



# Agent immobilier et mandat de vente : le guide juridique pour les propriétaires

**Conseils pratiques** publié le 19/06/2020, vu 2814 fois, Auteur : [EmmanuelBoukrisAvocat](#)

**Afin de mieux appréhender la relation avec l'agent immobilier, il est nécessaire pour le propriétaire d'un bien immobilier de comprendre ses droits au mandat de vente.**

En France, plus de 60% des ventes immobilières sont réalisées par l'entremise d'un agent immobilier qui perçoit, en moyenne, 3 à 8% du prix de vente.<sup>[1]</sup> Si le recours à un agent immobilier peut être un soulagement pour les propriétaires immobiliers, un mandat de vente inadapté peut devenir une véritable contrainte.

Afin de mieux appréhender la relation avec l'agent immobilier, il est nécessaire pour le propriétaire d'un bien immobilier de comprendre ses droits au mandat de vente.

Connaitre les règles juridiques applicables au mandat de vente immobilier permet à la fois d'anticiper les difficultés et de protéger et préserver ses intérêts en cas de litige.

Voici donc quelques fondamentaux à connaitre lorsque vous faites appel à un agent immobilier.

## I. La définition du mandat de vente immobilier

Le mandat de vente immobilière est le contrat par lequel le propriétaire d'un bien immobilier confie à un agent immobilier la charge de rechercher et/ou vendre son bien à un acquéreur à un certain prix, moyennant une rémunération sous forme de commission.

La validité et l'exécution de ce contrat sont principalement encadrées par la loi dite « Hoguet » (L. n° 70-9, 2 janv. 1970) et son décret d'application (D. n° 72-678, 20 juill. 1972).

## II. Les différents types de mandats : exclusif / simple / semi-exclusif

Il est important pour le propriétaire immobilier d'être informé de ces types de mandat avant de s'engager, puisqu'ils ne lui garantissent pas les mêmes droits.

- **Le mandat exclusif**

Le mandat exclusif confère à l'agent immobilier un monopole pour réaliser l'opération objet du mandat.

Par conséquent, le propriétaire ne peut rechercher ou céder lui-même son bien directement à un acquéreur, ou confier cette mission à un autre agent immobilier.

Ce type de mandat est contraignant à deux égards.

- D'une part, il prive le propriétaire de la possibilité de céder son bien à un acquéreur qu'il aurait trouvé lui-même.

- D'autre part, si le propriétaire ne respecte pas cette exclusivité, il devient redevable d'une indemnité à l'égard de l'agent immobilier égale à la commission prévue au contrat qu'aurait dû percevoir l'agent immobilier.

Ce mandat sera souvent privilégié par l'agent immobilier puisqu'il augmente ses chances de percevoir une commission. L'agent immobilier aura donc tout intérêt à réaliser la vente immobilière, parfois au détriment de l'intérêt du propriétaire en cédant par exemple, rapidement, le bien à un prix inférieur à celui du marché.

N.B. : **Attention** ! Le caractère exclusif du mandat ne signifie pas que l'agent immobilier a automatiquement droit à sa commission. La perception de celle-ci est conditionnée (voir V.).

N.B. : **Attention** ! Si le contrat de mandat comporte une clause pénale aux termes de laquelle le propriétaire sera redevable à l'égard de l'agent immobilier de la commission en cas de vente conclue avec un acquéreur présenté par l'agent ou en violation de l'exclusivité, cette clause doit figurer en caractères très apparents. A défaut, elle est réputée non-écrite, et donc inapplicable. (Civ. 1<sup>ère</sup>, 17 janv. 2018, n°16-26.099 ; D. n° 72-678, 20 juill. 1972, art. 78)

- **Le mandat simple**

Le mandat simple permet au propriétaire de confier à plusieurs agents immobiliers la mission objet

du mandat, tout en conservant le droit de la réaliser lui-même.

Ce mandat offre au propriétaire une plus grande liberté dans la réalisation du mandat puisqu'il n'est pas exclusivement lié à l'agent immobilier.

N.B. : **Attention** ! Il est fréquent que l'agent immobilier, aux termes de ses visites délivrent aux visiteurs un bon de visite. Ce document n'est pas un mandat et n'engage pas le propriétaire. Il s'agit simplement d'un document servant à prouver que l'agent immobilier a fait visiter le bien à un potentiel acquéreur. La jurisprudence n'accorde aucune valeur contraignante à ce document. (Civ. 1<sup>ère</sup>, 6 oct. 1993, n°91-18.231)

#### • **Le mandat semi-exclusif**

Il s'agit d'un entre-deux : le mandat semi-exclusif autorise le propriétaire à céder son bien lui-même, mais sans avoir le droit de recourir à d'autres agents immobiliers ou de vendre directement à un acquéreur présenté par l'agent immobilier.

Le propriétaire peut donc préserver sa liberté de réaliser l'opération lui-même, et l'agent immobilier conserve le droit, en cas de vente grâce à son entremise, de percevoir une commission.

