendra des dommages-intérêts. Si le contrat comportait une clause pénale, le juge pourra réduire le montant de l'indemnité forfaitaire prévue. Il vérifiera si l'agence a exposé des frais particuliers ou effectué des démarches spéciales. L'absence de diligence de l'agent immobilier qui met deux mois et demi à présenter un client peut justifier une réduction de l'indemnité.

COMMISSION ET MANDAT NON EXCLUSIF

Lorsqu'un vendeur a signé plusieurs mandats non exclusifs de vente avec des agents immobiliers, il n'est tenu de payer une commission qu'à celui par l'entremise duquel l'opération a été effectivement conclue, et cela même si l'acquéreur lui a été présenté par un autre agent, sauf à ce dernier à prétendre à l'attribution de dommages-intérêts en prouvant une faute du vendeur qui, par un abus de sa part et compte tenu des diligences accomplies, l'aurait privé de la réalisation de la vente.

Par exemple, un vendeur signe deux mandats non exclusifs. L'une des agences lui présente un acheteur et il lui communique en retour les documents pour rédiger le compromis de vente. Finalement, il retient le client présenté par la seconde agence. L'agence évincée a obtenu une indemnité de 609 euros au lieu des 3 735 euros réclamés, car elle n'avait pas un mandat exclusif et n'avait pas conclu l'affaire.

COMMISSION ET COLLUSION DES PARTIES

- Lorsqu'une agence bénéficiaire d'un mandat (exclusif ou non exclusif) fait visiter l'immeuble mis en vente et qu'ensuite le vendeur traite directement avec l'acheteur, l'opération est réputée conclue par l'entremise de l'agence. Celle-ci a donc droit au paiement de la commission convenue, sauf à tenir compte du prix de vente réel de l'immeuble et des circonstances ou des fautes de l'agent immobilier.

- Même chose si l'agence a un mandat d'exclusivité et que le mandant, après avoir régulièrement mis fin au mandat, a conclu l'affaire par l'intermédiaire d'une autre agence avec un client qui lui avait été présenté par la première agence. On voit donc qu'il ne suffit pas d'attendre que le mandat soit expiré pour se croire libéré.

- La collusion des parties peut entraîner le paiement de dommages et intérêts alors que l'agence ne pourrait pas revendi-

quer un droit à commission. Il en est ainsi en cas de signature d'un "bon de visite" qui n'a pas de valeur juridique ou lorsque le mandat est irrégulier (voir ci-dessus).

COMMISSION ET CLAUSE DE DÉBIT

La commission est-elle due lorsque le contrat comporte une clause de dédit ?

Selon la loi, aucune commission n'est due avant la réalisation de la vente. Si le contrat prévoit une clause de dédit permettant à l'une des parties de se dégager du contrat pour une cause quelconque, moyennant l'abandon d'une somme d'argent, l'agent immobilier ne peut prélever de commission sur cette somme à titre d'honoraires.

COMMISSION ET CONDITION SUSPENSIVE

La commission est-elle due lorsque le contrat comporte une clause suspensive qui ne s'est pas réalisée ?

Dans le cas d'une clause prévoyant que le contrat est soumis pour sa conclusion à la réalisation d'un événement précisé dans la clause, la partie au bénéfice de laquelle cette clause a été introduite recouvre son entière liberté si l'événement attendu ne se réalise pas. L'agence n'a donc pas le droit de réclamer d'honoraires. Les textes applicables sont les mêmes que précédemment.

COMMISSION ET COMPROMIS DE VENTE

Le compromis de vente est un avant-contrat qui engage définitivement les parties. S'il ne comporte aucune clause du type clause de dédit ou clause suspensive, l'agence immobilière aura droit à sa commission, même si l'une des parties ne tient pas son engagement, car la vente est considérée comme étant conclue.

Si la personne responsable de l'échec de la vente n'est pas celle qui s'était engagée à verser la commission, l'agence ne pourra pas lui réclamer sa commission. Il est interdit de modifier les termes du mandat avant la réalisation de la vente. La partie victime peut toujours réclamer l'indemnisation de son préjudice. Il reste possible, dans le mandat, d'inclure une clause qui prévoit que, dans cette hypothèse, la partie défaillante sera redevable de la commission.

