

**MODERNISER LA REGLEMENTATION
DES ACTIVITES IMMOBILIERES**

LIVRE BLANC ETABLI A LA DEMANDE DE :

**MADAME LA MINISTRE DE LA JUSTICE, GARDE DES SCEAUX
MADAME LA SECRETAIRE D'ETAT AU LOGEMENT**

BERNARD VORMS

3 AVRIL 2002

SOMMAIRE

I. INTRODUCTION	5
II. FAUT-IL REVOIR LA LOI HOGUET?	6
A. La profession et le bilan de la loi HOGUET	6
1. Les métiers	6
2. Les entreprises	6
B. Les raisons d'une réforme	7
1. Il faut répondre aux critiques des consommateurs.....	7
2. Certaines des dispositions qui régissent l'accès, le contrôle ou l'exercice de la profession sont obsolètes, voire vexatoires.....	8
3. Le marché unique européen risque de placer les professionnels français en situation de faiblesse et de réduire la protection du consommateur.	9
4. Il faut permettre aux professionnels de l'immobilier d'améliorer le service qu'ils offrent, notamment en tirant pleinement parti des nouvelles technologies.....	9
III. MODERNISER L'ACCES A LA PROFESSION ET SON CONTROLE	11
A. La formation.....	11
1. Le niveau des exigences	11
2. Une exigence tournée vers le seul chef d'entreprise.....	12
3. Le niveau de formation initiale.....	13
4. La formation permanente.....	14
5. Vers un accès contingenté ?.....	15

B.	La carte professionnelle et son renouvellement.....	16
1.	Une procédure inefficace.....	16
2.	Le contrôle formel de la préfecture.....	17
3.	Un renouvellement automatique	19
4.	Eliminer les professionnels indécents.....	20
5.	Améliorer l'efficacité de la garantie	20
6.	Combattre l'exercice sans carte.....	22
7.	Le cas particulier de la garantie sans manquement de fonds	22
8.	Le niveau des garanties et le montant des assurances.....	23
9.	L'information en cas de changement de garants	24
10.	L'unicité du garant.....	26
11.	Une seule carte par professionnel.....	26
12.	Les « sous-cartes »	27
13.	Renforcer les contrôles	27
C.	La tenue des registres.....	28
D.	Les moyens de paiement.....	29
E.	La suppression du répertoire fiscal « 852 ».....	29
F.	La rémunération et le compte séquestre « article 55 »	29
IV.	FAVORISER L'EVOLUTION DE LA MISSION DE L'AGENT IMMOBILIER.	31
A.	De l'intermédiation à la médiation.....	31
B.	Le mandat et la preuve du service rendu	32

1.	Mandat exclusif et mandat simple	32
2.	La durée du mandat exclusif.....	34
3.	Le traitement fiscal de la rémunération	34
4.	Le bon de visite.....	34
5.	Les conventions signées par les marchands de listes	35
C.	Les modalités de rémunération	36
1.	Le mesurage « CARREZ ».....	37
2.	L'expertise.....	38
3.	La recherche de crédit	38
4.	La rédaction des actes	39
5.	Les services annexes : déménagement, mobilité.....	40
6.	L'information du consommateur sur l'état du bien (expertise ou diagnostic technique).....	40
V.	L'EUROPE, L'EGALITE CONCURRENTIELLE ET LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR.....	42
A.	La concurrence avec les autres professions en France.....	42
1.	L'activité d'entremise du notaire.....	42
2.	Vers un partage des rôles ?.....	43
3.	Les géomètres experts.....	44
4.	Les huissiers et les architectes	45
5.	Le cas particulier du logement de vacances	45
B.	La concurrence venue des autres pays de l'Union européenne	46
1.	L'installation en France de professionnels étrangers	46

2.	La libre prestation.....	46
3.	Le « e-agents ».....	47
4.	Les demandes des clients européens.....	47
C.	Rendre les dispositions de protection du consommateur opposables à tous.....	47
1.	Préciser le périmètre de la protection du consommateur.....	47
2.	Laisser jouer la liberté contractuelle pour les autres volets de l'activité immobilière.	48
D.	Vers une directive européenne ?.....	49
VI.	CONCLUSION.....	50
VII.	ANNEXES	51
A.	Propositions nécessitant une modification des textes	52
	Cartes professionnelles	52
	Garanties et assurances.....	53
	Contrôle et obligation administrative.....	53
	Exercice professionnel.....	54
	Europe et égalité concurrentielle.....	54
B.	Liste des personnalités rencontrées	55
C.	Lettre de mission.....	60

I. INTRODUCTION

Par une lettre de mission du 31 janvier 2002¹, Madame la Garde des Sceaux et Madame la Secrétaire d'Etat au logement ont souhaité que soient examinés les problèmes posés aux professionnels par la loi du 3 janvier 1970, dite loi HOGUET. L'objectif est d'envisager le fondement sur lequel pourrait se développer une nouvelle réglementation et de dresser une liste des réformes les plus immédiatement nécessaires. Cette réflexion doit notamment s'appuyer sur l'examen des pratiques des pays étrangers et plus particulièrement des pays membres de l'Union européenne.

Le présent document répond au souhait exprimé qu'un premier rapport d'étape, rédigé après des consultations dont la liste figure en annexe², soit remis très rapidement et puisse servir à un premier échange entre les différentes instances concernées.

Il contient des propositions dont certaines demandent à être étayées ou précisées par des entretiens ou consultations supplémentaires, notamment sur l'amélioration de la garantie offerte aux particuliers..

Il a en outre été jugé préférable, afin de ne pas allonger le délai de remise de ces premières conclusions, de reporter à une seconde étape l'approfondissement de la question de la gestion des copropriétés, et notamment des copropriétés en difficulté, qui nécessite des investigations plus poussées et une étude plus systématique des pratiques étrangères.

¹ Cf. annexe

² Cf. annexe

II. FAUT-IL REVOIR LA LOI HOGUET?

A. LA PROFESSION ET LE BILAN DE LA LOI HOGUET

1. Les métiers

Plusieurs textes se sont succédés qui avaient pour objet de réglementer l'exercice des activités portant sur l'entremise ou l'administration des immeubles ou des fonds de commerce appartenant à autrui, jusqu'à ce que la loi du 2 janvier 1970, dite loi HOGUET, vienne définir le socle sur lequel fonctionnent encore les professions d'agent immobilier, d'administrateur de biens et de syndic de copropriété. L'activité des vendeurs de listes, qui ne s'est développée que plus tard, est réglementée depuis la loi du 21 juillet 1994.

L'agent immobilier est celui qui livre ou prête son concours à la vente ou à la location d'immeubles ou de fonds de commerce appartenant à autrui.

L'administrateur de biens gère, pour le compte de ses clients, les locations depuis la recherche d'un locataire, la conclusion du bail, jusqu'à la perception des loyers et le paiement des charges. Comme syndic de copropriété, il représente les syndicats de copropriété, pour la gestion des fonds et intérêts communs, ainsi que pour les contrats qui peuvent être souscrits avec des tiers.

Le vendeur de listes vend aux personnes à la recherche d'un logement des listes de logements dont l'adresse est communiquée avec l'accord du propriétaire.

2. Les entreprises

La description précise de ce secteur professionnel reste à faire, le dénombrement de ceux qui y travaillent et le poids économique des différentes formes d'organisation est mal connu.

Il existe près de 30 000 cartes professionnelles, dont un peu plus de 20 000 pour la transaction et un peu moins de 9 000 en gestion. Mais ceci ne donne pas l'effectif des entreprises, puisque nombre d'entre elles ont à la fois la carte « transaction » et la carte « gestion ». De plus, celles-ci peuvent être attribuées à une personne exerçant en nom propre, comme à une entreprise comprenant plusieurs

succursales, de nombreux salariés et ayant recours à des agents commerciaux. Le nombre de cartes de directeurs de succursales, de collaborateurs salariés ou d'agents commerciaux n'est pas non plus connu.

Une chose est cependant certaine, la physionomie de ce secteur a beaucoup évolué depuis 1970 : on assiste aujourd'hui à de vastes mouvements de concentration des agences, soit sous la forme de sociétés anonymes, soit sous celle de réseaux franchisés. Certaines banques et même des magasins de grande surface ont pris des cartes professionnelles ; de leur côté, les grandes sociétés de conseil s'intéressent au secteur de l'immobilier d'entreprise.

Ces mouvements de concentration donnent lieu à une concurrence très dure et la façon dont procèdent les groupes « conquérants » explique certaines des divergences dont il sera fait état plus loin.

A l'évidence, ce secteur s'est profondément transformé depuis la promulgation de la loi qui le régit et les conditions d'exercice des différentes professions qu'il recouvre sont aujourd'hui très diversifiées.

B. LES RAISONS D'UNE REFORME

Le jugement porté sur la loi HOGUET est largement positif. Aux dires de ceux qui ont connu la situation antérieure, elle aurait 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.

1. Il faut répondre aux critiques des consommateurs.

– Les associations de consommateurs, au même titre que l'INC, se font l'écho des nombreux problèmes rencontrés par les usagers ; assez critiques à l'égard des professionnels, elles ne sont cependant *pas demandeuses d'une remise en cause de la loi HOGUET*. La sévérité de leur jugement reflète aussi le discrédit dont souffrent à la fois les professions d'intermédiation et le secteur de l'immobilier en France. Comme nombre des difficultés évoquées sont le fait de personnes qui ne

respectent pas la réglementation, leur souhait va plus vers un *renforcement des sanctions* que vers une modification de l'économie générale des textes.

– Elles déplorent le fait que le *vendeur reste dans les faits le seul client de l'agent immobilier*, ce qui peut être à l'origine de conflit d'intérêt et place l'acheteur en situation de faiblesse dans la négociation.

– Elles relèvent les problèmes fréquents nés de la *pratique des marchands de listes*. Ce constat est confirmé par les observations de la direction générale de la concurrence, de la consommation et de répression des fraudes.

– Elles *mettent fortement en cause les garants* et les assureurs, auxquels elles reprochent d'utiliser toutes sortes de moyens dilatoires pour retarder ou éviter l'indemnisation des victimes, notamment dans les litiges concernant des syndics de copropriété.

– Elles verraient avec faveur les textes préciser les points sur lesquels la *jurisprudence est hésitante*.

2. Certaines des dispositions qui régissent l'accès, le contrôle ou l'exercice de la profession sont obsolètes, voire vexatoires.

– *La liste des diplômes* requis pour obtenir la carte professionnelle n'a pas été revue, ni pour tenir compte de la complexité croissante de la réglementation, ni en fonction du progrès du niveau général de formation et de l'évolution des enseignements. De plus, cette liste est interprétée de façon diverse selon les préfetures.

– La réglementation n'a pas intégré les *nouveaux moyens de paiement* et continue d'exiger l'emploi du chèque barré.

– L'informatique, qui a pénétré la plupart des cabinets, ne peut être utilisée pour la *gestion des registres* de mandat ; ceux-ci doivent encore être manuscrits.

– Enfin, les professionnels jugent inutile et humiliant d'être contraints au *renouvellement annuel de leur carte professionnelle*.

3. Le marché unique européen risque de placer les professionnels français en situation de faiblesse et de réduire la protection du consommateur.

– Les agents immobiliers français n'ont pas de monopole. Ils sont soumis à la concurrence, parfois inégale, d'autres professionnels autorisés à intervenir en matière de transaction ou de gestion immobilière, les notaires ou les géomètres experts par exemple, mais cette concurrence est encadrée. A l'avenir, il est à craindre que les contraintes qui pèsent sur eux les placent en *situation défavorable par rapport aux* professionnels exerçant dans d'autres pays de l'Union européenne. En effet, les exigences françaises sont élevées, notamment au regard de celles des pays qui laissent une plus grande place aux labels accordés par les organisations professionnelles qu'à la réglementation.

– Corrélativement, il faut s'assurer que les *dispositions de protection* dont bénéficient les consommateurs en France s'appliquent quel que soit le pays dans lequel le professionnel auquel il a recours est installé. Le problème se pose surtout dans les zones frontalières.

– De surcroît, le développement des échanges dans l'espace européen se traduit également par *une évolution de la demande des clients*, notamment de ceux qui sont installés dans des pays où les services rendus par les professionnels (immobilier d'entreprise) sont plus diversifiés et rémunérés selon des modalités librement négociées.

4. Il faut permettre aux professionnels de l'immobilier d'améliorer le service qu'ils offrent, notamment en tirant pleinement parti des nouvelles technologies.

– Il est souhaitable d'*améliorer la fluidité du marché et surtout de le rendre plus transparent*. La mobilité des ménages s'accroît et le parc ancien joue un rôle de plus en plus important dans les achats de logements, avec plus de 600 000 transactions par an.

– Il faut *améliorer l'information du consommateur sur la qualité du bien* qu'il achète, à l'instar de ce qui existe dans de nombreux pays. Aujourd'hui encore, les contrôles qui sont faits résultent de l'intervention du législateur, qui multiplie les informations obligatoires. Pourtant, dans la plupart des autres pays développés, une information détaillée sur l'état du logement que l'on va acquérir constitue une exigence première, pour laquelle le consommateur accepte d'ailleurs de payer.

