

CHAPITRE 1 : L'EQUIPE COMMERCIALE

L'intégration à l'équipe commerciale

Rappel du référentiel – savoirs associés.

51C1. Distinguer et caractériser les structures du secteur immobilier

51S1 : les entreprises immobilières d'entremise

51S2 : La mercatique des services et son évolution

51C2. Identifier les statuts du négociateur et leurs contenus

L'exercice de la profession d'agent immobilier est encadrée par la législation. La loi 70-9 du 2 janvier 1970 (loi Hoguet) et son décret d'application en date du 20 juillet 1972 soumettent l'exercice de cette activité au respect de différentes conditions.

1. Comprendre la profession d'agent immobilier.

Avant d'entamer les caractéristiques des transactions immobilières il est nécessaire de comprendre ce qu'est la profession, sur quelles bases juridiques elle repose. Les éléments seront brièvement évoqués puis repris dans les chapitres et parties du cours.

A. Le cadre juridique de l'agent immobilier :

Le **métier d'agent immobilier** est régi par des textes législatifs en particulier la loi Hoguet. Un agent immobilier réalise des transactions immobilières, on le qualifie « **d'intermédiaire** » pour les activités d'achat, de vente, de location d'immeuble ou de fonds de commerce, mais aussi de cession de parts de société concernant un immeuble ou un fonds de commerce. C'est donc un métier qui demande des qualités et des compétences particulières.

La loi Hoguet du 2 janvier 1970

Loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce)

La loi Hoguet du 2 janvier 1970 régit l'activité de l'agent immobilier et les conditions d'accès et d'exercice des activités immobilières. Elle est suivie du décret d'application du 20 Juillet 1972 et de la loi ALUR (pour l'accès au logement et un urbanisme rénové) du 24 mars 2014.

Aux termes de son article 1er, la loi Hoguet est applicable aux personnes physiques ou morales qui participent de manière habituelle, même à titre accessoire, à des opérations relatives aux biens d'autrui. Cette loi s'applique aussi pour l'activité des mandataires immobiliers.

Depuis cette loi de référence le droit immobilier a connu de nombreuses réformes. La loi Hoguet a été mise à jour par plusieurs textes, loi ALUR (loi pour l'accès au logement et urbanisme rénové, **la loi PINEL de 2014** puis la **loi MACRON 6 août 2015** pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances, l'ordonnance portant réforme du droit des contrats, du régime général de la preuve des obligations, **la loi Egalité et citoyenneté** de Juin 2017 et enfin dernièrement **la loi ELAN ou évolution du logement et de l'aménagement et du numérique** ont complété les modifications.

Les obligations et de l'agent immobilier

En rapport avec la partie « droit » unité 3 : U3

La loi Hoguet déclare que « les activités [relatives aux transactions immobilières] ne peuvent être exercées que par les personnes physiques ou morales titulaires d'une carte professionnelle (...) précisant celles des opérations qu'elles peuvent accomplir » (article 3). Pour exercer le métier d'agent immobilier, il est donc nécessaire d'obtenir cette carte.

2. Règlementation de la profession

Décret N° 2019-298 du 10 avril 2019

Créé par la loi *Alur* (L. n° 2014-366, 24 mars 2014, JO 26 mars), modifié par la loi *Égalité et citoyenneté* (L. n° 2017-86, 27 janv. 2017, JO 28 janv.), le CNTGI a été à nouveau réformé par la loi *Élan* (L. n° 2018-1021, 23 nov. 2018, art. 151, JO 24 nov. ; v. notre actualité : Loi Élan – Modifications de la loi Hoguet).

Publics concernés : personnes exerçant une activité soumise à la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce, associations de consommateurs œuvrant dans le domaine du logement.