COMMISSION ET DROIT DE PRÉEMPTION

Dans le cas où la commune fait jouer son droit de préemption sur le bien mis en vente, elle se substitue au premier acheteur. Le droit à commission de l'agence n'est pas modifié.

LES VERSEMENTS

Les versements effectués par les clients sont enregistrés dans un registre répertoire.

L'agence remet un reçu au client. Le versement se fait par chèque bancaire ou postal barré ou par virement, soit par carte de paiement. Le chèque est rédigé à l'ordre de la banque où l'agence a ouvert son compte professionnel.

La commission due à l'agence est versée après la signature de contrat définitif devant notaire

L'agent immobilier qui perçoit sa commission avant la date à laquelle elle doit être versée risque les sanctions pénales prévues par la loi.

LE REMBOURSEMENT DES FONDS VERSÉS

Pour garantir aux clients le remboursement des fonds versés, l'agent immobilier doit justifier d'une garantie financière : caution déposée à la Caisse des dépôts et consignations, ou cautionnement donné par une entreprise d'assurances agréée ou un établissement de crédit habilité.

• Il faut distinguer la garantie des fonds versés par le client au bénéfice du vendeur et le remboursement des honoraires versés indûment. La garantie financière concerne toute créance qui a pour origine un versement effectué à l'occasion de la transaction (indemnité d'immobilisation, acompte...). Toute somme due par l'agent immobilier dans le cadre de son mandat relève de son assurance de responsabilité civile professionnelle. Il s'agira par exemple des sommes dues en cas de

faute commise à l'occasion de son mandat ou du remboursement des honoraires versés à tort.

• En principe, la garantie financière doit être suffisante, donc en rapport avec les fonds encaissés.

Si le montant des demandes excède le montant de la garantie, les créanciers seront remboursés au "marc le franc". Le nom des personnes qui ont versé des fonds figure dans le registre répertoire tenu par l'agence. Ce qui permet au garant de les informer. En cas de détournement d'argent, le client possède bien un reçu, mais l'agent immobilier aura probablement omis d'enregistrer son nom.

LE DEVOIR DE CONSEIL

L'agent immobilier, en tant que professionnel, a une obligation de renseignement et de conseil vis-à-vis de son mandant, mais également à l'égard des candidats acquéreurs.

L'agent immobilier qui a reçu mandat soit de vendre, soit d'acheter un immeuble, garantit par sa présence la régularité et la loyauté des pourparlers. Il est tenu de ne pas tromper celui qu'il a mis en rapport avec son mandant pour l'amener à signer un engagement préjudiciable à ses intérêts.

loyale sur la valeur du bien mis en vente lorsqu'il apparaît que le prix demandé est manifestement sous-évalué sans raison.

Le conseil sur le prix de vente est important. Indépendamment de la perte financière, il faut savoir que le fisc peut suspecter le vendeur d'avoir perçu un dessous-de-table. Ce qu'il fait dès que le prix est inférieur à la valeur vénale.

DEVOIR DE CONSEIL ET PRIX DE VENTE

L'agent immobilier doit donner au vendeur une information

DEVOIR DE CONSEIL ET DOUBLE CONTRAT

Il est fréquent qu'un vendeur mette en vente un bien immobilier pour en acheter un autre. Cette double opération est dé-

licate à mener car il faut que la vente et l'achat coïncident de telle manière que le vendeur ne se retrouve pas à la rue ou sans moyens financiers pour payer son achat. L'agence doit mettre son client en garde sur les dangers de l'opération. La faute de l'agence peut être sanctionnée par la perte de sa rémunération. La solution du prêt relais est onéreuse. L'agence immobilière est généralement au courant de la double transaction. Dans ce cas, elle doit conseiller de mettre dans la promesse de vente une condition suspensive indiquant que l'engagement est suspendu à la vente de la maison. Une autre solution consiste à réaliser d'abord la vente ou faire en sorte que les deux opérations soient concomitantes.

