

Chapitre II

Les agents immobiliers

Alexandre RIGOLET

Section 1

Législation

§ 1 Contexte et historique

La profession et le titre d'agent immobilier font, depuis plus de vingt ans déjà, l'objet d'une protection particulière s'appuyant, initialement, sur le mécanisme prévu par la loi-cadre du 3 août 2007 relative aux professions intellectuelles prestataires de services¹.

Par un arrêté royal du 6 septembre 1993 protégeant le titre professionnel et l'exercice de la profession d'agent immobilier, fut ainsi créé l'Institut Professionnel des Agents Immobiliers (IPI). L'exercice de la profession d'agent immobilier et le port du titre furent dès lors, en principe, réservés aux personnes inscrites au tableau ou sur la liste des stagiaires tenus par l'Institut².

L'intérêt et l'attention du législateur pour cette profession ne se sont pas démentis depuis lors. Par un arrêté royal du 12 janvier 2007³, qui a fait l'objet d'une précédente chronique⁴, le législateur a ainsi spécifiquement réglementé l'usage et la validité de certaines clauses dans les contrats conclus entre un agent immobilier et un consommateur.

La période commentée a également vu l'adoption de nombreuses dispositions spécifiques en la matière.

§ 2 Arrêté royal du 20 juillet 2012 déterminant les règles d'organisation et de fonctionnement de l'Institut professionnel des agents immobiliers

En application des articles 2 et 7, § 3, de la loi-cadre, le Roi a adopté le 20 juillet 2012 un arrêté spécifique quant au fonctionnement et à l'organisation de l'IPI. Cet arrêté remplace, en ce qui

1 M.B., 18 septembre 2007. Ancienne loi du 1^{er} mars 1976 codifiée par A.R. du 3 août 2007.

2 Art. 2 de l'A.R. du 6 septembre 1993.

3 A.R. du 12 janvier 2007 relatif à l'usage de certaines clauses dans les contrats d'intermédiaire d'agents immobiliers, M.B., 19 janvier 2007.

4 B. KOHL et R. SALZBURGER, « Les agents immobiliers », *Chroniques notariales*, vol. 45, mars 2007, p. 141.

concerne l'IPI, l'arrêté royal du 27 novembre 1985⁵ qui prévoyait des règles générales pour l'ensemble des instituts professionnels créés en application de la loi-cadre.

§ 3 La loi du 11 février 2013 organisant la profession d'agent immobilier et l'arrêté royal du 30 août 2013 organisant la profession d'agent immobilier

Alors que, comme il vient d'être exposé, la profession d'agent immobilier était originellement protégée et réglementée au travers des règles prévues par la loi-cadre relative aux professions libérales, les caractéristiques spécifiques de cette profession ont convaincu le législateur de lui donner un cadre législatif propre. C'est dans cette optique que furent adoptés la loi du 13 février 2013 organisant la profession d'agent immobilier⁶ et, ensuite, l'arrêté royal du 30 août 2013 relatif à l'accès à la profession d'agent immobilier⁷.

Selon ses travaux préparatoires, cette loi vise avant tout à répondre à certaines dérives constatées en pratique, notamment en dotant l'IPI d'instruments efficaces afin de lutter contre les indécidables d'une minorité d'agents immobiliers⁸. Elle contient de plus une série de nouveautés, notamment quant à la possibilité d'exercer la profession d'agent immobilier par l'entremise d'une société professionnelle, et consacre la distinction entre agent immobilier intermédiaire et agent immobilier syndic (ainsi que la notion d'agent immobilier régisseur). Pour le reste et pour l'essentiel, la loi du 13 février 2013 s'inspire et reprend dans une large mesure le contenu et la structure de la loi-cadre.

La loi du 11 février 2013 ne traite par contre pas de l'existence de l'IPI et de son organisation. Cette dernière est donc toujours régie par l'arrêté royal du 20 juillet 2012.

Comme mentionné *supra*, la loi consacre dans la législation la distinction entre agent immobilier intermédiaire, syndic ou régisseur, distinction qui se retrouvait toutefois déjà dans le Code de déontologie de l'IPI.

L'article 2 de la loi définit l'agent immobilier intermédiaire comme « celui qui, pour le compte de tiers, prête une assistance déterminante en vue de réaliser un contrat de vente, d'achat, d'échange, de location ou de cession de biens immobiliers, droits immobiliers ou fonds de commerce ». L'agent immobilier syndic est quant à lui défini comme l'agent « qui agit dans le cadre de l'administration et de la conservation des parties communes d'immeubles ou groupes d'immeubles en copropriété forcée, d'après les articles 577-2 et suivants du Code civil ». L'agent immobilier régisseur est enfin défini comme « celui qui réalise pour le compte de tiers des activités de gestion de biens immobiliers ou de droits immobiliers, autres que

5 A.R. du 27 novembre 1985 déterminant les règles d'organisation et de fonctionnement des instituts professionnels créés pour les professions intellectuelles prestataires de services, *M.B.*, 21 janvier 1986, p. 1123.

6 *M.B.*, 22 août 2013.

7 *M.B.*, 6 septembre 2013.

8 Projet de loi organisant la profession d'agent immobilier, *Doc. parl.*, Ch. repr., 2012-2013, n° 53-2517/001, pp. 3 et 5.

celles de syndic». Exerce la profession d'agent immobilier, toute personne exerçant une ou plusieurs de ces activités⁹.

Conformément à l'article 3 de la loi, le tableau tenu par l'IPI et la liste des stagiaires sont désormais scindés en deux colonnes : une pour les agents immobiliers « intermédiaires » l'autre pour les agents immobiliers « syndics ». Pour être autorisé à exercer des activités d'intermédiaire ou de syndic il est par conséquent à présent nécessaire d'être inscrit sur la liste correspondante. Pour l'exercice de l'activité de régisseur, l'inscription à l'une des deux listes est suffisante. L'objectif est ainsi de pouvoir imposer des règles spécifiques pour chacune de ces activités.

Il n'existe toutefois aucune incompatibilité entre les deux premières activités¹⁰. Un même agent immobilier peut dès lors être valablement inscrit sur chacune des deux listes. Pour autant bien entendu qu'il satisfasse aux conditions propres à chacune d'elles¹¹.

Nouveauté par rapport à la législation antérieure, l'article 4 de la loi impose à l'agent de souscrire une assurance couvrant sa responsabilité professionnelle et laisse au roi le soin d'en fixer les modalités¹². Il s'agissait auparavant d'une obligation déontologique¹³. Cette obligation s'applique également aux personnes morales exerçant la profession d'agent immobilier.

L'article 5 de la loi reprend ensuite le principe de l'interdiction de l'exercice de la profession et de l'usage du titre d'agent immobilier à toute personne n'étant pas inscrite auprès de l'IPI. Il impose en outre aux agents immobiliers de disposer de diplômes et de respecter les règles déontologiques. L'article 2 de l'arrêté royal détaille les diplômes ou certificats ouvrant l'accès à la profession d'agent immobilier. On soulignera à cet égard que cet article ouvre désormais la profession à toute personne titulaire d'un diplôme de bachelier¹⁴.

Son paragraphe 3 permet toutefois au Roi de dispenser les titulaires de certaines professions libérales de cette interdiction mais prévoit qu'il incombe alors à l'ordre ou à l'institut propre à cette profession d'adopter des règles déontologiques spécifiques aux activités d'agent immobilier¹⁵. Les titulaires de ces professions libérales dispensés d'inscription au tableau, qui exercent des activités de syndic, demeurent de plus tenus de transmettre à l'IPI une liste des copropriétés dont ils sont les syndics¹⁶.

9 Art. 2, 4^o, de la loi.

10 Projet de loi organisant la profession d'agent immobilier, *idem*, p. 8.

11 Voy. à cet égard les articles 2 et 6 de l'arrêté royal du 30 août 2013 et les règles déontologiques spécifiques applicables aux agents courtiers et syndics prévues par le Code de déontologie de l'IPI.

12 Aucun arrêté royal n'a, à ce jour, encore été adopté à cet égard. Voy., par analogie, en qui concerne les architectes, l'arrêté royal du 25 avril 2007, relatif à l'assurance obligatoire prévue par la loi du 20 février 1939 sur la protection du titre et de la profession d'architecte, *M.B.*, 23 mars 2007, p. 27706.

13 Art. 5, C. déont. de l'IPI approuvé par l'arrêté royal du 27 septembre 2006.

14 Contrairement à l'article 5 de l'arrêté royal du 6 septembre 1993, les titres et diplômes donnant accès à la profession ne sont plus énumérés limitativement.

15 Voy. à cet égard les règles applicables à la négociation par les notaires de ventes amiables ou judiciaires de bien meubles adoptées par l'assemblée générale de la Chambre nationale des notaires du 20 juin 2006 et approuvées par l'arrêté royal du 14 novembre 2006 (*M.B.*, 28 novembre 2006).

16 Art. 5, § 4, de la loi.

Faisant usage de cette possibilité, l'article 7 de l'arrêté royal du 30 août 2013 autorise les titulaires d'autres professions libérales (avocats, notaires, architectes) à exercer l'activité d'agent immobilier lorsque ceux-ci y sont autorisés soit par des dispositions légales ou réglementaires, soit par les usages professionnels constants, antérieurs à son entrée en vigueur¹⁷.

L'article 9 de la loi, également innovant, prévoit pour sa part une série de règles en matière de libre prestation de services et de liberté d'établissement, ceci en vue de mettre la législation belge en conformité avec le prescrit des articles 15 2^o b), 23 et 25 de la directive 2006/123/CE relative aux services dans le marché intérieur¹⁸.

Les prestataires de services établis dans un autre État membre sont désormais autorisés à exercer temporairement ou occasionnellement l'activité d'agent immobilier en Belgique sans être inscrits à l'IPI pour autant qu'ils soient légalement établis dans leur État d'origine pour y exercer la même profession. Si la profession d'agent immobilier n'y est pas réglementée, ils doivent l'avoir exercée pendant deux ans au moins dans les dix années ayant précédé leur prestation de service.

