La déontologie des professionnels de l'immobilier

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

Table des matières

I. Introduction **3**

II. Code de déontologie en vertu de la Réglementation du décret du 28 août 2015 **3**

A. Introduction 3

B. Domaine d'application de la réglementation 4

C. Éthique, respect de la législation, et compétence professionnelle 4

D. Gestion de l'entreprise et principe de transparence 5

E. Devoir de confidentialité 6

F. Défense des Intérêts des parties et lutte contre les conflits d'intérêts (article 8 et 9 du décret) 7

G. Confraternité entre professionnels : règlement des litiges et sanctions disciplinaires 8

III. Exercice : Exercez-vous ! **9**

IV. Déontologie en vertu d'autres textes et de chartes internes d'entreprises **9**

A. Conflit d'intérêts et nullité relative de l'article 1161 du Code civil 10

B. Prohibition de contrepartie ou nullité de l'article 1596 du Code civil 11

C. Interdiction de commissionnement entre diagnostiqueurs immobiliers et agents immobiliers 11

D. Conflit d'intérêts et devoir d'information, de transparence et d'indépendance en vertu de la loi Hoguet (article 4-1 de la loi et 95-2 de son décret) 12

E. Loi SAPIN II 12

F. Règles préconisées en matière de chartes déontologiques internes aux entreprises et de Comité d'éthique et de déontologie 13

G. Vidéo "Déontologie dans l'immobilier" 14

V. Exercice : Exercez-vous !
14

VI. Conclusion **15**

Solutions des exercices **15**

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

I. Introduction

Contexte **Objectifs**

- Comprendre le contexte dans lequel un Code de déontologie est paru.
- Connaître les règles déontologiques et éthiques applicables par les professionnels de l'immobilier en vertu de la législation et de la réglementation du décret du 28 août 2015.
- Identifier les règles essentielles présentes dans la majorité des chartes ou Codes d'éthique et déontologie internes applicables pour les adhérents de certains syndicats professionnels ou réseaux immobiliers.
- Savoir quelles sont les sanctions en cas de manquement à ces règles et identifier l'instance professionnelle compétente en la matière.

Durant de nombreuses années, le droit français a permis à toute personne d'exercer une **activité habituelle** de professionnel de l'immobilier sans pour autant avoir à se soumettre à une quelconque réglementation ni Code de conduite. La loi du 2 janvier 1970 dite « *Hoguet* » et son décret d'application du 20 juillet 1972 ont donné un cadre à toutes les activités d'intermédiation immobilière.

Cette législation a connu diverses réformes depuis, dans un souci de protection du consommateur, mais également d'**organisation et de moralisation de la profession.** Face au constat du nombre de pratiques contestables de ces professionnels, révélées lors de contrôles opérés par la répression des fraudes en infraction avec le droit qui leur est applicable et considérant la méfiance des consommateurs à leur égard, la loi du 24 mars 2014 dite « *loi ALUR* » est venue accroître la régulation de ce secteur d'activité en instaurant une obligation de formation continue et renforcer la **déontologie** et le **contrôle** des professionnels de l'immobilier.

C'est dans ce contexte que le décret du 28 août 2015 pris en application de l'article 24 de la loi ALUR est venu fixer les **obligations déontologiques** incombant aux professionnels de l'immobilier soumis à la loi Hoguet. Pour mémoire, il s'agit de ceux agissant en qualité d'intermédiaires en matière de recherche d'immeuble, de vente, location, gestion et syndic de copropriété. Le non-respect de ces obligations est susceptible d'entraîner des **sanctions disciplinaires.**

Il convient néanmoins de préciser que ce Code s'inspire notamment de principes généraux que nous retrouvions déjà antérieurement à la parution du décret dans des règlements ou **chartes de déontologie internes** aux entreprises ou applicables aux adhérents de syndicats professionnels (UNIS, FNAIM, SNPI).

Le décret composé de 12 articles impératifs a donc le mérite de s'appliquer désormais à **l'ensemble de la profession,** ce qui n'empêche pas les acteurs du secteur d'aller au-delà des règles instaurées par le Code de déontologie du 28 août 2015 au travers de Chartes internes d'entreprises.

II. Code de déontologie en vertu de la Réglementation du décret du 28 août 2015

A. Introduction

Définition **Déontologie**

Ensemble des règles et des devoirs qui régissent une profession, la conduite de ceux qui l'exercent, les rapports entre les professionnels et leurs clients ou prospects.

Définition **Éthique**

Ensemble des principes moraux qui sont à la base de la conduite de quelqu'un.

Objectif du décret et entrée en vigueur

Le décret était attendu depuis la publication de la loi ALUR du 24 mars 2014. Élaboré par le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilière (CNTGI) et approuvé par le gouvernement, il est applicable depuis le **1er septembre 2015.**

Il doit conduire les ménages à accorder davantage de confiance dans les agents immobiliers et les administrateurs de biens et les syndics de copropriété. Le bénéfice à atteindre est la professionnalisation du marché, en le sécurisant et en le rendant plus transparent au profit des clients.