- Surtout, Internet constitue un outil sans égal qui promet de bouleverser le marché de la transaction immobilière. Les agents immobiliers peuvent déjà pleinement en profiter comme médium supplémentaire de contact avec le grand public ou pour améliorer les échanges d'information entre confrères et avec tous les intervenants du marché immobilier. En revanche, *le recours majoritaire au mandat simple leur interdit de tirer parti de l'outil formidable constitué par Internet* pour améliorer la transparence du marché. La présentation de l'offre proposée par les agents immobiliers sur un site Internet commun est condamnée à rester très fruste, dès lors que les informations données ne doivent pas permettre d'identifier le bien.
- De plus, la règle qui *conditionne la rémunération de l'agent à la réussite* de la seule mission d'entremise lui interdit de diversifier les services qu'il propose.
- Les organisations professionnelles souhaitent *améliorer l'image de leurs métiers* ; soucieuses de respectabilité, elles aspirent aux prérogatives des institutions ordinales.

*

Toutes les réponses à ces problèmes ne se trouvent pas nécessairement dans la loi. Les professionnels français, habitués à un cadre très normatif, seront de plus en plus en concurrence avec des intervenants librement regroupés au sein d'organisations qui leur délivrent un label, label sans lequel il est légal d'exercer, mais difficile de trouver des clients. Une exigence élémentaire consiste donc à faire en sorte que le cadre réglementaire permette aux professionnels et à leurs organisations de s'adapter à ces nouvelles règles du jeu. La loi peut lever les blocages, renforcer les garanties, accompagner les évolutions, mais non transformer brutalement les pratiques. Il est aisé de définir un système idéal, mais on s'attachera ici à dessiner les évolutions réalistes.

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.

III. MODERNISER L'ACCES A LA PROFESSION ET SON CONTROLE

L'accès à la profession est ouvert à ceux qui possèdent certains diplômes ou qui peuvent justifier d'une expérience. Certains diplômes suffisent à établir l'aptitude professionnelle, d'autres, d'un niveau plus modeste, doivent être complétés par une expérience au sein d'un cabinet ; enfin, en l'absence de diplôme, la seule expérience peut suffire, si elle est suffisamment prolongée.

A la différence de certains pays dans lesquels la qualification est exigée de chacun des professionnels intervenant à titre actif dans la transaction ou dans la gestion, la réglementation française concerne le seul chef d'entreprise, celui qui bénéficie de la garantie. C'est lui qui est titulaire de la carte professionnelle, quitte à faire bénéficier ses collaborateurs salariés ou les agents commerciaux qui travaillent pour lui, de « sous-cartes ». Ce système a été conçu à une époque où les agents immobiliers étaient majoritairement des petits commerçants, exerçant souvent dans un cadre familial. Or on assiste aujourd'hui à de vastes mouvements de concentration des agences, soit par rachat, ou fusion, soit sous forme d'association ou de réseaux franchisés. De surcroît, un grand nombre de transactions, près de la moitié selon certaines sources, serait le fait d'agents commerciaux, qui sont des collaborateurs non salariés.

Le fait que les cas d'exercice sans carte professionnelle ne seraient pas rares et feraient l'objet, aux dires des professionnels, de sanctions relativement légères, ne peut pas être passé sous silence, pas plus que le recours assez fréquent à des prête-noms par des personnes ne remplissant pas les conditions nécessaires à l'obtention de la carte professionnelle.

A. LA FORMATION

1. Le niveau des exigences

Les organisations professionnelles observent que l'interprétation qui est faite des textes par les services des préfectures diffère selon les départements ; ce qui est accordé ici est refusé là. De plus, la liste des diplômes qualifiants, fixée par décret et arrêté, supposerait une mise à jour régulière ;

certaines ont disparu, alors que des formations nouvelles n'ont pas été prises en compte. *Ce travail de mise à jour devrait être confié à une commission³, siégeant auprès du ministre de la Justice, qui déterminerait régulièrement la liste des formations et des diplômes qualifiants et qui pourrait être sollicitée en arbitrage pour assurer une application uniforme de toutes les dispositions relatives à l'attribution de la carte.*

Pour tenir compte de la complexité croissante du secteur du logement et surtout du progrès du niveau général de formation, la FNAIM, la CNAB et l'UNIT souhaiteraient :

- *supprimer l'accès par le seul diplôme et imposer une expérience professionnelle minimale ;*
- *voir relevé le niveau des diplômes qui ouvrent l'accès à la profession : il s'agirait par exemple de passer du niveau du DEUG de droit ou de sciences économiques à celui de la licence ;*
- *instaurer, pour la voie d'accès dite « par promotion sociale », une procédure de validation de l'acquis professionnel par un organisme paritaire national. Cette demande ne concerne toutefois que le seul chef d'entreprise, titulaire de la carte professionnelle.*

Le CSAB est également soucieux de la formation des professionnels, mais il ne voit pas la solution dans le passage du DEUG à la licence ; pour la validation de l'expérience, sa préférence irait à un examen. Le SNPI pour sa part privilégie la liberté du commerce et ne juge pas utile de modifier les dispositions en vigueur, ni pour la formation initiale, ni pour la validation de l'expérience professionnelle, pour les agents immobiliers ; il serait cependant favorable à un relèvement des exigences pour les syndics de copropriété, mais c'est une profession qu'il est moins légitime à représenter.

2. Une exigence tournée vers le seul chef d'entreprise

C'est l'une des critiques les plus fortes des organisations de consommateurs, qui souhaiteraient qu'une compétence minimale soit requise de tous ceux qui jouent un rôle dans les négociations. Cette

³ Cf. Propositions

exigence est assez logique, mais sa mise en pratique supposerait un bouleversement considérable et l'inévitable prise en compte des droits acquis en réduirait singulièrement la portée.

La question se pose cependant de façon spécifique pour les responsables d'établissements de succursales ou de bureaux secondaires ; la réponse des préfetures, là encore, est loin d'être uniforme lorsqu'il s'agit d'apprécier si le chef d'entreprise est en mesure d'assurer personnellement et effectivement la direction de chaque établissement secondaire.

Il est logique d'exiger des responsables de ces établissements, qui peuvent avoir une large autonomie, le niveau de formation nécessaire à l'obtention de la carte professionnelle. Il reste à préciser dans quelles conditions une succursale peut être dirigée par le titulaire de la carte professionnelle lui-même⁴ ou, a contrario de déterminer les conditions qui font que la direction doit impérativement être confiée à une personne distincte. La réponse des préfetures sur cette question est loin d'être unique : elle se fonde en général sur la distance entre le siège social et la succursale, celle-ci allant de 40 à 100 kilomètres selon les départements.

A plus long terme, il conviendra de s'interroger sur la pertinence d'une carte délivrée en fonction de la compétence technique de la seule personne physique du directeur de l'agence, alors que l'évolution favorise le développement d'entreprises importantes, notamment pour l'activité de gestion qui autorise des économies d'échelles. Reconnaître à un chef d'entreprise le droit d'exercer, à la condition de disposer d'un collaborateur ayant la formation exigée, permettrait peut-être de réduire la fréquence du recours aux prête-noms.

3. Le niveau de formation initiale

Faut-il relever le niveau du diplôme initial du seul chef d'entreprise ? L'effet serait surtout d'affichage, mais ne serait pas de nature à améliorer grandement la compétence de tous les intervenants, collaborateurs salariés ou agents commerciaux.

Quel sens aurait le fait d'exiger un an d'études supplémentaires du seul dirigeant d'une entreprise qui

⁴ Cf. Propositions

peut compter plusieurs agences et de nombreux collaborateurs ? La concentration de ce secteur professionnel tend à relativiser l'importance de la norme réglementaire en matière de diplôme. Au demeurant, aucune étude n'existe qui permette d'établir un lien entre la fréquence des sinistres et le niveau de formation initiale des chefs d'entreprise qui sont à leur origine. Enfin, si chacun s'accorde pour souhaiter une meilleure formation, un débat existe sur l'orientation qu'il convient de lui donner : certains pensent qu'il n'est pas nécessaire de pousser trop loin la spécialisation juridique d'une profession qui reste avant tout commerciale.

Les syndicats professionnels sont à la fois plus légitimes et mieux à même que l'Etat de conduire les progrès de la profession ; maîtres de leur recrutement, ils peuvent se fixer des objectifs de perfectionnement et d'amélioration du niveau général de leurs adhérents. Ils ont également la possibilité d'écarter ceux qui recourent à un prête-nom, - la pratique en serait très fréquente - , pour contourner une exigence que l'administration ne peut contrôler que d'un point de vue formel. La comparaison avec la Grande Bretagne est éclairante : le niveau d'exigence de l'association des «charter surveyors» à l'égard de ses membres est très élevé, mais il n'est pas nécessaire d'être « charter surveyor » pour exercer une mission d'entremise.

4. La formation permanente

Il en est de même de la formation permanente, qui dans un secteur aussi changeant que le logement est une nécessité impérieuse ; l'Etat n'est assurément pas en mesure de la mettre en œuvre lui-même et la codifier dans un texte réglementaire ne peut qu'encourager les déviations et les certificats de complaisance, alors que les organisations professionnelles ont le pouvoir d'exclure ceux qu'elles estiment ne plus être en mesure d'exercer correctement leur métier. La logique consiste à leur laisser le soin, ainsi qu'aux garants, de relever leur niveau d'exigence et de contrôler la compétence des cabinets. Le problème de la formation permanente des agents commerciaux se pose avec une acuité particulière dans la mesure où il ne leur est pas possible de bénéficier des fonds d'assurance formation collectés par des entreprises avec lesquelles ils n'ont pas de lien de subordination ; certaines franchises qui recourent abondamment aux agents commerciaux se sont heurtées à cette difficulté.

Là encore les *organisations professionnelles, au sens large, sont les mieux placées pour traiter ces problèmes* ; elles ont même la possibilité, dès lors que cela leur apparaît comme souhaitable, d'exiger que les collaborateurs des agences soient astreints à certaines formations : la caisse de garantie mutuelle de la FNAIM a conduit des expériences intéressantes dans ce sens.

5. Vers un accès contingenté ?

Il n'est toutefois *pas nécessaire d'aller jusqu'à déléguer aux organisations professionnelles, même de façon déguisée, le contrôle de l'accès à la profession*. La volonté de supprimer l'accès direct pour les diplômés relève du malthusianisme. Les difficultés parfois rencontrées par les nouveaux arrivants pour être admis dans celles des chambres syndicales qui ouvrent droit à la garantie d'une caisse mutuelle seraient encore plus lourdes dès lors qu'il s'agirait de trouver un stage ouvrant l'accès à la profession. Les agents installés éprouveraient une réticence compréhensible à favoriser l'installation de leurs futurs concurrents. Les garants observent qu'un nombre non négligeable d'agences disparaissent dans leur première année, mais sans conséquence dommageable pour les consommateurs.

De la même façon, dans le cas de l'accès dit par promotion sociale, faire valider l'expérience professionnelle par un organisme paritaire, comme le proposent la FNAIM, la CNAB et l'UNIT, ne servirait qu'à limiter le nombre d'installations. Le paritarisme, en l'occurrence la présence de l'éducation nationale, serait là pour apporter une caution publique. Sur quels éléments pourrait se fonder le jugement d'un tel organisme au niveau national ? Il pourrait tout au plus harmoniser la propension des chambres régionales à accepter de nouveaux entrants. La pertinence d'un système d'examen n'est pas plus évidente.

A cet égard, *il convient d'assurer une égalité de traitement entre collaborateurs salariés et agents commerciaux*⁵, dans la mesure où leurs conditions d'exercice sont identiques et que leur statut dépend surtout des choix du chef d'entreprise en matière d'organisation.

⁵ Cf. Propositions

C'est aux différentes organisations professionnelles de tirer profit de leur effort de formation en utilisant les progrès réalisés pour valoriser leurs membres et attirer les clients. Dans le cadre européen, la concurrence nouvelle viendra plus d'entreprises « labellisées » par des organisations que de professionnels « autorisés » par les pouvoirs publics.

Il est vrai que l'influence des organisations professionnelles ne s'étend pas, comme c'est le cas pour les instances ordinales, à l'ensemble des professionnels et que leur autorité trouve sa limite dans la volonté de regrouper le plus grand nombre de membres cotisants. Mais le moins que l'on puisse dire est que la création d'un ordre n'est pas dans l'air du temps et constituerait une entrave à la liberté du commerce.

L'Etat peut réduire son intervention, pour s'en tenir aux missions que l'administration est en mesure d'assumer avec efficacité, dans le domaine de l'ordre public et de la protection du consommateur. Il laisserait ainsi l'espace aux organisations professionnelles pour étendre leur influence et leurs responsabilités ; à elles de valoriser la compétence de leurs adhérents. Mais cela ne peut aller jusqu'à laisser les syndicats professionnels restreindre l'accès à la profession.

B. LA CARTE PROFESSIONNELLE ET SON RENOUVELLEMENT

1. Une procédure inefficace

La carte professionnelle est délivrée par la préfecture du département où est établi le siège social de l'entreprise ou l'agence de celui qui exerce en nom propre. FNAIM, CNAB et UNIT font état de différences d'appréciation sur les conditions requises pour son obtention⁶ ; celles qui portent sur la validité des diplômes devraient disparaître grâce à l'arbitrage de la commission évoquée plus haut, qui garantira une application uniforme des textes.

Mais c'est sur son renouvellement que portent les principaux griefs : les professionnels doivent en faire la demande chaque année, le 1^{er} janvier. Les conditions de ce renouvellement sont à la fois

⁶ Une illustration de cette diversité d'interprétation est donnée dans un mémoire de DESS de droit immobilier, pour lequel l'auteur a interrogé plusieurs préfectures sur divers aspects de la réglementation (Université Jean MOULIN, Lyon 3, juin 2001, Guillaume EYMERIC).

lourdes et ressenties comme vexatoires, mais elles sont surtout inefficaces.