Autre nouveauté importante, les articles 10, 11 et 12 de la loi reconnaissent expressément la possibilité d'exercer la profession d'agent immobilier par l'intermédiaire d'une personne morale. Par la passé, seules les personnes physiques pouvaient en effet être inscrites au tableau de l'IPI. Cette possibilité est toutefois sévèrement encadrée. L'ensemble des gérants et administrateurs doivent, entre autres, être autorisés à exercer la profession d'agent immobilier et 60% du capital et des droits de vote au moins doivent être détenus directement ou indirectement par des personnes physiques autorisées à exercer la profession¹⁹.

En ce qui concerne les obligations déontologiques auxquelles sont soumis les agents immobiliers, l'article 13 de la loi reprend l'obligation de se conformer aux règles déontologiques édictées par l'IPI et rendues obligatoires par arrêté royal. Ce même article prévoit toutefois une série d'obligations et de principes qui doivent impérativement être repris et énoncés par ces règles.

Enfin, outre les sanctions pénales prévues à l'article 22 de la loi qui sont alourdies par rapport à celles prévues par la loi cadre²⁰, ses articles 14 à 21 détaillent les différentes sanctions disciplinaires pouvant être imposées par les organes de l'IPI et la procédure devant être suivie. L'article 17 de la loi dispose à cet égard que toute condamnation pour abus de confiance entraîne la radiation d'office de l'agent immobilier. Son article 20 permet quant à lui à l'assesseur juridique de la chambre exécutive de l'IPI de prendre des mesures conservatoires, y compris l'interdiction temporaire d'exercer la profession. L'intéressé dispose toutefois d'une possibilité d'appel contre ces mesures devant la chambre d'appel.

17 L'arrêté royal du 30 août 2013 est entré en vigueur, pour l'essentiel, le 1^{er} septembre 2013.

18 Directive 2006/123/CE du Parlement européen et du Conseil, du 12 décembre 2006, relative aux services dans le marché intérieur, *J.O.U.E.*, L. 376, 27 décembre 2006, p. 36.

19 Voy. à cet égard, à titre de comparaison, l'article 2 de la loi du 20 février 1939 sur la protection du titre et de la profession d'architecte, *M.B.*, 25 mars 1939, p. 1942, tel que modifié(é) par la loi du 15 février 2006, relative à l'exercice de la profession d'architecte dans le cadre d'une personne morale, *M.B.*, 25 avril 2006, p. 21684.

20 Art. 11 de la loi-cadre.

§ 4 Arrêté royal du 30 juillet 2013 portant approbation du règlement pris en exécution de la loi du 11 janvier 1993 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme, concernant les agents immobiliers

Par un arrêté royal du 30 juillet 2013²¹, pris en application de la loi anti blanchiment du 11 janvier 1993²², un règlement spécifique aux agents immobiliers en matière de blanchiment a été adopté. Celui-ci impose aux agents immobiliers des obligations en termes d'identification, d'acceptation de leurs clients et de déclaration, en vue de lutter contre le blanchiment de capitaux.

Section 2 Doctrines²³

Ouvrages

HEEB, C., *De makelaar*, Bruges, die Keure, 2012.

TIMMERMANS, R., *Praktische gids voor de Vastgoedmakelaar. De nieuwe vastgoedmakelaardijwet*, Malines, Kluwer, 2013.

VAN MINNEBRUGGEN, W., et MICHIELSENS, L., *Koop en verkoop van onroerende goederen modellen en kommentaar*, Malines, Kluwer, 2015.

VINCOTTE, B., COLLON, L., VAN DEN BOSCH, F., LAMBERT, P., CARNOY, G., et WAHL, M., « L'agent immobilier, une profession réglementée », *Jurimpratique*, 2013/1, Bruxelles, Larcier, 2013.

WAHL, M., *Guide pratique de l'agent immobilier à l'usage des courtiers, syndics et régisseurs*, 2^e édition, Waterloo, Kluwer, 2011.

Examens de jurisprudence

VANDEBURIE, A., BERNARD, N., CARNOY, G., BALON, F., PINTÉ, F., DELOBBE, F., WATTIAUX, S., PERILLEUX, J., DE COCQUEAU, B., VAN MOLLE, M., ERNEUX, P.-Y., et VON KUEGELGEN, M., « Les grands arrêts en droit immobilier (2007-2014) », *Jurimpratique*, 2014/2, Bruxelles, Larcier, 2014.

21 Arrêté royal du 30 juillet 2013 portant approbation du règlement pris en exécution de la loi du 11 janvier 1993 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme, concernant les agents immobiliers, *M.B.*, 20 août, 2013, p. 55444.

22 Loi du 11 janvier 1993 relative à la prévention de l'utilisation du système financier aux fins du blanchiment de capitaux et du financement du terrorisme, *M.B.*, 9 février 1993, p. 2828.

23 Au vu de l'ampleur de la doctrine publiée au cours de la période couverte par la présente chronique intéressant le courtage immobilier, seuls les principaux ouvrages et articles publiés durant cette période sont ici repris.

Articles

CARNOY, G., « La responsabilité de l'agent immobilier », in Y. NINANE *e.a.*, *Responsabilités des intervenants de l'immobilier*, Limal, Anthemis, 2015, pp. 95-120.

COLLON, L., « La responsabilité de l'agent immobilier », in A.-P. ANDRE-DUMONT *e.a.*, *Les responsabilités professionnelles : l'agent immobilier, l'expert judiciaire et le banquier*, Limal, Anthemis, 2012, pp. 7-32.

COLLON, L., « Impact de la (non-)formation de la vente sur la responsabilité et la rémunération de l'agent immobilier », in B. KOHL, *La vente immobilière*, CUP, vol. 161, Bruxelles, Larcier, 2015, pp. 269-310.

DE DECKER, H., « Vastgoedbemiddeling en het notariaat : een moeilijk huwelijk? », *T. Not.*, 2015, pp. 277-286.

DE RUYT, C., « Le devoir d'information de l'agent immobilier » in *La vente immobilière : la phase préalable et ses écueils*, Waterloo, Kluwer, 2012, pp. 239-260.

HEEB, C., « Het recht op commissieloon in hoofde van de vastgoedmakelaar : reeds ontstaan na de onderhandse akte of pas vanaf de authentieke akte? », *D.A.O.R.*, 2007, liv. 84, pp. 484-492.

HEEB, C., « (Re)organisatie van het beroep van vastgoedmakelaar », *R.W.*, 2014, n° 42, pp. 1644-1654.

HEEB, C., « De nieuwe tucht voor de vastgoedmakelaar », *D. & T.*, 2015, liv. 1, pp. 59-73.

KOHL, B., « Notariat et courtage immobilier : soleil à l'horizon », *J.T.*, 2010, pp. 529-532.

SWAENEPOEL, E., « Het Koninklijk Besluit van 12 januari 2007 inzake de bemiddelingsovereenkomsten tussen vastgoedmakelaar en consument : een effectieve oplossing voor de knelpunten uit het verleden », *R.G.D.C.*, 2007, liv. 7, pp. 399-416.

TORDOIR, M.-P., « Les obligations déontologiques spécifiques aux agents immobiliers syndics de copropriété », *R.C.D.I.*, 2007, pp. 10-15.

TORDOIR, M.-P., « L'obligation d'information de l'agent immobilier lors de la formation du contrat. Les mécanismes de contrôle, d'avertissement et les sanctions », *R.C.D.I.*, 2012, liv. 1, pp. 2-12.

TORDOIR, M.-P., « La redéfinition et le renforcement du rôle de l'assesseur juridique dans le cadre de la procédure disciplinaire IPI », *R.C.D.I.*, 2015, pp. 7-11.

Section 3

Jurisprudence

25. Courtage immobilier – Accès à la profession – Notaire – Activité commerciale

Cass., 11 juin 2010, Pas., 2010, liv. 6-8, p. 1856, J.T., 2010, p. 536, note B. KOHL, *Jurimpratique*, 2014, liv. 2, p. 61, note G. CARNOY, *NJW*, 2010, p. 786, note K. VANDENBERGHE, *R.G.D.C.*, 2010, liv. 8, p. 420, note B. VAN DEN BERGH.

Mettant par là même fin, sans doute définitivement, à une longue controverse opposant les agents immobiliers et le monde du notariat quant à la pratique du courtage immobilier développée par les notaires²⁴, la Cour de cassation a, dans un arrêt fort remarqué du 11 juin 2010, jugé que « si le courtage est réputé acte de commerce par l'article 2 du Code de commerce, cet acte est toutefois autorisé au fonctionnaire public qu'est le notaire lorsqu'il est l'accessoire de la mission principale en vue de laquelle ce fonctionnaire est établi », à savoir passer l'acte authentique de vente, et qu'« il s'ensuit que, nonobstant leur caractère commercial, les activités de courtage immobilier, tendant à prospecter des acquéreurs, ne sont pas, en règle, interdites au notaire qui est appelé à passer l'acte authentique de vente ».

Cet arrêt a déjà fait l'objet de nombreux commentaires, notamment dans le cadre d'une précédente chronique²⁵. Il y est donc renvoyé pour l'essentiel.

Nous nous contenterons donc ici de rappeler que si l'article 7 de l'arrêté royal du 30 août 2013 organisant la profession d'agent immobilier autorise les notaires à pratiquer le courtage immobilier, cette autorisation n'est toutefois pas dépourvue de limites. La Cour de cassation n'a d'ailleurs pas manqué de le souligner en précisant « qu'en règle » les activités de courtage ne sont pas interdites aux notaires.

L'article 2 du Code de commerce fait en effet du courtage immobilier un acte réputé commercial. Or, l'article 6 alinéa 1^{er}, 6^o, de la loi du 25 ventôse an XI (16 mars 1803) contenant organisation du notariat interdit au notaire d'exercer, par lui-même ou par personne interposée, un commerce. Il s'agit là d'une règle d'ordre public.

Toutefois, en vertu de l'article 1 du Code de commerce, ne sont commerçants que « ceux qui exercent des actes qualifiés commerciaux par la loi et qui en font leur profession habituelle, soit à titre principal, soit à titre d'appoint » et non à titre accessoire. Afin d'échapper à l'interdiction découlant de l'article 6 de la loi de ventôse, il est donc nécessaire que l'activité de courtage exercée par les notaires demeure accessoire par rapport à leur activité principale à savoir, en l'espèce, l'authentification de l'opération immobilière²⁶.