À cet effet, ce décret définit les obligations de probité, de moralité et de loyauté applicables aux professionnels de l'immobilier. Elles doivent permettre l'exercice des activités de transaction et de gestion immobilière dans des conditions conformes aux intérêts des clients et d'assurer le respect de bonnes pratiques par tous les professionnels.

En cas de violation des règles édictées, des **sanctions disciplinaires** peuvent être prononcées par la DGCCRF, le CNTGI n'ayant pas le pouvoir de prononcer des sanctions.

La loi ELAN de 2018 a profondément modifié l'organisation et le rôle du CNTGI.

B. Domaine d'application de la réglementation

Il s'agit là de répondre à la question suivante : **quels sont les professionnels / activités assujettis au Code de déontologie prévu par le décret du 28 août 2015 ?**

1. L'activité d'**agent immobilier,** qui consiste à se livrer ou à prêter son concours aux opérations suivantes :
   - L'achat, la vente, la recherche, l'échange, la location ou la sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé, d'**immeubles bâtis ou non bâtis,**
   - L'achat, la vente ou la location-gérance de **fonds de commerce**, etc. (art 1 loi Hoguet).
2. L'activité d**'administrateur de biens** mentionnée dans l'article 1er de la loi du 2 janvier 1970, qui consiste à se livrer ou prêter son concours à des opérations de **gestion immobilière.**

   Par gestion immobilière, il faut entendre depuis la loi ALUR l'activité de **gestion locative** et non de syndic de copropriété comme auparavant.
3. L'activité de **syndic de copropriété** exercée dans le cadre de la loi du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis.
4. L'activité de **marchand de listes** mentionnée qui consiste à vendre des listes ou des fichiers, à l'exclusion des publications par voie de presse, contenant des offres d'achat, de vente, de location ou sous-location en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis ou des offres de vente de fonds de commerce.

Nous pouvons constater que l'ensemble des activités soumises à la loi Hoguet est concerné par le Code de déontologie. En revanche, les professionnels exerçant une activité concernant leurs propres biens tels que les **marchands de biens** ou les **promoteurs immobiliers** ne sont, naturellement pas concernés par ce décret.

C. Éthique, respect de la législation, et compétence professionnelle

Les professionnels concernés doivent exercer leur activité avec **conscience, dignité, loyauté, sincérité et probité.**

Ils doivent s'attacher à donner la meilleure image de leur profession et s'interdisent de porter préjudice à l'ensemble de la profession (art 2 du décret).

Un accent particulier est mis sur le **respect des lois et règlements** (art 3 du décret) en tout genre et les professionnels s'obligent notamment à :

- À ne commettre **aucune des discriminations** mentionnées à l'article 225-1 du Code pénal, tant à l'égard des personnes physiques que des personnes morales.
- À veiller au respect des obligations qui leur incombent en matière de **lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme** (LAB-FT).

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

- À veiller au respect des dispositions de la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'**informatique, aux fichiers et aux libertés.**
- À refuser leur concours lorsqu'elles sont sollicitées pour l'élaboration d'actes frauduleux.

Les **connaissances théoriques et pratiques** nécessaires à l'exercice de l'activité de ces professionnels sont érigées en véritables devoirs (art 4 du décret).

À cet effet, le décret envisage diverses diligences et ces derniers doivent :

- **Se tenir informé** des évolutions législatives et réglementaires ayant un rapport avec leurs activités.
- Connaître les conditions des **marchés** immobiliers.
- Respecter leur **obligation de formation continue** et celle de leurs collaborateurs habilités (décret du 18 février 2016).
- **Refuser toute mission** pour laquelle ils n'ont pas les compétences requises ou se faire aider par un professionnel compétent, et ce de manière transparente à l'égard de leur client.

Exemple

Dans une entreprise ou groupe d'entreprises, les collaborateurs devront se tenir informés des évolutions concernant leur domaine d'activité au moyen d'**outils mis à leur disposition** par cette dernière et également par **tout moyen.**

Ces professionnels devront suivre le cycle de formation convenue spécifiquement par l'entreprise et en respectant le seuil minimum légal prévu par le décret du 18 février 2016 relatif à la **formation continue** qui instaure une obligation de formation de 14 heures par an ou de 42 heures sur les trois années consécutives d'exercice.

Précisons qu'au cours de trois années consécutives d'exercice, la formation continue doit inclure au moins **2 heures portant sur la déontologie.**

D. Gestion de l'entreprise et principe de transparence

Les **professionnels concernés** veillent à ce que les modalités d'organisation et de fonctionnement de leurs structures soient conformes avec la loi, les règlements dont le Code de déontologie réglementaire.

Les titulaires des cartes professionnelles exerçant les activités soumises à la loi Hoguet doivent assurer la **direction effective** de leur entreprise et établissements sous réserve de la possibilité pour eux de nommer des directeurs d'agence.

Aussi, lorsque les professionnels **habilitent un collaborateur** à négocier, s'entremettre ou s'engager pour leur compte ou nomment un **directeur d'agence**, ils doivent vérifier que ces personnes sont compétentes pour assurer sa fonction.