Le décret précise la composition et le fonctionnement du Conseil national de la transaction et de la gestion immobilières. **Il a pour mission de veiller au maintien et à la promotion des principes de moralité, de probité et de compétences nécessaires au bon accomplissement des activités régies par la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce, dite « loi Hoguet ».** Aux termes

de l'article 13-1 de cette loi, il a un rôle de proposition et doit être consulté pour avis sur l'ensemble des projets de textes législatifs ou réglementaires relatifs d'une part aux conditions d'accès et d'exercice des activités des professionnels de l'immobilier régis par la loi Hoguet et d'autre part à la copropriété. **Le conseil comporte une commission de contrôle des activités de transaction et de gestion immobilières, chargée d'instruire les cas de pratiques abusives portées à la connaissance du conseil.** Cette instruction se traduit par un rapport que la commission adresse au conseil, lequel délibère sur sa transmission à l'autorité administrative chargée de la concurrence et de la consommation. Le décret précise aussi la composition et les règles de fonctionnement de la commission de contrôle des activités de transaction et de gestion immobilières. Le décret est pris en application des articles 13-1 à 13-4 de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 modifiée réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce, dans leur rédaction issue de l'article 151 de la loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique.

La carte professionnelle

La carte professionnelle d'agent immobilier peut porter une ou plusieurs mentions. Elles ont au nombre de 6 :

- Transactions sur immeubles et fonds de commerce (carte T)
- Gestion immobilière (carte G)
- Syndic de copropriété (carte S)
- Marchand de listes (exclusive des autres, elle habilite à vendre des listes ou des fichiers portant sur des transactions immobilières)
- Prestations touristiques
- Prestations de services

Les cartes T et G sont celles nécessaires pour ouvrir une agence **immobilière**. La carte T atteste des compétences en matière de transactions immobilières (habitations et fonds de commerce), tandis que la carte G, donne le droit de pratiquer la gestion locative des biens de vos clients.

L'obtention de la carte professionnelle

L'obtention de cette carte se base sur l'aptitude professionnelle reconnue au travers de :

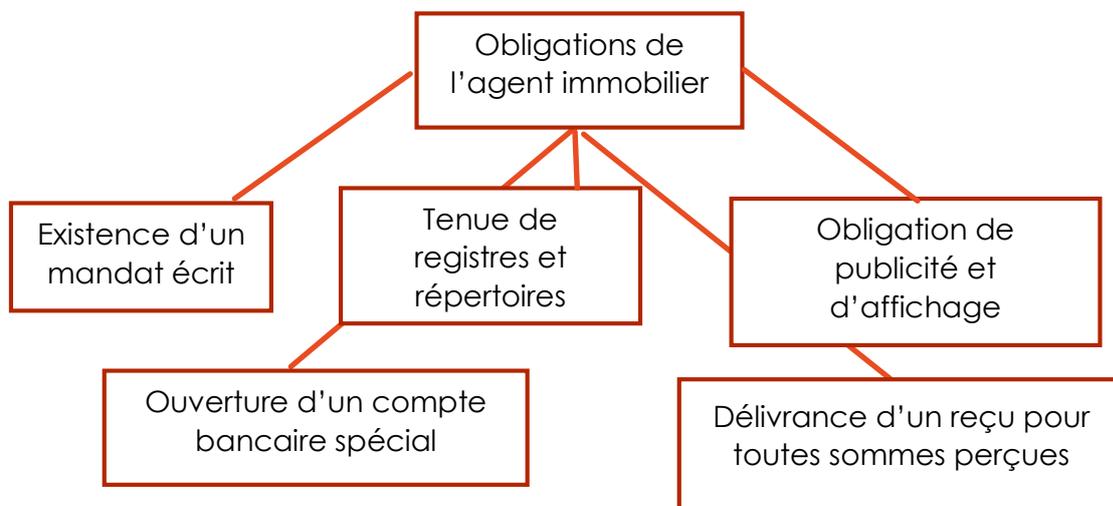
- Diplôme d'État niveau bac+2 ou trois : BTS professions immobilières, étude juridique économique ou commerciale
- Diplôme universitaire licence de droit , ICH (immobilier, construction et habitat)
- Diplôme des instituts d'études économiques et juridiques option vente ou gestion d'immeubles
- Expérience professionnelle de 10 années dans l'immobilier ou de quatre années en qualité de cadre

La carte professionnelle d'agent immobilier est délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie territoriale depuis le 1^{er} juillet 2015. **Elle est délivrée pour une durée limitée à 3 ans et son coût est de 120 €**

Les obligations

L'agent immobilier doit se soumettre à un ensemble d'obligations dictées par la loi Hoguet. On rappellera ici l'essentiel de ces obligations pour mieux apprécier son activité.

