

L'AGENT IMMOBILIER ET VOUS

Que vous souhaitiez acheter, vendre ou louer un logement, l'agent immobilier est un des professionnels presque incontournable. Environ la moitié des ventes de logements se réalisent d'ailleurs par son intermédiaire. Comment est-il rémunéré ? Quelles sont ses obligations ? PAR PAR CAROLE CAILLAUD



Quel est son rôle ?

L'agent immobilier est un intermédiaire à qui vous allez confier une mission : mettre en vente, rechercher un bien à acheter ou à louer, ou encore mettre en location un logement dont vous êtes propriétaire. Son rôle consiste donc à rapprocher les parties, moyennant une commission. Pour cela, l'agent immobilier reçoit un mandat écrit d'acheter, de vendre, de louer.

Si vous êtes propriétaire

Le plus souvent, l'agent reçoit le mandat du propriétaire qui souhaite soit vendre soit louer son bien. Et il se fera rémunérer en pourcentage sur le montant de la transaction (pourcentage du prix de vente ou du prix du loyer).

Si vous êtes acheteur ou en recherche de location

Vous pouvez décider de donner mandat à un agent afin de rechercher un logement pour votre compte mais ce n'est pas obligatoire. En effet, n'importe quel acquéreur ou locataire potentiel peut entrer dans autant d'agences immobilières qu'il le souhaite afin de rechercher un bien sans signer de mandat. En revanche, s'il visite un bien avec un agent, il doit en principe, passer par cet agent pour conclure la transaction. C'est dans cette optique que les agents font signer des « bons de visite ». Il s'agit d'un document sur lequel vous vous engagez à passer par l'agent qui vous a fait visiter le logement si vous décidez de l'acheter ou de le louer. À défaut, vous devrez lui verser une somme équivalente au montant de sa commission. Mais le bon de visite ne vous engage jamais à acheter le bien !

Quel contrat conclure avec l'agent immobilier ?

Le mandat est le nom du contrat par lequel vous confiez une mission à l'agent. Il doit d'ailleurs le conserver dix ans dans un registre. C'est ce contrat

qui va lui permettre de percevoir une commission sur la transaction. Il existe deux types de mandat.

Le mandat exclusif

Vous confiez votre mission à un seul agent pendant une durée déterminée. Il est le seul à pouvoir conclure la vente ou à la location. Vous ne pouvez même pas la conclure seul. Si vous trouvez un acquéreur ou un locataire par vous-même, vous devez le renvoyer vers votre agent ! La durée de ce type de contrat est en général de trois mois. L'intérêt d'un tel mandat est essentiellement qu'il dope la motivation de l'agent à vendre. Il sait qu'il est seul sur l'opération et que s'il conclut la vente, il sera sûr d'emporter la commission. Vous pouvez également être plus exigeant à son égard. Par exemple, exigez qu'il mette un panneau « à vendre » sur votre bien, qu'il le mette en vitrine dans son agence, qu'il passe un nombre minimum d'annonces, qu'il vous fasse un compte-rendu écrit de chaque visite, etc.

BON À SAVOIR

Vous pouvez conclure un mandat exclusif dans lequel vous vous réservez la possibilité de rechercher par vous-même un acquéreur. Dans ce cas, faites préciser que la commission de l'agent sera moindre.

Le mandat simple

Il vous permet de confier la vente ou la recherche d'un locataire à plusieurs agents. C'est le cas de 90 % des mandats signés. L'avantage est que vous pouvez conclure l'acte seul si vous trouvez un acquéreur ou un

locataire par vous-même. En outre, vous mettez en concurrence plusieurs agences immobilières. Vous multipliez donc vos chances de trouver.

La rémunération de l'agent

Comment est-il payé ?

Il perçoit une commission sur la transaction. Le montant de cette commission est fixé librement entre les parties dans le contrat. Vous pouvez donc le négocier. Elle correspond à un pourcentage du prix de vente ou du loyer. En général ce pourcentage est dégressif en fonction du montant de la transaction. Par exemple, 8 % pour un prix de vente inférieur à 80 000 euros, et 6 % au-delà. Les tarifs applicables doivent être affichés dans l'agence. Ils varient entre 4 et 10 % selon les cas.

Qui le paie ?

Le mandat doit préciser qui paie la commission. En cas de mandat de vente, c'est donc, en principe, le vendeur qui a donné mandat à l'agent qui est désigné pour la payer. Mais au final, c'est l'acquéreur qui la supportera. En effet, le vendeur fixe le prix auquel il souhaite vendre son bien. Et l'agent y ajoute sa commission. Le prix de vente présenté à l'acheteur est donc le prix du bien, auquel a été ajouté celui de la commission de l'agent. En cas de mandat de recherche donné par un acquéreur, c'est en revanche l'acquéreur qui est désigné pour payer la commission. Pour les locations, tout dépend de ce qui est prévu dans le mandat. La rémunération de l'agent est souvent partagée pour moitié entre le bailleur et le locataire.

Quand est-il payé ?

La commission ne peut être versée qu'une fois la transaction (vente ou location) définitivement conclue. Ainsi, en cas de vente, aucune somme ne peut être versée lors de la signature de la promesse de vente. L'agent doit attendre la signature de l'acte définitif de vente chez le notaire. En cas de location, elle n'est due qu'à la signature du bail. Elle doit en outre être versée par chèque ou virement mais pas en espèces.

Une profession réglementée

L'activité d'agent immobilier est strictement réglementée par la loi, depuis 1970 (loi Hoguet). Pour exercer cette profession, il est nécessaire d'être

titulaire d'une carte professionnelle « transaction immobilière » délivrée par la préfecture et valable dix ans.

Pour l'obtenir il faut présenter un certain nombre de garanties :

- posséder un diplôme ou justifier d'une pratique d'une durée minimale attestant de ses aptitudes professionnelles,
- souscrire une assurance de responsabilité professionnelle,
- disposer d'une garantie financière.

Les obligations des agents immobiliers

Dans l'exercice de sa mission, l'agent immobilier a un certain nombre d'obligations. Il ne doit pas se contenter de mettre en relation acheteur et vendeur ou bailleur et locataire. En qualité de professionnel, il doit veiller à la sécurité de la transaction. Il peut même voir sa responsabilité engagée s'il ne respecte pas ces obligations. Il doit ainsi vérifier :

- la qualité de propriétaire du vendeur ou du bailleur et la capacité des parties à acheter ou à vendre ;
- le consentement des deux conjoints en cas de vente d'un bien commun ;
- la validité du titre de propriété ;
- le caractère indivis de l'immeuble vendu ;
- la constructibilité du terrain ;
- les hypothèques, servitudes et charges dont peut être affecté le bien ;
- la conformité du bien vendu à l'usage auquel l'acquéreur le destine, c'est-à-dire usage d'habitation, professionnel ou commercial...

Il a enfin un devoir d'information et de conseil. Par exemple, il doit vous informer sur les caractéristiques du logement que vous souhaitez acheter. Un certain nombre de documents doivent d'ailleurs vous être obligatoirement remis. Il s'agit de diagnostics établis par des professionnels de manière à vous assurer de l'état du bien. Par exemple, le diagnostic relatif à la présence de termites, d'amiante, d'exposition au plomb, de performance énergétique, etc. Il doit également vous conseiller et veiller au bon déroulement de la vente. Ainsi, il doit s'assurer, avant de vous faire signer la vente, que l'ensemble des conditions est bien réuni et vous indiquer les clauses à faire figurer dans l'avant-contrat.