24 Pour un résumé de cette controverse voyez H. DE DECKER, « Opinie. Vastgoedbemiddeling en het notariaat : een moeilijk huwelijik? », *T. Not.*, 2015, p. 277.

25 B. KOHL, « L'arrêt de la Cour de cassation du 11 juin 2010. Le point sur la négociation immobilière par les notaires », *Chroniques notariales*, octobre 2010, vol. 52, p. 397.

26 Cette règle est rappelée à l'article 1^{er} des « Règles applicables à la négociation par les notaires de ventes amiables ou judiciaires de biens immeubles » adoptées par l'assemblée générale de la Chambre nationale des notaires le 20 juin 2006, et approuvée par arrêté royal du 14 novembre 2006, qui prévoi(en)t qu'un notaire ne peut être chargé de la vente d'un bien immeuble que « pour autant que cette activité soit en relation avec un acte de son ministère ».

Il s'agit là essentiellement d'une question de fait laissée à l'appréciation du magistrat. Le Comité de direction de la Chambre nationale des notaires a, dans ce cadre, adopté, le 16 juillet 2009, des « recommandations pour la négociation immobilière notariale dans le cadre d'une vente de gré à gré » qui donnent des indications utiles à cet égard en listant de façon non exhaustive les critères permettant de juger du caractère accessoire de l'activité de courtage. On aura également égard aux restrictions déontologiques imposées aux notaires dans ce cadre²⁷.

26. Formation du contrat de courtage – Charge de la preuve – Écrit – Acte juridique mixte

Liège (3^e ch.), 28 février 2011, J.L.M.B., 2011, vol. 37, p. 1820 ; Mons (2^e ch.), 19 janvier 2010, J.L.M.B., 2010, vol. 22, p. 1033.

L'article 8 du Code de déontologie de l'IPi impose à l'agent de proposer à son commettant potentiel, quelle que soit sa qualité, un projet écrit de convention.

L'article 2 de l'arrêté royal du 12 janvier 2007 relatif à l'usage de certaines clauses dans les contrats d'intermédiaire d'agents immobiliers impose de plus explicitement à l'agent immobilier qui traite avec un consommateur de rédiger un contrat écrit définissant les obligations respectives des parties. Cet article ne prévoit toutefois pas de sanction spécifique en cas d'absence de rédaction d'un écrit.

Selon une certaine doctrine, en l'absence d'écrit, le contrat passé avec le consommateur serait alors frappé de nullité dans son ensemble²⁸. Compte tenu de l'objectif de l'arrêté royal de 12 janvier 2007, cette nullité nous semble toutefois devoir alors être qualifiée de relative au profit du consommateur. Certains auteurs envisagent cependant une sanction alternative qui consisterait à l'impossibilité pour l'agent de se prévaloir de l'existence du contrat de courtage²⁹.

La rédaction d'un écrit, si elle paraît donc avant tout être destinée à protéger le commettant, est toutefois également dans l'intérêt de l'agent, en particulier en cas de contestation quant à l'existence même d'un contrat de courtage ou quant à l'étendue des obligations des parties.

Dans l'espèce ayant donné lieu au premier des deux arrêts commentés ici, le commettant (qui plus est consommateur) avait ainsi clairement indiqué à l'agent refuser les conditions financières proposées par celui-ci. Par après, tout en réitérant son refus des conditions proposées par l'agent, le commettant avait toutefois indiqué à l'agent qu'il examinerait sur des bases concrètes le salaire qui reviendrait à l'agent, dans l'hypothèse où la vente avec un premier acheteur qui lui aurait été présenté par l'agent se concrétiserait. Cette première vente ne put toutefois être réalisée, faute pour l'acheteur d'avoir obtenu les financements nécessaires³⁰. Le commettant vendit alors finalement le bien à un tiers sans intervention de l'agent. L'agent

27 Voy. les « Règles applicables à la négociation par les notaires de ventes amiables ou judiciaires de biens immeubles » adoptées par l'assemblée générale de la Chambre nationale des notaires le 20 juin 2006 et approuvées par l'arrêté royal du 14 novembre 2006.

28 L. COLLON, « La rémunération de l'agent immobilier et la nouvelle jurisprudence en matière de vente immobilière », *Jurimpratique*, 2013, vol. 1, pp. 70-71; H. GEENS, « De onrechtmatige bedingenleer uit de vastgoedsector: in de greep van de nieuwe Wet Marktpraktijken? », *C.A.B.G.*, 2010, vol. 2, p. 91. Voy. égal. les références citées par C. HEEB, *De Makelaar*, Bruges, die Keure, 2012, p. 261, note 1334.

29 C. HEEB, *De Makelaar*, op. cit., p. 262.

30 Il s'agissait d'une condition suspensive reprise dans le compromis.

lui réclama néanmoins une commission sur le prix de vente de l'immeuble invoquant l'existence d'un contrat de courtage.

Dans son arrêt du 28 février 2011, la cour d'appel de Liège rappela tout d'abord qu'il incombe à l'agent immobilier de démontrer l'existence du contrat de courtage le liant à son (prétendu) commettant et sur lequel il entend se fonder. Elle considéra à cet égard que le seul fait que le vendeur ait indiqué qu'il examinerait sur des bases concrètes le salaire qui reviendrait à l'agent ne suffisait pas à prouver l'existence d'un contrat de courtage. Tout au plus, le vendeur s'était-il unilatéralement engagé à verser à l'agent des honoraires si la vente avec le premier candidat devait se réaliser, ce qui n'avait pas été le cas.

La cour rejeta donc la demande de l'agent malgré le fait que celui-ci ait affirmé avoir exposé des frais, notamment en ayant recours à un conseil technique en vue de l'évaluation de l'immeuble.

Même s'il avait eu affaire à un professionnel, l'agent aurait donc été mieux inspiré de s'assurer de la conclusion d'un contrat de courtage, dument constatée dans un écrit.

En outre, même quand la conclusion d'un contrat de courtage n'est pas contestée, l'existence d'un écrit permet de se prémunir contre d'éventuels reproches formulés par le commettant. L'arrêt rendu le 19 janvier 2010 par la cour d'appel de Mons en fournit un bel exemple.

En l'espèce, un agent immobilier s'était vu confier par ses commettants un mandat exclusif de vente (avec pouvoir de représentation) pour une durée de quatre mois. Celui-ci ayant trouvé des acheteurs au prix demandé, il signa alors avec ceux-ci un compromis de vente « sous réserve de ratification » par ses commettants.

Après réflexion, ces derniers décidèrent toutefois de ne pas ratifier ce compromis. La vente ne fut dès lors jamais conclue. Les (prétendus) acheteurs assignèrent cependant les commettants et l'agent afin d'obtenir la confirmation de la vente ou, à tout le moins, des dommages et intérêts.

Cette demande fut toutefois très justement écartée au motif que le compromis ayant été signé « sous réserve de ratification » par son commettant, malgré le fait que l'agent eut pu le conclure lui-même (mais ait préféré ne pas le faire), il n'y avait pas vente, ses commettants demeurant libres de ratifier celui-ci ou non³¹. Aucune vente n'ayant été conclue, la cour considéra pour le surplus qu'il incombait à l'agent ayant reçu l'acompte de le restituer aux acheteurs sur base des articles 1376 et suivants du Code civil (paiement indu)³².

L'agent introduisit néanmoins pour sa part une demande incidente visant à obtenir le paiement de sa commission par ses commettants. Ces derniers s'y opposèrent toutefois en in-

31 On rappellera à cet égard que le consentement d'une partie est un élément essentiel du contrat, qui ne peut dès lors faire l'objet d'une condition suspensive. Une telle condition est au demeurant purement potestative puisqu'elle ne dépend que de la seule volonté de celui qui s'engage. Comme l'écrivent I. Durant et B. Kohl, un compromis conclu sous réserve de sa ratification par l'une des parties paraît dès lors devoir être interprété comme une offre d'achat ou de vente. I. DURANT, « La vente conclue par l'entremise d'un mandataire sous réserve de l'accord du propriétaire », note sous Anvers 5 janvier 1993, *R.G.D.C.*, 1994, pp. 244-253 ; B. KOHL, *La vente immobilière – Chronique de jurisprudence 1990-2010*, coll. Les dossiers du J.T., n° 90, Bruxelles, Larcier, 2012, n° 37, p. 59.

32 Dans un jugement du 23 mars 2010, le tribunal de première instance de Gand a toutefois considéré que lorsqu'une vente a bel et bien été conclue mais est ensuite annulée, c'est alors au commettant, mandant de l'agent, de rembourser l'acompte versé à ce dernier. Voy. à cet égard *infra*, n° 41.

voquant un manquement à ses obligations dans le chef de l'agent. Ils affirmèrent en effet qu'il avait été conclu avec celui-ci que le bien ne serait vendu que dans l'hypothèse où ils se seraient trouvés incapables d'obtenir un crédit afin d'éponger leurs dettes. L'agent aurait dès lors été tenu d'insérer dans le compromis une condition résolutoire à cet effet, ce qu'il s'était abstenu de faire.

Dans son arrêt du 19 janvier 2010, la cour d'appel de Mons rappela que le contrat en cause étant un acte juridique mixte car commercial dans le chef de l'agent et civil dans le chef de ses commettants, ces derniers pouvaient prouver par toutes voies de droit l'existence d'une telle obligation dans le chef de l'agent.

La cour considéra néanmoins que l'existence d'un écrit entre les parties, écrit ne prévoyant pas une telle obligation, rendait la preuve de son existence au moyen de témoignages particulièrement hasardeuse³³. Elle refusa en conséquence aux commettants le recours à de tels témoignages et condamna ceux-ci au paiement de l'indemnité contractuellement prévue en cas de refus d'une offre répondant aux conditions prévues par le contrat de courtage.

Indépendamment des obligations déontologiques et légales pesant sur l'agent, cet arrêt vient rappeler toute l'importance que peut revêtir la rédaction d'un écrit en bonne et due forme. Les différentes décisions commentées ci-après, notamment au numéro 28, ne font que renforcer ce constat, au demeurant assez classique³⁴.

27. Arrêté royal du 12 janvier 2007 – Mentions obligatoires – Sanctions – Application concurrente des règles en matière de protection du consommateur – Vente à distance – Nullité du contrat

Anvers, 12 novembre 2012, *NJW*, 2013, vol. 293, p. 949, note R. STEENNOT.