Le temps utile à la réunion des pièces comptables nécessaires pour la demande de renouvellement, auquel s'ajoutent les délais d'instruction administrative, conduit au mieux à ce que le professionnel reçoive sa carte au deuxième trimestre. Au regard des textes, la plupart des professionnels exercent donc, pendant une partie importante de l'année, leur mission dans l'illégalité.

De plus, dans le cas où l'une des conditions d'exercice n'est plus remplie, la préfecture demande que lui soit retournée la carte. C'est une obligation dont le professionnel, ainsi interdit, s'acquitte rarement ; il s'avère très difficile de récupérer une carte. C'est l'une des raisons évoquées pour justifier le fait que sa validité s'arrête en décembre chaque année.

A cela s'ajoute le fait que les cas d'exercice illégal, donc sans carte professionnelle, seraient assez fréquents et que l'administration, aux dires des syndicats, n'aurait pas les moyens, ou la volonté, de poursuivre toutes les infractions qui lui sont signalées dans ce domaine. L'administration de son côté s'étonne de ce que les dits syndicats professionnels refusent souvent de se porter partie civile dans ces affaires.

Il n'y a rien d'illégitime dans la procédure de contrôle définie par la loi, il faut seulement prendre acte de ce qu'elle est sans grande utilité et que l'administration n'est pas en mesure de la mettre en œuvre.

2. Le contrôle formel de la préfecture

Lors de la demande de renouvellement, le professionnel doit fournir à la préfecture :

- Attestation de garantie financière ;
- Attestation d'assurance de responsabilité civile ;
- Arrêté de comptes délivré par un expert-comptable indiquant le montant maximal des fonds détenus au cours de l'année écoulée (« la pointe ») ;
- Justification de paiement des droits de tenue des dossiers ;
- Déclaration sur l'honneur qu'il n'est reçu aucun fonds (pour la carte sans maniement de fonds voir plus loin) ;
- Carte professionnelle précédente.

A ce contenu légal, certaines préfectures ajoutent :

- Extrait K bis du registre du commerce actualisé depuis moins d'un mois ;
- Liste du personnel concerné par l'article 9 du décret ;
- Attestations préfectorales délivrées aux négociateurs pour leur validation annuelle.

De son côté, la préfecture vérifie que le demandeur n'a pas fait l'objet d'une condamnation et a les moyens de contrôler l'état de son casier judiciaire.

Dans les faits, c'est sur l'existence d'une assurance responsabilité civile professionnelle et sur l'ajustement du niveau de la garantie que porte l'essentiel du contrôle.

L'assurance responsabilité civile professionnelle couvre l'une ou l'autre activité, transaction ou gestion, et s'étend aux succursales, bureaux et agences du titulaire de la carte. La RCP minimale couvre les dommages incorporels ayant pour origine, soit une erreur de droit ou de fait, une omission, une négligence, une inexactitude, - ce qui comprend l'information, la consultation, et la rédaction inexactes ou incomplètes-, soit une perte ou une destruction de pièces ou documents, ce qui exclut les espèces, chèques et valeurs qui relèvent de la garantie financière. Le professionnel doit être couvert au minimum à concurrence de 500 000 F (# 76 000 €) par an et par carte professionnelle, c'est à dire pour chacune des activités, transaction et gestion, exercée par l'assuré. Au-delà de cette somme, dont le montant est à l'unanimité jugé insuffisant par les organisations professionnelles, l'assureur n'est pas tenu d'indemniser. Comme dans de nombreux secteurs, les assureurs ont tendance à se retirer de la RCP, qui s'avère très coûteuse.

La garantie financière du professionnel est destinée à permettre le remboursement au client de toute créance ou versement de fonds à l'occasion d'une opération effectuée par le mandataire dans le cadre de son activité de transaction (versement d'une indemnité d'immobilisation par exemple), administration de biens ou gestion (récupération ou remboursement de dépôts de garantie de locataires, loyers qui n'auraient pas été encore réglés au bailleur...). Le professionnel doit être couvert par une garantie d'un montant au moins égal au montant maximum des fonds qu'il envisage de détenir sans pouvoir être inférieur à 110 000 €(ou 30 000 €si le professionnel s'engage à ne pas percevoir de fonds ou s'il exerce son activité depuis moins de deux ans). La garantie financière résulte soit d'un cautionnement spécialement affecté au remboursement des fonds, effets

ou valeurs déposées, soit de l'engagement d'un organisme de garantie collective, d'un établissement bancaire ou d'une compagnie d'assurances. Les organismes qui accordent leur garantie sont tenus par leurs obligations à l'égard des clients de l'agent tant qu'ils n'ont pas dénoncé leur garantie auprès de la préfecture et procédé aux publications nécessaires. Cette garantie est plafonnée au montant souscrit par le professionnel, quand bien même celui-ci aurait reçu des fonds au-delà du montant pour lequel il est garanti. Elle n'offre donc pas la même sécurité que celles offertes par les notaires ou par les géomètres experts, qui sont illimitées. L'examen des documents fournis par certains garants montre qu'il s'agit d'un risque particulièrement bien maîtrisé. Sur les dix dernières années, l'un des principaux garants affiche un rapport entre les sinistres et les prévisions de sinistres de 1 à 10 et un rapport entre le montant des sinistres et le montant des fonds garantis qui varie entre 0,005 % et 0,01 %.

Le contrôle de la préfecture consiste à vérifier, à partir des documents transmis par l'expert-comptable du cabinet, ou par le garant, que le niveau de la garantie est supérieur à la « pointe de trésorerie », c'est-à-dire au niveau le plus élevé atteint pendant un exercice par les fonds reçus ; c'est à la préfecture d'avertir le professionnel, voire de supprimer sa carte professionnelle, si le montant des sommes reçues excède le montant de la garantie.

3. Un renouvellement automatique

Il est possible de simplifier grandement le dispositif, d'épargner aux professionnels ces démarches coûteuses en temps et de rendre plus efficace la protection du consommateur.

Le contrôle de la préfecture sur le niveau de la garantie est sans réelle utilité, il y aurait donc avantage à reporter cette responsabilité sur les garants eux-mêmes⁷. La préfecture s'en remettrait aux garants et aux assureurs, dont la responsabilité est engagée tant qu'ils n'ont pas dénoncé leurs contrats ; elle continuerait pour sa part de contrôler ce qui relève de sa compétence, par exemple l'examen du casier judiciaire.

⁷ Cf. Propositions

La dénonciation de l'un de ces contrats, assurance ou caution, entraînerait la suppression de la carte professionnelle. La procédure précise doit être définie de telle sorte que les substitutions de garant, qui posent des problèmes qui sont examinés plus loin, n'entraînent pas de suspension de la carte professionnelle.

L'Etat aurait également pour responsabilité de s'assurer de l'agrément des garants et des assureurs.

La carte serait ainsi renouvelée annuellement sur simple demande sans formalité inutile⁸.

4. Eliminer les professionnels indéclicats

Les textes qui permettent de refuser la carte professionnelle devraient être réactualisés : aucun refus ne peut être opposé à une demande de carte, s'il n'y a pas eu au moins peine de prison avec sursis, même dans le cas où une personne est condamnée à une lourde peine d'amende pour abus de confiance. C'est nuire aux usagers, tout autant qu'aux professionnels, de permettre l'obtention ou le renouvellement d'une carte professionnelle ou d'une "sous-carte" (Cf. plus haut) à des personnes qui ont fait la preuve qu'il n'était pas possible de leur faire confiance.

5. Améliorer l'efficacité de la garantie

La jurisprudence a aujourd'hui tendance à élargir la responsabilité des garants, considérant qu'il leur appartient de vérifier la cohérence entre la garantie souscrite par le professionnel et le niveau des fonds détenus. Ce faisant, elle améliore la protection du particulier, puisque celui-ci est indemnisé comme il le serait avec une garantie illimitée, à la réserve cependant, qu'il doit faire la preuve d'une faute de vigilance du garant. Techniquement, du point de vue du garant, il ne s'agit pas d'une garantie illimitée, puisque la part de l'indemnisation qui excède le niveau de la garantie souscrite par le professionnel est imputée sur le compte de résultat et non pas sur les dotations pour risques et charges.

Il conviendrait de *supprimer la règle dite du marc le franc⁹* prévue par l'article 42 du décret, qui

veut que « si plusieurs demandes sont reçues [...], une répartition a lieu au marc le franc dans le cas où le montant total des demandes excéderaient le montant de la garantie ». Cette règle a réduit à néant la disposition qui prévoit que le règlement des victimes doit avoir lieu dans les trois mois, puisqu'elle permet au garant de différer les paiements jusqu'à vérification complète de toutes les demandes, qui seule permet la mise en jeu du marc le franc.

Il conviendrait donc de prévoir que les garants sont tenus non plus à hauteur des fonds mandants garantis, mais à hauteur des fonds mandants¹⁰. La formulation précise doit être étudiée avec la commission bancaire et la direction des assurances. La position de la Cour de Cassation serait ainsi systématisée et reprise dans la loi. Aux garants de relever le montant de leur cotisation ou de dénoncer leur garantie, ce qui aurait pour effet de supprimer la carte professionnelle. A eux s'ils le souhaitent de prévoir une régularisation de la cotisation en fonction du montant maximal de fonds effectivement reçu au cours de l'exercice écoulé. La périodicité de ces contrôles et de ces ajustements relèvera dès lors de la politique de risque des garants.

De fait, une large part des garanties est accordée par les caisses mutuelles, dont plusieurs ont des liens plus ou moins étroits avec les organisations professionnelles ; ce sont les mieux à même de procéder à des audits ; elles trouveraient même là argument pour renforcer leur vigilance.

Les établissements de crédit¹¹, qui accordent également des garanties¹², sont eux aussi bien placés pour suivre les évolutions des comptes de leurs clients, même si le risque existe d'une confusion entre situation de trésorerie et position comptable ; ils ne devraient avoir aucun mal pour analyser des documents adressés par les experts comptables sur « les pointes de trésorerie » et ajuster les montants de leurs exigences auprès des professionnels et ce, d'autant plus que leur responsabilité sera engagée. En tout état de cause, l'activité de garantie est pour eux accessoire et ne correspond pas à un de leurs axes de développement.

⁸ Cf. Propositions

⁹ Cf. Propositions

¹⁰ Cf. Propositions

¹¹ La procédure de consignation auprès de la Caisse des dépôts, prévue par les textes, est une survivance : la préfecture de police de Paris a identifié un cas en 2001.

¹² Etablissements de crédit et assureurs seraient à l'origine d'environ 20 % des garanties.

6. Combattre l'exercice sans carte

Aujourd'hui, il est normal pour un notaire, ou dans le cadre d'une transaction professionnelle, de demander à l'agent sa carte professionnelle, mais de la part d'un client ce serait témoigner d'une méfiance malvenue lors d'une prise de contact. Quant à aller vérifier la validité de cette carte à la préfecture, cela reste une possibilité toute théorique.

La tenue par l'Etat d'une liste nationale¹³, accessible par Internet et par minitel, des agents immobiliers « en règle » offrirait au client potentiel, s'il le souhaite, une garantie de meilleure qualité puisqu'il aurait la possibilité de vérifier en temps réel l'existence et la validité de la carte professionnelle de l'agent auquel il envisage d'avoir recours. La responsabilité de l'administration consistera à mettre à jour cette liste, également en temps réel.

Cette nouvelle façon de faire n'éliminera pas la pratique des prête-noms, mais elle permettra, grâce à une action d'information adéquate, de lutter contre ceux qui exercent sans carte.

Contrôle confié aux garants et aux assureurs, meilleur calibrage de la garantie et information en temps réel sur la validité des cartes professionnelles, ces trois mesures simples présenteraient l'avantage d'améliorer la protection du consommateur et d'épargner aux agents immobiliers et aux administrateurs de biens des démarches inutiles.

7. Le cas particulier de la garantie sans maniement de fonds

La FNAIM, la CNAB et l'UNIT souhaiteraient que soit supprimée la garantie « dite sans maniement de fonds ». Ces organisations s'efforcent de promouvoir l'image d'un agent immobilier prenant en charge l'ensemble des prestations liées à la transaction, à l'exclusion de l'authentification de l'acte de vente, qui reste le monopole du notaire. A leurs yeux, l'agent immobilier qui s'interdit de manier des fonds est un professionnel « au rabais », puisqu'il se contente de rapprocher vendeurs et acheteurs ; de surcroît, l'impossibilité de recevoir des fonds le conduirait, en infraction totale avec la loi, à demander des chèques libellés à l'ordre du notaire. Bien qu'illégale, cette pratique génère peu de

¹³ Cf. Propositions

litiges. Dans les faits, cette garantie pour des fonds qui sont censés ne pas exister, est évidemment peu coûteuse pour ceux qui l'accordent ; il arrive cependant qu'elle indemnise les sinistres liés à des fonds indûment reçus.

