



Le droit à dommages et intérêts pleinement reconnu à l'agent immobilier

« Tout travail mérite salaire » !

Un agent immobilier a le droit à des dommages et intérêts dès lors que son client mandant ne respecte pas ses obligations, soit en trahissant une clause d'exclusivité, soit en traitant directement avec un acquéreur ou un locataire que l'intermédiaire lui aurait présenté.

C'est la juste reconnaissance de son droit à être dédommagé pour la perte de chance de percevoir ses honoraires du fait du comportement fautif de son mandant !

Le montant de ce dédommagement peut être fixé dans le mandat jusqu'au montant des honoraires prévus. C'est ce qu'il résulte du décret n° 2015-724 du 24 juin 2015, pris en application de la loi ALUR du 24 mars 2014. Ce décret est salué par la FNAIM, car il entérine une revendication majeure de la Fédération, pour laquelle elle s'était battue, avant, pendant et après les débats sur la loi ALUR.

Clause d'exclusivité ou clause pénale

En pratique, deux situations sont visées par le texte, selon que le mandat confié à l'agent immobilier est exclusif ou contient une clause pénale.

- Mandat exclusif. Lorsque le mandat de vente est assorti d'une clause d'exclusivité, au titre de son dédommagement, l'agent immobilier peut prétendre à une somme au plus égale à celle des honoraires qu'il aurait pu percevoir. C'est le cas lorsque le vendeur ne respecte pas l'exclusivité et trouve un acquéreur par lui-même, pendant la durée d'exclusivité prévue dans le contrat.
- Clause pénale. Quelle que soit la nature du mandat, exclusif ou non, les honoraires de l'agent immobilier sont également dus si le vendeur conclut la transaction avec un acquéreur qui lui a été présenté par l'agent immobilier dès lors que le contrat de mandat contient expressément une clause en ce sens.

Clause d'exclusivité ou clause pénale, elles doivent toutes les deux être « mentionnées en caractères très apparents ».

Clause pénale au plus égale à la rémunération intégrale

La loi ALUR renvoyait à un décret la détermination de la somme due par le mandant en application de la clause pénale ou de la clause d'exclusivité non respectée. La FNAIM constate avec satisfaction que le décret du 24 juin 2015 plafonne ce montant à celui des honoraires stipulés dans le mandat.

« La Fédération s'est toujours opposée à ce que ce montant soit inférieur (par exemple, 50% comme il en a été question à un moment), d'autant que le juge peut toujours réduire le montant d'une clause pénale. Toute amputation à ce droit à dommages et intérêts aurait été ressentie, par les professionnels, comme une marque de mépris à l'égard de leur travail et comme un encouragement des vendeurs à se livrer à des pratiques incorrectes », déclare Jean-François Buet, Président de la FNAIM.

Reconnaissance d'un travail effectif

Le droit à honoraires est la juste contrepartie du travail effectué par l'agent immobilier. Rappelons que, dans les mandats exclusifs, la loi ALUR oblige l'agent immobilier à préciser « les actions que le mandataire s'engage à réaliser pour exécuter la prestation qui lui a été confiée ainsi que les modalités selon lesquelles il rend compte au mandant des actions effectuées pour son compte, selon une périodicité déterminée par les parties ».

« La Fédération recommande vivement à ses adhérents de toujours bien préciser, par écrit, à leurs clients les actions qu'ils s'engagent à réaliser et à en rendre compte : publication d'annonces sur internet ou sur différents autres supports ; diffusion de l'offre sur un fichier commun de mandats exclusifs pour lui assurer l'audience la plus large possible ; visites ; etc. C'est en rendant compte de leur travail qu'ils justifient leurs honoraires », précise Jean-François Buet.

En conclusion, le Président de la FNAIM ajoute : « *La Fédération s'est battue pour que la loi ALUR remplace, dans tous les textes qui régissent notre profession, le mot commission, qui y figurait précédemment, par celui d'honoraires, plus exact quand il s'agit de la rémunération d'un travail effectif. C'est un changement primordial dans la reconnaissance de l'activité des agents immobiliers, de leur compétence et de leur savoir-faire* ».

A propos de la FNAIM

La Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM) est l'organisation syndicale des professionnels de l'immobilier en France. Ses adhérents exercent tous les métiers de la transaction, de la gestion, de la location, de l'expertise, du diagnostic, etc. Créée en 1946, elle est présente sur l'ensemble du territoire par son maillage de Chambres départementales et régionales.

La FNAIM accompagne au quotidien ses adhérents dans l'exercice de leurs activités. Elle leur dispense les formations, initiales et continues, qui différencient les professionnels FNAIM par leurs compétences et la qualité de services offerts aux particuliers. Elle veille au respect, par chacun de ses membres, de son Code d'Ethique et de Déontologie, garant de la protection des droits du consommateur.

Par sa représentativité, sa connaissance des marchés immobiliers, ses compétences juridiques et techniques, la FNAIM est un interlocuteur reconnu par les Pouvoirs Publics pour l'élaboration des politiques et des législations relatives au logement. Les statistiques qu'elle établit à partir des données recueillies auprès de ses adhérents et qu'elle diffuse gratuitement permettent de suivre au plus près l'évolution des marchés du logement en France. A la fois référence et partenaire, la Fédération veut faire partager une vision positive, équilibrée et sociale de l'immobilier. La FNAIM fait partie du Conseil National de la Transaction et de la gestion immobilières (CNTGI).

Contact Presse

Galivel& Associés – Carol Galivel / Pascale Pradère – 01 41 05 02 02

21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - www.galivel.com