Article 9 du (décret du 21 octobre 2005) « toute personne habilitée par un titulaire de la carte professionnelle à négocier s'entremettre ou s'engager pour le compte de ce dernier, justifie de la qualité et de l'étendue de ses pouvoirs **par la production d'une attestation conforme à un modèle déterminé par arrêté conjoint** du garde des Sceaux ministre de la justice ou ministre de l'intérieur »



Existence d'un mandat écrit : l'agent immobilier dans l'obligation d'exercer sa profession en fonction d'un mandat signé pour le compte du client. En l'absence de mandat toute démarche serait réputée comme nulle ; il est strictement donné aux mentions stipulées dans l'acte.

Tenue de registres et répertoires : l'obligation est rattachée directement aux karts de transaction sur immeubles et fonds de commerce ou bien de gestion immobilière. Elle consiste à tenir un registre reprend chronologiquement tous les mandats qui ont été réalisées. La loi du 1^{er} janvier 2006 autorise la conservation sous forme électronique pour registres et documents des professionnels de l'immobilier. Par

ailleurs depuis la loi Alur du 24 mars 2014 les agents immobiliers qui ne perçoivent pas d'autres font que leurs honoraires n'ont plus d'obligation de tenir le registre des répertoires.

Obligation de publicité et d'affichage : documents, contrats correspondances à usage professionnel, doivent faire état de certaines informations relatives à la carte professionnelle (numéro, lieu de délivrance, nom, raison sociale, adresse de l'entreprise, ...)

Ouverture d'un compte bancaire spécial : l'agent immobilier doit avoir souscrit auprès d'une banque d'une organisation professionnelle dont une compagnie d'assurance ou d'un établissement crême de crédit ou de caisse de dépôt une garantie financière. Elle est obligatoire car ils sont amenés à détenir des fonds, des effets de valeur pour leurs clients ;

Délivrance d'un reçu pour toutes sommes perçues : une attestation est remise pour toute somme reçue.

La capacité

La loi interdit l'accès à la profession dans les cas suivants :

- Toute personne frappée de condamnation pour faux et usage de faux, recels vol, escroquerie et abus de confiance, banqueroute, mauvaise foi, chèques sans provision, corruption, atteinte au crédit de l'État, faux témoignages subordination de témoin, proxénétisme (article 9 LOI Hoguet)
- Les titulaires de fonctions non compatibles officiers ministérielles agréées, avocat, notaire, greffier, liquidateur judiciaire, titulaires de mandat parlementaire, titulaire d'une fonction publique.

Par ailleurs à cela se rajoute la moralité c'est-à-dire que le casier judiciaire doit être vierge bulletin numéro 2 ;

On notera que les notaires sont habilités à pratiquer la négociation immobilière avec des honoraires réglementées. Cependant l'activité reste interne dans l'étude et il n'affiche aucuns biens à vendre en vitrine

La responsabilité de l'agent immobilier.

En rapport avec la partie « droit » unité 3 : U3

Du fait de son engagement à réaliser un certain nombre d'obligations, l'agent immobilier engage sa responsabilité. Ses activités sont consignées dans les textes de lois mais aussi dans des actes juridiques, mandats (de location, de gestion, de vente ou de recherche) et contrats (delocation, de vente, avant contrats etc.)

L'objectif de la mise en cause d'une responsabilité en matière de transaction immobilière est la mise en place d'une protection de

l'intérêt de chaque personne en face des agissements d'une autre personne. Le point de départ est la réalisation d'un dommage. Une personne, par son action ou son omission, peut provoquer un trouble à une autre. Si le lien de causalité est établi alors il y a une responsabilité engagée.

On distingue deux types de responsabilité pour l'agent immobilier :

- **La responsabilité civile**

Extracontractuelle : Il n'y a pas de contrat établi entre individus ; c'est le cas où l'agent immobilier ne respecte pas les règles de sa profession. (Publicité commerciale trompeuse, exercice sans carte professionnelle).