La caisse de garantie de la FNAIM, cohérente avec la position du syndicat n'en accorde pas, alors que la SOCAMAB, bien que souhaitant sa suppression, en délivre ; l'attitude de cette dernière s'explique par le souci de répondre à des gestionnaires qui ne font des transactions qu'à titre marginal, mais surtout par la crainte de voir de jeunes qui s'installent, attirés et fidélisés par d'autres garants qui leur offriraient une voie d'accès à la profession moins coûteuse. La CEGI et la SOCAF accordent également cette garantie, au maintien de la laquelle le SNPI est très attaché. Les autres syndicats sont libres de ne pas accueillir des professionnels qui choisissent ce mode de fonctionnement, *mais les pouvoirs publics ne peuvent que constater l'absence de sinistre généré par cette forme d'exercice de la profession, que rien ne justifie donc de proscrire.*

8. Le niveau des garanties et le montant des assurances

Toutes les organisations professionnelles et la plupart des garants s'accordent pour souhaiter un relèvement des niveaux minima de garantie et d'assurance. Les chiffres n'ont pas été réévalués pour tenir compte de la réalité des sinistres. En revanche, elles divergent sur les montants souhaitables et leurs propositions reflètent surtout les caractéristiques majoritaires des cabinets de leurs adhérents. Aujourd'hui, la garantie moyenne de la SOCAMAB serait de l'ordre de 1 400 000 € celle de la Caisse de garantie de le FNAIM de 550 000 €, celle de la CEGI de 200 000 € et celle de la SOCAF de 290 000 €. La SOCAF estime que le système de dimensionnement de la garantie en fonction des fonds de reçus apporte une réponse suffisante.

Il faudra solliciter la commission bancaire et le comité des assurances pour *qu'après une réflexion conduite en liaison avec les professionnels, soient mises à niveau les exigences fixées par la loi¹⁴*. Il va sans dire que cette question ne peut être disjointe de celle des modifications apportées au fonctionnement de la garantie.

¹⁴ Cf. Propositions

9. L'information en cas de changement de garants

Lorsqu'il cesse d'accorder sa garantie à un professionnel, le garant doit le publier dans deux journaux d'annonces légales, prévenir individuellement tous les mandants par lettre recommandée, y compris les anciens mandants en tenant compte de ce que la prescription est trentenaire et procéder à un affichage par huissier à l'entrée des immeubles pour les copropriétés gérées par le professionnel. Ces deux dernières formalités ont pour but de faire courir le délai de trois mois accordé aux mandants pour réserver leurs droits auprès de l'ancien garant.

La démarche est la même que la dénonciation de la garantie soit le fait du garant, ou qu'elle résulte de l'initiative du professionnel qui a choisi de changer de garant.

Aux dires de certains, cette procédure serait coûteuse et de nature à jeter le doute dans l'esprit des copropriétaires sur l'honnêteté du syndic ou de l'administrateur de biens. Or les changements de garants sont de plus en plus fréquents, à l'occasion des rachats et des fusions de cabinets, des changements de forme juridique ou de la signature des contrats de franchise. De plus, et c'est une bonne chose, le marché de la garantie devient concurrentiel. Or la procédure actuelle, avec ce qu'elle a de lourd et de traumatisant pour la clientèle ferait hésiter plus d'un administrateur ou d'un syndic à changer de garant ; les entreprises seraient donc un peu captives.

La préfecture de police de Paris observe même qu'un organisme intervenant en garantie rechigne à prévenir les mandants lorsqu'un adhérent le quitte, ce qui a pour effet de bloquer l'attribution de la nouvelle carte professionnelle à ce dernier.

Ceci explique que les acteurs en cause soient loin de s'accorder sur le caractère souhaitable de l'allégement des procédures. C'est une préoccupation des professionnels, qui souhaitent pouvoir mettre les garants en concurrence, mais les garants eux-mêmes y sont évidemment moins enclins.

Les professionnels de la CNAB, de l'UNIT, du CSAB et du SNPI demandent à être dispensés de cette procédure lourde d'information de tous les mandants, dès lors qu'un nouvel organisme succède au premier garant, avec reprise d'antériorité. Ce point de vue n'est pas partagé par la FNAIM : à ses yeux, comme à ceux des responsables des principaux garants, seule l'information de tous les mandants, qui sont appelés à faire valoir leurs droits, est de nature à exonérer la responsabilité future

du premier garant en cas de défaillance du repreneur. Ils ajoutent qu'avertir le mandant lui permet d'apprécier la qualité du nouveau garant. Derrière cette question se profile la lutte entre les différents organismes de garantie pour les parts de marchés, mais aussi la compétition entre syndicats pour les adhérents, dans la mesure où pour la FNAIM, appartenance syndicale et recours à la garantie mutuelle vont de pair¹⁵.

Un autre élément doit être pris en compte : les associations de copropriétaires insistent sur la mauvaise volonté des garants, lorsqu'il s'agit de faire face à leurs obligations : ceux-ci s'abriteraient derrière la difficulté des syndicats de copropriété à établir les preuves de leurs créances, surtout lorsque celles-ci doivent résulter d'actes établis par le syndic défaillant. Nombre de professionnels, y compris ceux qui ont eu des responsabilités au sein des conseils d'administration des caisses de garanties mutuelles, confirment ce jugement ; en particulier,

les nouveaux syndics parviennent très difficilement à mettre en jeu la garantie souscrite par leur prédécesseur, surtout lorsque la dénonciation de celle-ci remonte à quelques années. Or dans un monde de plus en plus concurrentiel, tous les garants n'auront pas nécessairement la même attitude et la personnalité du garant pourrait devenir un élément pris en compte lors du choix du syndic.

Il reste que la *procédure doit être aménagée pour qu'en cas de changement de garant*, les mandants soient informés, sans pour autant leur donner le sentiment que la dénonciation de la première garantie résulte nécessairement d'une défaillance du syndic. Une première mesure consisterait à *supprimer l'affichage* dans les copropriétés, qui est sans véritable efficacité et qui paraît infamant. Il serait également souhaitable *de limiter dans le temps, peut-être à dix ans, l'ancienneté des mandants qu'il convient d'avertir*¹⁶ ; la durée est fonction de celle de la prescription, mais dans la pratique, ceux qui s'acquittent de leurs obligations constatent qu'une très large part des lettres recommandées qu'ils adressent aux anciens mandants, identifiés grâce au registre des mandats, leur revient.

¹⁵ Cette règle connaît des assouplissements pour les groupes les plus importants, qui sont autorisés à répartir leur garantie

¹⁶ Cf. Propositions

10. L'unicité du garant

La responsabilité accrue des garants dans le contrôle des cartes professionnelles incite à recommander le recours à un garant unique par cabinet. *Il serait interdit de souscrire une garantie pour l'activité de transaction auprès d'un garant et de s'adresser à un autre organisme pour l'activité de gestion*¹⁷. Serait ainsi écarté le risque pour le consommateur d'être renvoyé d'un garant à l'autre, en attendant que les responsabilités soient clairement établies.

11. Une seule carte par professionnel

Il existe aujourd'hui deux cartes professionnelles : l'une pour la transaction, avec une variante selon que le professionnel est habilité à manier des fonds ou non, l'autre pour l'administration de biens. Les conditions d'obtention diffèrent sur deux points :

- pour ceux qui n'ont pas le niveau de diplôme requis, l'expérience professionnelle doit correspondre à l'activité pour laquelle la carte est sollicitée, administration ou transaction ;
- le montant des garanties est plus élevé pour les administrateurs de biens.

Il est possible de simplifier le dispositif et de faire qu'au-delà d'un certain montant de garantie et d'assurance, la carte professionnelle autorise les deux activités..

*Ainsi chaque professionnel aurait une carte unique*¹⁸ : selon le niveau de la garantie, elle ouvrirait droit à la transaction sans maniement de fonds, à la transaction avec maniement de fonds ou à la gestion et à la transaction. C'est d'autant plus logique qu'aujourd'hui les professions de gestion et de transaction sont de plus en plus liées.

Faut-il avoir des exigences particulières pour les syndics de copropriété : c'est là que l'insatisfaction des consommateurs est la plus manifeste et c'est ce type d'activités qui génère le plus grand nombre de sinistres. Les compétences exigées sont plus techniques et les garanties devraient être plus

¹⁷ Cf. Propositions

¹⁸ Cf. Propositions

élevées. Ce sujet fera l'objet d'un examen approfondi dans un deuxième temps, mais les aménagements souhaitables portent probablement plus sur les obligations tenant à l'exercice des syndicats que sur les conditions d'accès à la profession.

12. Les « sous-cartes »

Toutes les organisations professionnelles souhaiteraient également que soient supprimées les « sous-cartes », c'est-à-dire la carte mauve de responsable d'agence et la carte grise dont doivent disposer tous les collaborateurs, salariés ou agents commerciaux, habilités à s'entremettre, à rédiger des actes ou à percevoir des fonds.

Cette suppression ne paraît pas souhaitable : un niveau de formation identique à celui du titulaire de la carte doit être exigé de la part des responsables de succursales, titulaires de la carte mauve.

Plus généralement, si un professionnel s'avère indélicat, il n'est pas souhaitable qu'il puisse poursuivre son activité, et pas plus en tant que responsable d'agence, collaborateur salarié ou agent commercial.

Mais il ne faut pas pour cela que, comme c'est le cas dans plusieurs départements, la préfecture se contente d'adresser au chef d'entreprise le nombre sollicité de cartes « en blanc ». En tout état de cause, la procédure serait allégée puisque les « sous-cartes », comme les cartes, *seraient valables jusqu'à dénonciation*¹⁹. *La responsabilité de la dénonciation incomberait dans ce cas au chef d'entreprise*, la préfecture pouvant supprimer la sous-carte pour une condamnation notée au casier judiciaire. La question du contrôle, par la préfecture, de la souscription par l'agent immobilier d'une assurance responsabilité civile pour les agents commerciaux, devra faire l'objet d'un examen attentif avec les assureurs.

13. Renforcer les contrôles

Les organisations professionnelles souhaitent, au même titre que les organisations de consommateurs, un renforcement des contrôles qui permettra d'éliminer ceux qui nuisent à l'image de la profession.

¹⁹ Cf. Propositions

Il serait souhaitable de donner compétence aux agents de la DGCCRF pour contrôler certains aspects de ces professions (Loi HOGUET, Loi SRU, etc.)²⁰. En effet, faute d'avoir reçu compétence pour ce faire, la DGCCRF ne peut actuellement procéder à des investigations visant à vérifier directement le respect des textes régissant ces professions (loi HOGUET ou loi SRU, par exemple). Dans de telles hypothèses, seule peut être réalisée une information des services compétents de la préfecture ou une transmission au parquet qui est seul habilité à diligenter des poursuites. Encore faut-il, selon la jurisprudence, que les signalements adressés au parquet en application de l'article 40 du CPP ne résultent que de renseignements réunis à l'occasion d'une enquête entrant dans les attributions spécifiques de la DGCCRF ou de constatations indissociables de celles faites dans le cadre de ses prérogatives. Il existe ainsi, une zone de « non-droit » auquel un nouveau texte pourrait remédier.

C. LA TENUE DES REGISTRES

Les agents immobiliers ont l'obligation de détenir plusieurs registres « reliés et cotés sans discontinuité », un sur lequel sont inscrits par ordre chronologique tous les mandats reçus, un autre mentionnant tous les versements ou remises de fonds.

Cette règle qui répond à un souci de contrôle et d'authentification de la date des mandats et des mouvements de fonds, pourrait aisément être adaptée pour permettre aux professionnels de travailler avec les outils de leur temps.

Pour la *tenue des registres*, *l'informatique offre assurément une garantie* au moins égale à celle du crayon de papier, à la condition que soit mis au point un *système de verrouillage ou de certification extérieur à l'entreprise*²¹. Celui-ci devrait être conçu dans le même esprit que les dispositifs de datation des signatures électroniques.

Faut-il un *registre par succursale* ? Les professionnels demandent à pouvoir tenir un registre des mandats par succursale, ainsi qu'un registre répertoire. En effet, les mandats doivent être mentionnés

²⁰ Cf. Propositions

²¹ Cf. Propositions

par ordre chronologique dans le registre. Un numéro est alors attribué au mandat. Ce numéro doit être reporté non seulement sur l'exemplaire conservé à l'agence, mais également sur celui qui doit être remis au mandant. La chose est plus difficile lorsque le mandat n'est pas signé au siège de l'entreprise.

C'est un problème qui pourra être résolu, dès lors que sera mis en place le système d'authentification extérieure évoqué au paragraphe précédent. Internet permet une tenue « délocalisée » des différents registres.

D. LES MOYENS DE PAIEMENT

Il convient de *prendre acte de l'existence des cartes bancaires*²² dont le pouvoir réglementaire ne pouvait prévoir le développement en 1972, lorsque le décret qui énonce de façon limitative les moyens de paiement qu'il est licite d'utiliser a été rédigé.

Il s'agit d'un mode de paiement sécurisé dont l'usage ne soulève aucune difficulté particulière, pour des montants dont le niveau est limité par les émetteurs de carte.

E. LA SUPPRESSION DU REPERTOIRE FISCAL « 852 »

L'obligation de la tenue d'un répertoire fiscal spécifique, dit « 852 » est une survivance qui n'a plus, actuellement, de justification ; il s'agit *d'une exigence dont il semble que nombre de professionnels ne s'acquittent plus ; autant la supprimer*²³.

