

DANS CE NUMÉRO

Transaction immobilière

Agent immobilier

Bail

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

■ Effets de la rétractation de l'acquéreur

L'exercice du droit de rétractation entraînant l'anéantissement du contrat, l'acquéreur ne peut être condamné au versement de la clause pénale lorsque l'échec de la vente lui est imputable.

Une promesse de vente avait été conclue entre des particuliers mais l'acquéreur avait exprimé, dans le délai légal, sa volonté de se rétracter. Peu de temps après, celui-ci était revenu sur cette décision et avait affirmé vouloir acquérir le bien aux conditions initialement convenues. La vente n'ayant pu aboutir, les vendeurs l'avaient assigné en paiement de la clause pénale contenue dans la promesse.

La Cour de cassation estime que l'exercice du droit de rétraction de l'acquéreur avait entraîné l'anéantissement du contrat, de sorte qu'il ne pouvait être condamné à verser l'indemnité forfaitaire prévue par un contrat qui n'existait plus : rétractation sur rétractation ne vaut. La Cour de cassation confirme ici une solution qu'elle a déjà eu l'occasion de retenir pour rejeter une demande de résolution judiciaire d'un créancier ayant exercé son droit de rétractation. Pour les juges du droit, la première rétractation a pour effet d'annihiler l'engagement conclu en emportant la disparition instantanée de la convention. Dès lors, l'acquéreur ne peut plus décider à lui seul de renouer le lien contractuel en renonçant à sa rétractation. L'article 1134 du code civil exige que son contractant exprime lui aussi son consentement non pas pour faire renaître la convention anéantie mais pour lui en substituer une nouvelle.

Au final, cette solution peut servir les intérêts de l'acheteur lorsqu'il souhaite échapper au versement de l'indemnité stipulée au profit du vendeur. Institué dans l'intérêt exclusif de l'acquéreur non professionnel, ce droit de rétractation permet ainsi à ce dernier d'écarter le jeu de la clause pénale y compris lorsque l'échec de la vente lui est imputable et qu'il s'est finalement repenti pour acquérir aux conditions initiales. L'effet de la rétractation est donc particulièrement important puisqu'en emportant la destruction de tous les éléments du contrat, elle consent à l'acquéreur une sorte de prime à l'inconstance.



Civ. 3^e, 13 mars 2012,
n° 11-12.232



■ Connaissance du vice par l'acquéreur

L'acquéreur qui a aperçu le vice invoqué peut néanmoins prétendre à la garantie des vices cachés dès lors qu'il n'est pas démontré qu'il a connu le vice dans toute son ampleur et ses conséquences.

L'acheteur d'un bien immobilier ancien en copropriété a pu découvrir lors de la visite des traces d'humidité ; le diagnostic technique annexé à l'acte de vente le mentionnait aussi en marge. L'acheteur aurait cru qu'il ne s'agissait que d'une petite fuite récente. Peu après la vente, il entend obtenir le remboursement des charges relatives aux travaux destinés à mettre fin aux conséquences d'une entrée d'eau dans les parties communes (réfection de la toiture et d'un chéneau) à la source de l'humidité du lot acheté ; l'assemblée des copropriétaires avait demandé en 2004 un devis et décidé en 2006 des travaux, avant la vente mais sans que l'acquéreur en ait été informé par les vendeurs. Il est débouté de son action fondée sur le vice caché par les juges du fond, mais obtient gain de cause devant la Cour régulatrice.

En l'espèce, l'acheteur a pu constater l'existence d'un défaut apparent, un vice tenant en des infiltrations d'eau. Le vice ne semble donc plus « caché ». Toutefois, l'apparence implique que l'acheteur ait connu le vice, dont il a pu constater l'existence, dans sa cause et son amplitude. L'acheteur avait bien constaté l'existence du vice, mais ne pouvait en mesurer « l'étendue et la gravité ». Il aurait fallu pour cela qu'il soit pleinement renseigné sur la cause du vice au moyen,

Civ. 3^e, 14 mars 2012,
n° 11-10.861



par exemple, de la remise des procès-verbaux des assemblées générales de copropriétaires ou qu'il lui ait été remis l'avis d'un expert. La haute juridiction rappelle une nouvelle fois avec force par un arrêt de cassation le principe selon lequel le vice dont l'acheteur a pu constater l'existence est apparent seulement lorsque l'acheteur a « connaissance (...) du vice dans son ampleur et ses conséquences ».

