

Le montant et le débiteur de la rémunération de l'agent immobilier doivent figurer dans l'engagement des parties

AJDI 2005 p.325

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

Si, entre autres exigences, l'agent immobilier n'a droit effectif à rémunération qu'en se prévalant d'un mandat écrit comprenant diverses stipulations, notamment l'indication du montant et du débiteur de cette rémunération, il faut, en outre, que les mêmes mentions figurent dans l'engagement final des parties. En d'autres termes, en ce qui concerne le montant et la charge de la commission due à l'agent immobilier, l'acte de vente doit être, le cas échéant, la fidèle reproduction du mandat de transaction (v. par exemple : Cass. 1^{re} civ. 2 octobre 2001, AJDI 2002, p. 154, obs. M. Thioye). Voilà un principe très classique rappelé par la Cour de cassation dans l'arrêt rapporté. En l'espèce, M^{me} Levasseur avait donné mandat non exclusif à la société Fim de vendre un immeuble et le fonds de commerce y exploité, la rémunération du mandataire, d'un montant déterminé dans l'acte, étant expressément mise à la charge de l'acquéreur à venir. Mais, suite aux difficultés rencontrées par le mandant et à l'ouverture subséquente d'une procédure collective contre lui, le tribunal de commerce ordonna la cession de l'immeuble et du fonds de commerce à M. Grosset et, sur cette base, l'acte authentique de vente fut signé le 11 mai 1998. Les péripéties auraient pu s'arrêter là si ce dernier n'avait pas, antérieurement à la vente, signé au profit de l'agence immobilière (1) une reconnaissance d'honoraires et émis un acte sous seing privé aux termes duquel il s'engageait à acquérir l'immeuble et le fonds de commerce en prenant à son compte, le cas échéant, tous les frais résultant de l'opération. En effet, excipant de ces deux documents, l'intermédiaire allait assigner l'acquéreur (M. Grosset) en paiement de sa commission. La demande fut déclarée bien fondée par la cour d'appel de Rouen au motif que, même si la reconnaissance d'honoraires signée antérieurement à la vente (le 25 mars 1997), par M. Grosset, n'était pas suffisante pour justifier le droit à rémunération de l'agent immobilier, celle-ci avait été suivie (le 23 avril 1997) d'un acte sous-seing privé par lequel M. Grosset s'obligeait à acquérir les biens considérés et, le cas échéant, à supporter à ce titre tous les frais de l'opération (autrement dit, les juges rouennais ont estimé que les conditions d'application de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970 étaient remplies par l'acte sous seing privé, en particulier pour ce qui concerne la rémunération du mandataire expressément mise à la charge de l'acquéreur).

Violation de la loi !, rétorque la Cour de cassation rappelant les exigences découlant des articles 6 de la loi du 2 janvier 1970 et 73 du décret du 20 juillet 1972 : « il résulte de ces textes que le montant de la rémunération ou de la commission de l'agent immobilier, ainsi que l'indication de la ou les parties qui en ont la charge doivent être portés impérativement dans l'engagement des parties ». Or, en l'espèce, il s'avère que le contrat de vente qui, seul, valait « engagement des parties » (rencontre des volontés réciproques de vendre et d'acquérir), ne contenait aucune mention relative à la rémunération de l'agent. Il s'ensuit, logiquement, que l'agent immobilier ne pouvait, par la voie judiciaire, réclamer efficacement le paiement d'une rémunération qui n'était pas due au regard de la loi. Certes, l'acte sous seing privé du 23 avril 1997 contenait une clause en vertu de laquelle tous les frais de l'opération étaient mis à la charge de l'acquéreur, mais les hauts magistrats font observer, avec justesse, que cet acte ne constituait qu'une simple offre d'achat (pollicitation bien distincte de « l'engagement des parties » dont parlent les textes). Laquelle offre ne mentionnait pas, qui plus est, les conditions de détermination de la commission (contrairement aux énonciations des juges du second degré).

La position ainsi adoptée par la Cour de cassation, loin d'être surprenante, constitue un ferme « rappel à l'ordre » des

juges du fond et, surtout, une banale application des dispositions claires de la loi « Hoguet » et de son décret d'application. L'intermédiaire chargé de la vente d'un bien ne peut demander ou recevoir, fût-ce indirectement, une quelconque somme d'argent d'un acquéreur non mentionné comme en ayant la charge à la fois dans le mandat d'entremise et dans l'acte définitif de vente. Pour ne pas avoir complètement satisfait à cette exigence, l'agent entremetteur s'est, en l'espèce, mis hors la loi et la Haute juridiction n'a pas manqué de le lui rappeler à ses dépens. On peut imaginer sa déception. Pourtant, ce dernier n'a fait que se réfugier derrière un bouclier que le droit lui offrait en l'espèce. 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* » !

Mots clés :

PROFESSIONS * Agent immobilier * Mandat d'entremise * Redressement judiciaire * Plan de cession * Commission

(1) L'administrateur judiciaire l'avait informée qu'il recherchait un acquéreur tant pour l'immeuble que pour le fonds de commerce et précisé qu'il était prêt à étudier toute proposition sérieuse et à la soumettre au tribunal dans le cadre d'un plan de cession.