### **III. Les mentions obligatoires au contrat de mandat**

Le contrat de mandat immobilier est soumis, en vertu de la loi Hoguet, à de nombreuses dispositions d'ordre public, donc **obligatoires**. Le non-respect de celles-ci entraîne la **nullité du mandat**.

Le propriétaire peut donc, en cas d'inexactitude ou omission d'une de ces mentions, solliciter du **juge** la **nullité** du contrat de mandat et se délier de sa relation avec l'agent immobilier, sans lui devoir une quelconque commission et sans être engagé par les actes réalisés par l'agent immobilier. (Civ. 3<sup>e</sup>, 19 oct. 2010, n°09-16.786)

Il est important pour le propriétaire d'un bien immobilier de connaître ces mentions obligatoires, dont les principales sont énoncées ici.

- **Un mandat écrit et signé**
- **L'identité de l'agent immobilier** comprenant notamment (i) son numéro de carte professionnelle ; (ii) la chambre de commerce et d'industrie territoriale de délivrance de la carte professionnelle ; (iii) les nom et adresse de sa garantie financière
- **L'identité du propriétaire, vendeur du bien immobilier**
- **L'objet du mandat**
- **Le prix du bien**
- **La rémunération de l'agent immobilier** et la partie en charge de celle-ci
- **La durée du mandat**, obligatoirement limitée dans le temps (en pratique 3 mois)
- **Les conditions de maniement des fonds et de reddition des comptes**
- **Les moyens utilisés par l'agent immobilier** pour réaliser l'objet du mandat
- **Le numéro d'inscription au registre des mandats sur l'original délivré au propriétaire**
- **Habilitation du mandataire et de ses collaborateurs à recevoir mandat**

#### **IV. L'objet du mandat : rechercher un acquéreur ou vendre**

On distingue généralement deux mandats : le « mandat de recherche » et le « mandat de vente ».

La distinction est fondamentale puisqu'elle n'aura pas les mêmes conséquences juridiques pour le propriétaire.

Il est donc important pour le propriétaire de bien vérifier la mission qu'il a confié à l'agent immobilier.

##### **- Le mandat de recherche**

Dans le cas d'un mandat de « recherche », l'agent immobilier a pour mission de **rechercher** un acquéreur et de le présenter au propriétaire.

La mission de l'agent immobilier se limite donc à la « recherche » d'un acquéreur, et **ne l'autorise pas à engager** le propriétaire vis-à-vis de l'acquéreur trouvé.

En effet, puisque le mandat n'autorise pas expressément l'agent immobilier à signer au nom et pour le compte du propriétaire, l'agent immobilier n'a pas le droit d'engager ce dernier juridiquement. (D. n° 72-678, 20 juill. 1972, art. 72 ; Civ. 1<sup>ère</sup>, 27 juin 2006, n°04-20.693 ; Civ. 3<sup>e</sup>, 12 avril 2012, n°10-28.637 ; Civ. 3<sup>e</sup>, 12 nov. 2015, n°14-16.625 ; Civ. 3<sup>e</sup>, 12 avril 2018, n°17-14.181)

Le propriétaire conserve donc le **droit de refuser** les acquéreurs présentés par l'agent immobilier, sans devoir à celui-ci une quelconque indemnité.

#### - **Le mandat de vente**

Dans le cas où l'agent immobilier aurait reçu mandat de « vendre » le bien immobilier du propriétaire, ce dernier sera **engagé** par les actes réalisés par l'agent immobilier.

En effet, par le mandat de vente, le propriétaire est censé avoir autorisé l'agent immobilier à signer **en son nom et pour son compte** un compromis de vente.

De fait, le propriétaire a transmis à l'agent immobilier le pouvoir de l'engager et **ne peut donc pas s'opposer, en principe, au compromis de vente qui aurait été signé par l'agent immobilier.**

Dans ces conditions, le mandat de vente est extrêmement **contraignant** pour le propriétaire puisque ce dernier sera engagé par la vente conclue par l'agent immobilier et donc très probablement redevable d'une commission.

#### **V. La rémunération de l'agent immobilier : la commission**

La commission est la **rémunération** de l'agent immobilier au mandat.

Cette commission est, en principe, **payée par celui qui a fait appel à l'agent immobilier**, le plus souvent, le vendeur, soit le propriétaire du bien immobilier.

Toutefois, la perception de cette commission par l'agent immobilier est **conditionnée**. L'agent immobilier qui exige ou accepte sa commission en dépit du respect de ces conditions est passible de **sanctions pénales**. (L. n° 70-9, 2 janv. 1970, art. 16)

Il s'agit donc d'un « *success fee* », qui ne sera payée qu'en cas de **réalisation de la vente**.

Il est donc important pour le propriétaire immobilier de connaître ses droits avant de se considérer redevable d'une commission à l'égard de l'agent.

#### - **La nécessité d'un mandat écrit**

L'agent immobilier doit, préalablement à la réalisation de sa mission, détenir un mandat écrit et signé. A défaut, il ne peut percevoir de commission, même s'il aurait participé de manière déterminante à la réalisation de la vente. (L. n° 70-9, 2 janv. 1970, art. 6 ; D. n° 72-678, 20 juill. 1972, art. 72).