En ce qui concerne les **agents commerciaux,** le professionnel titulaire de la carte doit vérifier que lesdits agents sont inscrits sur le registre spécial tenu au greffe du tribunal de commerce et qu'ils aient souscrit personnellement une Assurance en Responsabilité Civile Professionnelle (ARCP). Les obligations de formation professionnelle s'appliquent également aux agents commerciaux. Le titulaire de la carte doit vérifier le respect de cette obligation.

L'**étendue des pouvoirs** confiés par le professionnel aux collaborateurs et au(x) dirigeant(s) d'agences éventuels doit être précisément déterminée dans l'acte de nomination et dans l'attestation collaborateur (attestation délivrée par les présidents des Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) pour les collaborateurs et récépissé de déclaration préalable d'activité pour les dirigeants d'agence).

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

Remarque **Que signifie concrètement « l'étendue des pouvoirs » ?**

Le titulaire de la carte professionnelle d'agent immobilier devra, par exemple, indiquer si le collaborateur est habilité à :

- Rédiger des mandats, des actes sous seing privé tels que des baux ou des promesses de vente,
- S'il peut recevoir les fonds des clients comme un acompte versé par un acquéreur.

Les agents immobiliers et autres professionnels précédemment cités ont un **devoir de transparence** relativement vaste à l'égard de **leurs mandants,** mais également du **public** ou **des parties** intervenant à une opération immobilière.

Le professionnel doit informer ces personnes :

- De toutes les activités exercées par lui et des services proposés,
- Des honoraires pratiqués (barème d'honoraires, cf. arrêté du 10 janvier 2017),
- De ses compétences et qualifications.

Il doit en outre :

- Présenter leur carte professionnelle à la demande de toute personne intéressée (chaque personne titulaire d'une carte doit l'avoir en permanence sur lui),
- Tenir à disposition de ces personnes, l'identité de tout intervenant à l'opération,
- Communiquer à la première demande les coordonnées de son assureur RCP et son garant financier.

E. Devoir de confidentialité

Cette obligation découle directement de la loi du 2 janvier 1970 et consiste en ce que les professionnels de l'immobilier et leurs collaborateurs :

Fassent preuve de prudence et de discrétion dans l'utilisation de **toutes les données à caractère personnel** (exemple : nom, n° de téléphone, photographie, date de naissance, commune de résidence, etc.) et des informations relatives à **leurs mandants ou tiers,** ou encore des éléments relatifs à leur mandat immobilier de vente, location, gestion, etc.

Par exception, ces personnes ne sont pas tenues à cette obligation de confidentialité :

- Lorsque certaines dispositions légales contraires l'envisagent,
- Lorsque les clients concernés les délient de cette obligation (autorisation de divulgation),
- Dans l'exercice de leur défense (procédure judiciaire ou disciplinaire).

La confidentialité s'envisage également bien au-delà du décret du 28 août 2015 et notamment en matière de protection des données à caractère personnel par la loi informatique et libertés du 6 janvier 1978 modifiée depuis.

À ce sujet, précisons qu'un règlement européen, le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD) est entré en vigueur le 25 mai 2018 visant, par exemple, **à renforcer le droit des personnes** à l'information, l'accès, la rectification, l'effacement ou droit à l'oubli, droit d'opposition au traitement, et un droit à la portabilité de ces dernières.

Exemple

Les professionnels de l'immobilier sont amenés à connaître de nombreux éléments de la vie privée de leurs clients comme la situation patrimoniale, familiale, les revenus, leurs activités professionnelles, etc.

Ils seront donc soumis à un large **secret professionnel en s'interdisant de divulguer toutes informations sans lien direct** professionnelles pour lesquels ils sont mandatés.

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

F. Défense des Intérêts des parties et lutte contre les conflits d'intérêts (article 8 et 9 du décret)

Les professionnels de l'immobilier s'obligent à :

- **Promouvoir les intérêts** de leurs mandants tout en préservant également les intérêts des autres parties aux opérations réalisées,
- **Rédiger des contrats** (ex. : un compromis de vente) qui reflètent précisément l'**accord entre les parties** et veiller à ce qu'il n'y ait pas de déséquilibres manifestes entre les intérêts des unes et des autres,
- **Ne mettre en péril**, ni leurs mandants, ni les autres parties, ni eux-mêmes,
- **Communiquer l'ensemble des informations utiles** au consentement des intervenants à une opération immobilière,
- **Rendre compte** régulièrement à leurs mandants de l'exécution de leur mission et d'éventuelles difficultés rencontrées,
- **Transmettre dans les meilleurs délais** toute proposition au mandat confié, à leurs mandants (ex. : en cas de mandat de vente, il s'agira d'une offre d'achat aux prix et conditions du mandat),
- **Transmettre tous les fonds et documents** revenant à leurs mandants.

Les professionnels doivent éviter tout conflit d'intérêts entre eux et leurs mandants, ou avec les autres parties aux opérations concernées.

