

**ASSEMBLÉE NATIONALE**

13 janvier 2006

ENGAGEMENT NATIONAL POUR LE LOGEMENT - (n° 2709 rectifié)

Commission	
Gouvernement	

**AMENDEMENT**

N° 571 Rect.

présenté par  
M. Hamel-----  
**ARTICLE ADDITIONNEL****APRÈS L'ARTICLE 22, insérer l'article suivant :**

Le I de l'article 6 de 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 est complété par un alinéa ainsi rédigé :

« I. – Lorsque le mandant agit dans le cadre de ses activités professionnelles, tout ou partie des sommes d'argent visées ci-dessus qui sont à sa charge peuvent être exigées par les personnes visées à l'article 1er avant qu'une opération visée au même article n'ait été effectivement conclue et constatée. La clause prévue à cet effet est appliquée dans des conditions fixées par décret en Conseil d'État. »

**EXPOSÉ SOMMAIRE**

Le bilan que l'on peut porter sur la loi Hoguet est aujourd'hui largement positif. Elle a contribué à moraliser le marché tout en assurant une protection du consommateur efficace. Mais aujourd'hui, l'évolution du marché, l'intégration européenne, comme les progrès de la profession, qui résultent pour partie des effets de la loi, incitent à réviser certains aspects d'un dispositif conçu à une époque où les agents immobiliers et les administrateurs de biens étaient majoritairement des petits commerçants, exerçant souvent dans un cadre familial.

Permettre aux professionnels de l'immobilier d'accompagner les évolutions de la demande pour améliorer leurs services, garantir l'égalité des chances entre eux et élever le niveau de protection du consommateur, telles sont les conditions auxquelles une réglementation rénovée doit répondre.

Sur le plan de la rémunération, la loi conditionne actuellement le paiement des honoraires des agents immobiliers au fait que l'opération ait été effectivement conclue par leurs soins.

---

Ce système se rapproche du courtage puisque dans le droit commun du mandat, l'article 1999 du code civil permet au mandataire de convenir avec son mandant que sa rémunération ne soit pas subordonnée à la réussite de l'opération.

Cette articulation mandat/honoraires au résultat est globalement satisfaisante dans le domaine des transactions des logements à usage d'habitation et lorsque le mandant n'agit pas dans le cadre de ses activités professionnelles. En revanche, ce système s'avère aujourd'hui partiellement inadapté lorsque l'opération confiée au mandataire se situe dans la sphère des activités professionnelles des clients de l'intermédiaire.

Une nécessaire distinction prenant en considération la qualité de la clientèle et l'objet de l'opération doit être opérée.

Les transactions portant, notamment, sur les locaux commerciaux et sur la transmission d'entreprises nécessitent une adaptation particulière quant au mode de rémunération. En effet, les prestations aujourd'hui demandées par les clients agissant dans le cadre de leurs activités professionnelles ne se résument plus, tant s'en faut, à une simple entremise. Citons, par exemple : les études d'implantation de site, les missions de conception, d'assistance et de commercialisation de sites, les études de marché... En résumé, les missions confiées débordent très largement la « simple » mission d'entremise.

Appréhendées de façon globale par la clientèle, les tâches confiées aux intermédiaires dans ce contexte sont souvent longues et complexes et s'analysent en des services distincts de la commercialisation proprement dite.

Dès lors que le débiteur de la rémunération est une personne morale ou une personne physique qui conclut une convention pour la satisfaction de besoins ressortissant à une activité professionnelle, le système actuel de rémunération la réglementation doit être adapté. Il paraît nécessaire et légitime de permettre de ne pas concevoir la rémunération comme exclusivement liée au résultat de l'entremise.

En d'autres termes, le système des honoraires liés au résultat, en tant que règle protectrice du consommateur, ne doit être maintenu que lorsque le débiteur desdits honoraires est une personne physique qui n'agit pas dans le cadre de ses activités professionnelles. Ainsi conçue, cette règle de protection du consommateur s'inscrit dans la ligne du droit européen en matière de protection du consommateur qui ne protège presque exclusivement que les personnes physiques. D'autre part elle permet, sur le plan concurrentiel, de rétablir une certaine parité avec les professionnels des autres pays de l'Union européenne, notamment dans le domaine de l'immobilier d'entreprise.