Comme mentionné *supra*, l'article 2 de l'arrêté royal du 12 janvier 2007 impose l'insertion d'une série de clauses dans tout contrat de courtage immobilier conclu avec un consommateur. Dans un arrêt du 12 décembre 2012, la cour d'appel d'Anvers a toutefois rappelé que l'existence de ces obligations spécifiques ne fait pas obstacle à l'application des règles générales en matière de protection du consommateur³⁵.

33 Comme l'écrit D. Mougenot, en vertu de l'article 1341 du Code civil, lorsqu'un écrit instrumentaire a été dressé, il est en effet, sauf exception (commencement de preuve par écrit, aveu, serment, etc.), « interdit, quelle que soit la valeur en jeu, de prouver par témoin ou par présomptions contre ou outre le contenu de cet écrit ». D. MOUGENOT, *La preuve*, 4^e édition, Bruxelles, Larcier 2012, pp. 135 et 136. Dans un arrêt du 10 novembre 2008, la cour du travail de Liège a ainsi jugé qu'un écrit est nécessaire afin de rapporter la preuve contraire de l'importance des prestations d'un travailleur constatées dans un écrit. C. trav. Liège, 10 novembre 2008, *Chron. D.S.*, 2010, p. 364. Les obligations de l'agent sont donc, en principe, limitées à celles prévues dans le contrat écrit, ceci sans préjudice toutefois de l'article 1160 du Code civil et du principe d'exécution de bonne foi des conventions et de son effet completif.

34 Sur l'importance de la rédaction d'un écrit voy. L. COLLON, *Le statut juridique de l'agent immobilier*, 2^e éd., Bruxelles, Larcier, 2015, pp. 254-266.

35 Le lecteur aura sera à cet égard attentif à la définition très large que donne, à présent, l'article 1.8 31^o du Code de droit économique à la notion de contrat hors établissement qu'il définit comme « tout contrat entre l'entreprise et le consommateur :

- a) conclu en la présence physique simultanée de l'entreprise et du consommateur, dans un lieu qui n'est pas l'établissement commercial de l'entreprise ; ou
- b) ayant fait l'objet d'une offre du consommateur dans les mêmes circonstances, comme indiqué au point a) ; ou

Dans l'espèce soumise à l'appréciation de la cour, les parties avaient conclu, courant 2008, un contrat de courtage immobilier exclusif. Celui-ci prévoyait un droit de résiliation au profit du commettant moyennant paiement d'une indemnité de 50% de la commission qui aurait été due si le contrat avait été mené à son terme. La commission était quant à elle due en cas de signature d'un compromis valide ou de réception d'une offre d'achat écrite au prix demandé.

Fin avril 2008, l'agent obtint finalement une offre correspondant aux exigences de son commettant et la communiqua à ce dernier. Celui-ci informa toutefois alors l'agent de sa volonté de résilier le contrat de courtage et de sa décision de refuser l'offre formulée par le candidat acquéreur.

L'agent réclama alors le paiement de sa commission. Le commettant s'y opposa et invoqua la nullité du contrat en raison du non-respect de l'article 2, 11^o, de l'arrêté royal du 12 janvier 2007 qui imposait d'insérer dans celui-ci une clause de renonciation au profit du consommateur lui permettant de mettre fin au contrat, sans frais, dans les 7 jours ouvrables, rédigée de la manière prévue à l'article 88 de la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce³⁶.

En première instance, le tribunal considéra que l'absence d'une telle clause n'entraînait pas la nullité du contrat dans son ensemble. Selon le tribunal, la référence à l'article 88 de la loi sur les pratiques du commerce concernait en effet uniquement la forme devant être donnée à une telle clause et ne rendait pas applicable la sanction de nullité prévue par ce même article. Le tribunal fit donc droit à la demande de l'agent.

En appel, la cour rappela toutefois que l'arrêté royal du 12 janvier 2007 n'excluait nullement l'application concurrente de la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et qu'il convenait donc avant toute chose d'examiner son application directe, en particulier de son article 88, au litige.

Ainsi, après avoir constaté que le contrat de courtage avait été signé au domicile du commettant et l'agent ne pouvant établir que sa visite avait été préalablement et explicitement sollicitée par le commettant, la cour considéra qu'il y avait donc bien lieu d'appliquer l'article 88 de la loi. Le contrat ne reprenant pas la mention imposée par cet article, elle appliqua alors la sanction prévue et déclara le contrat nul. Elle fit par conséquent droit à l'appel du commettant et rejeta la demande de l'agent.

Une telle solution paraît sans aucun doute extrême. En notifiant à l'agent sa volonté de résilier le contrat, le consommateur/commettant avait en effet uniquement pour objectif d'éviter

c) conclu dans l'établissement commercial de l'entreprise ou au moyen d'une technique de communication à distance immédiatement après que le consommateur a été sollicité personnellement et individuellement dans un lieu qui n'est pas l'établissement commercial de l'entreprise, en la présence physique simultanée de l'entreprise et du consommateur; ou

d) conclu pendant une excursion organisée par l'entreprise ayant pour but ou pour effet de promouvoir et de vendre des biens ou des services au consommateur ».

Cet article est partant susceptible de s'appliquer à de très nombreux types de contrats sans préjudice toutefois des exclusions prévues à l'article VI.57.

36 L'article VI.64, § 1^{er}, 16^o, impose désormais, lorsque le droit de rétractation existe, d'informer le consommateur, préalablement à la conclusion du contrat, sur « les conditions, le délai et les modalités d'exercice de ce droit conformément à l'article VI. 69, paragraphe 1^{er} » et de lui fournir « le modèle de formulaire de rétractation figurant à l'annexe 2 du présent livre ».

de payer des services pourtant dument prestés. En l'absence d'information du consommateur quant à l'existence et les modalités d'exercice de son droit de rétractation, l'article VI.68 du Code de droit économique ne prévoit d'ailleurs désormais plus la nullité du contrat mais une prolongation de la durée de droit de rétractation dont dispose le consommateur. Faute de s'être acquitté de ses obligations d'information, la position du professionnel n'en demeure pas moins inconfortable. Le lecteur sera également attentif à l'article VI.73 qui prévoit que le consommateur ne peut faire usage de son droit dans le cadre d'un contrat de service « après que le service a été pleinement exécuté si l'exécution a commencé avec l'accord préalable exprès du consommateur, lequel a également reconnu qu'il perdra son droit de rétractation une fois que le contrat aura été pleinement exécuté par l'entreprise ».

28. Obligation d'information précontractuelle – Intervention concurrente d'un notaire – Interventions concurrentes de plusieurs agents – Contrat non exclusif – Double commission – Prix de mise en vente – Faute de l'agent – Non-paiement de la commission

Mons (14^e ch.), 26 novembre 2013, J.L.M.B., 2015, p. 30; Gand, 25 novembre 2009, NJW, liv. 230, p. 704, note C. HEEB.

1. Les agents immobiliers sont soumis à des règles déontologiques strictes. Les articles 47 et 48 du Code de déontologie de l'IPI règlent en particulier la problématique de l'intervention concurrente de plusieurs agents ou professionnels de l'immobilier. En cas de méconnaissance de ces règles, outre d'éventuelles sanctions disciplinaires, l'agent risque d'engager sa responsabilité (contractuelle ou extracontractuelle), ce que vient rappeler l'arrêt de la cour d'appel de Mons du 26 novembre 2013 commenté ci-après.

2. Les faits ayant donné lieu à cet arrêt sont les suivants. Les trois propriétaires indivis d'un immeuble avaient initialement confié à un notaire de leur choix le soin de mettre en vente de gré à gré leur immeuble. Ils déclarèrent à celui-ci n'entamer personnellement aucune négociation et ne charger aucun tiers d'une semblable mission sans en informer le notaire par courrier préalable. Dans pareille hypothèse, le contrat prévoyait alors la décharge immédiate du notaire et le remboursement des frais exposés par ce dernier. Le prix de mise en vente fut fixé à 160.000 euros.

Quelques mois plus tard, le bien n'ayant toujours pas trouvé preneur, l'un des copropriétaires chargea alors un agent immobilier de mettre en vente ce même immeuble. Le prix de mise en vente fut alors fixé à 185.000 euros. Ni l'agent, ni son commettant n'en informèrent cependant le notaire.

Un candidat s'étant finalement manifesté, l'agent transmet l'offre formulée par celui-ci au notaire en lui indiquant « merci de me tenir au courant de l'acceptation des parties que vous représentez car nous n'avons contact qu'avec Charles » (à savoir l'un des trois indivisaires). Un compromis de vente fut alors signé en présence du notaire pour un prix de 160.000 euros.

Dans son état d'honoraires, le notaire imputa cependant un honoraire de négociation de 3.200 euros. L'agent réclama pour sa part également une commission d'un montant 5.808 euros. Son commettant refusa toutefois d'acquiescer ce dernier montant.

La cour rappela à cet égard que l'article 48 du Code de déontologie impose à l'agent de s'informer et de vérifier auprès de son commettant potentiel que la mission qui lui est proposée

est ou non déjà confiée à un tiers et, le cas échéant, d'attirer son attention sur les risques d'un cumul d'honoraires. La cour souligna de plus que cette obligation est également applicable lorsqu'un notaire ou un autre intervenant est chargé d'une telle mission. Elle considéra par conséquent qu'à défaut de s'être conformé à cette obligation, l'agent avait commis une faute précontractuelle.

La cour releva pour le surplus qu'alors que le contrat de courtage prévoyait un prix de présentation de 185.000 euros, l'agent avait présenté celui-ci au public à un prix nettement inférieur (d'après lui avec l'autorisation orale de son commettant) et n'avait obtenu qu'un prix moindre. Elle considéra que l'agent avait de ce fait également manqué à ses obligations contractuelles. Elle rejeta donc la demande de l'agent et dispensa son commettant du paiement de la commission réclamée.

Cet arrêt illustre à nouveau la relative sévérité dont font preuve les juridictions à l'égard des agents immobiliers. Alors que l'agent avait bel et bien trouvé un acheteur pour le bien, dont l'offre fut acceptée par son commettant, le fait d'avoir manqué à certaines de ses obligations suffit à exempter son commettant du paiement de la totalité de la commission. Au vu de la sévérité dont font preuve les cours et tribunaux à leur égard, on ne peut dès lors qu'inviter les agents à se réserver la preuve du respect scrupuleux de leurs obligations qu'elles soient antérieures ou postérieures à l'exécution de leur mission proprement dite.