À cet effet, ils s'obligent :

- **À ne pas acquérir ni faire acquérir** par un proche ou un organisme dans lequel ils ont une participation, un bien immobilier pour lequel ils sont mandatés, sauf à informer leur mandant de leur projet.
- **À informer l'acquéreur** de leur qualité en cas de mise en vente d'un bien qui leur appartient en totalité ou en partie.
- **À ne pas accepter d'évaluer** un bien dans lequel ils possèdent ou envisagent d'acquérir des intérêts, sauf à en faire état dans leur avis de valeur.
- **À ne pas percevoir de rémunération ou d'avantage** au titre de dépenses engagées pour le compte d'un mandant, sans avoir au préalable obtenu l'accord de celui-ci sur l'engagement des dépenses, les modalités de choix des fournisseurs et la facturation de leurs produits ou services devant être transparents.
- **À informer leurs mandants et les autres parties** aux opérations pour lesquelles elles ont été mandatées de la possibilité et des raisons d'un conflit d'intérêts avec eux ou entre eux, et notamment des **liens directs de nature capitalistique ou juridique** qu'elles ont ou que leurs directeurs d'établissement ou leurs collaborateurs habilités ont avec les entreprises, les établissements bancaires ou les sociétés financières dont elles proposent les services, et plus généralement de l'existence d'un **intérêt personnel, direct ou indirect, dans l'exécution de leur mission.**

Le souci du législateur au regard des conflits d'intérêts va **au-delà du décret** instaurant le Code de déontologie des professionnels de l'immobilier et que cette notion se retrouve dans d'autres textes ou dans des Codes de conduite internes aux entreprises.

Exemple **Les opérations personnelles d'un collaborateur dans une entreprise**

Les règles édictées ci-devant devront être respectées. En sus de ces dernières, les entreprises peuvent réglementer ce type de situation en conditionnant la possibilité de ce type d'opérations à certaines conditions drastiques.

Pour exemple, en cas d'**achat par un collaborateur** d'un bien immobilier appartenant à **un mandant de l'agence,** ce dernier devra être informé de la qualité de collaborateur de l'acheteur du bien et donner son autorisation.

La promesse de vente sera également de préférence rédigée par le notaire informé de la situation en lieu et place de l'agence qui la rédige habituellement.

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

De plus, l'autorisation du supérieur hiérarchique sera nécessaire, voire d'un comité d'éthique interne à l'entreprise s'il en existe un.

G. Confraternité entre professionnels : règlement des litiges et sanctions disciplinaires

Les professionnels doivent entretenir entre eux des rapports de confraternité en instaurant une concurrence **libre, saine et loyale.**

Ils doivent, en conséquence, s'abstenir de toutes actions, paroles malveillantes les uns envers les autres qui auraient pour finalité de dénigrer et de jeter le discrédit sur un confrère.

Ils doivent éviter dans la mesure du possible tout conflit avec leurs confrères qui pourrait nuire à l'ensemble des parties à l'opération concernée.

Il arrive parfois que certains agents immobiliers critiquent **spontanément** les pratiques commerciales et de travail d'un confrère et ce en vue de **détourner la clientèle** de ce dernier à leurs profits. Cette pratique est prohibée par le Code de déontologie.

De même, ils ne doivent **pas inciter** un prospect ou un client à **rompre les relations** commerciales que ce dernier a avec un autre professionnel de l'immobilier.

Le fait pour un professionnel d'appartenir à un syndicat professionnel ou une autre fonction de représentation ne doit pas être utilisé à des **fins commerciales.**

Si un professionnel constate que l'un de ses confrères manque à une obligation applicable en vertu du Code de déontologie, il doit alors en référer à ce dernier et s'abstenir d'en faire part à sa clientèle.

En ce qui concerne le **règlement des litiges** entre professionnels, ou entre un professionnel et un mandant ou une partie à l'opération, les professionnels doivent toujours tenter de résoudre à l'amiable le litige et de répondre dans un délai raisonnable aux réclamations qu'ils reçoivent.

Depuis la loi ELAN du 23 novembre 2018, le CNTGI n'est plus qu'une instance d'alerte consultative et il est dépourvu de pouvoirs disciplinaires.

Le Conseil national a toujours 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 d'entremise et de gestion régies par la loi Hoguet. Un décret définit les conditions d'application sur le rôle étendu du CNTGI au domaine de la copropriété et sur l'amoindrissement de ses pouvoirs de contrôle.

La loi ALUR avait créé deux nouvelles instances pour mettre à l'écart certains praticiens peu scrupuleux, et pour rétablir des relations de confiance entre les autres professionnels et les consommateurs : le Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilières (CNTGI) pour la déontologie et la Commission de contrôle des activités de transaction et de gestion immobilières pour la discipline.

La loi Égalité et citoyenneté du 27 janvier 2017 a supprimé la Commission de contrôle des activités de transaction et de gestion immobilières ne conservant que le CNTGI qui avait recueilli les missions disciplinaires de la commission et dont elle a précisé la nature, la composition et les missions. Ce texte avait été complété par le décret d'application du 10 mai 2017, entré en vigueur le 1er juillet 2018.

La loi ELAN et un décret d'application du 10 avril 2019 l'ont profondément réformé.

Le CNTGI demeure une autorité administrative, mais dépourvue de la personnalité morale, et n'exerçant qu'une fonction consultative.