#AGENT IMMOBILIER

■ Des limites au mandat d'entremise

Le juge ne peut dire le « compromis » valide sans constater l'existence d'une clause expresse par laquelle le mandant donne pouvoir à l'agent immobilier de le représenter pour conclure la vente. Un vendeur a refusé de souscrire la promesse de vente qu'un candidat acquéreur avait, lui, acceptée aux conditions du mandat. Ce dernier réclame alors en justice l'exécution forcée de la convention. Reconventionnellement, le propriétaire conteste la validité du mandat détenu par l'agent immobilier.

Si le vendeur contestait la validité du mandat détenu par le professionnel, c'est tout d'abord, comprend-on à la lecture du pourvoi, en raison du non-respect des dispositions du code de la consommation relatives au démarchage à domicile : signé non pas à l'agence mais chez le vendeur, le mandat ne comportait pas de « bordereau de rétractation » (violation des art. R. 121-3 à R. 121-6 C. consom.). Par ailleurs, l'exemplaire du mandat lui revenant (en application de la formalité du double édictée par l'art. 1325 C. civ., applicable à l'agent immobilier en vertu de l'art. 6, L. n° 70-9, 2 janv. 1970) ne lui avait pas été remis le jour-même (alors qu'aux termes de l'art. 72, Décr. n° 72-678, 20 juill. 1972, un exemplaire du mandat « reste en possession du mandant »). La difficulté tenait à ce que la preuve de ces manquements n'était établie que par voie de témoignages. Or, les Hauts magistrats approuvent les juges du fond pour avoir retenu « à bon droit » que la preuve de l'existence d'un mandat donné à un agent immobilier ne peut être rapportée que par un écrit et est soumise aux exigences de l'article 1341 du code civil. Partant, il ne pouvait être prouvé par témoins contre le contenu d'un mandat donné à un agent immobilier.

Le juge du droit considère cependant, au visa des articles 1^{er} et 6 de la loi de 1970 et 72, alinéa 3, du décret de 1972, que le juge ne pouvait valider la transaction sans constater que le mandant était expressément habilité par le mandataire à le représenter pour conclure la vente. La clause de style (reproduite peu ou prou en l'espèce dans le mandat), selon laquelle « le vendeur s'engage à consentir à la vente à tout acquéreur présenté par le mandataire », ne donne pas à celui-ci le pouvoir de consentir personnellement à la vente pour le compte de son mandant. Ainsi, de deux choses l'une : soit le mandat comportait la clause permettant au mandataire de signer en lieu et place du vendeur et la cour de renvoi devra accéder à la demande en réalisation forcée de la vente, soit tel n'était pas le cas et seule l'allocation de dommages et intérêts pourra être envisagée.

Civ. 3^e, 12 avr. 2012,
n° 10-28.637



■ Délégation de mandats entre professionnels de l'immobilier et droit à commission

L'intermédiaire immobilier ayant reçu une délégation de mandat n'a droit au paiement d'une commission que s'il est titulaire d'une carte professionnelle ou s'il est habilité à intervenir par le titulaire d'une telle carte.

Par un arrêt du 5 avril 2012, la Cour de cassation affirme que, pour être éligible au paiement d'une commission, l'intermédiaire immobilier intervenant dans le cadre d'une délégation de mandat doit, soit être détenteur de la carte professionnelle prévue à l'article 3 de la loi Hoguet n° 70-9 du 2 janvier 1970, soit être habilité par un titulaire de la carte professionnelle à négocier, s'entretenir ou s'engager pour le compte de ce dernier, étant précisé qu'il doit justifier de la qualité et de l'étendue de ses pouvoirs par la production d'une attestation en bonne et due forme et visée par le préfet (L. 2 janv. 1970, art. 4 et Décr. n° 72-678, 20 juill. 1972, art. 9).