3. Malgré les obligations qu'imposent aux agents les articles 47 et 48 du Code de déontologie de l'IPI, lorsque plusieurs agents ou professionnels de l'immobilier sont chargés de missions concurrentes, il n'est toutefois pas impossible que le commettant soit amené à payer la commission prévue à chacun d'eux. Tel fut le cas dans l'espèce tranchée par la cour d'appel de Gand dans son arrêt du 25 novembre 2009 commenté ci-après.

L'appelant avait ainsi, en décembre 2005³⁷, conclu un contrat de courtage non exclusif pour la vente d'un appartement avec un premier agent. Ce contrat prévoyait que la commission accordée à l'agent serait due en cas de signature d'un compromis valable ou de réception d'une offre d'achat valable correspondant aux exigences du commettant prévues dans le contrat de courtage, ainsi qu'en cas de signature par le commettant d'un compromis pendant ou postérieurement à l'expiration de la mission de l'agent, avec un tiers auquel l'agent avait fourni des informations sur le bien (au cours de l'exécution de sa mission). Ce contrat mentionnait par ailleurs l'intervention d'un deuxième agent, nommément désigné.

Le commettant conclut par la suite un nouveau contrat de courtage avec un troisième agent, toujours pour le même bien. Un compromis de vente fut alors signé par l'entremise de celui-ci en mars 2006. Ce dernier recueillit l'acompte payé par l'acheteur et, avec l'accord de son commettant, préleva sur celui-ci le montant de sa propre commission.

Néanmoins, le premier agent ayant, préalablement à la conclusion du compromis, également fourni des informations à l'acheteur et ayant recueilli une première offre (inférieure) émanant de celui-ci, il réclama lui aussi le paiement de sa commission. Le commettant s'y opposa toutefois et affirma que le contrat étant conclu à titre non exclusif, la commission devait être

³⁷ Avant donc l'entrée en vigueur de l'arrêt royal du 12 janvier 2007.

partagée entre les deux agents. Il reprocha par ailleurs tant au premier qu'au troisième agent (qu'il appela donc à la cause) d'avoir enfreint le prescrit de l'article 19 du Code de déontologie de l'IPI du 6 juin 2000 (en vigueur au moment de la conclusion des différents contrats) qui imposait à l'agent « de s'assurer auprès du commettant que la mission qui lui est confiée n'est pas déjà confiée à un confrère » et, dans l'affirmative, d'« en informer ce dernier par écrit et s'enquérir des inconvénients qui pourraient résulter de son intervention » et de « veiller à éviter au commettant tout désavantage qui pourrait résulter de l'intervention de plusieurs agents immobiliers » et introduisit à ce titre une plainte auprès de l'IPI à l'encontre du troisième agent. Par une décision du 17 octobre 2008, la chambre exécutive de l'IPI considéra cependant qu'aucune faute déontologique ne pouvait être reprochée à ce dernier.

La cour jugea d'abord, à bon droit, que le fait que le contrat ait été conclu à titre non exclusif n'empêchait nullement le premier agent de prétendre au paiement de l'entièreté de sa commission. Le contrat prévoyant de plus clairement que la commission serait due en cas de conclusion de la vente avec un tiers ayant reçu des informations de la part de l'agent, la cour confirma le jugement du premier juge et condamna le commettant au paiement de l'entièreté de la commission.

En ce qui concerne le troisième agent, la cour rappela que le fait que les instances disciplinaires aient conclu à l'absence de toute faute déontologique dans son chef n'excluait pas l'existence d'une faute sur le plan civil. Elle considéra qu'il s'agissait cependant là d'une indication importante afin de déterminer dans quelle mesure l'agent s'était conduit comme un agent normalement prudent et diligent.

La cour estima à cet égard que le commettant avait volontairement et en connaissance de cause chargé trois agents d'une mission concurrente, ceci afin de maximiser le prix de vente de son immeuble. Elle considéra de plus que, s'il s'agissait là d'une possibilité ouverte au commettant, celui-ci ne pouvait mandater autant d'agents qu'il le souhaitait sans en informer ceux-ci. Le commettant n'ayant, en l'espèce, nullement informé le troisième agent de l'intervention concurrente de deux confrères, la cour jugea qu'aucune faute (civile) ne pouvait être reprochée à l'agent et que, faute d'accord à cet égard, il était lui aussi en droit de réclamer le paiement de l'entièreté de sa commission et non de partager celle-ci avec le premier commettant.

Cette décision paraît conforme aux principes en la matière. En effet, comme le relève R. Timmermans, en vertu de l'article 144 de la Constitution, « les contestations qui ont pour objet des droits civils sont exclusivement du ressort des tribunaux »³⁸. « L'action disciplinaire est [partant] autonome et indépendante de l'action pénale comme de l'action civile »³⁹. Le juge civil n'est donc pas tenu, en ce qui concerne les effets civils des manquements reprochés à l'agent, par la décision rendue par les instances disciplinaires⁴⁰. Il n'existe dès lors, en prin-

38 R. TIMMERMANS, *Het professioneel recht van de vastgoedmakelaar*, Malines, Kluwer, 2003, p. 290.

39 P. CORVILAIN, « Le droit disciplinaire des avocats », in P. CORVILAIN (COORD.), *Le droit disciplinaire des ordres professionnels*, CUP, vol. 11, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 51.

40 Dans la mesure où la victime n'est pas partie à l'instance disciplinaire, la solution contraire nous semblerait en contradiction manifeste avec les droits procéduraux de celle-ci.

cipe, pas de lien juridique direct entre une décision disciplinaire et le sort d'une action civile en réparation introduite suite à un même manquement qui serait reproché à un agent⁴¹.

De plus, selon une partie de la doctrine, « même s'il y a fréquemment concordance, il n'y a pas de corrélation automatique entre la faute civile et la faute déontologique »⁴² et « la corrélation n'est toutefois pas systématique car il existe des normes déontologiques qui n'énoncent pas une règle de conduite applicable à tous les membres de la profession. En outre une faute civile peut exister indépendamment de toute norme déontologique et même au-delà de celle-ci »⁴³. L'existence d'obligations déontologiques ne peut en effet pas avoir pour effet de limiter les obligations de l'agent tant vis-à-vis de son commettant que des tiers.

Sans remettre en question cette dernière conclusion, F. Van Den Bosch considère néanmoins que « ces normes déontologiques doivent être considérées comme des dispositions impératives venant, le cas échéant, compléter le contenu de la convention conclue entre l'agent immobilier et son cocontractant » et qu'en conséquence, « toute violation d'une norme déontologique peut constituer un manquement contractuel de l'agent immobilier vis-à-vis de son contractant »⁴⁴. S'appuyant sur un arrêt de la cour d'appel de Bruxelles du 24 février 2009⁴⁵ qui a jugé que « la déontologie n'est édictée ni dans l'intérêt de la profession ni davantage dans celui qui l'exerce mais bien dans l'intérêt général », ce même auteur considère qu'il en est de même en matière extracontractuelle⁴⁶. Tout manquement à une règle déontologique constituerait donc une faute (contractuelle ou extracontractuelle). La question serait dès lors davantage celle de l'existence d'un lien de causalité entre la faute imputable à l'agent et le dommage vanté par son commettant⁴⁷.

Il n'est resté pas moins que, comme l'a relevé la cour, le fait d'avoir méconnu une règle déontologique demeure un élément important afin d'établir si l'agent a commis une faute civile⁴⁸. En effet, « dès lors que l'on peut trouver dans la norme déontologique l'expression d'une règle de bonne pratique dont le respect s'impose à tous les membres de la profession, la violation de cette norme équivaudra le plus souvent [sinon toujours] à une faute civile, contractuelle ou extracontractuelle. Un professionnel normalement diligent et prudent respecte en effet les usages et les règles de l'art propres à l'exercice de sa profession »⁴⁹. Il est donc légitime que les obligations (civiles) de l'agent soient appréciées à la lumière de ses obligations déontologiques. Bien que le juge civil ne soit, à cet égard, pas lié par la décision rendue par

41 R. TIMMERMANS, *Het professioneel recht van de vastgoedmakelaar*, op. cit., p. 290.

42 B. DUBUISSON, « Responsabilité contractuelle et extracontractuelle », in *Responsabilités. Traité théorique et pratique*, Bruxelles, Kluwer, 1999, dossier 3, vol. 1, n° 44, cité par M. WAHL, « La responsabilité de l'agent immobilier, les assurances responsabilité et cautionnement et la lutte contre le blanchiment d'argent », *Jurimpratique*, 2013/1, p. 154.

43 B. DUBUISSON & P. WERY, « La conclusion du contrat de vente par l'entremise d'un agent immobilier », in B. DUBUISSON & P. WERY (coord.), *La mise en vente d'un immeuble*, Bruxelles, Larcier, 2005, p. 28. Bien que ces deux auteurs traitent uniquement ici de la responsabilité contractuelle de l'agent, un même raisonnement paraît applicable à sa responsabilité extracontractuelle.

44 F. VAN DEN BOSCH, « La déontologie des agents immobiliers », *Jurimpratique*, 2013/1, p. 70.

45 Bruxelles (7^e ch.), 24 février 2009, *J.L.M.B.*, 2009, p. 1430.

46 F. VAN DEN BOSCH, « La déontologie des agents immobiliers », op. cit., p. 72.

47 En ce sens voy. égal. J. CASTIAUX et J. ALARDIN, *Le droit disciplinaire dans la jurisprudence*, Bruxelles, Larcier, 2014, p. 110.

48 R. TIMMERMANS, *Het professioneel recht van de vastgoedmakelaar*, op. cit., p. 290.

49 B. DUBUISSON & P. WERY, « La conclusion du contrat de vente par l'entremise d'un agent immobilier », op. cit., p. 28.

les instances disciplinaires compétentes, il peut bien entendu, lorsque les obligations déontologiques et civiles de l'agent coïncident, en tenir compte dans sa propre appréciation du comportement de l'agent. Sanctions disciplinaires et responsabilités civiles vont dès lors *de facto* souvent de pair.