Étant dépourvu de la personnalité morale, il ne peut plus ester en justice ni y être attrait.

Il est dépourvu de pouvoir disciplinaire, mais il y est maintenu une commission de contrôle des activités de transaction et de gestion immobilières qui instruit les cas de pratiques abusives portées à la connaissance du conseil. En cas de pratiques « *douteuses* » ou « *abusives* », une commission instruit l'affaire et le CNTGI décide alors de l'opportunité de saisir l'autorité chargée de la concurrence et de la consommation.

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

Exercice : Exercez-vous !

[solution n°1 p.17]

Question 1

Le Code de déontologie réglementaire des professionnels de l'immobilier existe depuis 1970.

- Vrai
- Faux

Question 2

Le promoteur immobilier qui fait construire des biens pour les revendre est soumis au Code de déontologie du décret.

- Vrai
- Faux

Question 3

En cas de violation du Code de déontologie réglementaire, le CNTGI pourra prononcer des sanctions disciplinaires.

- Vrai
- Faux

Question 4

La compétence professionnelle est visée par le décret du 28 août 2015.

- Vrai
- Faux

Question 5

Un agent immobilier peut acquérir un bien qu'il est chargé de vendre de plein droit et sans formalités préalables.

- Vrai
- Faux

IV. Déontologie en vertu d'autres textes et de chartes internes d'entreprises

Le décret du 28 août 2015 fixant les règles constituant le Code de déontologie applicable aux personnes exerçant les activités de transaction et de gestion des immeubles et des fonds de commerce portant sur le bien d'autrui **ne constitue pas la seule norme** à respecter en la matière.

En effet, **d'autres textes législatifs, réglementaires et internes aux entreprises ou à l'ensemble des adhérents de syndicats professionnels de l'immobilier** existent et doivent être scrupuleusement respectés par ces professionnels sous peine de sanctions pouvant aller jusqu'à la radiation de l'adhérent ou révocation du collaborateur.

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

A. Conflit d'intérêts et nullité relative de l'article 1161 du Code civil

L'article 1161 du Code civil dans sa rédaction actuelle s'applique à tous les contrats de **représentation** (exemple de contrat de représentation : une procuration appelée aussi « *pouvoir* » ou « *mandat* »).

Ce texte stipule :

« *En matière de représentation des personnes physiques, un représentant ne peut agir pour le compte de plusieurs parties au contrat en opposition d'intérêts ni contracter pour son propre compte avec le représenté.*

En ces cas, l'acte accompli est nul à moins que la loi ne l'autorise ou que le représenté ne l'ait autorisé ou ratifié ».

Complément

Par l'expression : « *deux parties* » au contrat, la doctrine considère qu'il faut entendre deux parties ayant des intérêts divergents ou opposés.

Exemple

Un agent immobilier se voit confier un pouvoir pour signer une promesse de vente au nom et pour le compte du vendeur, et pour signer également au nom et pour le compte de l'acquéreur.

Nous devons ici appliquer les dispositions de l'article 1161 et considérer que ledit compromis encourt la nullité sauf autorisation ou ratification par le vendeur et l'acquéreur.

En pratique, mieux vaut que l'agent immobilier refuse fermement de signer pour le compte d'une partie, et a fortiori pour le compte des deux parties ayant des intérêts divergents.

Exemple

Un agent immobilier se voit confier une procuration pour pouvoir signer une promesse de vente au nom et pour le compte du vendeur et décide finalement de signer la promesse également pour son propre compte en tant qu'acquéreur. L'acte encourt alors la nullité.

Par ailleurs, une autre disposition juridique a vocation à s'appliquer dans un tel cas (l'article 1596 du Code civil).

Considérant l'article **1161 du Code civil** en vigueur depuis la loi n° 2018-287 du 20 avril 2018 - art. 6 une question se pose, à savoir :

L'agent immobilier peut-il détenir à la fois un mandat de vente du vendeur, et un mandat de recherche de la part d'un acquéreur et conclure une telle transaction (ce que l'on nomme : « *le double mandatement* » de l'agent immobilier) ?

La Jurisprudence antérieure à la parution de cet article (avant le 1er octobre 2016) y est favorable.

- La solution la plus sécurisante serait d'introduire une clause au mandat pour le permettre afin d'éviter tout débat à cet égard.
- D'autres juristes soutiennent que le mandat d'entremise n'est pas un véritable mandat, mais un contrat sans représentation dans la mesure où le mandataire ne peut engager le mandant sans autorisation expresse au mandat.
- Difficulté d'assurer une information loyale aux deux parties ayant des intérêts par nature divergents.

Remarque

Mieux vaut obtenir l'autorisation en amont respectivement des deux parties, en les informant de l'existence de ces deux mandats et en insérant une clause au mandat à ce sujet.