F. LA REMUNERATION ET LE COMPTE SEQUESTRE « ARTICLE 55 »

L'article 55 du décret du 20 juillet 1972 prévoit l'ouverture d'un compte professionnel unique exclusivement affecté à la réception des versements ou remises de fonds afin de consolider la garantie des clients. L'interprétation de la Cour de cassation fait obligation à l'agent immobilier de déposer le montant de sa commission sur ce compte. Cette obligation a pour conséquence d'empêcher le

²² Cf. Propositions

²³ Cf. Propositions / Il convient de voir le service de la législation fiscale.

versement direct de sa commission à l'agent immobilier, par le notaire, le jour de la conclusion de la vente. Le texte devrait être amendé pour revenir sur cette règle, car *rien ne justifie le fait que le montant de la rémunération²⁴ de l'agent immobilier soit intégré au compte séquestre.*

²⁴ Cf. Propositions

IV. FAVORISER L'EVOLUTION DE LA MISSION DE L'AGENT IMMOBILIER

A. DE L'INTERMEDIATION A LA MEDIATION

Les agents immobiliers interviennent dans moins de 40 % des ventes de logements anciens, les notaires sont à l'origine de moins de 10 % des transactions et le reste, soit plus de la moitié, se négocie directement entre particuliers. Ces chiffres sont à rapprocher des 84 % d'opérations conduites avec un ou deux agents aux Etats-Unis, l'un pour le vendeur et l'autre pour l'acheteur. Lorsque l'on cherche la source de cette faiblesse, on croit la trouver dans le fait que la première motivation de nombre de ceux qui recourent à l'agent immobilier reste la seule mise en contact de l'acheteur et du vendeur. La tentation est forte pour certains de faire l'économie, à tous les sens du mot, de son intervention et ce d'autant plus que le champ de la sécurité juridique est occupé par le notaire. Dans les faits, seul le vendeur est le client de l'agent immobilier ; ce dernier lui rend un véritable service en prenant en charge la fixation du prix, la publicité, la recherche des acheteurs, l'organisation des visites et l'aide à la négociation. L'acheteur lui, porte son choix sur un bien et s'adresse à celui qui a la charge de le vendre, mais ne choisit pas un professionnel en fonction de sa compétence. L'enjeu essentiel pour ce dernier consiste donc à obtenir des biens à vendre et la concurrence prend la forme d'une bataille pour les mandats. En contrepartie, l'acheteur se sent souvent négligé ou maltraité. Les associations de consommateurs se plaignent toutes du manque de diligence des agents immobiliers à l'égard des acheteurs potentiels.

La simple mise en contact de l'acheteur et du vendeur va perdre de son importance à mesure que le marché sera plus transparent. L'arrivée d'Internet accélère ce mouvement, tout le processus d'achat d'un logement devrait être rapide. Les organisations professionnelles s'efforcent d'accompagner cette évolution en réorientant la mission de l'agent immobilier vers la prise en charge de l'ensemble des démarches liées à la transaction : recherche d'un acheteur ou choix d'un logement, information de l'acquéreur sur les caractéristiques du bien, rapprochement des points de vue, préparation de la vente. Le professionnel doit devenir un prestataire de services susceptible d'offrir une palette diversifiée d'interventions liées à la vente, à la location ou à la gestion.

Or par certains aspects, la pratique française actuelle ne place pas les agents immobiliers en situation favorable pour s'adapter à ces évolutions, ni pour répondre aux nouvelles formes de la demande. Elles les réduit trop souvent à n'être que les rentiers de l'opacité du marché.

Ils sont particulièrement gênés par :

- le recours majoritaire au mandat simple ;
- leur mode de rémunération ;
- mais également par la limite imprécise de leur mission, ce qui renvoie à la question de la concurrence avec d'autres professions, qui est examinée plus loin.

B. LE MANDAT ET LA PREUVE DU SERVICE RENDU

Il s'agit pour l'essentiel d'un mandat de recherche d'un client. Le terme de mandat de vente est impropre. Rien ne s'oppose à ce qu'un particulier confie à un agent le soin de sélectionner quelques offres de logements répondant à des critères précis, mais la pratique n'en est pas répandue pour les locaux d'habitation. Son développement supposerait que l'agent ait accès à l'offre réunie par la plupart de ses confrères, ce que le recours majoritaire au mandat simple interdit.

Dans les faits, le terme de mandat de recherche recouvre souvent de façon impropre le bon de visite qui sera évoqué plus loin.

1. Mandat exclusif et mandat simple

Une faible part des mandats est accordée à titre exclusif, environ 10 % selon les estimations de la FNAIM. Cette situation traduit le souhait des vendeurs de ne pas se lier les mains, soit pour mettre en concurrence plusieurs professionnels, soit pour se réserver la possibilité de vendre par eux-mêmes leur bien²⁵. Seuls les cabinets les mieux et les plus anciennement implantés, peuvent se permettre de n'accepter que des mandats exclusifs. L'agent qui débute est condamné aux mandats simples.

²⁵ Le mandat co-exclusif permet pourtant de se réserver cette possibilité.

Or cette pratique est très dommageable du point de vue du fonctionnement du marché :

- elle conduit les agents à limiter les investissements et les efforts qu'ils pourraient faire pour une affaire qui risque de leur échapper ;
- elle renchérit le coût global de l'entremise en multipliant les visites et les démarches commerciales infructueuses²⁶ ;
- elle condamne tous les efforts qui pourraient être faits pour rendre le marché plus transparent, puisqu'une information précise permettrait d'identifier un logement et par là même de « doubler » l'agent qui la fournit ;
- elle empêche pour la même raison de pleinement tirer parti d'Internet ; les exemples étrangers montrent ce qu'une profession organisée peut faire en rendant publique une information très complète sur une proportion significative de l'offre. Alors que la FNAIM a été l'une des premières organisations à mettre en place un système électronique de gestion commune de l'offre de logements, avant même le lancement du minitel, le site fnaim.com souffre de ce que les informations sur les biens présentés sont insuffisantes pour en faire l'instrument d'un premier choix ;
- elle interdit enfin la pratique efficace du mandat de recherche d'un bien.

Les supports de presse spécialisée ne souffrent pas du même handicap ; le site de « Particulier à particulier » en est un exemple, puisqu'il s'enrichit régulièrement de nouvelles rubriques qui aident aux choix des vendeurs et des acheteurs.

Il cependant douteux que la loi puisse brutalement changer cette pratique majoritaire ; elle ne peut pas transformer les attitudes des particuliers. Il reste que le renforcement des organisations professionnelles, ou sur une base plus restreinte des réseaux, permettra peut-être d'encourager une évolution vers le mandat exclusif.

²⁶ Selon le président de l'ORPI, le nombre moyen de mandats par logement serait de huit !

2. La durée du mandat exclusif

La FNAIM demande l'allongement de la *durée du mandat* au-delà de trois mois et les organisations de consommateurs sa réduction. Aucun argument ne paraît vraiment décisif, ni dans un sens, ni dans l'autre. *La sagesse consiste probablement à ne rien changer.*

3. Le traitement fiscal de la rémunération

Depuis 1995, le traitement fiscal de la commission versée à l'agent immobilier diffère selon que celle-ci est réputée à la charge du vendeur ou à la charge de l'acquéreur :

- à la charge du vendeur, c'est un élément du prix passible des droits de mutation à titre onéreux ;
- lorsque le mandat et l'acte de vente précisent que cette commission est à la charge de l'acquéreur, et cela que le mandant soit le vendeur ou l'acquéreur, le montant de la commission n'entre pas dans l'assiette des droits de mutation à titre onéreux.

Ceci explique la rédaction insatisfaisante des mandats conférés par le vendeur, qui place systématiquement la rémunération à la charge de l'acquéreur ; lorsque tel n'est le cas, le notaire est incité, lors de la rédaction de l'acte, à substituer un nouveau mandat à celui qui était rédigé de façon malhabile. D'un point de vue économique, la commission ne change pas de nature, qu'elle soit réputée payée par l'une ou l'autre des parties : c'est la contrepartie d'un service d'intermédiation. La solution actuelle heurte le bon sens ; *le traitement fiscal de la rémunération de l'agent doit être identique, quel que soit celui qui est réputé en assumer le paiement*²⁷.

4. Le bon de visite

Non prévu par la loi, le bon de visite est un moyen imaginé par les professionnels pour faire la preuve de leur intervention. L'expérience des ADIL et les plaintes recensées par les associations de défense des consommateurs montrent que son utilisation est à l'origine de très nombreux litiges, notamment lorsqu'il y a pluralité de mandats simples.

²⁷ Cf. Propositions

Nombre d'agents immobiliers et de notaires considèrent que c'est une pratique détestable et refusent d'y recourir. Ils y voient l'illustration des formes malsaines de la concurrence entre agents générées par la pratique du mandat simple. La preuve de l'intervention du professionnel doit résulter du courrier qu'il adresse au vendeur pour lui indiquer au fur et à mesure le nom des personnes auxquelles il a fait visiter le logement. Employé pour départager plusieurs agents immobiliers, le bon de visite nuit à l'image de la profession : il renforce l'idée que l'agent n'est utile que pour indiquer l'adresse d'un vendeur à un acheteur.

Cette pratique est encore plus inacceptable lorsqu'elle est utilisée pour «interdire» au candidat acquéreur de traiter à un prix moindre par l'intermédiaire d'un autre professionnel, ceci y compris après l'expiration de son mandat ; ou encore lorsqu'elle est utilisée pour obtenir un mandat que le vendeur n'a pas encore accordé. Elle interdit de fait la négociation par l'acheteur, du montant de la commission.

La meilleure formule *consisterait donc à interdire le bon de visite*²⁸ ; certains, craignant de le voir remplacé par un subterfuge encore plus contestable, préféreraient l'intégrer à la loi en tenant compte des réserves formulées par la jurisprudence.

Pour être valables, les obligations mises à la charge de l'acquéreur aux termes d'un bon de visite, notamment les conditions de rémunération de l'agent, doivent être strictement conformes à celles définies dans le mandat. Dans l'hypothèse d'un mandat simple, une stipulation, dans le bon de visite, emportant exclusivité au profit de l'agent immobilier est contraire à la loi.

5. Les conventions signées par les marchands de listes

Les règles introduites par la loi du 21 juillet 1994 ont éliminé les dérives les plus graves, mais les marchands de liste, outre le fait qu'il est fréquent qu'ils ne se présentent pas comme tels, sont à l'origine de nombreux problèmes signalés par les ADIL, les associations et la DGCCRF. La question se pose de leur réelle utilité. Les difficultés les plus souvent mentionnées, apparaissent lorsque la personne à la recherche d'un logement demande son

remboursement, ce qui intervient principalement pour deux motifs : les logements présentés ne sont pas réellement disponibles, ou le marchand de listes n'a pas de mandat pour les louer ;

– les logements présentés ne correspondent pas aux attentes du client, qui sont insuffisamment précisées dans la convention.

En outre, les conditions de remboursement sont fréquemment absentes de la convention, malgré l'obligation qu'en fait la loi. Avant de convenir de sa défaillance, le marchand de listes exige que se soit écoulée la durée pour laquelle a été signée la convention avec le candidat locataire, or on observe que celle-ci peut atteindre six mois, voire un an.

Pour permettre la vérification de la réalité de l'offre, il conviendrait de fixer une *durée maximale assez réduite*, de l'ordre d'un mois renouvelable, à la *convention qui lie le marchand de liste à celui qui propose un logement à la location*.

De la même façon, *la convention qui est signée avec celui qui recherche un logement ne devrait pas excéder trois mois*²⁹, soit une durée identique à celle du mandat. Les caractéristiques minimales qui figurent dans la convention devraient être suffisamment précises : surface ou nombre de pièces, montant du loyer charges incluses, commune ou aire géographique de recherche.

C. LES MODALITES DE REMUNERATION

Les modalités de rémunération de l'agent immobilier sont par nature porteuses d'insatisfaction : s'acquitte-t-il de sa mission avec efficacité, c'est-à-dire rapidement, le coût de son intervention apparaît comme disproportionné par rapport au temps passé ; l'affaire traîne-t-elle en longueur, ce coût semble également injustifié. La commission perçue à l'occasion d'une transaction réussie est censée couvrir les frais de toutes les démarches infructueuses, y compris celles que requiert la course aux mandats. Et la pratique du mandat simple, qui place plusieurs agents en concurrence, disperse leur effort et multiplie le nombre de visites inutiles.

²⁸ Cf. Propositions

²⁹ Cf. Propositions

Mais surtout, le fait que la rémunération soit limitée à la mission d'entremise, et conditionnée par sa réussite, contribue à renforcer le sentiment que la mise en contact constitue l'essentiel de la mission, puisque celui qui a fait visiter le premier a droit à la rémunération. Enfin et surtout, elle interdit la diversification des services et leur paiement « à la carte ».

S'agissant des transactions portant sur des locaux autres que d'habitation, des transactions conduites à titre professionnel ou de celles menées par des personnes morales, les agents immobiliers français ne peuvent définir librement avec leurs clients, notamment étrangers, les modalités de leur intervention. Cette contrainte, évoquée plus loin, les place en situation d'infériorité concurrentielle par rapport aux professionnels des autres pays.

Pour les transactions avec des personnes physiques portant sur le logement, personne ne songe à modifier les conditions de rémunération de l'entremise : le lien entre le paiement de la commission et le succès de la mission est gage de dynamisme. Cependant peut-être est-il possible de mieux définir le contenu précis de la mission d'entremise et d'autoriser une facturation distincte de certains services spécifiques ³⁰ Il faut pour en décider passer en revue chacun des services qui pourraient être offerts par l'agent immobilier.

Quels sont les services qui pourraient faire l'objet d'une facturation distincte de l'entremise ?

Pour chaque type de prestation, plusieurs questions simples permettent de trancher : y a-t-il risque de tromperie, de conflit d'intérêt ou de double rémunération ?

