

Intermédiaires immobiliers : confirmation de l'abandon de la théorie du mandat apparent

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

AJDI 2011 p.721

Quoique vouée à nuancer la force de certains principes généraux classiques (principe de l'effet relatif des conventions, principe de l'indépendance des personnes, devoir de fidélité du mandataire, règle « *Nemo plus juris...* », etc.), la théorie du mandat apparent est décidément enterrée ou, tout au moins, a perdu toute vivacité sur le terrain d'application de la loi Hoguet. Ainsi, en s'inscrivant dans un sillon grandement ouvert par une jurisprudence antérieure très remarquée (Civ. 1^{re}, 31 janv. 2008, AJDI 2008. 879, obs. Thioye ; D. 2008. 485, obs. Rouquet ; *ibid.* 638, chron. Chauvin et Creton ; RTD com. 2008. 616, obs. Bouloc ; JCP N 2008, 1197, obs. Piédelièvre ; Civ. 1^{re}, 5 juin 2008, ; AJDI 2008. 882, obs. Thioye ; D. 2008. 1693, obs. Rouquet ; Civ. 1^{re}, 11 déc. 2008, AJDI 2009. 380, obs. Thioye ; Rapp. Civ. 1^{re}, 7 juill. 1992, RDI 1993. 95, obs. Tomasin ; Civ. 1^{re}, 5 nov. 2009 ; AJDI 2010. 492, obs. Thioye ; D. 2010. 938, note Dissaux), l'arrêt rapporté rappelle, une fois de plus, que « le mandat apparent ne peut tenir en échec [les] règles impératives » édictées par les articles 1^{er} et 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et l'article 72 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972. En l'espèce, tout a commencé lorsque, le 12 juin 2006, M. Clermont a confié à la société Cabinet Timmerman, agence immobilière, un mandat de vente sans exclusivité portant sur une maison appartenant à M^{me} Lefèvre, dont il se portait fort, au prix de 220 000 €, incluant une commission de 20 000 € au profit de l'agence. Puis, par acte sous seing privé du 26 juin 2006, M^{me} Lefèvre a donné tous pouvoirs à M. Clermont pour signer, au prix de 200 000 € net vendeur, le compromis de vente et tout autre document relatif à la vente de sa maison. Sur ce, l'agence immobilière Timmerman allait, le 10 juillet 2006, rédiger et adresser à M^{me} Lefèvre, pour signature, un acte sous seing privé prévoyant la vente du bien, sous conditions suspensives, à M^{me} Hamaidia moyennant un prix de 195 000 € net vendeur puisqu'une réduction de 5 000 € aurait été verbalement consentie, en sa qualité de mandataire, par M. Clermont (ladite baisse de prix explique, sans doute, que la promesse n'ait pas été directement signée par M. Clermont alors qu'il était dûment habilité par M^{me} Lefèvre « pour signer le compromis et tout autre document relatif à la vente de sa maison »). Néanmoins, M^{me} Lefèvre allait refuser de signer cet acte et, donc, de s'engager compte tenu du prix net vendeur inférieur à celui figurant dans les mandats en cause (mandat de vente donné à l'agence Timmerman et mandat donné par M^{me} Lefèvre à M. Clermont) ainsi que dans l'annonce rédigée par l'agence immobilière. Mais prétendant que M. Clermont avait, ès qualités, donné à l'intermédiaire son accord verbal à l'offre qu'elle avait faite, M^{me} Hamaidia allait assigner M^{me} Lefèvre en indemnisation. Et, pour condamner cette dernière sur le fondement de l'article 1147 du code civil à verser à la première des dommages-intérêts d'un montant de 500 € au titre de son « préjudice moral consécutif à la déception de n'avoir pu tenter d'acquérir l'immeuble qu'elle avait visité », la cour d'appel de Douai a suivi le raisonnement suivant : si M^{me} Lefèvre n'avait pas directement donné son accord à l'offre présentée par M^{me} Hamaidia, son