Au cas particulier, chargé par un promoteur immobilier de commercialiser divers programmes, un agent immobilier avait confié à un agent commercial un mandat de négociation, lequel avait chargé une personne de prospecter des clients. L'agent commercial réclamait à l'agent immobilier le paiement de commissions pour les ventes conclues, tandis que, par un pourvoi incident, le « prospecteur » formulait la même demande auprès de l'agent commercial. Au soutien de leurs prétentions, les « sous-mandants » (respectivement, de l'agent immobilier et de l'agent commercial) faisaient principalement valoir que la réglementation Hoguet, édictée dans l'intérêt des vendeurs et des acquéreurs, n'était pas applicable dans les relations entre professionnels. Leurs prétentions sont rejetées au regard du caractère d'ordre public des dispositions de la loi Hoguet : le droit à rémunération du sous-mandant était conditionné à la possession d'une carte professionnelle ou à l'agrément préfectoral.

Civ. 1^{re}, 5 avr. 2012,
n° 11-15.569



#BAIL

■ Loyers privés en 2011 : en constante augmentation

Selon l'observatoire des loyers de l'agglomération parisienne (OLAP), « comme les années précédentes, l'évolution de l'indice de référence des loyers (IRL), majoritairement utilisé dans l'indexation des locataires stables [sic] et dont la reprise a été sensible en 2011 : + 1,7 % en moyenne contre + 0,4 % en 2010, a fortement influé sur la hausse globale des loyers ».

L'observatoire relève que si, en province, la progression des loyers se cantonne à celle de l'IRL, il n'en est rien dans l'agglomération parisienne. Il constate par ailleurs que la hausse des loyers franciliens enregistrée à l'occasion d'un changement de locataire est élevée + 9,0 % à Paris et + 6 % dans l'agglomération parisienne. En revanche, aucun « saut à la relocation » n'est à signaler en province.

En 2011, les locations se sont conclues :

- à Paris, à un loyer moyen de 23,4 €/m², soit une progression de 3,5 % en un an ;
- en petite couronne, à un loyer moyen de 17,0 €/m² (+ 2,0 %) ;
- en province, à 9,8 %, soit 0,1 €/m² de plus qu'en 2010.

Les résultats définitifs de l'OLAP seront connus en juillet.

■ Loyers d'habitation : +2,24 % au premier trimestre 2012

Au premier trimestre 2012, l'indice de référence des loyers (IRL) tel que modifié par l'article 9 de la loi n° 2008-111 du 8 février 2008 sur le pouvoir d'achat (également appelé IRL 2) s'élève à 122,37, soit une hausse annuelle de 2,24 % (Informations rapides de l'INSEE, n° 97, 13 avr. 2012).

Rappelons qu'en application de l'article 17 d de la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989 dans sa version issue de la loi du 8 février 2008 (JO, 9 févr.), applicable aux contrats en cours, « Lorsque le contrat de location prévoit la révision du loyer, celle-ci intervient chaque année à la date convenue entre les parties ou, à défaut, au terme de chaque année du contrat ».

« L'augmentation du loyer qui en résulte ne peut excéder la variation d'un indice de référence des loyers publié par l'Institut national de la statistique et des études économiques chaque trimestre et qui correspond à la moyenne, sur les douze derniers mois, de l'évolution des prix à la consommation hors tabac et hors loyers ».

Communiqué de presse OLAP,
avril 2012



Informations rapides
de l'INSEE n° 97,
13 avr. 2012



Conditions d'utilisation :

L'ensemble des articles reproduits dans la présente newsletter sont protégés par le droit d'auteur.

Les Éditions DALLOZ sont seules et unique propriétaires de ces articles dont le droit de reproduction et de représentation n'est concédé au CNB qu'à titre temporaire et non exclusif, en vue d'une exploitation au sein de Newsletters thématiques.

Cette autorisation d'exploitation n'entraîne aucun transfert de droit de quelque sorte que ce soit au bénéfice du destinataire final. Ce dernier est néanmoins autorisé à re-router la lettre, sous réserve de respecter son intégrité (en ce compris la présente notice), vers sa clientèle, liberté lui étant laissée pour faire œuvre de communication dans le corps du mail envoyé, en fonction de la clientèle visée.