1. Le mesurage « CARREZ »

Il y a tout à gagner à ce que le mesurage intervienne le plus tôt possible dans le processus de vente. A condition que l'agent immobilier en ait la compétence et qu'il soit assuré pour le faire, il serait tout à fait légitime qu'il puisse facturer de façon distincte ce service au vendeur. Il conviendrait de le mentionner dans le mandat et de faire en sorte que le client dispose d'un document utilisable, même s'il se passe de l'entremise de l'agent qui l'a établi.

³⁰ Force est de reconnaître que les groupes les plus importants savent déjà se soustraire aux contraintes de la loi en

2. L'expertise

L'agent immobilier, à la condition d'en avoir la compétence et d'être assuré, peut parfaitement procéder à des expertises et se faire rémunérer pour cela.

En revanche, il y aurait un conflit d'intérêt si l'agent facturait une expertise alors qu'il a un mandat d'entremise pour ce même bien : en effet, le prix de vente est l'un des éléments pris en compte par le particulier lorsqu'il décide de confier un mandat d'entremise à un professionnel. C'est d'ailleurs ce que prévoient les règles de la commission d'expertise immobilière de la FNAIM.

3. La recherche de crédit

La relation entre l'emprunteur et le prêteur est, en France, le plus souvent, directe. Cela s'explique, à la fois par l'organisation du marché du crédit, - une part très importante de la production est le fait des banques universelles, collectrices d'épargne, qui prêtent à leurs clients ou à ceux qui le deviendront- et par l'existence d'une réglementation très rigoureuse en matière de protection du consommateur : les commissions perçues doivent être intégrées au calcul du TAEG, ce qui rend le coût de l'intervention des courtiers parfaitement visible.

Le courtier est normalement mandaté par l'emprunteur, et rémunéré par lui, pour trouver un crédit. Il doit avoir le statut d'intermédiaire en opérations de banque. Il a toujours occupé en France une place assez marginale ; il était jusqu'alors pour l'essentiel, confiné à quelques organismes à la réputation douteuse, souvent accusés de faire passer des dossiers « limites », rejetés par les circuits traditionnels, et de précipiter des décisions qui auraient gagné à être mûries. Tel n'est cependant pas le cas dans tous les pays européens et les intermédiaires de crédit occupent une place importante en Grande-Bretagne, en Irlande, aux Pays-Bas, en Allemagne et en Belgique. Dans plusieurs pays, l'agent immobilier peut être courtier ; en France, il n'en a pas le droit et il convient de maintenir cette interdiction ; en revanche, c'est comme apporteur d'affaires qu'il intervient fréquemment ; orientant son client vers une banque ou vers un établissement spécialisé, il facilite la réalisation de la transaction. Le prêteur lui accorde pour cela une commission qui est aujourd'hui de l'ordre de 1 %

confiant des missions rémunérées par leurs clients à des filiales juridiquement distinctes.

du montant du crédit.

Un débat existe pour savoir s'il convient que l'agent immobilier fasse figurer sur le mandat signé par le vendeur, le service qu'il rendra à l'acquéreur en recherchant pour lui un crédit ; cela semble impératif, dès lors que le mandat prévoit que la commission est à la charge de l'acquéreur. La FNAIM recommande à ses adhérents la signature d'un mandat de transmission de demande de prêts. Le souci de transparence se heurte ici au réalisme : il est normal que l'acquéreur ait connaissance de ce qui constitue la rémunération d'une prestation, mais aucun établissement prêteur n'accepte de bon cœur de voir le futur client avec lequel il va négocier les conditions du prêt, informé du montant de la commission versée à cette occasion. C'est d'autant plus vrai que le volume des sinistres liés à la prescription dans les années 80, plus avec les vendeurs de maisons individuelles qu'avec les agents immobiliers, il est vrai, a conduit les établissements prêteurs à réduire la prestation de la plupart des apporteurs d'affaire à la simple transmission de l'adresse d'un prospect : le dit prospect comprendra mal que cette seule indication puisse lui coûter, - indirectement, mais la commission d'apport est une des composantes du coût de distribution du crédit-, une somme qui est aujourd'hui de l'ordre de 1 % du capital emprunté.

Il ne s'agit pas d'une question accessoire, puisque cette pratique, autrefois l'apanage des établissements spécialisés est aujourd'hui également celle des banques universelles.

Les établissements prêteurs unanimes présentent la commission comme un élément de leur coût de production qui ne regarde par le client. En tout état de cause, ils n'auraient aucun mal à imaginer un subterfuge pour habiller cette rémunération, qui pourrait prendre la forme d'un contrat de publicité passé avec l'agent immobilier. La pratique des commissions pour apport d'affaire ne se limite pas au secteur de l'immobilier, mais elle est difficilement conciliable avec l'objectif de transparence de la loi HOGUET.

4. La rédaction des actes

Rien ne justifie non plus que l'agent puisse facturer, en plus de la commission d'entremise, la rédaction de l'avant⁶contrat lié à la transaction qu'il a organisée. Cela n'irait pas dans le sens d'une clarification des rôles entre l'agent immobilier et le notaire.

5. Les services annexes : déménagement, mobilité...

L'examen des prestations offertes par les professionnels de l'immobilier dans d'autres pays laisse penser que l'agent pourrait intervenir pour accompagner la mobilité d'un ménage, comme le font les sociétés de « relocation » britanniques, organiser le déménagement. *Rien ne s'oppose à ce que ce type de services soit facturé, à la condition toutefois d'éviter les conflits d'intérêt et d'interdire les doubles rémunérations*, une commission d'apport versée par le professionnel et une facturation de service pour le particulier ? Là aussi la règle doit être la transparence.

6. L'information du consommateur sur l'état du bien (expertise ou diagnostic technique)

Il existe un service qui n'est pas rendu en France, c'est l'établissement d'un diagnostic technique préalable à la vente. Dans de nombreux pays, cette pratique est systématique alors qu'en France, un logement peut s'acheter à l'aveugle. Il s'agit d'une information essentielle pour la vente et qui gagnerait à être fournie le plus en amont possible, donc avant le passage chez le notaire. Le fait qu'une part croissante des opérations les plus sociales se réalise dans l'ancien justifierait, si besoin était, cet effort de protection du consommateur ; on voit trop d'accédants découvrant après coup que des travaux coûteux sont nécessaires, qui n'ont pas été prévus. Dans un environnement jusqu'alors très réglementaire, les exigences techniques, qu'il s'agisse de la réalisation d'un état des lieux sommaire, ou du respect de certaines normes étaient liées au bénéfice d'une aide publique ou d'un prêt réglementé. Il s'agissait avant tout pour la puissance publique de s'assurer que son action ne favorisait pas l'achat de logements indécents. Dans une économie plus ouverte, tout doit pouvoir être vendu, mais il est important de savoir ce que l'on achète. L'évolution réglementaire va d'ailleurs dans ce sens ; doivent désormais être obligatoirement communiqués à l'acheteur : la surface, depuis la loi Carrez, l'état sanitaire concernant l'amiante, le saturnisme et les termites, depuis une date plus récente.

Aux Etats-Unis, la pratique de la « home inspection » offre un exemple intéressant. Le fait que la quasi-totalité des transactions y donne lieu ne résulte d'aucune obligation légale. L'expertise technique protège l'acheteur et lui permet d'évaluer le montant des travaux éventuellement nécessaires. L'agent immobilier recommande systématiquement d'y recourir et conseille son client

dans le choix d'une clause protectrice ; trois types de clauses se rencontrent alors :

- le vendeur s'engage à réduire son prix du montant des travaux jugés nécessaires, dans la limite d'un montant plafond ;
- le vendeur s'engage à conduire lui-même les travaux jugés nécessaires, dans la limite d'un plafond ;
- si le montant des travaux jugés nécessaires est trop élevé, l'acheteur est libre de se dégager.

Il est à noter que l'expert est dissuadé de minimiser le coût des travaux jugés nécessaires, car sa responsabilité pourrait être mise en cause.

En France, les notaires travaillent à l'élaboration d'un référentiel qui permettrait d'offrir un service de ce type. Une telle démarche doit donc être accomplie le plus en amont possible, lorsqu'elle est de nature à jouer sur les conditions de la vente. Ce n'est pas le rôle de l'agent immobilier de conduire lui-même cette expertise qui exige des compétences techniques et des assurances spécifiques et qui, de surcroît, le placerait en situation de conflit d'intérêt ; en revanche, la réunion de tous les éléments nécessaires à la négociation entre le vendeur et l'acheteur entre pleinement dans sa mission et pourrait être facturée de façon distincte au vendeur, en observant les mêmes conditions de transparence que pour les autres services facturés.

Cet examen systématique montre que *certaines services pourraient être facturés en plus de l'entremise : mesurage Carrez, appui au déménagement ou à la mobilité, organisation d'une expertise technique ; ils correspondent tous à des prestations qui ne sont pas offertes aujourd'hui de façon habituelle par les agents immobiliers, mais qui pourraient leur permettre à l'avenir, de diversifier leurs interventions*³¹.

³¹ Cf. Propositions

V. L'EUROPE, L'EGALITE CONCURRENTIELLE ET LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

Ni l'entremise ni l'administration de biens ne sont le monopole d'une profession. Les notaires, les géomètres experts, voire les huissiers, les architectes et les avocats peuvent, dans certaines conditions exercer ces activités. Cette diversité d'intervenants est appelée à se développer avec l'intégration européenne. Certes, l'immobilier ne fait pas partie des secteurs de l'économie les plus immédiatement concernés par le marché unique européen, mais le fait que l'objet des transactions ne soit pas susceptible de franchir les frontières ne met pas à l'abri des transformations impliquées par les règles du jeu de l'Union européenne. Ces dernières garantissent la liberté d'installation et la liberté de fourniture de prestations ; de leur côté, les professionnels français doivent pouvoir répondre aux sollicitations émanant d'une clientèle européenne accoutumée à une plus grande liberté contractuelle. Quelles que soient les professions en cause, qu'il s'agisse d'officiers ministériels, de professionnels libéraux, d'entreprises ou de commerçants exerçant en nom propre, qu'ils soient établis en France ou dans d'autres pays de l'Union européenne, l'égalité concurrentielle doit être garantie, l'objectif restant la protection du consommateur.

Les conditions de la concurrence avec les professions intervenant traditionnellement en France dans l'entremise ou la gestion immobilière seront examinées, avant d'envisager les conséquences de l'intégration européenne.

A. LA CONCURRENCE AVEC LES AUTRES PROFESSIONS EN FRANCE

1. L'activité d'entremise du notaire

Le notaire peut assumer des missions d'entremise, mais à la condition que ce soit à titre accessoire. Le caractère accessoire de cette activité se trouve démontré dès lors que le notaire procède à la vente du bien immobilier dont il a accompagné la négociation. Il s'apprécie aussi sur des détails et les solutions retenues évoquent la répartition des compétences entre corporations d'ancien régime : ainsi

un arrêté ministériel du 27 mai 1982 autorise-t-il les notaires à faire de la publicité sur des biens à vendre ou à louer, mais interdit l'affichage dans « une vitrine formant devanture de boutique ». Cette règle vaut aussi pour les géomètres experts.

La répartition du marché entre les deux professions résulte à la fois de la géographie et des rapports de force : les agents immobiliers sont très peu présents en zone rurale ; en zone urbaine, leur influence sur le choix du notaire peut être déterminante : il va sans dire qu'ils orienteront rarement leurs clients vers des études qui les concurrenceraient en matière de négociation immobilière.

Du point de vue de la protection du consommateur, cette situation ne pose pas de problème, car la garantie des notaires est l'une des plus sûres ; elle est de meilleure qualité que celle des agents immobiliers et des administrateurs de biens, puisque illimitée. En revanche, la concurrence n'est pas égale entre les notaires et les agents immobiliers, puisque les premiers sont le point de passage obligé pour l'authentification des actes.

2. Vers un partage des rôles ?

Une difficulté provient, si l'on compare avec les pays anglo-saxons, de ce que le recours obligatoire aux notaires pour l'authentification des actes, multiplie le nombre des intervenants et réduit l'espace disponible pour l'agent immobilier. Aux Etats-Unis, la proportion des transactions réalisées de particulier à particulier est très réduite, moins de 20 %, mais ce sont les agents immobiliers, un pour le vendeur et un pour l'acheteur, qui monopolisent les contacts et jouent le rôle d'interface avec les différents spécialistes, expert, expert technique, juriste, assureur, administration, voire établissement de crédit. A l'inverse, les notaires apportent en France une sécurité juridique qui économise notamment le recours à l'assurance titre que souscrivent les américains.

Certains professent que la situation idéale consisterait à réserver l'entremise aux seuls agents immobiliers et la rédaction des actes aux seuls notaires : la distinction des rôles serait mieux établie et les conflits d'intérêt évités. Cette séparation correspond à la norme dans de nombreux pays, notamment l'Allemagne.

Cette solution est assurément séduisante : l'absence de signature chez l'agent immobilier éliminerait

les décisions précipitées, et offrirait la possibilité d'une négociation plus équilibrée, l'acheteur voyant, lorsque c'est encore utile, ses intérêts pris en compte par son notaire, face au notaire du vendeur. De surcroît, la complexité croissante des actes incite à confier leur rédaction à des spécialistes ; or la promesse unilatérale de vente ou le compromis de vente sont des actes dont la rédaction requière une compétence juridique et à propos desquels se nouent de nombreux conflits.