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

B. Prohibition de contrepartie ou nullité de l'article 1596 du Code civil

En application de l'article 1596 du Code civil :

- Les mandataires ne peuvent se rendre **adjudicataires (acquéreurs)** des biens qu'ils sont chargés de vendre, sous peine de nullité, ni par **eux-mêmes**, ni par **personnes interposées.**
- Cette interdiction s'applique également au **mandat d'entremise** et s'applique à toutes les ventes (et non aux seules enchères).
- Si le dirigeant d'une société (société acquéreur) et le mandataire sont la même personne et ont leur siège à la même adresse, l'acquisition par personne morale interposée engendre l'interdiction de contrepartie au vu de la jurisprudence.
- En revanche, le négociateur salarié de l'agence immobilière qui achète le bien pour lui-même à **titre personnel** et non pour le compte de son employeur échappe à la règle de l'article 1596 dudit Code (Cass 1ère civ 18 juin 2014 13-18 010).

Lorsque la nullité relative est encourue, il convient :

- **En amont de la conclusion de l'avant-contrat** d'obtenir **l'autorisation du vendeur** pour que l'acquéreur mandataire se porte contrepartie (= se porter acquéreur).

  Le rédacteur (ex. : notaire) a une obligation d'avertir les parties des conséquences de cette opération.
- Ou de **résilier le mandat.**
- Si l'avant-contrat (ou l'acte) a été regrettablement conclu en méconnaissance de cette règle, il faut impérativement faire un **acte de confirmation** destiné à couvrir la nullité et faire renoncer le vendeur de toute possibilité d'intenter une action en annulation.

  Cette situation ne doit néanmoins pas arriver.

Le Code de déontologie des agents immobiliers dans son article 9 intitulé « ***conflit d'intérêts*** » rappelle cette interdiction de principe qui lui est faite, bien qu'il existe des tempéraments.

Exemple

Un agent immobilier se voit confier par un vendeur un mandat de vente (mandat d'entremise) pour rechercher un acquéreur à un prix déterminé.

Après réflexion et n'ayant pas trouvé d'acquéreur au bout d'un mois, l'agent immobilier fortement intéressé décide se porter acquéreur du bien qu'il est chargé de vendre.

Pour ce faire, l'agent immobilier et le notaire rédacteur de l'acte authentique devront dès l'avant-contrat insérer une clause d'information et d'autorisation donnée par le vendeur à l'acquéreur pour que ce dernier se porte contrepartie.

Il sera également préférable de résilier le mandat qui deviendra en tout état de cause sans objet. Un conseil juridique avisé (notaire, etc.) sera nécessaire en pareil cas.

C. Interdiction de commissionnement entre diagnostiqueurs immobiliers et agents immobiliers

Le décret du 11 octobre 2010 **interdit au diagnostiqueur** de commissionner directement ou indirectement l'une des personnes visées à l'article 1er de la loi Hoguet c'est-à-dire les agents immobiliers, administrateurs de biens et marchands de listes.

Cette interdiction posée à l'article L271-6 du Code de la Construction et de l'Habitation existe en raison d'une obligation d'**indépendance** et d'**impartialité de l'opérateur avec le vendeur, le mandataire, et toute entreprise** qui effectuerait des travaux sur le bâtiment expertisé.

La méconnaissance de cette règle fait encourir une amende pénale de 5ème classe (R271-4 CCH) de 1 500 €.

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

Cette indépendance se conçoit notamment en termes capitalistiques directs, la société de diagnostic ne devrait par exemple pas être une filiale d'une agence immobilière.

Ainsi, par jugement du 22 mars 2010 (donc **avant** la parution du décret du 11 octobre 2010), le Tribunal de Grande Instance d'Angers avait déjà sanctionné deux entreprises de diagnostics immobiliers qui commissionnaient des agents immobiliers en contrepartie d'apports d'affaires via un programme de fidélisation consistant, pour chaque règlement de diagnostic technique apporté par l'agence, dans l'attribution à celle-ci de points à convertir en chèques-cadeaux.

Considérant qu'elle « ***place le diagnostiqueur en position de dépendance économique vis-à-vis de son donneur d'ordre, en raison du flux de clients potentiels qu'elle génère*** », le Tribunal a condamné les entreprises à cesser ces pratiques sous astreinte de 5 000 € par jour de retard et à verser la somme de 15 000 € à l'UFC - Que choisir au titre de dommages et intérêts.

D. Conflit d'intérêts et devoir d'information, de transparence et d'indépendance en vertu de la loi Hoguet (article 4-1 de la loi et 95-2 de son décret)

Lorsque les **professionnels** de l'immobilier soumis à la loi Hoguet proposent à leurs clients les **services d'une entreprise**, ils sont tenus de les informer, dans des conditions définies par écrit, en même **temps** que la proposition du service et avant la conclusion de tout contrat avec ladite entreprise, d'éventuels **liens directs de nature capitalistique ou des liens de nature juridique** qu'elles ou leurs représentants légaux et statutaires ont ou que les directeurs d'agence (établissements secondaires) et les collaborateurs (ex. : négociateurs, gestionnaires, etc.) intervenants pour ces clients ont avec cette entreprise.

Cette obligation s'applique également lorsque ces professionnels de l'immobilier proposent à leurs clients les services d'un **établissement bancaire** ou d'une **société financière.**

Par ailleurs, les directeurs d'agence (de succursales) et les collaborateurs sont tenus d'informer le titulaire de la carte professionnelle de leurs liens juridiques ou capitalistiques qu'ils ont avec **une entreprise, un établissement bancaire ou une société financière** dont les services sont proposés **aux clients** par le titulaire de la carte professionnelle.