29. Obligation de l'agent – Prix affiché – Prix minimum – Vente à un prix inférieur au prix affiché – Faute (?) – Non

Anvers, 6 octobre 2008, R.C.D.I., 2010, vol. 1, p. 50.

La mission de l'agent consiste, avant tout, dans la recherche de candidats disposés à acquérir le bien proposé à la vente. À cet égard, celui-ci est naturellement tenu de respecter les directives et instructions qui lui sont données par son commettant⁵⁰. Il est ainsi généralement convenu d'un prix de présentation au public et d'un prix minimal.

Dans un arrêt du 6 octobre 2008, la cour d'appel d'Anvers a toutefois estimé qu'il ne peut être déduit du seul fait que le bien a finalement été vendu par son propriétaire à un prix inférieur au prix minimal initialement fixé, que l'agent a nécessairement manqué à ses obligations. L'agent est en effet tenu vis-à-vis de son mandat à une obligation de conseil tant avant que durant la mise en vente de l'immeuble. Ainsi, lorsqu'il constate que le prix proposé est excessif et qu'aucun amateur ne peut être trouvé, il est alors tenu d'en aviser son commettant et, le cas échéant, de proposer une diminution de prix⁵¹.

Le fait que le vendeur ait librement consenti à une réduction du prix en dessous du minimum initialement prévu ne suffit donc pas à établir l'existence d'un manquement à ses obligations dans le chef de l'agent. Dans pareille hypothèse, ce dernier sera toutefois bien avisé de conserver la preuve de l'accord de son commettant en vue de la réduction du prix d'offre au public⁵².

30. Arrêté royal du 12 janvier 2007 – Obligation d'information en cours d'exécution – Nullité – Résiliation – Clause pénale et indemnité de résiliation

Gand, 13 novembre 2013, NJW, 2013, liv. 311, p. 850, note R. STEENNOT.

En vertu de l'article 2 12° de l'arrêté royal du 12 janvier 2007, le contrat de courtage doit mentionner « la manière dont l'agent immobilier informe le consommateur de l'exécution de sa mission. Ces informations sont données périodiquement, et au moins sur base mensuelle ». Il s'agit là d'une obligation importante dans le chef de l'agent.

En l'espèce, le contrat de courtage prévoyait une information orale mensuelle.

Au cours de l'exécution du contrat, estimant que l'agent avait manqué à ses obligations, les commettants lui écrivirent toutefois en ce sens et lui indiquèrent qu'ils considéraient dès lors le contrat « nul ». L'agent s'y opposa naturellement, indiqua sa volonté de poursuivre l'exécu-

50 L. COLLON, *Le statut juridique de l'agent immobilier*, 2^e éd., *op. cit.*, p. 292.

51 Civ. Bruxelles, 21 février 1995, *J.T.*, 1995, p. 522 ; B. DUBUISSON & P. WERY, « La conclusion du contrat de vente par l'entremise d'un agent immobilier », *op. cit.*, p. 36.

52 Voy. à cet égard l'arrêt rendu le 26 novembre 2013 par la cour d'appel de Mons, commenté au numéro 28 de la présente chronique.

tion du contrat et demanda confirmation à cet effet dans les 7 jours. À défaut, il fit part de son intention de solliciter des dommages et intérêts.

Dans son arrêt du 13 novembre 2013, la cour considéra tout d'abord que si l'article 2, 12^o, de l'arrêté royal impose de mentionner dans le contrat la manière dont le consommateur sera informé de l'évolution de la mission confiée à l'agent, aucune forme n'est requise pour cette communication. Cette clause était donc valide.

La cour rappela par ailleurs que si, conformément à l'article 2, 7^o, de l'arrêté, une indemnité ne peut être accordée à l'agent pour des contrats conclus après la fin du contrat qu'à condition que l'agent ait fourni une information précise et individuelle à cette autre partie, cet article ne vise que l'information fournie au candidat acquéreur concerné. La cour jugea donc que cet article était sans influence quant à la validité de la clause incriminée qui ne concernait que les relations entre l'agent et ses commettants.

La cour écarta donc l'argument tiré de la nullité du contrat.

Bien que le courrier adressé par les commettants reprenne le terme « nullité », la cour considéra alors que celui-ci devait être considéré comme l'expression d'une résolution extra-judiciaire. Les commettants ayant assisté aux diverses visites organisées, la cour considéra toutefois qu'ils n'établissaient pas un défaut d'information dans le chef de l'agent⁵³.

La cour estima dès lors que les commettants ne pouvaient valablement se prévaloir de la résolution du contrat.

La cour jugea ensuite que l'indemnité contractuellement prévue en cas de résiliation unilatérale, à savoir, conformément à l'article 2 9^o de l'arrêté royal, 50 % de la commission qui aurait été due, était dès lors applicable⁵⁴. La cour rappela enfin que l'article 32, 21^o, de la LPPC⁵⁵ n'est pas applicable à une indemnité de résiliation et estima qu'en tout état de cause une telle indemnité n'était pas disproportionnée⁵⁶. Elle accorda donc à l'agent une indemnité égale à 50 % de la commission prévue⁵⁷.

Cet arrêt constitue une illustration particulièrement intéressante des problèmes inhérents à la résolution extra-judiciaire.

53 La cour rappela à cet égard les conditions d'une telle résolution :

- un manquement à ses obligations contractuelles suffisamment grave que pour justifier la résolution du contrat ;
- la possibilité pour le juge d'accorder au débiteur un délai pour s'exécuter doit avoir perdu son sens ou être sans objet ce qui peut être le cas en cas d'urgence ou de perte de confiance légitime entre les parties ;
- la partie qui souhaite résoudre le contrat doit au préalable notifier de manière claire à son cocontractant sa décision de résoudre le contrat et lui en indiquer les motifs ;
- une mise en demeure préalable est en principe nécessaire.

54 La cour refusa par contre de faire application de la clause accordant à l'agent un honoraire égal à 75 % du montant de la commission initialement convenue en cas de conclusion d'une vente dans les 6 mois de la fin du contrat au motif que l'existence d'une telle vente n'était pas établie.

55 Désormais VI.83, 24^o, CDE.

56 On rappellera toutefois, comme le sous-entend la cour, qu'une clause conforme à l'arrêté royal du 12 janvier 2007 doit néanmoins également répondre aux exigences et aux dispositions protectrices du Code de droit économique.

57 Dans le même sens voyez Bruxelles (7^e ch.), 14 janvier 2014, *J.T.*, 2014, p. 269 commenté au numéro 40 de la présente chronique.

En effet, si la doctrine et la jurisprudence de fond reconnaissent le droit à une partie de mettre fin à un contrat sans l'intervention préalable du juge, même en l'absence de clause spécifique, ce droit n'en est pas moins soumis à une série de conditions de fond et de forme⁵⁸. Ainsi, « si le juge constate *a posteriori* que les conditions d'application de la clause [ou justifiant la résolution unilatérale même en l'absence d'une telle clause] n'étaient pas remplies [...], il en résulterait que la résolution serait inefficace en sorte que le contrat devrait continuer à sortir ses effets »⁵⁹. En cas d'invocation injustifiée de ce droit par l'une des parties, celle-ci engage sa responsabilité. Dans pareille hypothèse, son cocontractant peut alors demander sa condamnation à reprendre l'exécution du contrat (exécution en nature) ou, à défaut, réclamer des dommages et intérêts pour les manquements dont s'est rendu coupable son cocontractant (exécution par équivalent)⁶⁰.

Toutefois, lorsqu'une faculté de résiliation est ou était à ce moment ouverte à la partie ayant, à tort, notifié sa volonté de résoudre (et non résilier) le contrat, il peut paraître logique de donner, comme ce fut le cas en l'espèce, application à cette clause, dans la mesure où cette partie a clairement exprimé sa volonté de mettre fin au contrat.

On pourrait cependant objecter qu'en notifiant sa volonté de résoudre le contrat en raison des manquements qu'elle impute à son cocontractant, une partie ne manifeste pas (nécessairement) sa volonté de se prévaloir de son droit de résiliation unilatéral (elle pourrait néanmoins le faire postérieurement). Elle pourrait au contraire, en cas de rejet des motifs justifiant la résolution du contrat, préférer exécuter ses obligations pour éviter le paiement de l'indemnité de résiliation, pour autant bien entendu qu'une telle exécution soit encore possible et utile pour son cocontractant⁶¹.

Dans pareille hypothèse, appliquer cette clause contre la volonté de son bénéficiaire s'apparenterait en réalité davantage à une sanction destinée à réparer le préjudice découlant du recours injustifié à la résolution extracontractuelle. L'indemnité de résiliation jouerait alors, nous semble-t-il, davantage le rôle d'une clause pénale.

31. Obligation d'investigation de l'agent – Obligation d'information vis-à-vis des tiers – Portée – Vice – État hypothécaire – Propriété – Urbanisme

Anvers, 28 avril 2014, *T.B.O.*, 2014, p. 213 ; Anvers, 6 septembre 2012, *R.C.D.I.*, 2013, liv. 2, p. 40 ; Liège (3^e ch.), 6 juin 2011, *J.L.M.B.*, 2012, p. 1428 ; Mons, 17 novembre 2010, *J.L.M.B.*, 2012, p. 520 ; Civ. Tongres, 23 septembre 2010, *F.J.F.*, 2012, liv. 9, p. 976 ; Civ. Gand (14^e ch.), 29 juin 2010, *T.B.O.*, 2012, p. 83 ; Civ. Hasselt, 10 mars 2010, *R.C.D.I.*, 2011, liv. 4, p. 41 ; Civ. Bruxelles (8^e ch.), 16 janvier 2009, *J.L.M.B.*, 2010, p. 1332.

La doctrine et la jurisprudence reconnaissent depuis longtemps déjà l'obligation pesant sur l'agent, professionnel de l'immobilier, de recueillir et rechercher l'ensemble des informations

58 P. WERY, *Droit des obligations*, vol. I, *Théorie générale du contrat*, 2^e éd., Bruxelles, Larcier, 2011, p. 763.

59 P. VAN OMMESLAGHE, *Traité de droit civil belge*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2013, n° 597.

60 C. DELFORGE, « L'unilatéralisme et la fin du contrat. Droit de rétractation, résiliation et résolution unilatérales : quand le pouvoir d'un seul anéantit ce que la volonté commune a édifié », in P. WERY, *La fin du contrat*, CUP, n° 51, 2001, p. 149.

