



la commission de l'agent immobilier

publié le 25/11/2009, vu 4197 fois, Auteur : [bayle](#)

La commission de l'agent immobilier La profession d'agent immobilier est issue de la Loi du 02 janvier 1970 dite Loi " Hoguet ". Les conditions d'accès et d'exercice de cette profession sont strictement réglementées ainsi que le droit au paiement de la commission. Pour pouvoir percevoir sa commission l'agent immobilier doit être titulaire d'un mandat. Le mandat peut être : - simple et dans ce cas le vendeur peut vendre lui même son bien ou donner un mandat à d'autres agences immobilières. - exclusif et là seule l'agent titulaire de ce mandat peut vendre le bien.. Ce mandat doit préciser qui doit supporter le paiement de la commission. En règle générale la commission est mise à la charge du vendeur , mais rien n'empêche de prévoir dans le mandat une répartition différente : soit à la charge de l'acquéreur soit un partage entre les deux parties. Le montant de la commission qui est libre doit obligatoirement être précisé dans le mandat. A défaut le mandat est nul. La commission est due dès que : - l'acte notarié de vente est signé, - toutes les conditions suspensives sont réalisées même si la vente n'est pas exécutée par la suite. Si une des conditions suspensives n'est pas réalisée, la commission n'est pas due. Par exemple : si l'acquéreur se voit refuser son financement par la banque et si cette condition suspensive était prévue dans le compromis de vente (sous seing privé), l'agent immobilier n'aura pas droit à sa commission. Par contre en cas d'annulation de la vente après signature de l'acte notarié, pour quelque motif que ce soit, la commission reste due et l'agent immobilier n'aura pas à la rembourser Si l'acte notarié n'est pas signé par la faute des parties l'agent immobilier n'a pas droit à sa commission mais il pourra obtenir des dommages et intérêts devant le Tribunal. Si l'acquéreur et le vendeur s'entendent pour traiter directement entre eux en voulant évincer l'agent immobilier , celui-ci aura quand même droit à sa commission. Lorsque plusieurs agents ont chacun un mandat simple , seul celui qui réalise la vente a droit à sa commission même si l'acquéreur a précédemment été présenté au vendeur par un autre agent. Lors de la première visite l'agent immobilier fait souvent signer un bon de visite à l'acquéreur potentiel. Ce bon de visite ne lie pas l'acquéreur , car l'agent immobilier n'a de lien juridique et contractuel qu'avec le vendeur (son mandant). Mais si les parties traitent directement entre elles, le bon de visite constituera la preuve que l'agent immobilier les a mis en relation et à ce titre il aura droit à sa commission. Me Bernard BAYLE-BESSON Novembre 2009

La commission de l'agent immobilier

La profession d'agent immobilier est issue de la Loi du 02 janvier 1970 dite Loi " Hoguet ".

Les conditions d'accès et d'exercice de cette profession sont strictement réglementées ainsi que le droit au paiement de la commission.

Pour pouvoir percevoir sa commission l'agent immobilier doit être titulaire d'un mandat.

Le mandat peut être :

- simple et dans ce cas le vendeur peut vendre lui même son bien ou donner un mandat à d'autres agences immobilières.
- exclusif et là seule l'agent titulaire de ce mandat peut vendre le bien..

Ce mandat doit préciser qui doit supporter le paiement de la commission.

En règle générale la commission est mise à la charge du vendeur , mais rien n'empêche de prévoir dans le mandat une répartition différente : soit à la charge de l'acquéreur soit un partage entre les deux parties.

Le montant de la commission qui est libre doit obligatoirement être précisé dans le mandat.

A défaut le mandat est nul.

La commission est due dès que :

- l'acte notarié de vente est signé,
- toutes les conditions suspensives sont réalisées même si la vente n'est pas exécutée par la suite.

Si une des conditions suspensives n'est pas réalisée, la commission n'est pas due. Par exemple : si l'acquéreur se voit refuser son financement par la banque et si cette condition suspensive était prévue dans le compromis de vente (sous seing privé), l'agent immobilier n'aura pas droit à sa commission.

Par contre en cas d'annulation de la vente après signature de l'acte notarié, pour quelque motif que ce soit, la commission reste due et l'agent immobilier n'aura pas à la rembourser

Si l'acte notarié n'est pas signé par la faute des parties l'agent immobilier n'a pas droit à sa commission mais il pourra obtenir des dommages et intérêts devant le Tribunal.

Si l'acquéreur et le vendeur s'entendent pour traiter directement entre eux en voulant évincer l'agent immobilier , celui-ci aura quand même droit à sa commission.

Lorsque plusieurs agents ont chacun un mandat simple , seul celui qui réalise la vente a droit à sa commission même si l'acquéreur a précédemment été présenté au vendeur par un autre agent.

Lors de la première visite l'agent immobilier fait souvent signer un bon de visite à l'acquéreur potentiel.

Ce bon de visite ne lie pas l'acquéreur , car l'agent immobilier n'a de lien juridique et contractuel qu'avec le vendeur (son mandant).

Mais si les parties traitent directement entre elles, le bon de visite constituera la preuve que l'agent immobilier les a mis en relation et à ce titre il aura droit à sa commission.

Me Bernard BAYLE-BESSON

www.immobilier.baylebesson.com

Novembre 2009