Contractuelle : il existe un contrat, mais il n'est pas respecté par les parties (défaut de l'obligation de conseil et d'information ... non-respect de l'exclusivité coté client)

- **La responsabilité pénale**

L'agent immobilier engage sa responsabilité pénale en cas d'abus de confiance, d'escroquerie ...etc., mais aussi perception de fonds ou de rémunération abusive, refus de communication de documents. Dans ce cas la loi prévoit des sanctions : de l'emprisonnement et/ou des amendes, et une sanction dite administrative qui consiste à lui retirer sa carte T.

B. Les missions de l'agent immobilier :

L'agent immobilier est un mandataire de vente. Ceci suppose qu'il reçoit délégation de pouvoirs pour agir au nom et pour le compte de son client. Celui-ci est généralement soit le propriétaire vendeur, soit le propriétaire bailleur.

Dans le cadre de ce mandat, **l'agent immobilier est tenu à certaines obligations**

Dans le cadre d'une vente:

L'agent immobilier vérifiera :

- Le titre de propriété du vendeur (en cas d'indivision, tous les propriétaires doivent consentir à vendre le bien) ;
- Les caractéristiques du bien fournies par le vendeur (surface, existence d'éventuelles servitudes, diagnostics immobiliers obligatoires, etc.) ;
- La solvabilité de l'acquéreur.

Il doit respecter des obligations :

- **De publicité et d'informations** sur le prix ou le bien. Sur la publicité. L'agent immobilier doit rendre visibles et transparents les tarifs qu'il pratique. Cette exigence légale résulte de l'application combinée du Code de la consommation ainsi que de l'arrêté du 29 juin 1990 concernant la publicité des prix. L'agent immobilier doit de la sorte afficher au sein de ses locaux sa grille tarifaire.
- **De conseil** pour une approche efficace et construite de la vente. Coté vendeur comme acquéreur.
- **D'analyse du patrimoine** de l'acquéreur, pour s'assurer de sa solvabilité
- **De loyauté et de diligence** envers son client mandant. Ceci inclut un devoir de conseil, aussi bien envers le vendeur ou bailleur, qu'envers l'acheteur. Ceci inclut également le fait de s'occuper des démarches administratives, techniques et juridiques en vue de la conclusion de la vente définitive ou du bail.
- **De renseignements** sur tous les documents relatifs aux biens et aux personnes susceptibles d'influencer la vente
- **De médiation** en tentant de rapprocher au mieux les parties dans les meilleures conditions
- **De disponibilité** pour les visites (enregistrée sur bon de visites).
- **De réaliser une vente** et donc collecter les documents nécessaires à sa réalisation.
- **De rédaction des actes et desuivi**

Dans le cadre d'une location ses obligations sont :

Vis-à-vis du bailleur :

- Une information précise sur ses **propres obligations** et missions
- Une information sur un **loyer adapté**
- Une sélection des locataires, de leur solvabilité
- La mise en place et la recherche de documents nécessaires à la signature **du contrat** de location
- **L'entrée dans les lieux** avec un état des lieux, les assurances et les quittances de loyers.

Vis-à-vis du locataire :

- **L'écoute** sera primordiale pour comprendre les attentes et les besoins. Cela lui permettra d'adapter la prospection et découvrir les biens
- **Les visites** doivent être suivies et régulières
- Il vérifie avec lui **la solvabilité** pour trouver une solution équilibrée et adaptée

- Donner tous les **éléments juridiques et techniques** (Assurer une paisible jouissance par exemple ...)
- **Réaliser la location** : remise des clés, vérification d'assurance. Suivi

Tableau récapitulatif

Missions et obligations de l'agent immobilier		
	Obligations auprès du vendeur	Obligations auprès de l'acquéreur
Vente	De publicité et d'informations D'estimation du bien De conseils De loyauté De négociation du prix par la médiation De signature du mandat Suivi	Prospection Découverte du besoin Analyse du patrimoine Visites et sélections Aide aux choix Négociation et offre d'achat Signature promesse de vente Signature acte authentique Suivi
	Obligations auprès du bailleur	Obligations auprès du locataire
Location	Prospection de locataires par la publicité et affichage Estimation du loyer Sélection des locataires Analyse de leur solvabilité Signature du contrat de location Suivi juridique (assurances et les quittances de loyers).	L'écoute pour comprendre les attentes et les besoins. Découverte des besoins et analyse du patrimoine Les visites Signature du bail Etats des lieux, remise des clés, vérification d'assurance. Suivi