Exemple

Lorsqu'un collaborateur ou un directeur d'agence sélectionne un prestataire, un fournisseur, ce choix ne doit se faire que sur des critères objectifs fondés sur le besoin du client, la qualité et le coût approprié de la prestation.

Des éléments subjectifs comme un favoritisme basé sur des rapports amicaux ou familiaux sont à exclure, car contraires à l'indépendance.

De surcroît, les collaborateurs ne devront pas recevoir de ces prestataires ou fournisseurs des cadeaux ou avantages de grande valeur et fréquemment (art 9 du décret notamment).

E. Loi SAPIN II

La **loi du 9 décembre 2016 relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique**, dite loi « *sapin II* » oblige les entreprises d'au moins 500 salariés (dont le chiffre d'affaires est supérieur à 100 millions d'euros) à mettre en œuvre **un programme complet et effectif de lutte contre la corruption et le trafic d'influence,** notamment par l'intermédiaire :

- D'un **Code de conduite** définissant les différents types de comportements à proscrire comme étant susceptibles de caractériser des faits de corruption et de trafic d'influence.

  Exemple : relations avec les fournisseurs, partenaires invitations diverses et cadeaux.

- D'un **dispositif d'alerte interne** correspondant à une procédure sécurisée permettant aux collaborateurs de l'entreprise de signaler des pratiques frauduleuses ou des atteintes à l'intérêt général.

  Ce dispositif concerne les entreprises employant plus de 50 personnes.

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

- D'une **cartographie des risques** identifiant les risques d'exposition de l'entreprise à des actes de corruption.
- Des **procédures de due diligence** pour évaluer la situation des clients et prestataires.
- Des **procédures de contrôle comptable** destinées à s'assurer qu'aucun fait de corruption ou de trafic d'influence ne sont masqués par la comptabilité.
- D'un dispositif de formation des personnels les plus exposés aux risques.
- D'un régime disciplinaire permettant de sanctionner les manquements au Code de conduite de la société.

L'Agence française anti-corruption veille au respect de ces mesures et prononce des sanctions pécuniaires ou d'injonction de mise en conformité par l'intermédiaire d'une commission.

L'agent immobilier et ses collaborateurs sont également soumis aux obligations « *TRACFIN* » concernant la lutte contre le blanchiment qui leur impose de signaler tout comportement « *suspect* » sur l'origine des fonds et sur la possibilité d'un achat ou d'une vente via un « *homme de paille* ».

F. Règles préconisées en matière de chartes déontologiques internes aux entreprises et de Comité d'éthique et de déontologie

Définition **Charte déontologique d'entreprise**

Document de référence par lequel une société fixe les règles internes qu'elle se fait le devoir de faire respecter afin de prévenir tout comportement qui serait de nature à porter préjudice aux intérêts de ses clients, tiers, ou à ses propres intérêts et ceux de ses collaborateurs.

Le souci de protection des clients et la gestion des situations de conflits d'intérêts sont au cœur de la charte.

Il s'agit ici de lister les règles récurrentes à respecter dans toutes les **chartes déontologiques internes pour les professionnels de l'immobilier.**

Nous trouverons, en principe, les **11 points** énoncés au décret du 28 août, à savoir :

- Éthique,
- Rappel du respect des lois et règlements (lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme notamment),
- Compétence et formation Organisation de l'entreprise Transparence Confidentialité,
- Défense des intérêts en présence et conflits d'intérêts Confraternité,
- Règlements des litiges,
- Procédure disciplinaire (externe).

Aussi, l'accent pourra être mis sur des **points essentiels et particuliers** comme :

- Un rappel du p**rincipe de non-discrimination et d'objectivité** : toute considération d'une personne en fonction de son origine, race, patronyme, apparence physique, sexe, etc. est strictement prohibée.
- Un rappel de **la compétence, de la formation, de la loyauté** qui passe notamment par des évaluations immobilières à la valeur la plus juste (valeur vénale ou valeur locative).
- Une procédure concernant **les opérations immobilières personnelles des collaborateurs.**

  Exemple : l'achat par un négociateur d'un bien qui appartient à un mandant de l'agence (mandant vendeur ou mandant bailleur).
- L'organisation de la **procédure disciplinaire en interne et les sanctions** applicables pouvant aller jusqu'au licenciement.

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

- Le cas échéant, la **composition et le rôle du Comité d'éthique et de déontologie de l'entreprise :**
  - **Son rôle :** il a notamment pour objet d'**examiner des situations complexes ou sensibles** à apprécier dans lesquelles des manquements aux lois, règlements et Code de déontologie réglementaire ou interne ont été constatés et nécessitant des arbitrages préalables à la prise de décision. Il interviendra donc en cas d'alerte éthique.

