Image not found or type unknown

Le droit à rémunération de l'agent immobilier conditionné à des formalités légales

publié le **18/04/2012**, vu **5780 fois**, Auteur : Anthony BEM

Le 5 avril 2012, la première chambre civile de la Cour de cassation a jugé que le négociateur immobilier n'a pas le droit au paiement de ses commissions relatives aux ventes qu'il a conclu à défaut d'être titulaire de la carte professionnelle ou de l'attestation préfectorale et ce malgré les contrats qui ont pu être conclus entre les parties et prévoyant les modalités de rémunération du négociateur immobilier (Cass. Civ. I, 5 avril 2012, N° de pourvoi: 11-15569)

En l'espèce, la société Cecim a été chargée par des promoteurs de commercialiser divers programmes immobiliers, en qualité d'agent immobilier.

Elle a confié à M. X un mandat de négociation et celui-ci a chargé M. Y de prospecter des clients.

Les relations entre ces deux derniers ayant cessé, la société Cecim a confié à M. Y un mandat de commercialisation de biens immobiliers prévoyant le versement d'une commission de 1 % pour toute réservation dont le dossier de financement lui serait confié.

M. X a réclamé à la société Cecim le paiement de commissions afférentes à diverses ventes immobilières tandis que M. Y a sollicité la condamnation solidaire de M. X et de la société Cecim au paiement de commissions relatives à ses ventes.

Les juges d'appel ont débouté Messieurs X et Y de leurs demandes de paiement des commissions fixées contractuellement entre les parties.

Pour mémoire, les dispositions de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et du décret d'application n° 72-678 du 20 juillet 1972 réglementent les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce.

Ainsi, l'activité habituelle de négociateur immobilier suppose d'être titulaire :

- Soit de la carte professionnelle exigée par l'article 1er de la loi n°70-9 du 2 janvier 1970

- Soit de l'attestation devant être visée par le préfet compétent, exigée pour les personnes habilitées par un agent immobilier à négocier pour son compte, prévue à l'article 4 de la loi et à l'article 9 du décret n°72-678 du 20 juillet 1972.

En application de ces dispositions, la première chambre civile de la Cour de cassation dans son arrêt du 3 mars 1998 avait déjà eu l'occasion de juger que le mandataire qui ne respecte pas les prescriptions d'ordre public de la loi du 2 janvier 1970, comme celles de son décret d'application du

20 juillet 1972, ne peut prétendre à aucune rémunération.

Pour les demandeurs ces textes sont protecteurs des acquéreurs et ne sont pas applicables dans les relations entre agents immobiliers et autres professionnels de la négociation commerciale.

S'agissant de M. X, la cour de cassation a refusé le paiement des commissions car ce dernier « *avait exercé une activité habituelle de négociateur immobilier sans être titulaire de la carte professionnelle exigée par l'article 1er de la loi du 2 janvier 1970 ou de l'attestation devant être visée par le préfet compétent, exigée pour les personnes habilitées par un agent immobilier à négocier pour son compte, prévue à l'article 4 de la loi et à l'article 9 du décret du 20 juillet 1972, dans leur version applicable à la date des faits, dispositions d'ordre public, peu important qu'il ait reçu un mandat écrit émanant de la société Cecim elle-même mandatée pour vendre des biens immobiliers appartenant à des tiers, la cour d'appel en a exactement déduit que celui-ci ne pouvait prétendre au paiement de commissions concernant les dossiers ayant fait l'objet de contrats de réservation alors qu'il n'avait aucun agrément préfectoral pour exercer une activité d'intermédiaire dans la vente de biens immobiliers à des particuliers et être commissionné comme tel* ».

S'agissant de M. Y, la cour de cassation a refusé le paiement de ses commissions pour les mêmes raisons mais ajoute « *qu'il devait s'abstenir de réaliser tout acte de recherche de clientèle et de négociation immobilière … celui-ci ne pouvait prétendre à aucune rémunération* ».

Dans ce contexte, l'existence d'un mandat écrit émanant de l'agent immobilier, de vendre des biens immobiliers appartenant à un tiers, promoteur, est totalement inopérant pour justifier le droit à rémunération des intermédiaires.

Ainsi, il convient de souligner que les personnes qui exercent une activité de conseil en investissement immobilier sous le statut d'agent commercial ne sont pas exonérées de ces obligations légales et sont soumises au même régime et ce alors même qu'elles interviendraient pour négocier la vente de biens immobiliers confiés à un agent immobilier titulaire d'une carte professionnelle, dans le cadre d'un contrat de commercialisation.

Enfin, la détention de la carte professionnelle d'agent immobilier ou de l'attestation visée par le préfet compétent doit être antérieure aux négociations de l'intermédiaire ou à la conclusion des contrats de vente au risque de supprimer le droit pour ce dernier de percevoir sa commission de négociateur immobilier.

Je suis à votre disposition pour toute information ou action.

PS : Pour une recherche facile et rapide des articles rédigés sur ces thèmes, vous pouvez taper vos "mots clés" dans la barre de recherche du blog en haut à droite, au dessus de la photographie.

Anthony Bem
Avocat à la Cour
27 bd Malesherbes - 75008 Paris
Tel : 01 40 26 25 01

Email : abem@cabinetbem.com

www.cabinetbem.com

Copyright © 2026 Légavox.fr - Tous droits réservés