



Les obligations légales de l'agent immobilier envers son client

publié le 14/04/2011, vu 184096 fois, Auteur : [Franck AZOULAY](#)

les obligations légales de l'agent immobilier et sa responsabilité contractuelle

Les obligations légales de l'agent immobilier envers son client

Sous sa responsabilité contractuelle, l'agent immobilier est tenu envers son client de diverses obligations prévues par les articles 1991 à 1997 du Code civil.

a) Obligation de bonne exécution de la mission confiée

L'intermédiaire immobilier est tenu avant tout de la bonne exécution de la mission à lui confiée et, accessoirement, d'une obligation d'information et de conseil.

1° Obligation principale d'exécution de la mission

L'agent immobilier doit exécuter la mission qui lui a été confiée selon les termes et dans les limites du contrat le liant à son client.

À ce titre, il doit faire preuve de diligence et déployer tous les efforts nécessaires pour le succès de l'affaire qui lui est confiée. En effet, même s'il est professionnel, l'agent immobilier n'est, en règle ordinaire, tenu que d'une obligation de moyens. Autrement dit, son obligation n'est pas de vendre le bien qui lui a été confié et de lui trouver acquéreur, mais de faire tout pour atteindre cet objectif.

Cela dit, si le droit commun ne retient, en principe, qu'une obligation de moyens, il n'en reste pas moins qu'aucune rémunération ne peut être exigée lorsque l'agent immobilier n'a pas complètement ou correctement rempli sa mission.

Dans le prolongement de l'obligation de diligence, l'agent immobilier est tenu d'une obligation de loyauté (avec obligation de ne pas concurrencer déloyalement son client ou de ne pas se porter contrepartiste) et de fidélité (avec obligation d'exécuter le mandat suivant les instructions de son client en respectant les limites fixées par le mandat).

2° Obligation accessoire d'information, de conseil et de mise en garde

Afin de garantir l'intégrité du consentement, la jurisprudence a dégagé une obligation pré-contractuelle d'information ou de conseil à la charge de l'agent immobilier : celle des parties qui possède des compétences ou des informations privilégiées doit les mettre à la disposition de son interlocuteur afin que ce dernier puisse contracter en connaissance de cause.

L'obligation d'information proprement dite est celle par laquelle le futur contractant ou son représentant doit donner à son partenaire les informations techniques nécessaires à sa décision :

il ne s'agit ni plus ni moins que de donner les informations sur l'objet ou la prestation en cause.

Quant à l'obligation de conseil et de mise en garde, elle consiste à aider le futur contractant à prendre sa décision, en s'assurant que la chose ou la prestation proposée est adaptée à ses besoins, en l'informant sur les inconvénients de son choix, voire en le dissuadant de contracter.

Ainsi, l'agent immobilier investi d'un mandat de vendre ou d'acheter est tenu, s'agissant des caractéristiques ou attributs techniques, juridiques, administratifs ou financiers ou encore des vices du bien ou prestation objet de l'opération, d'un devoir de renseignement et de conseil voire de mise en garde tant à l'égard de son client qu'à l'égard des contractants de celui-ci. D'ailleurs, en tant que professionnel, il doit si nécessaire "s'informer pour informer", au besoin avec l'assistance d'un tiers, sans pouvoir se retrancher derrière la compétence personnelle de son client. À défaut, il engage sa responsabilité civile qui, selon que le cas, sera de nature contractuelle ou de nature délictuelle.

Cette obligation impose à l'agent immobilier d'informer son client "*de tous les risques que lui faisait courir l'opération projetée*" et ensuite de le consulter utilement sur la façon de les éviter. Même si elle doit s'apprécier "*en fonction des circonstances de la cause et en particulier de la volonté de la situation et des connaissances des parties*", cette obligation doit notamment porter sur :

- les risques juridiques de l'opération tels que, par exemple, le risque de non-renouvellement d'un bail, le risque d'incompatibilité du statut des locaux avec l'activité projetée, l'existence d'une réglementation particulière, etc. ;
- les risques administratifs de l'opération tels que, par exemple, l'existence d'une licence en matière de vente de débit de boissons ou encore le caractère inconstructible d'un terrain ;
- les risques économiques ou financiers de l'opération tels que, par exemple, la sous-évaluation manifeste d'un bien, l'indisponibilité des fonds nécessaires à la réalisation effective de l'opération ou encore l'insolvabilité réelle ou supposée du client ou de son garant, etc.

Il arrive que des agents immobiliers soient mis en cause suite à la découverte de vices, réels ou supposés, affectant le bien vendu par leur entremise. À ce propos, pour éviter et dissuader les "mauvaises surprises" en ce qui concerne, notamment, les défauts occultes de la chose vendue, le droit de la vente et celui du mandat prévoient un dispositif d'information ou de conseil des acquéreurs de biens immobiliers.

Cela dit, dès l'instant où l'intermédiaire professionnel a pleinement et convenablement exécuté son obligation de renseignement et de conseil sur l'existence ou la probabilité d'éventuels vices, il se met à l'abri de toute mise en cause. L'agent immobilier peut donc, en faisant preuve de prudence et de diligence, se ménager une sorte d'immunité, notamment en produisant en toute loyauté, avant la vente, une déclaration écrite des vendeurs attestant du bon état du bien.

Néanmoins, dans une telle situation, la découverte ultérieure de vices cachés, démentant les affirmations mensongères des vendeurs, doit permettre de mettre en cause l'opération passée et/ou la responsabilité desdits vendeurs, notamment sur le fondement de la garantie prévue par les articles 1641 et suivants du Code civil.

b) Reddition de comptes pour un éventuel règlement de comptes

Selon l'article 1993 du Code civil, *“tout mandataire est tenu de rendre compte de sa gestion et de faire raison au mandant de tout ce qu'il a reçu en vertu de sa procuration, quand même ce qu'il a reçu n'eût point été dû au mandant”*.

Ainsi, sous sa responsabilité contractuelle, l'agent immobilier, mandataire, est tenu envers son client, le mandant, d'une obligation de reddition de comptes pour un règlement de comptes. Il s'agit d'une obligation juridique, consistant, pour l'agent immobilier, à faire un compte rendu des conditions d'exécution de sa mission.

Cette règle n'est cependant pas, semble-t-il, d'ordre public et, partant, est susceptible d'être écartée par une clause contraire.

L'agent immobilier devra dans le délai stipulé et, en tout cas, dans les huit jours de l'opération, informer son client de l'accomplissement du mandat de vendre ou d'acheter.

L'information est ainsi faite par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout autre écrit remis contre récépissé ou émargement.

L'intermédiaire doit aussi remettre à son client, dans les mêmes conditions que celles précitées, une copie de la quittance ou du reçu délivré.

Je reste à votre entière disposition pour toute action ou information [\(en cliquant ici\)](#).

Cabinet AZOULAY AVOCATS

Avocats à la Cour

27 bd Malesherbes - 75008 Paris

01 40 39 04 43

contact@azoulay-avocats.com

www.azoulay-avocats.com