

	Clauses du mandat d’entremise immobilière
Qualification du mandat d’entremise	➔ Qualifié par la pratique de mandat de vente, terme utilisé pour qualifier un mandat d’entremise immobilière contenant ou non une clause par laquelle le mandataire a l’autorisation de vendre ➔ Mandat de recherche : le mandataire aura seulement le pouvoir de rechercher de potentiels acquéreurs. Le mandataire n’aura aucun pouvoir de vendre et soumettra les offres d’achat au propriétaire de l’immeuble. En effet, en l’absence de clause expresse au mandat, l’agent immobilier ne peut pas s’engager sur l’opération prévue (article 72 du décret n°72-678 du 20 juillet 1972) ➔ Mandat de vente : dans ce cas, l’offre émise par le mandataire sera considérée comme une offre ferme (l’accord a d’ores et déjà été donné par le propriétaire de l’immeuble lors de la conclusion du mandat, il n’est donc pas nécessaire que celui-ci réitère son accord)
Formalisme du mandat d’entremise	➔ L’obligation de conclure un mandat figure à l’article 72 du décret du 20 juillet 1972 (il est cependant possible de publier les annonces avant la conclusion du mandat, puisqu’il est question d’encadrer la négociation de l’agent immobilier) ➔ Le mandat doit être écrit (article 6 de la loi 70-9 du 2 janvier 1970)
Régime juridique du mandat d’entremise	➔ Droit commun des contrats (capacité, consentement, responsabilité, etc.) ➔ Articles 6 et 7 de la loi du 2 janvier 1970 (articles contenant également des dispositions applicables au mandat de gestion) ➔ Articles 72 à 79 du décret du 20 juillet 1972
Clause d’exclusivité	➔ La clause doit être expresse et apparente ➔ Possible articulation avec la clause pénale : en cas de violation de l’exclusivité, le mandant peut s’exposer au paiement de la clause pénale ➔ En sus de cette clause, le mandat peut préciser que le mandant ne pourra pas directement vendre à un acquéreur qu’il aura trouvé lui-même (sans aide d’une autre agence)
Durée du mandat d’entremise	➔ Le mandat doit préciser sa durée de validité (article 7 de la loi du 2 janvier 1970) ➔ La durée et la clause de reconduction tacite de celle-ci doivent être limitées dans le temps ➔ S’agissant de la reconduction tacite : l’agent devra respecter l’article L. 215-1 du Code de la consommation ➔ Au-delà d’un délai de 3 mois : en principe, faculté de dénonciation dans le cadre d’un mandat contenant une clause (i) pénale ou (ii) d’exclusivité ou (iii) de garantie de rémunération (article 78 du décret du 20 juillet 1972)
Conditions de la rémunération de l’agent immobilier	➔ La rémunération de l’agent immobilier est en principe librement déterminée par le jeu de la concurrence (article L. 410-2 du Code de commerce) ➔ Par exception, dans le cadre de l’achat d’un bien immobilier en loi « Pinel », la rémunération est encadrée (décret n° 2019-1426 du 20 décembre 2019) ➔ L’intervention de l’agent immobilier doit avoir été déterminante dans l’opération immobilière : ○ si un agent immobilier a fait visiter un bien immobilier et que le vendeur signe l’acte de vente, sans passer par l’agent immobilier, l’opération est réputée réalisée par l’entremise dudit agent¹; ○ si l’opération immobilière échoue par la faute du mandant, l’agent immobilier peut solliciter des dommages intérêts à ce titre mais n’aura pas droit à sa rémunération² – il ne faudra donc pas se tromper de fondement ; ○ selon l’article 6, I de la loi du 2 janvier 1970, l’agent immobilier peut prévoir une « <i>clause aux termes de laquelle des honoraires seront dus par le mandant même si l’opération est conclue sans les soins de l’intermédiaire</i> ». La loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 est venue poser le principe d’un plafonnement du montant de rémunération pouvant être exigée à ce titre. Le décret n° 2015-724 du 24 juin 2015 précise que cette clause, qui est mentionnée en caractères très apparents, « <i>ne peut prévoir le paiement d’une somme supérieure au montant des honoraires stipulés dans le mandat pour l’opération à réaliser</i> ». ➔ La vente immobilière doit avoir effectivement lieu. A ce titre, l’agent conserve sa rémunération même en cas de préemption, s’il a fait état, au sein de la déclaration d’intention d’aliéner, de la présence et du montant de sa rémunération³ ➔ Le mandat et/ou l’acte de vente ne doi(ven)t pas être annulé(s) : en principe, le mandataire, dans ce cas, est privé de sa rémunération
Modification de la rémunération de l’agent immobilier	➔ La modification peut être décidée à l’amiable, dans l’hypothèse d’un prix de vente différent de celui inscrit dans le mandat (article 75 du décret du 20 juillet 1972). Dans ce cas, il conviendra de modifier le mandat par avenant compte tenu de la rédaction de l’article 73 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 ➔ Elle peut également être obtenue judiciairement en vertu de l’article 1223 du Code civil
Versement de la rémunération de l’agent immobilier	➔ « <i>Aucun bien, effet, valeur, somme d’argent, représentatif d’honoraires, de frais de recherche, de démarche, de publicité ou d’entremise quelconque, n’est dû aux personnes indiquées à l’article 1er ou ne peut être exigé ou accepté par elles, avant qu’une des opérations visées audit article ait été effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l’engagement des parties.</i> » (article 6 de la loi du 2 janvier 1970) ➔ Sauf en présence d’une clause aux termes de laquelle : ○ une rémunération sera due par le mandant, même si l’opération est conclue sans les soins de l’intermédiaire ; ou ○ prévoyant que, lorsque le mandant agit dans le cadre de ses activités professionnelles, la rémunération peut être exigée avant qu’une opération n’ait été effectivement conclue et constatée (article 6 de la loi du 2 janvier 1970). ➔ Le paiement de la rémunération intervient donc, en principe, « <i>une fois constatée par acte authentique l’opération conclue par son intermédiaire</i> » (article 73 du décret du 20 juillet 1972)
Débiteur de la rémunération de l’agent immobilier	➔ « <i>Le titulaire de la carte ne peut demander ni recevoir, directement ou indirectement, des honoraires ou des rémunérations à l’occasion de cette opération d’une personne autre que celle mentionnée comme en ayant la charge dans le mandat et dans l’engagement des parties</i> » (article 73 du décret du 20 juillet 1972) ➔ Il est possible de répartir la rémunération entre le vendeur et l’acheteur : s’agissant d’une rémunération à la charge d’un acheteur, l’agent immobilier n’ayant pas de mandat conclu avec celui-ci pourra se faire consentir un mandat visant le bien convoité pour éviter toute contestation ➔ Puisque l’acheteur est tiers au contrat de mandat signé avec le vendeur, il pourrait se défendre en indiquant que ce contrat ne lui est pas opposable. Cependant, si l’acte de vente contient la mention selon laquelle la rémunération est à la charge de cet acquéreur et que celui-ci accepte, alors la rémunération peut lui être réclamée⁴

¹ Arrêt du 5 mars 2002 de la Première chambre civile de la Cour de cassation, RG n°99-17.455

² Arrêt du 7 octobre 2020 de la Première chambre civile de la Cour de cassation, RG n° 18-12.205

³ Arrêt du 26 septembre 2007 de la Troisième chambre civile de la Cour de cassation, RG n° 06-17.337

⁴ Arrêt du 7 juillet 1992 de la Première chambre civile de la Cour de cassation, RG n° 89-16.693