



ASSEMBLÉE NATIONALE

14ème législature

agents immobiliers

Question écrite n° 62098

Texte de la question

M. Yves Nicolin attire l'attention de Mme la ministre du logement et de l'égalité des territoires sur la fin prévue par la loi ALUR de l'exclusivité négociée avec les mandats cédants. En effet, l'entreprise à vendre peut aujourd'hui se séparer de l'agent immobilier en charge de la vente et détenteur d'une carte T au bout de trois mois. Or il convient de rappeler qu'une telle cession prend en moyenne une quinzaine de mois puisqu'elle inclut des expertises, simulations et diverses études effectuées notamment par des cabinets spécialisés. Dans ce cadre, quel organisme acceptera de travailler alors qu'il n'est pas certain d'être reconduit au bout de trois mois. De plus, le fait de voir se confondre vente immobilière et transmission d'entreprises risque d'affaiblir largement un secteur pourtant garant de la bonne santé de notre tissu entrepreneurial. En ce sens, il lui demande d'agir sur ce point en distinguant ventes immobilières et ventes de fonds de commerce et en revenant sur la fin de l'exclusivité.

Texte de la réponse

L'article 78 du décret no 72-678 du 20 juillet 1972, fixant les conditions d'application de la loi no 70-9 du 2 janvier 1970, réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et le fonds de commerce, autorise, passé un délai de trois mois, la résiliation unilatérale des mandats de vente assortis d'une clause d'exclusivité, par lettre recommandée avec demande d'avis de réception, adressée quinze jours à l'avance. Ces dispositions, antérieures à l'adoption de la loi no 2014-366 du 24 mars 2014, pour l'accès au logement et un urbanisme rénové, s'appliquent notamment aux mandats portant sur la vente de fonds de commerce. La faculté de résiliation unilatérale des mandats d'exclusivité vise à maintenir un équilibre entre le mandant, d'une part, qui accepte une limitation importante, donc nécessairement temporaire, de son droit de disposer du bien, et l'agent immobilier, d'autre part, qui bénéficie d'un monopole, puisqu'il est seul autorisé à poursuivre la vente. Si aucun acheteur n'a été trouvé au bout de trois mois, le vendeur recouvre sa liberté de proposer le bien à la vente selon des modalités différentes. Aucune disposition ne lui fait toutefois obligation de résilier le mandat. Il n'est pas actuellement envisagé de limiter le droit de résiliation unilatérale des parties à un mandat de vente exclusif d'un fonds de commerce. Dans une optique de protection du vendeur et de mise en concurrence des agents immobiliers, l'article 24 de la loi du 24 mars 2014, précitée, a récemment accru le formalisme applicable aux mandats conclus à compter du 1er juillet 2014. Les mandats exclusifs devront désormais préciser les actions que l'agent immobilier s'engage à réaliser ainsi que les modalités de reddition de compte.

Données clés

Auteur : [M. Yves Nicolin](#)

Circonscription : Loire (5^e circonscription) - Les Républicains

Type de question : Question écrite

Numéro de la question : 62098

Rubrique : Professions immobilières

Ministère interrogé : Logement et égalité des territoires

Ministère attributaire : Justice

Date(s) clé(s)

Question publiée au JO le : [29 juillet 2014](#), page 6383

Réponse publiée au JO le : [7 juin 2016](#), page 5123