mandataire, M. Clermont, avait formulé un accord verbal sur ladite offre ; or, M^{me} Hamaidia, tiers au mandat de vente comme au mandat donné par M^{me} Lefèvre à M. Clermont, avait pu légitimement croire que ce dernier, habilité à signer tous les actes s'agissant de la vente de l'immeuble, pouvait donner un accord pour un prix légèrement inférieur à celui figurant dans l'annonce publiée par l'agence immobilière et que l'accord verbal de ce dernier engagerait la venderesse ; ainsi, compte tenu de ce mandat apparent, M^{me} Lefèvre était personnellement engagée à l'égard de M^{me} Hamaidia pour la vente de son immeuble. Ne se rendant pas aux raisons des juges douaisiens (sans doute pour une question de principe puisque la condamnation subie était, somme toute, très légère), M^{me} Lefèvre forma un pourvoi en cassation axé, en particulier, sur l'argument suivant : « le mandat apparent ne peut tenir en échec les règles impératives selon lesquelles les conventions conclues avec les personnes physiques ou morales se livrant ou prêtant leur concours, d'une manière habituelle, aux opérations portant sur les biens d'autrui et relatives notamment à la vente d'immeubles doivent être rédigées par écrit, cet écrit devant en outre préciser l'étendue du mandat [...] délivré au professionnel ». Ainsi appelée, à son tour, à statuer sur l'affaire, la cour régulatrice va, sous le visa des articles 1^{er} et 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et de l'article 72 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972, répondre par une décision de cassation après avoir énoncé ceci : « attendu que, selon les dispositions des deux premiers de ces textes qui sont d'ordre public, les conventions conclues avec les personnes physiques ou morales se livrant ou prêtant leur concours, d'une manière habituelle, aux opérations portant sur les biens d'autrui et relatives, notamment, à la vente d'immeubles, doivent être rédigées par écrit ; que, suivant le troisième, le titulaire de la carte professionnelle "transactions sur immeubles et fonds de commerce" doit détenir un mandat écrit précisant son objet et qui, lorsqu'il comporte l'autorisation de s'engager pour une opération déterminée, fait expressément mention de celle-ci ; que le mandat apparent ne peut tenir en échec ces règles impératives » ; il s'ensuit, selon les hauts juges, que la juridiction d'appel a, en statuant comme elle l'a fait, violé les textes susmentionnés puisqu'un mandat apparent ne pouvait tenir en échec les règles impératives imposant que la preuve du principe et de l'étendue du mandat confié à un professionnel soit rapportée par écrit.

Appréciée à l'aune de la jurisprudence actuelle qui est ouvertement insensible à la théorie de l'apparence lorsque la loi Hoguet est applicable, la solution retenue, en l'espèce, n'est pas très surprenante puisqu'elle ne fait que reprendre, mot pour mot, une voie devenue ordinaire : d'où l'exigence d'un acte écrit pour la preuve de tout avenant au mandat initial concernant, notamment, les conditions de prix ! Cela dit, il est fort tentant de se demander si l'argument - juridiquement imparable - invoqué par la propriétaire pour refuser de signer l'acte qui lui avait été adressé par l'agence immobilière n'était pas un banal prétexte - éventuellement discutable sur le plan moral - pour court-circuiter un acheteur qu'elle estimait « douteux » quant à sa capacité de financement de l'acquisition discutée. En effet, on peut lire dans le moyen du pourvoi annexé à l'arrêt commenté des éléments de nature à accréditer cette thèse suspicieuse : premièrement, l'agence immobilière Timmerman a informé M^{me} Hamaidia que la vente ne se ferait pas avec elle, un engagement ayant été pris par la venderesse avec un autre acquéreur, car M. Clermont estimait qu'elle ne saurait pas gérer l'acquisition et ses suites (financièrement parlant sans doute) ; secondement, M^{me} Lefèvre allait, deux jours après l'envoi de l'offre signée par M^{me} Hamaidia, signer une promesse synallagmatique avec les époux Clément pour le même prix net vendeur de 195 000 €...

En attendant la décision de la cour d'appel de renvoi (cour d'appel d'Amiens), force est

certainement de souligner, eu égard à la faiblesse des indemnités litigieuses dans le présent marathon judiciaire, la sagesse de cette maxime africaine vulgarisée par Amadou Hampâté Bâ : « Il n'y a pas de petite querelle » !

Mots clés :

PROFESSIONS * Agent immobilier * Mandat de vente * Exigence d'un écrit * Compromis de vente * Baisse du prix