



La Rémunération de l'agent immobilier

publié le **18/01/2019**, vu **2337 fois**, Auteur : [Franck AZOULAY](#)

Dans quelles conditions l'agent immobilier sera réglé de sa commission

La rémunération de l'agent immobilier

L'article 6-I alinéa 3 de la loi du 02 janvier 1970 régissant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce dite loi Hoguet dispose que les conventions conclues avec les personnes visées à l'article 1^{er} et relatives aux opérations qu'il mentionne en ses 1° à 6°, doivent être rédigées par écrit et préciser les conditions de détermination de la rémunération ainsi que l'indication de la partie qui en aura la charge.

Ceci suppose que l'agent immobilier ne peut réclamer une rémunération à l'occasion d'une opération d'entremise que si, préalablement à toute négociation ou engagement, il détient un mandat écrit délivré à cet effet par l'une des parties et précisant la condition de détermination de la rémunération ainsi que la partie qui en aura la charge (*Cass. 1^{re} civ., 18 févr. 2015, n° 14-12.351*).

Ainsi, en vertu de ce texte, seul le mandat (et non un simple bon de visite par exemple), peut justifier légalement sa rémunération ; l'agent immobilier ne peut demander ou recevoir, directement ou indirectement, aucune autre somme, à titre de rémunération, de commission ou de réparation, que celle dont les conditions sont déterminées par le mandat.

Par ailleurs, aucune somme d'argent n'est due, à quelque titre que ce soit, à l'agent immobilier avant que l'opération pour laquelle il reçoit un mandat écrit soit effectivement conclue et constatée dans un seul acte contenant l'engagement des parties.

Le refus du mandant de réaliser cette opération aux conditions convenues dans le mandat ne peut lui être imputé pour justifier sa condamnation au paiement de dommages-intérêts, hormis s'il est établi qu'il a conclu l'opération en privant le mandataire de la rémunération à laquelle il aurait pu légitimement prétendre. (*Cass. 1^{re} civ., 16 nov. 2016, n° 15-22.010*).

Notons aussi que, passé un délai de trois mois à compter de sa signature, le mandat contenant une clause d'exclusivité, une clause pénale ou une clause aux termes de laquelle une rémunération sera due par le mandant même si l'opération est conçue sans les soins de l'intermédiaire peut être dénoncé à tout moment par chacune des parties, à charge pour celle qui entend y mettre fin d'en aviser l'autre partie quinze jours au moins à l'avance par lettre recommandée avec demande d'avis de réception. Toutefois, cette possibilité de dénonciation ne s'applique pas dans certains cas comme, par exemple, lorsque le mandat est donné en vue de la vente d'immeuble par lots.

En outre, sans préjudice de l'interdiction des clauses abusives par le droit de la consommation, l'article 76, al. 2, du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 dispose que le mandat d'acheter ou de prendre à bail un bien non identifié ne doit contenir aucune clause fixant à l'avance le montant des dommages-intérêts ou du dédit éventuellement dû par la partie qui ne remplirait pas ses engagements.

Enfin, en cas d'inobservation du formalisme dicté par les textes, le contrat portant entremise ou gestion des immeubles et fonds de commerce était traditionnellement frappé de nullité absolue ou relative.

Une fois l'irrégularité constatée et la nullité prononcée, l'intermédiaire est, en principe, légalement privé de tout droit à rémunération au titre des activités qu'il aurait menées et même de tous dommages-intérêts sur le fondement d'un quasi-contrat (*Cass. 1re civ., 22 mars 2012, n° 11-13.000*).

En cas de nullité d'un mandat, la jurisprudence admet désormais la validité de l'engagement du mandant ou de son cocontractant de rémunérer l'agent dès lors qu'il est porté dans une convention ultérieure et intervenant après la réitération de la vente par acte authentique

En ce qui concerne le montant et la charge de la commission due à l'agent immobilier, l'acte de vente doit être la fidèle reproduction du mandat de transaction. Ainsi, l'intermédiaire chargé de l'opération ne peut demander ou recevoir une quelconque somme d'argent d'une partie autre que celle mentionnée comme en ayant la charge à la fois dans le mandat d'entremise et dans l'acte définitif de vente. Une convention ultérieure est possible mais n'est valable que si elle intervient après la réitération de la vente par acte authentique. (*Cass. 3e civ., 24 avr. 2013, n° 11-26.876*).

Précisons enfin que, il résulte de nouvel article 5, I, de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989, dans sa rédaction issue de l'article 1er de la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014, un encadrement spécial de

la rémunération de l'intermédiaire ou assimilé pour ses diligences dans la mise en location d'un logement soumis à ladite loi.

La rémunération des personnes mandatées pour se livrer ou prêter leur concours à l'entremise ou à la négociation d'une mise en location d'un logement est à la charge exclusive du bailleur, à l'exception des honoraires liés, d'une part, aux prestations de visite du preneur, de constitution de dossier et de rédaction de bail et, d'autre part, à la prestation de réalisation de l'état des lieux ; les honoraires des personnes mandatées pour effectuer la visite du preneur, constituer son dossier et rédiger un bail sont partagés entre le bailleur et le preneur.

Votre bien dévoué

Franck AZOULAY