DEVOIR DE CONSEIL ET VICES CACHÉS

Ces dernières années, un nombre croissant d'immeubles ont été attaqués par des insectes. Après son installation, l'acheteur

constate des dégâts et découvre, trop tard, par un arrêté préfectoral, que l'immeuble se trouve dans un périmètre déclaré infesté. L'agence est-elle responsable ?

L'agent immobilier est responsable s'il pouvait connaître l'information ou si l'examen des lieux témoignait pour un professionnel, en sa qualité d'expert immobilier, de l'attaque des charpentes par ces insectes ou d'autres. L'agence immobilière qui est implantée dans le secteur où est situé le logement mis en vente ne peut ignorer ce type d'information. L'aspect des boiseries est révélateur pour un professionnel de l'attaque par des insectes. Son devoir de conseil doit l'amener dans certains cas à recommander à l'acheteur de consulter un spécialiste.

LES VÉRIFICATIONS À FAIRE

L'agent immobilier est responsable des mentions qui doivent normalement figurer dans l'acte qu'il fait signer. Il doit vérifier que son client est bien propriétaire ou qu'il a la capacité de vendre.

POUR LA VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER

- **Titre de propriété du vendeur** : état civil, régime matrimonial, origine de propriété.
- **Surface** : contrôler la surface annoncée par consultation du cadastre ou des pièces produites.
- **Servitudes** : vérifier l'existence de servitudes en consultant le cadastre ou en demandant un certificat d'urbanisme. L'obtention d'un certificat d'urbanisme n'étant pas immédiate, une clause suspensive doit être ajoutée dans l'avant-contrat.

Lors de la visite des lieux mis en vente, l'agent immobilier confronte la réalité des éléments matériels concernant la situation et les équipements.

En ce qui concerne l'identification et la désignation des biens, le contrôle demandé à l'agent immobilier est moins rigoureux que celui du notaire. Il n'a pas à faire de recherches sur l'origine des biens. Il doit simplement s'assurer de l'existence du titre de propriété. L'examen des documents doit lui permettre de déceler les anomalies. Il vérifie la qualité de propriétaire du vendeur. Pour le régime matrimonial, il s'agit de contrôler la capacité d'une personne à s'engager. Le mandat consenti par l'un des époux pour vendre un bien commun peut être déclaré nul en application de l'article 1422 du Code

civil. En revanche, pour l'achat, chaque époux a la faculté de conclure seul un acte d'acquisition. Si le bien vendu est en indivision, l'agence doit s'assurer de l'unanimité des consentements des co-indivisaires.

POUR LA VENTE D'UN TERRAIN CONSTRUCTIBLE

Dans le cadre de son mandat d'entremise, l'agent immobilier est tenu d'une obligation de conseil, laquelle, s'agissant de la vente d'un terrain à bâtir, implique la vérification du caractère constructible du terrain.

Ce qu'il peut être tenu de faire

- Se faire communiquer les documents cadastraux. Vérifier qu'ils mentionnent une surface identique à celle donnée par le vendeur. Demander un certificat d'urbanisme.
- Dans le cas d'un lotissement : consulter les documents d'urbanisme, le cahier des charges. Ce qui permet d'informer le client sur les restrictions possibles concernant la construction qu'il envisage.

- Vérifier que le terrain vendu est bien desservi par des réseaux de viabilité (eau, électricité, éventuellement assainissement) et qu'il dispose d'une voie d'accès.

Ce qu'il n'est pas tenu de faire

Il n'a pas à mesurer lui-même le terrain. Ni à examiner les titres de propriété avec la compétence d'un notaire.

LA PUBLICITÉ MENSONGÈRE

L'agent immobilier qui passe une annonce, pour un bien immobilier qu'il est chargé de vendre, a la qualité d'annonceur.

Si l'annonce comporte des indications erronées, il peut être

poursuivi pour publicité mensongère (art. 44 de la loi du 27.12.1973). Ainsi, il ne doit pas mentionner une surface dont il n'a pas vérifié l'exactitude.

Chantal MARTIN

Note juridique complémentaire

- J168 : Acheter ou vendre un logement

Adresse utile

• Association nationale d'information sur le logement (Anil) : 2, boulevard Saint Martin - 75010 Paris

Site internet : <http://www.anil.org> (les consultations sont gratuites)