61 L'exécution en nature est en effet un droit tant pour le créancier que pour le débiteur. P. WERY, *L'exécution forcée en nature des obligations contractuelles non pécuniaires*, Bruxelles, Kluwer, 1993, pp. 243-244.

nécessaires à l’accomplissement de sa mission⁶². La législation, notamment en matière d’urbanisme, impose de plus désormais que soient explicitement communiquées un nombre toujours croissant d’informations au stade précontractuel⁶³.

L’agent est partant tenu de rassembler un grand nombre d’informations afin de pouvoir ensuite les transmettre aux candidats acheteurs. Ces informations portent notamment sur l’état matériel de l’immeuble, l’existence d’éventuelles inscriptions hypothécaires, l’origine de la propriété, la situation urbanistique du bien, ses performances énergétiques, les comptes de la copropriété etc.

À défaut, celui-ci est susceptible d’engager sa responsabilité (contractuelle) vis-à-vis de son commettant mais également (extracontractuelle) vis-à-vis des tiers. L’agent est en effet non seulement tenu à un devoir de conseil à l’égard de son mandant mais également, outre les informations dont la communication découle de dispositions légales spécifiques, d’une obligation générale de loyauté à l’égard des candidats acheteurs.

L’article 53 du Code de déontologie de l’IPI prévoit d’ailleurs explicitement que l’agent a l’obligation de s’assurer que sa publicité n’induisse pas en erreur les tiers quant aux caractéristiques essentielles du bien.

Cette obligation d’investigation et de renseignement de l’agent fait l’objet d’une jurisprudence abondante. Son intensité exacte demeure toutefois difficile à définir et est directement dépendante des circonstances de l’espèce et de leur appréciation par le juge saisi.

En ce qui concerne **l’état de l’immeuble**, la cour d’appel de Liège a ainsi considéré, dans un arrêt du 6 juin 2011, qu’aucune faute ne pouvait être reprochée à l’agent qui n’avait pas indiqué au tiers acquéreur que le bien vendu, bien que présenté comme un chalet, était en réalité construit à partir d’une caravane. Dans la mesure où son commettant avait volontairement omis de l’informer de cette particularité et que celle-ci ne pouvait être décelée à l’œil nu, la cour estima en effet que l’agent s’était légitimement fié aux informations fournies par son commettant⁶⁴.

L’agent ne peut toutefois bien entendu pas demeurer passif et doit solliciter de son commettant et, ensuite, transmettre aux candidats acquéreurs, l’ensemble des informations nécessaires à l’accomplissement de sa mission. Comme indiqué *supra*, tel est notamment le cas de **l’état hypothécaire** du bien vendu. Dans un jugement du 10 mars 2010, le tribunal de première instance de Hasselt a toutefois estimé, à bon droit selon nous, qu’il s’agit là d’une obligation de moyens et non de résultat dans le chef de l’agent et que sa responsabilité à cet égard doit être appréciée moins sévèrement que celle du notaire. Il incombe toutefois à

62 M. WAHL, « La responsabilité de l’agent immobilier, les assurances responsabilité et cautionnement et la lutte contre le blanchiment d’argent », *Jurimpratique*, 2013, vol. 1, p. 139. Art. 12, C. déont.

63 Pour davantage de détails quant aux informations et documents devant être rassemblés par l’agent, voy. G. CARNOY, « La responsabilité de l’agent immobilier », in Y. NINANE *e.a.*, *Responsabilités des intervenants de l’immobilier*, Limal, Anthemis, 2015, pp. 98 et s.

64 La cour considéra cependant que le commettant avait lui-même, par l’entremise de l’agent, commis un dol en ne révélant pas la composition exacte de la structure de l’immeuble alors qu’il ne pouvait ignorer qu’il s’agissait là d’un élément essentiel pour les acheteurs.

l'agent d'apporter la preuve du respect de cette obligation d'information. L'agent ne pouvant, en l'espèce, apporter la preuve qu'une telle information avait été sollicitée et transmise à l'acquéreur, le tribunal considéra néanmoins qu'il avait bel et bien commis une faute⁶⁵.

Il est également largement admis que l'agent a l'obligation de s'assurer, en réclamant les pièces nécessaires, de l'existence et de **l'origine de la propriété** du bien vendu dans le chef de son commettant. Ce principe fut rappelé par la cour d'appel d'Anvers dans un arrêt du 6 septembre 2012 à l'occasion duquel celle-ci considéra qu'« il repose sur l'agent immobilier de solliciter de son commettant les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission, et, lorsque celles-ci sont incomplètes, faire lui-même les recherches nécessaires ».

Dans ce même arrêt, la cour considéra toutefois, contrairement à ce qu'avait jugé le premier juge⁶⁶, que l'agent avait pu raisonnablement se fier, en ce qui concerne les titres de son client, sur une attestation, bien qu'inexacte, délivrée par le bureau d'enregistrement compétent. La cour estima en effet que, contrairement au notaire, l'agent n'est pas tenu d'examiner les titres de propriété eux-mêmes afin de s'assurer de son origine.

Bien entendu, l'agent ne peut (pas) néanmoins uniquement se fier aux apparences ou aux déclarations de son commettant⁶⁷. Lorsqu'à la lumière des documents et informations qui lui sont fournis un doute est possible, l'agent doit alors bel et bien faire les démarches nécessaires afin de s'assurer de **l'étendue et de la consistance exacte du bien vendu**. Le jugement rendu le 29 juin 2010 par le tribunal de première instance de Gand illustre ce principe.

En l'espèce, l'agent s'était vu confier la mission de vendre un appartement situé au premier étage d'un immeuble. Cet appartement donnait sur une terrasse accessible à partir de la chambre à coucher de l'appartement. Cette terrasse n'était toutefois pas reprise dans la description des parties privatives correspondant à l'appartement, figurant dans l'acte de base de la copropriété. Une série d'éléments, notamment l'existence, avant l'établissement de l'acte de base, d'une servitude de passage au profit du rez de chaussée, rendait dès lors incertaine la propriété de cette terrasse.

Le tribunal considéra par conséquent qu'en faisant mention de cette terrasse dans sa publicité, l'agent avait commis une faute dont il était tenu de réparer les conséquences potentielles. Ceci malgré la mention selon laquelle les informations fournies au tiers l'étaient « sous réserve de modification » et « sans responsabilité pour d'éventuelles erreurs ». Le tribunal estima en effet que l'obligation d'investigation et de vérification de l'agent était essentielle et qu'une telle clause, si elle devait être appliquée, aurait pour effet de priver de tout effet une de ses obligations essentielles. Il ne pouvait donc s'agir d'une clause d'exonération valable.

65 Mais sans lien causal avec le dommage vanté par l'acquéreur.

66 Le premier juge avait en effet estimé qu'il incombait à l'agent de faire les recherches et vérifications nécessaires afin de fournir à son client une certitude quant à son droit de propriété, au besoin via l'intervention d'un notaire. Voy. Civ. Tongres, 23 septembre 2010, *F.J.F.*, 2012, liv. 9, p. 976.

67 M. ВАНЬ, « La responsabilité de l'agent immobilier, les assurances responsabilité et cautionnement et la lutte contre le blanchiment d'argent », *op. cit.*, p. 145.

Enfin, outre ce qui précède, les obligations d'investigation de l'agent s'étendent également au respect des différentes législations applicables, en particulier **en matière d'urbanisme**. L'article 152 du C.W.A.T.U.P. impose d'ailleurs explicitement de mentionner sans équivoque dans la publicité relative à l'immeuble « la destination urbanistique la plus récente » et de « faire mention de manière détaillée des permis en vigueur ou des certificats d'urbanisme relatifs aux biens à vendre »⁶⁸.

Dans un jugement du 16 janvier 2009, le tribunal de première instance de Bruxelles a, à cet égard, considéré, de manière assez sévère, que l'agent a l'obligation d'être proactif. En l'espèce, l'agent avait accepté, à la demande du notaire des acheteurs, d'insérer dans le compromis une clause garantissant le respect de l'ensemble des prescriptions urbanistiques. Dans son jugement, le tribunal jugea toutefois que l'agent aurait dû, lors de sa visite, constater la présence d'une salle de bain au sous-sol et s'interroger sur la régularité de son existence au regard des normes urbanistiques. En acceptant d'insérer une telle clause dans le compromis (pourtant signé par ses commettants), sans s'être préalablement assuré de l'absence de toute infraction, l'agent avait donc commis une faute à l'égard de ceux-ci. Le tribunal rejeta dès lors sa demande de paiement de sa commission malgré le fait qu'une vente ait bel et bien été conclue suite à son intervention.

Dans un arrêt du 17 novembre 2010, la cour d'appel de Mons a cependant tempéré les obligations de l'agent à cet égard. Ainsi, alors qu'une infraction urbanistique avait été découverte après la vente, la cour jugea néanmoins que « le devoir de conseil et d'information d'une agence immobilière devant s'entendre de manière raisonnable et ne pouvant s'étendre à la vérification d'office d'une éventuelle infraction urbanistique du bien offert en vente », aucune faute ne pouvait être reprochée à l'agent.

Une approche similaire paraît avoir été adoptée par la cour d'appel d'Anvers à l'occasion d'un arrêt du 28 avril 2014. En l'espèce, un bien affecté d'une série d'infractions graves aux règles urbanistiques avait été vendu sans qu'il soit fait mention de celles-ci dans les différents actes, à l'exception toutefois d'une infraction concernant la cave de l'immeuble. Les acheteurs ayant par la suite été informés de cet état de fait, ceux-ci obtinrent alors l'annulation de la vente pour dol dans le chef du vendeur. Ils sollicitèrent par ailleurs le paiement de dommages et intérêts de la part de l'agent par l'entremise duquel cette vente avait été conclue. Estimant que la tâche principale de l'agent est avant tout de trouver un acheteur pour le bien mais non de faire des investigations poussées, la cour considéra toutefois que l'agent n'avait pas commis de faute à l'égard des acquéreurs et rejeta leur demande.

