

Effets de l'annulation de la vente sur le droit à rémunération de l'agent immobilier

AJDI 2007 p.766

Moussa Thioye, Maître de conférences à l'université Toulouse Capitole, chargé de cours à l'IEJUC

L'agent chargé de la vente d'un immeuble ne peut percevoir de rémunération en l'absence de réalisation effective et définitive de l'opération du fait de l'annulation de la vente initialement conclue grâce à ses diligences, cet anéantissement serait-il la sanction d'un dol commis par les mandants vis-à-vis des acquéreurs (V. Civ. 3^e, 25 fév. 1987, Bull. civ. III, n° 363). Cette règle traditionnelle est rappelée, de temps à autre, par une jurisprudence bien ancrée dont la décision rapportée constitue une belle illustration.

Après signature d'une promesse synallagmatique de vente contractée par l'intermédiaire d'un agent immobilier (dont le mandat, visiblement donné par les propriétaires, prévoyait la rémunération par ces derniers), les époux acquéreurs avaient poursuivi et obtenu, par un arrêt infirmatif, le prononcé de la nullité de l'acte pour dol commis par les vendeurs (par dissimulation de la présence de termites). Ainsi sanctionnés vis-à-vis de leurs cocontractants dont le consentement au compromis avait été extorqué par dol, les vendeurs jugés indélicats allaient également être « chargés » dans leurs rapports avec l'agent immobilier. Considérant, en effet, que l'agence immobilière avait bien rempli sa mission malgré l'annulation postérieure de la vente, la cour d'appel d'Agen en avait conclu que ladite agence était alors bien fondée à obtenir le règlement de ses honoraires (au regard, notamment, de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1972 et de l'article 73 du décret du 20 juillet 1972). Après avoir ainsi prononcé la nullité de la vente, les juges agenais n'en avaient pas moins condamné les mandants à payer à l'intermédiaire professionnel une dizaine de milliers d'euros au titre de sa rémunération contractuelle, s'abstenant ainsi de tirer de l'annulation survenue les conclusions et conséquences qui en étaient attendues sous l'angle de certaines des dispositions de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970 : « aucun bien, effet, valeur, somme d'argent, représentatif de commissions, de frais de recherche, de démarche, de publicité ou d'entremise quelconque, n'est dû aux personnes indiquées à l'article 1^{er} 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 ».

Comme l'on pouvait s'y attendre, l'analyse faite par la cour d'appel est, par l'arrêt rapporté, censurée par la Cour de cassation sous le visa de l'article 6, alinéa 3, de la loi du 2 janvier 1970 : « attendu qu'il résulte de ce texte d'ordre public qu'aucune commission ni somme d'argent quelconque ne peut être exigée ou même acceptée par l'agent immobilier ayant concouru à une opération qui n'a pas été effectivement conclue et constatée dans un seul acte contenant l'engagement des parties ». En effet, à l'instar de l'agent immobilier dont le mandat est nul (Civ. 1^{re}, 8 oct. 1986, Bull. civ. I, n° 234), celui qui s'est entremis dans la conclusion d'une vente ultérieurement annulée ne doit percevoir aucune somme au titre de ses activités, fût-il personnellement irréprochable : « *dura lex, sed lex* » (« la loi [Hoguet en l'occurrence] est dure, mais c'est la loi ») !

La même solution est retenue lorsque la vente n'a finalement pas été suivie d'effet du fait de l'exercice d'un droit de rétractation ou de la défaillance d'une condition suspensive y intégrée (Civ. 1^{re}, 7 juin 1988, Bull. civ. I, n° 170 ; Civ. 1^{re}, 18 juill. 1988, Bull. civ. I, n° 232 ; Civ. 1^{re}, 10 déc 1996, RDI 1997. 267, obs. D. Tomasin ; Civ. 1^{re}, 8 janvier 2002, AJDI 2002. 631, obs. M. Thioye ; Civ. 1^{re}, 3 juin 2003, AJDI 2003. 789, obs. M. Thioye ; Civ. 1^{re}, 15 novembre 2005, ADJI 2006. 303, obs. M. Thioye ; Civ. 1^{re}, 13 juin 2006, AJDI à paraître, obs. M. Thioye ; *contra* : dès lors que l'opération a été valablement réalisée grâce à l'agent immobilier, celui-ci a droit à sa commission quand bien même l'exécution de ladite opération se heurterait par la suite à une carence de l'une des parties, à une décision de résolution amiable ou à la mise en oeuvre d'une clause résolutoire : Civ. 1^{re}, 6 nov. 1996, RD imm. 1997. 102, obs. D. Tomasin ; Civ. 1^{re}, 17 févr. 1998, RDI 1998. 281, obs. D. Tomasin ; Civ. 3^e, 27 avril 2004, AJDI 2004. 578).

Ainsi imparable, malgré son indéniable dureté, au regard des dispositions taillées sur mesure par le législateur de 1970, la solution appliquée rappelle également, dans une nette mesure, l'adage « *Quod nullum est, nullum producit effectum* » (« que du néant, rien ne puisse sortir ») : la vente étant nulle, elle ne pourrait être, même avec un mandat valable et l'exécution parfaite de ses diligences par l'agent immobilier, le support juridique d'un droit à rémunération au profit de ce dernier. Encore une illustration, peut-être, de cette maxime qui n'est pas sans comporter une invite à une forme de résignation : « *dura lex, sed lex* » (« la loi [Hoguet en l'occurrence] est dure, mais c'est la loi ») !

Mots clés :

PROFESSIONS * Agent immobilier * Mandat d'entremise * Compromis de vente * Dol * Nullité