Aujourd'hui, l'agent immobilier tient à rédiger l'avant-contrat pour figer la vente. En pratique, il s'agit d'un compromis de vente qui correspond à une vente ferme, interdisant ainsi à l'acheteur de se dédire, sous réserve du droit de rétractation introduit par la loi SRU dans le Code de la construction et de l'habitation.

L'acheteur de son côté a le sentiment de se prémunir contre un surenchérisseur. Cette garantie est illusoire lorsque, comme cela se pratique en cas de pluralité de mandats, il signe seul le compromis, celui-ci s'analysant alors comme une promesse d'achat.

Cependant, sauf à faire table rase de la situation existante, cette voie représente à court terme un bouleversement trop considérable pour être envisagée : elle poserait le problème de la survie de certaines études notariales.

A tout le moins, *il serait juste de soumettre les notaires aux mêmes règles en matière de facturation des frais de publicité et de durée du mandat que les agents immobiliers* : ceux-ci n'ont droit à une rémunération que dans le cas où la transaction est effectivement réalisée. La durée du mandat est limitée à trois mois pour les agents immobiliers et à une « durée raisonnable » pour les notaires : comme on l'envisagera plus loin, trois mois constitue une durée raisonnable.

3. Les géomètres experts

C'est dans le domaine de l'administration de biens que les géomètres experts sont traditionnellement actifs, plus spécialement dans certaines régions comme l'Ouest de la France.

Leur formation initiale et permanente est de très bonne qualité et la garantie qu'ils offrent à leurs clients est, comme celle des notaires, illimitée.

Les conditions mises à leur exercice de l'entremise et de l'administration de biens sont calquées sur la loi HOGUET. De plus, il n'existe aucune distorsion de concurrence en leur faveur. Au contraire, ils sont empêchés de développer leur activité d'administration de biens par des quotas que rien ne justifie. En effet l'activité de gestion immobilière, à elle seule ou cumuler avec l'activité d'entremise ne doit pas représenter plus de la moitié de la rémunération totale du géomètre expert ou de sa société.

Il serait préférable de supprimer ces quotas et de revenir à une règle qui n'autorise l'entremise que pour les seuls biens pour lesquels ils ont un mandat de gestion³².

4. Les huissiers et les architectes

Les huissiers comme les architectes peuvent également intervenir en transaction ou en gestion. Ceci ne pose pas de problème de protection du consommateur. Mais les agents immobiliers et les administrateurs de biens voient comme une distorsion de concurrence, la facilité qu'ont les huissiers et les architectes d'entrer en contact avec des clients potentiels à la faveur de leur activité principale : à l'occasion d'un commandement de payer, le premier peut gagner un mandat de gestion, alors que la réalisation de travaux dans un immeuble peut conduire l'architecte à se voir confier la gestion de la copropriété.

5. Le cas particulier du logement de vacances

Les professionnels qui gèrent des logements meublés à vocation saisonnière souhaiteraient pouvoir adapter leurs conditions d'exercice aux exigences de la « vente d'un produit touristique ». Ils sont empêchés de le faire par la loi HOGUET, et tout particulièrement par les dispositions de l'article 68 du décret du 20 juillet 1972, qui proscrivent tout versement pour des réservations faites plus de six mois avant l'entrée dans les lieux, la perception de 25 % des loyers à la réservation et du solde à la remise des clefs. Ils sont en concurrence défavorable par rapport aux agents de voyage dont les conditions d'activité résultent de la transposition et de l'adaptation d'une circulaire européenne. Certaines organisations souhaitent qu'une disposition spécifique soit consacrée aux locations saisonnières, alors que d'autres préfèrent *inviter les agents à choisir entre deux types d'exercice*

professionnel ; rien n'interdit à un agent immobilier de prendre une carte d'agent de voyages. C'est une orientation qui semble meilleure, surtout dès lors que l'on cherche à offrir au public une image précise du type de prestations offertes par l'agent immobilier

B. LA CONCURRENCE VENUE DES AUTRES PAYS DE L'UNION EUROPEENNE

1. L'installation en France de professionnels étrangers

Le traité de l'Union européenne garantit la liberté d'installation. L'administration est en droit de vérifier si les diplômes acquis à l'étranger correspondent aux diplômes exigés en France, la commission que l'on propose de créer pourra l'y aider ; en revanche, elle est mal armée pour apprécier la compétence acquise par dix ans d'expérience professionnelle³³ à l'étranger ce qui donne lieu à quelques contestations. Mais, il ne semble pas encore y avoir beaucoup de difficulté dans ce domaine.

2. La libre prestation

Les professionnels légalement autorisés à exercer dans un pays de l'Union européenne, peuvent intervenir en France. Or les règles qui encadrent leur activité, notamment en matière de garantie, de mandat et de rémunération, sont dans certains pays, très peu contraignantes. C'est le cas, par exemple, en Grande Bretagne. L'intervention en France, notamment en zones frontalières, de professionnels installés à l'étranger et offrant des garanties inférieures à celles qui sont exigées en France, reste encore anecdotique, mais la loi se doit d'anticiper sur leur éventuel développement. Les services de la préfecture de police de Paris, qui ont la charge de délivrer la carte de prestation de service se heurtent à un certain nombre de difficultés d'application de la réglementation, notamment dans le cas de professionnels installés dans un autre pays de l'union européenne et qui souhaiteraient recruter des démarcheurs exerçant en France. Les dits démarcheurs ne peuvent travailler à partir de l'établissement principal, or la carte de prestataire de service est délivrée aux

³² Cf. Propositions

³³ Directives du 12 janvier 1967 et du 21 décembre 1988

européens ne disposant pas d'établissements secondaires en France. Pour le reste, les exemples de concurrence « déloyale » signalés par les organisations professionnelles ne résultent pas de la libre prestation, mais relèvent tous de l'exercice illégal, donnant lieu à des rémunérations occultes.

3. Le « e-agents »

La présentation de l'offre par Internet va profondément modifier les conditions de fonctionnement du marché en améliorant sa transparence ; cette évolution, favorable à l'efficacité du marché, est parfaitement légale et même souhaitable. En revanche, les professionnels s'inquiètent de l'émergence d'agences immobilières virtuelles, qui accompliraient par Internet des missions d'entremise ou de gestion sans satisfaire aux obligations légales de protection du consommateur. C'est certainement une chose qui peut se développer, mais pour l'heure, c'est encore la menace qui semble virtuelle.

4. Les demandes des clients européens

Les professionnels ne doivent pas être dans l'impossibilité, du fait de dispositions réglementaires destinées à protéger le consommateur, d'offrir des services qui sont de pratique habituelle dans d'autres pays. Ainsi l'agent immobilier français est-il théoriquement dans l'impossibilité de répondre à la demande d'une entreprise qui souhaite lui confier la recherche de locaux et convenir d'une rémunération qui ne soit pas nécessairement liée à la conclusion de la transaction.

C. RENDRE LES DISPOSITIONS DE PROTECTION DU CONSOMMATEUR OPPOSABLES A TOUS

1. Préciser le périmètre de la protection du consommateur

Comment faire en sorte que toutes les dispositions de protection du consommateur s'appliquent à tous et en toutes hypothèses ? Ne sont opposables aux professionnels installés dans les autres pays de l'Union européenne que les textes qui relèvent clairement de la protection du consommateur et qui répondent aux conditions suivantes :

« Les Etats membres doivent veiller à ce qu'il n'y ait aucun obstacle à ce que les activités bénéficiant de la reconnaissance mutuelle puissent être exercées de la même manière que dans l'Etat membre d'origine, pour autant qu'elles ne soient pas en opposition avec les dispositions légales d'intérêt

général en vigueur dans l'Etat membre d'accueil ».

Cependant, les dispositions de la loi française de protection du consommateur pourraient être opposées au professionnel à la condition «qu'elles s'appliquent de manière non discriminatoire, qu'elles se justifient par des raisons impérieuses d'intérêt général, qu'elles soient propres à garantir la réalisation de l'objectif qu'elles poursuivent et qu'elles n'aillent pas au-delà de ce qui est nécessaire pour l'atteindre » et « que cet intérêt ne soit pas déjà sauvegardé par les règles auxquelles le prestataire est soumis dans l'Etat membre où il est établi ».

Pour que les dispositifs de protection répondent à ces conditions et s'appliquent quel que soit le pays dans lequel est installé le professionnel, il importe donc de mieux préciser le périmètre et les obligations constitutives de la protection du consommateur.

Les dispositions de la loi tenant au mandat et aux modalités de rémunération ne devraient s'imposer que pour les personnes physiques n'agissant pas dans un cadre professionnel et pour les transactions portant sur des locaux d'habitation³⁴.

Les règles de protection du consommateur répondraient ainsi aux critères européens et seraient opposables à tous, quel que soit l'intervenant, officier ministériel ou commerçant, installé en France ou dans tout autre pays de l'Union européenne.

2. Laisser jouer la liberté contractuelle pour les autres volets de l'activité immobilière.

A l'inverse tout ce qui ne justifie pas d'une protection spécifique doit y échapper. *Ainsi, les modalités des transactions portant sur des locaux autres que d'habitation, des transactions conduites à titre professionnel ou lorsque les clients sont des personnes morales, relèveraient de la seule liberté contractuelle³⁵.*

Il en serait ainsi par exemple du conseil immobilier aux entreprises : les parties seraient libres de

³⁴ Cf. Propositions / La FNAIM pense que pour être efficaces les dispositions de protection devraient être intégrées au Code de la consommation. Il suffirait que mention soit faite de ces dispositions dans le Code de la consommation, qui serait « code suiveur ».

³⁵ Cf. Propositions

définir les modalités de leur contrat. Il faut noter que ce type de prestations échappe déjà souvent aux agents immobiliers : leur liberté retrouvée, il leur appartiendra, avec l'aide de leurs organisations professionnelles, de valoriser leur compétence dans ce domaine.

D. VERS UNE DIRECTIVE EUROPEENNE ?

Les professionnels souhaiteraient que soient élaborée une directive européenne qui pourrait notamment porter sur l'exigence de garantie et de responsabilité civile professionnelle. Ils œuvrent dans ce sens au sein d'une organisation européenne, la Confédération européenne de l'immobilier. Une telle directive serait évidemment souhaitable, mais on peut être sceptique sur les chances de la voir adoptée à court terme.

VI. CONCLUSION

Le système de protection du consommateur et d'encadrement des professions immobilières mis en place en 1970 a fait la preuve de son efficacité et sa remise en cause ne se justifie pas. Il serait même souhaitable que l'obligation de disposer d'une garantie et d'une assurance, qui en constitue la disposition essentielle, s'étende aux autres pays de l'Union européenne.

Cependant, un premier ensemble de mesures s'impose, du domaine réglementaire, qui devrait simplifier le contrôle de la profession : la protection du consommateur peut être améliorée, tout en épargnant aux professionnels et à l'administration des opérations lourdes, redondantes et inefficaces.

D'autres modifications plus substantielles devront intervenir pour tenir compte des mutations profondes qui affectent déjà ce secteur et qui vont continuer de le transformer, qu'il s'agisse des entreprises elles-mêmes, qui se regroupent et emploient de plus en plus de diplômés, du marché immobilier soumis aux règles de l'Union européenne ou plus généralement de l'impact du commerce électronique.

Un chantier législatif devra s'ouvrir qui aura principalement pour objet de rendre à la liberté contractuelle ce qui ne relève pas de la protection du consommateur, afin que les règles centrées sur cette protection soient opposables à tous.

Mais les diverses propositions retenues par ce rapport devraient surtout avoir pour effet de renforcer la responsabilité des organisations professionnelles ; c'est à elles, dans une économie plus ouverte, qu'il appartiendra de valoriser la compétence de leurs membres et d'améliorer ainsi l'image de l'ensemble de ce secteur.

VII. ANNEXES

A. PROPOSITIONS NECESSITANT UNE MODIFICATION DES TEXTES

Ne sont pas reprises ici les propositions dont la mise en œuvre est de la compétence des organisations professionnelles, des garants ou des assureurs.

Cartes professionnelles

Accès à la profession

(MODIFIABLE PAR DECRET)

Une seule carte par professionnel : le niveau de garantie détermine le type d'exercice professionnel autorisé :

- transaction sans maniement de fonds ;
- transaction avec maniement de fonds ;
- gestion et transaction.

Une commission, siégeant auprès du Ministre de la Justice, est chargée de mettre à jour la liste des diplômes ouvrant droit à la profession d'agent immobilier et d'administrateur de biens. Cette commission peut intervenir en arbitrage pour assurer une application uniforme de ces dispositions. Elle a également pour mission de se prononcer sur le caractère recevable des diplômes obtenus dans d'autres pays de l'Union européenne.

Les conditions dans lesquelles une succursale peut être dirigée par le chef d'entreprise lui-même sont précisées (*concertation entre organisations professionnelles et administration*).

L'expérience professionnelle des collaborateurs salariés et des agents commerciaux est prise en compte de façon identique.

Renouvellement de la carte professionnelle

(MODIFIABLE PAR DECRET)

Renouvellement par courrier et sur simple demande de la carte professionnelle, tant que les organismes de garantie et les assureurs RCP n'ont pas dénoncé leur contrat ; le contrôle de la

préfecture se limite aux questions de « moralité », mentionnées par le casier judiciaire.

Les cartes «mauves» et «grises» de responsable de succursale et de collaborateur ou d'agent commercial sont également renouvelées sur simple demande, sauf dénonciation par le chef d'entreprise titulaire de la carte professionnelle, ou suppression par la préfecture après consultation du casier judiciaire.