#### - **La réalisation effective de l'opération constatée dans un acte écrit unique**

Cette réalisation se matérialise, en principe, par la signature par les parties de **l'acte authentique rédigé par le notaire**. (D. n° 72-678, 20 juill. 1972, art. 73)

Tant que la vente définitive du bien n'est pas conclue, l'agent immobilier n'a droit à aucune commission. (Civ. 1<sup>ère</sup>, 16 nov. 2016, n°15-22.010 ; Civ. 1<sup>ère</sup>, 14 déc. 2016, n°15-25.352)

Ainsi, par exemple, si les conditions suspensives prévues au contrat de vente conclu entre le propriétaire et l'acquéreur ne sont pas réalisées, par exemple l'obtention d'un prêt par l'acquéreur, l'opération n'est pas réalisée et l'agent immobilier n'a pas droit à sa commission. (D. n° 72-678, 20 juill. 1972, art. 74 ; Civ. 1<sup>ère</sup>, 27 nov. 2013, n°12-13.897)

De même, dans le cadre d'un mandat de recherche, si le propriétaire refuse de vendre son bien immobilier à l'acquéreur proposé par l'agent immobilier, aucune commission ne sera due à ce dernier. (Civ. 1<sup>ère</sup>, 3 mai 2018, n°17-16.657 ; Civ. 1<sup>ère</sup>, 15 mai 2002, n°00-14.107)

Également, toujours dans le cadre d'un mandat de recherche, l'agent immobilier ne peut se contenter de mettre le propriétaire en relation avec un potentiel acquéreur pour réclamer sa commission. Il doit démontrer avoir accompli toutes les diligences ayant permis de trouver un acquéreur et que son intervention a été déterminante dans la réalisation de la vente. (Civ. 1<sup>ère</sup>, 25 juin 2009, n°8-16.491)

## VI. Le devoir de conseil et d'information de l'agent immobilier

L'agent immobilier doit accomplir sa mission avec **diligence** et mener l'opération pour laquelle il a été mandaté **à son terme**.

Il a, à ce titre, une obligation de moyen à l'égard du propriétaire et peut **engager sa responsabilité** en cas de mauvaise exécution ou de violation du mandat. (Civ. 1<sup>ère</sup>, 2 déc. 1992, n°91-10.594)

De manière générale, l'agent immobilier a un **devoir de conseil et de renseignement**, voire de mise en garde à l'égard de son mandant et de l'acquéreur et engage sa responsabilité à leur égard en cas de manquement. (Civ. 1<sup>ère</sup>, 15 juill. 1999, n°97-18.984 ; Civ. 1<sup>ère</sup>, 4 mai 2012, n°11-16.328)

Il est donc important de connaître ces devoirs pour pouvoir retenir la responsabilité de l'agent immobilier.

L'agent immobilier doit par exemple vérifier :

- **La capacité, le pouvoir et le consentement du propriétaire** (Civ. 1<sup>ère</sup>, 5 juin 2008, n°07-12.237)

L'agent immobilier doit s'assurer que son mandant est réellement propriétaire du bien à vendre, et qu'il a la capacité et le pouvoir de le céder.

Également, l'agent immobilier doit vérifier le titre de propriété et informer l'acquéreur sur les éventuelles incertitudes concernant le bien à vendre.

- **La conformité du bien à vendre avec la destination souhaitée par l'acquéreur** (Civ. 1<sup>ère</sup>, 10 oct. 2018, n°16-16.548)

Par exemple, commet une faute l'agent immobilier qui vend un bien à usage d'habitation à un acquéreur souhaitant utiliser le bien à des fins commerciales.

- **Les caractéristiques du bien à vendre et souligner les éventuels défauts de celui-ci** (Civ. 3<sup>e</sup>, 21 janv. 2016, n°14-12.144 ; Civ. 3<sup>e</sup>, 16 dec. 2014, n°13-22.303)

L'agent immobilier doit par exemple avertir l'acquéreur de l'état sanitaire du bien (présence d'amiante, termites, plomb, etc.) dans la mesure où il en a connaissance.

- **La possibilité pour l'acquéreur de réaliser financièrement l'acquisition du bien à vendre** (Civ. 1<sup>ère</sup>, 31 janv. 1989, n°85-17.905)

L'agent immobilier doit donc vérifier à la fois si l'acquéreur a les moyens financiers d'acquérir le bien, et si cette acquisition ne risque pas de compromettre sa situation financière.

## **VII. Conclusion**

Il est donc recommandé au propriétaire de :

- Connaître ses besoins (recherche ou vente) ;
- Réfléchir aux droits qu'il souhaite conférer à l'agent immobilier (mandat exclusif ou simple)
- Vérifier la présence de l'ensemble des mentions obligatoires au mandat pour s'assurer de sa validité
- Rester attentif au comportement de l'agent immobilier, dont (i) la commission n'est pas automatiquement due, et dont (ii) les agissements peuvent engager la responsabilité et justifier

l'octroi de dommages et intérêts.

[\[1\]](#) Selon une étude réalisée en 2016 par le CGEDD (Conseil Général de l'Environnement et du Développement Durable)