    Toutefois, le comité d'éthique et de déontologie joue également un **rôle consultatif,** le plus souvent au bénéfice exclusif des dirigeants qui peuvent saisir le comité pour toute question ou demande d'avis sur une problématique rencontrée.
  - **Sa composition :** il peut s'agir de membres internes et externes à l'entreprise nommés par la direction générale.

G. Vidéo "Déontologie dans l'immobilier"

Vidéo "Déontologie dans l'immobilier" écrit et présenté par richard Dessens

Après avoir défini le concept de déontologie, l'auteur de la vidéo vous propose de faire un rappel sur l'évolution de l'éthique professionnel. Un focus sera fait sur les 3 derniers décrets qui encadrent l'évolution de la déontologie.

[cf. deontologie-prof-immo.pdf]

Exercice : Exercez-vous !

[solution n°2 p.17]

Question 1

Le Code civil dispose qu'un représentant (mandataire) peut agir pour le compte des deux parties au contrat.

- Vrai
- Faux

Question 2

Un diagnostiqueur peut verser une rémunération à un agent immobilier en contrepartie de l'apport de plusieurs affaires.

- Vrai
- Faux

Question 3

Lorsqu'un agent immobilier propose à un client les services d'une entreprise, il doit informer son client des éventuels liens capitalistiques ou juridiques qu'il a avec celle-ci.

- Vrai
- Faux

Question 4

La loi SAPIN II relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique oblige certaines entreprises à mettre en œuvre un programme de lutte contre le trafic d'influence.

- Vrai
- Faux

Question 5

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

Le principe de confraternité est malheureusement exclu du Code de déontologie réglementaire (décret du 28 septembre 2015).

- ○ Vrai
- ○ Faux

VI. Conclusion

Les règles éthiques et déontologiques auxquelles doivent s'astreindre les professionnels de l'immobilier soumis à la réglementation Hoguet relèvent avant tout d'un décret du 28 septembre 2015 en vigueur depuis le 1er septembre de la même année pris en application de la loi ALUR modifiée par la loi ELAN.

Le **droit commun des contrats** présent dans le Code civil vient également régir certaines situations particulières relatives à la représentation (mandat) et celles pouvant engendrer des conflits d'intérêts.

La loi SAPIN II relative à **la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique et la procédure d'alerte** concernant certaines entreprises vise à prévenir et détecter les trafics d'influence, la corruption et les entraves les plus graves à l'éthique et à la déontologie professionnelle.

Aussi, il est opportun que chaque entreprise du secteur immobilier, membre ou non d'un syndicat ou fédération professionnelle (FNAIM, UNIS, SNPI) dispose de son propre Code de conduite dans ce qui est généralement nommé « *une charte déontologique* » aux termes de laquelle certaines règles viendront se cumuler ou préciser certains textes légaux et réglementaires.

Des sanctions disciplinaires légales ou internes aux entreprises allant du **simple avertissement jusqu'au licenciement ou radiation** prononcées.

Enfin, notons que la parution de ces nouveaux textes marque la volonté du législateur de **voir disparaître certaines pratiques** des professionnels de l'immobilier aux fins d'**accroître l'honorabilité** de ces métiers et de restaurer ainsi une certaine **confiance chez le consommateur.** Il faut donc y voir en ce sens une véritable opportunité.

Solutions des exercices

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

Exercice p. 9 Solution n°1

Question 1

Le Code de déontologie réglementaire des professionnels de l'immobilier existe depuis 1970.

- ○ Vrai
- ◉ Faux

Question 2

Le promoteur immobilier qui fait construire des biens pour les revendre est soumis au Code de déontologie du décret.

- ○ Vrai
- ◉ Faux

Question 3

En cas de violation du Code de déontologie réglementaire, le CNTGI pourra prononcer des sanctions disciplinaires.

- ○ Vrai
- ◉ Faux

Question 4

La compétence professionnelle est visée par le décret du 28 août 2015.

- ◉ Vrai
- ○ Faux

Question 5

Un agent immobilier peut acquérir un bien qu'il est chargé de vendre de plein droit et sans formalités préalables.

- ○ Vrai
- ◉ Faux

Exercice p. 14 Solution n°2

Question 1

Le Code civil dispose qu'un représentant (mandataire) peut agir pour le compte des deux parties au contrat.

- ○ Vrai
- ◉ Faux

Question 2

Un diagnostiqueur peut verser une rémunération à un agent immobilier en contrepartie de l'apport de plusieurs affaires.

- ○ Vrai
- ◉ Faux

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite

Question 3

Lorsqu'un agent immobilier propose à un client les services d'une entreprise, il doit informer son client des éventuels liens capitalistiques ou juridiques qu'il a avec celle-ci.

- (●) Vrai
- ( ) Faux

Question 4

La loi SAPIN II relative à la transparence, à la lutte contre la corruption et à la modernisation de la vie économique oblige certaines entreprises à mettre en œuvre un programme de lutte contre le trafic d'influence.

- (●) Vrai
- ( ) Faux

Question 5

Le principe de confraternité est malheureusement exclu du Code de déontologie réglementaire (décret du 28 septembre 2015).

- ( ) Vrai
- (●) Faux

Tous droits réservés à STUDI - Reproduction interdite