

Agent immobilier : rémunération en cas de « double mandatement »

Moussa Thioye, Maître de conférences à l'université Toulouse 1 Capitole, membre de l'IEJUC

AJDI 2016 p.58

L'arrêt rapporté aborde la question dite du « mandat double », ou « double mandatement », et, plus précisément, celle de la vocation de l'agent immobilier à une double rémunération lorsqu'il est ainsi titulaire, pour une seule et même opération, de deux mandats valablement et respectivement délivrés, l'un, par le candidat-vendeur et, l'autre, par le candidat-acquéreur (qu'il s'agisse de simples mandats de recherche ou de véritables mandats de vente et/ou d'achat). On sait que la Cour de cassation a déjà eu l'occasion, dans le passé, de se prononcer sur une telle question juridique et, sans détour, elle y avait répondu par l'affirmative en concluant au droit à double rémunération de l'intermédiaire dans cette situation dès lors que l'opération poursuivie a été effectivement conclue (ou réputée l'avoir été) et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties : « Attendu qu'aucune disposition de ces textes (articles 1^{er} et suivants de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et articles 72 et suivants du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972) ne fait obstacle à ce qu'un agent immobilier détienne un mandat d'un vendeur et un mandat d'un acquéreur pour une même opération ; qu'il en résulte que le droit à commission existe pour chacun des mandats dès lors que sont satisfaites les exigences prescrites par les articles 6 de la loi et 73 du décret » (Civ. 1^{re}, 13 mai 1998, n° 96-17.374 P, D. 1998. 147 ; RDI 1998. 668, obs. D. Tomasin ; RTD civ. 1998. 927, obs. P.-Y. Gautier). Et la solution ainsi retenue est, en tous points, reprise et reconduite dans la décision commentée dont l'intérêt et même l'importance justifient, sans aucun doute, sa publication au *Bulletin civil des arrêts de la Cour de cassation*. Tout a commencé, en l'espèce, lorsque M. Béziat a, par acte du 6 avril 2007, confié à une agence immobilière (la société Espace Landes immobilier devenue, par la suite, La Grande Lande) un mandat exclusif de vendre sa maison moyennant un prix net vendeur de 310 000 € et, pour l'intermédiaire, une rémunération de 20 000 € à sa charge. Puis, le 5 juillet 2007, les époux Villenave donnèrent à la même agence un mandat de recherche portant sur le même bien et prévoyant, à leur charge, une rémunération de 10 000 € pour l'agence. Et, le même jour, fut signée entre M. Béziat et les époux Villenave, par l'entremise de l'agent immobilier, une promesse synallagmatique de vente de l'immeuble (au prix de 270 000 €) mettant la rémunération du mandataire (20 000 €) à la charge des acquéreurs. Mais, après quelques péripéties (M. Béziat ayant, le 28 août 2007, « renoncé à la vente »), un nouveau compromis de vente fut directement signé le 8 août 2008 entre M. Béziat et les époux Villenave pour un montant de 280 000 €. Dès lors « mis au parfum » de cette seconde opération, réalisée par les parties sans passer par lui, l'agent immobilier assigna les acquéreurs et le vendeur en sollicitant leur condamnation *in solidum* à lui verser des dommages-intérêts. Saisie de cette affaire, la cour d'appel de Pau allait rejeter cette demande au motif, notamment, que « l'agent immobilier ne peut percevoir à la fois une rémunération du vendeur et de l'acquéreur », dès l'instant où il résulte de l'article 73 du décret du 20 juillet 1972 que l'agent immobilier ne peut demander ni recevoir directement ou indirectement d'autre rémunération ou commission à l'occasion d'une opération spécifiée à l'article

1^{er} de la loi du 2 janvier 1970. On note du reste que, pour les juges palois, « la pratique consistant pour l'agent immobilier à établir, d'une part, un mandat de vente comportant à la charge du vendeur l'obligation de lui verser une rémunération, puis, d'autre part, de faire signer aux acquéreurs un mandat de recherche portant précisément sur le bien proposé à la vente et fixant une rémunération de même montant est une pratique déloyale de nature à permettre une double rémunération, pratique contraire aux dispositions de l'article 73 du décret du 20 juillet 1972 ». Appelée, à son tour, à se prononcer sur l'affaire, la première chambre civile de la Cour de cassation a, par l'arrêt de cassation rapporté, refuser de se rendre aux raisons ainsi avancées par la cour d'appel, puisque, selon elle, aucune disposition des articles 6 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 et 73 du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 ne fait obstacle à ce qu'un agent immobilier détienne un mandat d'un vendeur et un mandat d'un acquéreur pour une même opération et, partant, « le droit à commission existe pour chacun des mandats dès lors que sont satisfaites les exigences prescrites par les articles 6 de la loi et 73 du décret ». Il est ainsi permis à l'intermédiaire immobilier, sous réserve de respecter les dispositions législatives et réglementaires précitées, de récolter deux fois à l'occasion d'une seule et même opération, ou, en d'autres termes imagés, de faire d'une pierre juridique (opération de vente) deux coups financiers (double rémunération) !

Il s'agit là, comme cela a déjà été indiqué plus haut, d'une position qui n'est pas nouvelle et qui est, pour ainsi dire, devenue classique. Il convient néanmoins de remarquer, au titre des spécificités de l'affaire litigieuse, que la haute juridiction n'a pu retenir le principe du droit à double rémunération qu'après avoir considéré, implicitement mais nécessairement, que l'opération de vente du 8 août 2008 devait être réputée réalisée grâce à l'agence immobilière, quand bien même cette dernière aurait été court-circuitée par les parties lors de la conclusion de cet acte. Rappelons, en effet, que, « lorsqu'un agent bénéficiaire d'un mandat fait visiter à une personne l'immeuble mis en vente et qu'ensuite le vendeur traite directement avec cette personne, l'opération est réputée effectivement conclue, au sens de l'article 6 de la loi de 1970, par l'entremise de cet agent, lequel a alors droit au paiement de la commission convenue, sauf à tenir compte du prix de vente réel de l'immeuble et des circonstances ou des fautes de l'agent immobilier » (Civ. 1^{re}, 17 nov. 1993, n° 91-19.366 P, RDI 1994. 266, obs. D. Tomasin ; 8 juill. 1994, n° 92-14.346, Bull. civ. I, n° 234 ; 14 nov. 2000, n° 98-10.629, *ibid.*, n° 288 ; 15 mai 2002, n° 00-14.897, AJDI 2002. 552).

Conseil pratique

La pratique dite du « mandat double », ou « double mandatement », est juridiquement admise et, même si cela peut sembler moralement ou déontologiquement douteux, l'agent immobilier a, dans ce cas, droit à double rémunération, à condition que l'opération poursuivie par ses deux mandants « croisés » soit effectivement conclue (ou réputée l'être) et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties.

Mots clés :

PROFESSIONS * Agent immobilier * Mandat de vente * Mandat de recherche * Mandat double
* Droit à rémunération