L'Etat assure la mise à jour en temps réel d'une liste nationale, accessible par Internet ou minitel, des agents immobiliers « en règle », liste qui permet de vérifier l'existence et la validité de la carte professionnelle de l'agent auquel le particulier envisage d'avoir recours.

Garanties et assurances

(MODIFIABLE PAR DECRET)

Les garants sont seuls responsables de la cohérence entre les fonds détenus et le niveau de la cotisation. Ils sont tenus à hauteur des fonds mandants et non plus à hauteur des seuls fonds mandants garantis ; ils ne peuvent plus mettre en œuvre la procédure du marc le franc. (*définition à étudier avec la commission bancaire et la commission des assurances.*)

Les niveaux de la garantie et de la RCP sont relevés (*consultation de la commission bancaire et du comité des assurances*).

En cas de changement de garant, la procédure d'information des mandants est aménagée : suppression de l'affichage obligatoire et limite à dix ans des anciens mandants à prévenir par lettre recommandée.

Il est interdit de souscrire une garantie pour l'activité de transaction auprès d'un garant et de s'adresser à un autre organisme pour l'activité de gestion.

Contrôle et obligation administrative

(MODIFIABLE PAR DECRET)

Les agents de la DGCCRF ont compétence pour contrôler certains aspects de ces professions (Loi HOGUET, Loi SRU, etc.).

La tenue informatique des registres est autorisée si elle est garantie par un système d'authentification extérieure.

Les paiements par carte bancaire sont autorisés.

Le répertoire fiscal « 852 » est supprimé (*vérification avec le SLF*)

La rémunération de l'agent immobilier ne doit plus transiter par le compte séquestre.

Le traitement fiscal de la rémunération de l'agent est identique, quel que soit celui, du vendeur ou de l'acheteur, qui est réputé en avoir la charge.

Exercice professionnel

(MODIFIABLE PAR DECRET)

Le bon de visite est interdit ou, à défaut, il est intégré à la loi, en tenant compte des jurisprudences qui le limitent.

La durée de la convention qui lie le marchand de listes à l'offreur de logement est limitée à un mois et celle qu'il signe avec le candidat à la location, à trois mois.

Certains nouveaux services peuvent faire l'objet d'une facturation distincte de la rémunération de l'entremise : mesurage Carrez, appui au déménagement ou à la mobilité, organisation d'une expertise technique ; ils correspondent tous à des prestations qui ne sont pas offertes aujourd'hui de façon habituelle par les agents immobiliers, mais qui pourraient leur permettre à l'avenir, de diversifier leurs interventions.

Mise à jour des infractions pouvant justifier le refus de carte professionnelle (MODIFICATION LEGISLATIVE NECESSAIRE)

Europe et égalité concurrentielle

(MODIFICATION LEGISLATIVE NECESSAIRE)

Les modalités des transactions portant sur des locaux autres que d'habitation, des transactions conduites à titre professionnel ou de celles menées par des personnes morales, relèvent de la seule

liberté contractuelle.

Les dispositions de la loi tenant au mandat et aux modalités de rémunération ne s'imposent que pour les personnes physiques n'agissant pas dans un cadre professionnel et pour les transactions portant sur des locaux d'habitation, c'est-à-dire ce qui correspond à la protection du consommateur. De la sorte, tous les professionnels européens sont soumis aux mêmes règles de protection du consommateur : une conséquence est de soumettre les notaires aux mêmes règles que les agents immobiliers pour la durée des mandats et l'interdiction de facturer les frais de publicité en cas d'échec de l'entremise.

Les quotas qui limitent le volume de l'activité de gestion des géomètres experts sont supprimés ; en revanche, ils ne sont autorisés à faire des transactions que pour les seuls biens dont ils assurent la gestion.

B. LISTE DES PERSONNALITES RENCONTREES

Tous les entretiens ont été conduits avec Isabelle COUETOUX du TERTRE, directeur adjoint de l'ANIL, qui a participé à l'élaboration de ce livre blanc.

■ *Les ADIL* ont été consultées lors d'une réunion des directeurs. En outre plusieurs ADIL ont établi des recensements des difficultés les plus souvent rencontrées.

■ *Administrations*

Ministère de la Justice

M. Pierre CAPOULADE, président de la commission relative à la copropriété
Mme Caroline JAFFUEL, bureau du droit immobilier
Mme BONNET, bureau du droit immobilier

Direction Générale de l'Urbanisme, de l'Habitat et de la Construction

Mme Pierrette BILLARD, Chef du bureau du droit immobilier et du contentieux de l'habitat
M. Manuel LECONTE, sous-directeur du service du droit à l'Habitat

Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes

M. Axel THONIER, chef du bureau des services financiers et professions organisées

M. Laurent FLEURIOT, sous-directeur à la sous-direction des Services et Réseaux

Préfecture de Police de Paris

M. Serge SOUSSAN, attaché d'administration principale du Ministère de l'intérieur, Chef du Quatrième bureau de la Direction de la Police Générale

M. Emmanuel BOUYER, attaché d'administration, adjoint au Chef du Quatrième bureau

M. Michel POILVE, secrétaire administratif, chef de la section du contrôle des professions immobilières

■ Syndicats

Fédération Nationale de l'Immobilier

M. Philippe AUDRAS, président

M. Gérard de RYCKER, président adjoint

M. Pierre-Paul CARETTE, secrétaire général

M. Denis FICHOT, délégué général

Mme Raquel DEFRANCE, consultante juridique

M. Jean-Michel SAMEDI, chef du service juridique

Confédération Nationale des Administrateurs de Biens

M. Paul ROLLAND, président

M. Bruno CORNU-THERNARD, délégué général

Syndicat du Syndicat national de l'immobilier entre particuliers

M. Alain DUROS, président et directeur général d'Hestia

Conseil supérieur de l'Administration de Biens

Mme Dominique De KAENEL, trésorière

M. Jean-Marie JOURDAN, président

M. Philippe ROUSSELET, délégué général

Syndicat National des Professions Immobilières

M. Alain DUFFOUX, président

M. Steven ZUNZ, délégué général

Union Nationale Indépendante Transactions Immobilières

Mme Chantal COSTE, présidente

Mme Marie-Josèphe BARRE, fondée de pouvoir

■ *Autres professions*

Conseil Supérieur du Notariat

Me Armand ROTH, Premier vice-président du Conseil Supérieur du Notariat
M. Didier PICHON, président de l'Institut Notarial de l'Immobilier
Me Daniel RABAT, membre du bureau du Conseil Supérieur du Notariat, notaire en Dordogne
Mme Aude de CHAVAGNAC, chargée des relations institutionnelles

Ordre des Géomètres Experts

M. Jean GODEFROID, préfet, secrétaire général
M. LENOIR, vice-président du Conseil Supérieur
M. LEROT, président de la région Pays de Loire
M. MEUNIER, juriste
M. SEVAUX, représentant la région Bretagne

Chambre nationale des huissiers de justice

M. Jean-Claude BELOT, président

■ *Garants*

Caisse de garantie de la FNAIM

M. Philippe SIMON, président
M. Alain LEDEMAY, directeur général

Compagnie Européenne de Garantie

M. Christian LOUIS-VICTOR, président

Société de Caution Mutuelle pour Administrateurs de Biens et d'Agents Immobiliers

M. Christian MELCION, secrétaire général

SOCAF

M. René TROIN, président
Mme Annie BOGLIOLO, Secrétaire Générale

■ *ETABLISSEMENTS DE CREDIT*

Crédit Mutuel

Mme Marie-Christine CAFFET, directrice de l'offre
Mme Anne LUSTIG-NAMBLARD
M. Guy LERE

Crédit Agricole

M. Philippe BIRDEN, UNIFICA

Crédit Logement

M. Gabriel BENOIN, directeur général

Caisse Nationale des Caisses d'Epargne et de Prévoyance

M. Jérôme TERRASSON, chef du service marché des particuliers et des professionnels

BNP Paribas

M. Philippe STOLZ, directeur

Mme NONIN

M. PINCEMIN

Union de Crédit pour le Bâtiment

M. Alain GOURIO, directeur juridique

Crédit Foncier de France

Mme Nicole CHAVRIER, responsable du service « crédit réglementé »

Entenial

Mme Bernadette LAFRANCHI, service juridique

M. Daniel BINDER, directeur général

Banque Privée Européenne

M. Jean-Pierre ROCHETTE, conseiller

■ Personnalités qualifiées

Mme Catherine NERESSIS, directrice « De particulier à particulier »

M. Alain BECHADE, président, Groupe Auguste Thouard (entretien téléphonique)

M. Jean-Pierre BONNEFOND, président du directoire, Groupement Foncier Français (entretien téléphonique)

M. Henri BUZY-CAZAUX, directeur général-adjoint, Groupe Foncia

M. Jacky CHAPELOT, agent immobilier, président de la Chambre Cher et Indre,

M. Jacques LAPORTE, ancien président de la Chambre de la FNAIM, Ile-de-France

M. Roger LEMIALE, expert en immobilier, ancien président de la FNAIM

M. Philippe PELLETIER, président de l'ANAH

M. Guy AMOYEL, ancien directeur à la SOVAC, auteur de « L'agent immobilier » aux éditions Delmas

Mme Isabelle REY-LEFEVRE, journaliste, « Le Monde »

M. Alain MILLET, Directeur de STUDIMMO (contribution écrite)

M. Guillaume EYMERIC (mémoire de DESS de droit immobilier, Lyon 3, juin 2001)

■ *Associations d'usagers*

Institut National de la Consommation

Mme Chantal MARTIN - service juridique

Union Fédérale des Consommateurs Que Choisir ?

Mme Anne MILLOT, chargée de mission

Confédération Générale du Logement

Mme Josiane de LA FONCHAIS, présidente

Confédération Logement Cadre de Vie

M. RODRIGUEZ (contribution écrite)

Associations des responsables en copropriété

M. Fernand CHAMPAVIER, président

M. Bruno DHONT, délégué général

C. LETTRE DE MISSION

31 JAN. 2002

*La Ministre de la Justice
Garde des Sceaux*

*La Secrétaire d'Etat
au Logement*

Monsieur le Directeur,

La réglementation de l'activité de gestion et de transaction immobilière a maintenant plus de trente ans. En son temps, la loi du 3 janvier 1970 a répondu à un souci de moralisation des gestionnaires et agents immobiliers et de garantie de leurs clients mandants.

Par ailleurs, la loi s'inscrivait dans un ordonnancement juridique très complet d'encadrement des contrats, qu'ils soient de vente, de location ou de construction d'organisation de régimes de propriété et de gestion collective des immeubles et d'aménagement des principes classiques de responsabilité.

L'évolution des techniques et des données d'ordre économique ont provoqué l'inadaptation de certaines dispositions de la réglementation. En outre, deux orientations nouvelles semblent actuellement se faire jour.

En premier lieu, le marché de la vente immobilière connaît une profonde transformation. Cette dernière était peut-être annoncée par le développement des transactions directes entre particuliers. Elle se confirme avec le développement du commerce électronique.

En second lieu, la législation communautaire met en évidence un profond décalage entre les législations des pays membres, qu'il s'agisse du degré d'exigences pesant sur les professionnels ou, plus largement, de l'importance de l'intervention législative.

..../

Monsieur Bernard VORMS
Agence Nationale pour l'Information
sur le Logement
2, Boulevard Saint Martin
75010 PARIS

Une réforme de la loi devrait permettre aux professionnels d'accompagner ces évolutions sans qu'ils soient handicapés par une législation qui les mettrait en position de faiblesse par rapport à leurs concurrents, notamment au sein de l'Union Européenne. Un renforcement des connaissances et de la formation de ces professionnels pourrait éventuellement donner la possibilité aux agents immobiliers de se prévaloir d'un label, sinon d'un titre, qui signerait leur professionnalisme.

Nous souhaitons vous confier une mission dont le premier objet serait une identification précise des problèmes auxquels sont confrontés les professionnels concernés, dans leur réalité et leur ampleur.

Le deuxième objet de votre mission consisterait à analyser le fondement sur lequel pourrait se développer une nouvelle réglementation. Il s'agirait notamment d'analyser la question de savoir s'il convient de rester dans une logique de réglementation de l'activité ou s'il est préférable de s'orienter plutôt vers une logique de libéralisation de l'activité accompagnée d'une protection renforcée du consommateur. Vous pourrez à cet égard vous référer aux autres professionnels qui interviennent dans l'ensemble des actes constituant une acquisition immobilière. Vous pourrez en outre faire des propositions sur les conditions dans lesquelles la protection du consommateur pourrait être renforcée ou améliorée. Vous préciserez enfin les conséquences qu'il faudrait tirer des évolutions de l'activité sur les conditions de son exercice, notamment en matière de rémunération.

Le troisième objet de votre mission serait d'établir une liste des premières réformes nécessaires pour mettre fin aux dispositions manifestement inadaptées de la législation et susceptibles de recueillir un large consensus.

Nous souhaitons que vous puissiez remettre votre rapport dans un délai de trois mois. Compte tenu de cette contrainte de temps, vous pourrez travailler par auditions, quitte à réunir l'ensemble des personnes entendues pour la lecture d'un pré rapport. Les services de nos ministères vous apporteront l'aide dont vous pourriez avoir besoin.

Nous vous prions d'agréer, Monsieur le Directeur, l'assurance de notre considération distinguée.



Marylise LEBRANCU



Marie-Noëlle LIENEMANN