Image not found or type unknown

L’AGENT IMMOBILIER DOIT S’ASSURER DE LA SOLVABILITÉ DE L’ACQUÉREUR

Commentaire d'arrêt publié le **26/01/2020**, vu **5147 fois**, Auteur : Grégory ROULAND - 06 89 49 07 92

La Cour de cassation rappelle que l'agent immobilier doit informer son client sur la solvabilité de l'acquéreur, sous peine d'engager sa responsabilité contractuelle (11 décembre 2019, n°18-24.381).

I. RAPPEL DES FAITS

Des vendeurs confient à un agent immobilier un mandat de vente d’un bien immobilier au prix de 160.000€, moyennant une rémunération de 10.000€. Ils signent un compromis de vente l’intermédiaire de l’agent immobilier. L’acquéreur s’engage à ne pas recourir à un emprunt pour acquérir le bien. À la date prévue pour la réitération de la vente devant notaire, l’acquéreur ne se présente pas. Le lendemain, il s’engage à payer la somme de 17.000 euros aux vendeurs et celle de 10.000 euros à l’agent immobilier. Faute de respecter son engagement, les vendeurs assignent l’acquéreur, ainsi que l’agent immobilier en indemnisation.

II. PROCÉDURE

Les vendeurs sont déboutés par les juges d’appel, au motif que si l’acquéreur, âgé de 25 ans, célibataire, cariste magasinier, a déclaré ne pas avoir recours à un emprunt pour acquérir le bien, ces éléments n’ont jamais été dissimulés aux vendeurs. Au contraire, ces derniers les ont acceptés et demeuraient libres de ne pas contracter s’ils estimaient que les garanties offertes étaient insuffisantes. Quant à l’agent immobilier, il ne disposait pas davantage de moyens qu’un simple particulier pour contrôler la solvabilité réelle de l’acquéreur.

Les vendeurs se pourvoient devant la Cour de cassation, qui casse et annule l’arrêt d’appel en ce qu’il a rejeté la demande d’indemnisation formée par le vendeur contre l’agent immobilier. Selon la Cour l’agent immobilier est débiteur d’un devoir de conseil. A ce titre, l’agent doit pouvoir justifier

avoir conseillé aux vendeurs de prendre des garanties ou les avoir mis en garde contre le risque d'insolvabilité de l'acquéreur qu'il leur avait présenté.

III. QUE RETENIR DE CETTE AFFAIRE ?

La décision n'est pas nouvelle (déjà en ce sens, Cass. 1ère civ., 19 janv. 1988, nº86-11.829 : « *le négociateur d'une cession de fonds de commerce doit, en principe, s'assurer de la solvabilité des acquéreurs* »).

L'obligation de vérifier la solvabilité de l'acquéreur constitue une simple obligation de moyens (Cass. 1ère civ., 10 février 1987, nº 85-14.435). Cela signifie que l'agent immobilier doit démontrer avoir recherché la solvabilité de l'acquéreur. Par exemple, il lui demandera de lui fournir la copie de ses déclarations de revenus, ses justificatifs de revenus (bulletins de salaire ou bilans), ainsi que le justificatif de son apport personnel (relevés de compte bancaire ou épargne, voire une attestation bancaire).

A défaut pour l'agent de démontrer avoir satisfait à cette obligation, il engage sa responsabilité contractuelle au profit du vendeur et devra lui verser des dommages et intérêts.

Pour plus de renseignements :

Me Grégory ROULAND - avocat au Barreau de PARIS

Tél. : 0689490792

Mail : gregory.rouland@outlook.fr

Site : https://sites.google.com/view/gregoryrouland/accueil

Copyright © 2024 Légavox.fr - Tous droits réservés