FICHE PRATIQUE — DROIT IMMOBILIER

Agents immobiliers : les litiges les plus fréquents

Contestation de commission, mise en cause du devoir de conseil, litige sur la validité d'un mandat… l'activité d'agent immobilier expose à des contentieux récurrents.

ÉTAPE 1

Le mandat : la base de toute réclamation

L'activité d'agent immobilier est strictement encadrée par la **loi Hoguet**. Toute rémunération suppose un mandat écrit, préalable à toute négociation, précisant notamment :

- **Identité des parties**
  Et le numéro de la **carte professionnelle** de l'agent.
- **Objet précis du mandat**
  Vente, location, recherche, et les **conditions de la rémunération**.
- **Pour un mandat exclusif**
  Mention de sa durée (limitée à **3 mois** avant reconduction tacite possible) et des conditions de dénonciation.

PRINCIPAL MOTIF DE CONTESTATION

Le non-respect de ce formalisme : un mandat irrégulier peut être déclaré **nul**, privant l'agent de tout droit à commission, même si la vente a bien été réalisée grâce à son entremise.

ÉTAPE 2

Le règlement de la commission : les points de friction

La rémunération n'est due que si l'opération pour laquelle l'agent a été mandaté est **effectivement conclue**, par son entremise. Un simple travail de recherche, de visite ou de négociation n'ouvre en principe pas droit à commission.

Indemnité d'éviction

Si le mandat le prévoit : vente réalisée pendant le mandat exclusif, par le mandant ou un autre professionnel → une indemnité (souvent **équivalente à la commission**) est due à l'agent évincé.

Le bon de visite

En cas de vente hors agence avec un acquéreur déjà présenté par l'agent : preuve essentielle du **rôle causal** joué par l'agent, et donc de son droit à commission.

Contestation du barème

S'il n'a pas été porté à la connaissance du mandant **avant la signature**.

AUTRES LITIGES FRÉQUENTS

Mandats multiples — Répartition agence / agent commercial — Litiges entre plusieurs agences ayant chacune présenté l'acquéreur, ou sur la répartition de la commission entre l'agence et un agent commercial indépendant.

ÉTAPE 3

Le devoir de conseil et d'information de l'agent

L'agent immobilier est tenu à un devoir de conseil et d'information particulièrement exigeant envers ses clients (vendeur comme acquéreur), qui va au-delà de la simple mise en relation.

Vérifier et transmettre

Diagnostics obligatoires, situation d'urbanisme, servitudes connues, charges de copropriété.

Alerter sur les risques

Financement, conditions suspensives, capacité juridique des parties.

S'assurer de la cohérence

Entre l'annonce publiée et la réalité du bien (surface, caractéristiques annoncées).

LITIGES LES PLUS FRÉQUENTS SUR CE FONDEMENT

Mise en cause après la vente pour un **vice ou une non-conformité** que l'agent aurait dû détecter ou signaler, et l'absence d'information sur une servitude ou un risque connu de l'agent. Sa responsabilité peut alors être recherchée, aux côtés de celle du vendeur, par l'acquéreur déçu.