On le voit, l'étendue exacte des obligations d'investigation de l'agent demeure difficile à cerner. Comme l'écrit la meilleure doctrine, « le client est certes le mieux placé pour décrire les caractéristiques du bien qu'il souhaite mettre en vente, mais l'agent immobilier, en qualité de professionnel, dispose de la compétence et des connaissances requises pour analyser et interpréter correctement les données qui lui sont transmises⁶⁹ ».

⁶⁸ Voy. égal., en Région de Bruxelles Capitale, l'article 281 du CoBAT.

⁶⁹ B. DUBUISSON & P. WERY, « La conclusion du contrat de vente par l'entremise d'un agent immobilier », *op. cit.*, p. 29.

L'agent nous paraît néanmoins, tant vis-à-vis de son commettant que des tiers, pouvoir légitimement se fier aux documents et informations fournis à son commettant, pour autant donc que ceux-ci soient clairs, complets et paraissent fiables compte tenu des circonstances de l'espèce. Sans préjudice de ses obligations déontologiques, l'agent ne nous semble en conséquence pas devoir être tenu responsable de la mauvaise foi de son commettant, à moins que celle-ci ne soit manifeste⁷⁰.

Il convient de plus, nous semble-t-il, d'avoir égard au statut de l'agent et à la nature exacte de la mission à lui confiée. Comme l'a relevé la cour d'appel d'Anvers dans son arrêt du 28 avril 2014, la mission qui lui est confiée par son commettant est en effet avant tout de trouver un acheteur pour le bien et non de vérifier, documents à l'appui, que le bien et le titre de son mandant sont exempts de tout vice. En conséquence, bien que l'agent doive en effet faire preuve de diligence dans la collecte des informations nécessaires à l'exécution de sa mission et soit tenu d'agir de bonne foi vis-à-vis des tiers⁷¹, celui-ci ne peut se substituer au notaire ou aux autres professionnels du droit. Plusieurs des décisions commentées insistent d'ailleurs explicitement sur la différence de degré entre les obligations d'investigation de l'agent et du notaire.

32. Obligation d'information à l'égard des tiers – Revenu cadastral – TVA – Surface habitable – Faute – Lien causal

Bruxelles (4^e ch.), 6 mai 2014, R.C.D.I., 2014, p. 33; Anvers, 25 mai 2009, R.C.D.I., 2010, liv. 2, p. 51; Civ. Tongres, 21 janvier 2011, R.C.D.I., 2012, p. 4.

Nous l'avons vu, bien qu'il agisse pour le compte de son commettant, l'agent n'en est pas moins soumis à un devoir de loyauté vis à vis des tiers candidats acquéreurs auxquels il est tenu de fournir une information claire, loyale et précise. À défaut, celui-ci est alors susceptible de voir sa responsabilité (extra)contractuelle engagée.

Dans un arrêt du 6 mai 2014 ayant fait l'objet d'une précédente chronique⁷², la cour d'appel de Bruxelles a ainsi considéré que l'agent qui renseigne au candidat acheteur d'un appartement à construire une surface habitable de 103 m², ce qui correspond en réalité à la surface brute, cloisons internes incluses, alors que la surface réellement habitable est de seulement 89,95 m² commet une faute. Dans cet arrêt, la cour condamna dès lors l'agent à indemniser l'acheteur de son préjudice à savoir avoir payé un prix pour un appartement de 103 m² alors qu'il n'en faisait que 89,95 m² soit, en l'espèce, compte tenu du prix d'achat, 26.445,27 euros.

Encore faut-il que le dommage dont se prévaut l'acheteur soit effectivement en lien causal avec la faute reprochée à l'agent. Ainsi, dans un arrêt du 25 mai 2009, la cour d'appel d'Anvers a jugé que le fait pour un agent immobilier d'avoir renseigné un revenu cadastral erronément

70 L'agent ne peut bien entendu pas fermer les yeux quant à l'attitude de son commettant. Il sera ainsi tenu, quoi qu'il arrive et nonobstant toute instruction contraire, de communiquer aux candidats acheteurs toute information qu'il sait ou doit savoir importante pour ceux-ci.

71 Il ne pourra ainsi bien entendu par taire l'existence d'un vice caché dont il a connaissance. Voy. L. COLLON, *Le statut juridique de l'agent immobilier*, 1^{re} éd., Bruxelles, Larcier, 2004, p. 209.

72 B. KOHL, D. GRISARD, F. ONCLIN, A. RIGOLET, R. SALZBURGER, « La vente d'immeuble (de gré à gré) », *Chroniques notariales* (Y.-H. LELEU coord.), vol. 62, Bruxelles, Larcier, pp. 246-247.

bas constituait certes une faute, mais que celle-ci n'était pas en lieu causal avec le dommage de l'acheteur. En l'espèce, alors que la publicité renseignait un revenu cadastral de 591 euros, celui s'avéra être de 897 euros. L'acheteur ne pouvant en conséquence pas bénéficier d'un taux de droits d'enregistrement inférieur, fut contraint de payer un supplément d'impôts de 12.884 euros dont il réclama le remboursement à l'agent.

La cour considéra toutefois qu'en l'absence de faute dans le chef de l'agent, l'acquéreur aurait de toute façon dû s'acquitter des droits d'enregistrement au taux supérieur si bien qu'aucun lien de causalité n'existait entre la faute imputable à l'agent et le dommage invoqué par l'acquéreur.

De façon étrange, la cour considéra par ailleurs que « l'appelant a acheté un immeuble avec un revenu cadastral plus élevé, ce qui induit que son bien a une valeur plus élevée ».

S'il peut en effet paraître injuste que dans pareille hypothèse l'acheteur profite de l'erreur de l'agent pour éviter le paiement des droits correspondant à la valeur effective de son bien, il n'en demeure pas moins qu'un revenu cadastral modéré (et les conséquences fiscales qui en découlent) constitue un élément susceptible d'influencer le prix consenti par l'acheteur. Il est de plus bien connu que le revenu cadastral d'un bien ne correspond souvent que très approximativement à sa valeur réelle⁷³. Un revenu cadastral plus élevé constitue donc au contraire un élément négatif pour l'acheteur. Dans la mesure où la faute (extracontractuelle) de l'agent l'a conduit à accepter les conditions moins avantageuses, il nous semble dès lors que l'acheteur aurait pu, en invoquant la faute extracontractuelle commise par l'agent au cours de la négociation, réclamer à celui-ci non pas le surplus d'impôts mais la différence entre le prix convenu avec le commettant et celui qu'il aurait acquitté s'il avait été dûment informé par l'agent. Comme l'a rappelé la cour, il incombe toutefois à l'acheteur d'établir l'existence de son préjudice et d'un lien de causalité entre la faute et celui-ci.

Un tel raisonnement semble d'ailleurs avoir implicitement été suivi par le Tribunal de première instance de Tongres dans un jugement du 21 janvier 2011. En l'espèce, en réponse à une interpellation de l'acquéreur, l'agent lui avait erronément indiqué que la vente serait soumise à un taux de TVA de 6%. L'acquéreur ayant néanmoins été contraint de supporter un taux de 21%, il sollicita alors le remboursement de la différence, soit 15% du prix de vente, auprès de l'agent.

Dans son jugement, le tribunal considéra que si l'agent avait, à l'évidence, commis une faute, il ressortait des circonstances de l'espèce que l'acheteur n'aurait pas diminué le montant de son offre quand bien même aurait-il été dûment informé du taux de TVA effectivement applicable à la transaction. Le tribunal rejeta dès lors la demande de l'acquéreur.

À supposer toutefois qu'il puisse être établi que l'erreur de l'agent ait effectivement influé sur le montant de l'offre formulée par le candidat acquéreur, il peut alors paraître équitable que l'agent indemnise celui-ci du préjudice en découlant sur base sur base de l'article 1382 du Code civil.

73 Sur ce sujet voy. M. VALSCHAERTS, « Le revenu cadastral », in *Guide de droit immobilier*, Waterloo, Kluwer, 2015, pts VIII 2.2.-1 à 3.

À notre estime, le simple fait pour l'acquéreur d'avoir formulé une offre supérieure à ce qu'il était prêt à offrir ne suffit pas à asseoir une demande d'indemnisation à l'égard de l'agent. Dans pareil cas de figure, il convient en effet, nous semble-t-il, d'établir également, soit qu'une offre inférieure aurait été acceptée par le vendeur, soit, dans la négative, que le prix effectivement acquitté par l'acheteur, s'il correspond aux exigences minimales du vendeur, excède la valeur réelle de l'immeuble. Lorsque l'information erronée transmise à l'acquéreur n'a eu qu'une influence marginale sur le prix proposé, il sera dès lors souvent difficile d'établir la consistance exacte du dommage de l'acheteur et/ou le lien de causalité entre ce dommage et la faute de l'acheteur.

En outre, lorsque l'information erronée fournie par l'agent a permis au commettant de vendre à un prix supérieur au prix du marché, le bénéficiaire économique de cette erreur est alors non pas l'agent mais son commettant. Dans pareille hypothèse, il paraît dès lors inéquitable que le commettant profite de l'erreur de l'agent pour s'enrichir. Il est de fait paradoxal que son commettant tire avantage du manque de diligence de l'agent. On pourrait par conséquent, à notre estime, considérer qu'il y a là une forme d'enrichissement sans cause. Un éventuel recours de l'agent qui aurait été condamné à indemniser le tiers acquéreur à l'encontre de son commettant nous paraît toutefois hasardeux. En pratique, il sera en effet toujours loisible au commettant d'affirmer qu'il n'aurait pas consenti à vendre à un prix inférieur et/ou serait parvenu à obtenir un prix identique d'un tiers. La valeur d'un immeuble est de plus une notion relative. L'agent étant lui-même à l'origine du problème, il ne pourra vraisemblablement que regretter son manque de diligence.

33. Obligation de loyauté à l'égard des tiers – Absence d'obligation de recontacter les tiers dont l'offre a été refusée

Liège, 23 avril 2014, J.L.M.B., 2015, liv. 1, p. 40.

Bien qu'agissant pour le compte et dans l'intérêt de son mandant, l'agent n'en demeure pas moins tenu d'un devoir de loyauté vis-à-vis des tiers et est tenu de leur fournir des informations correctes et complètes sur le bien vendu. On rappellera par ailleurs que la mission de l'agent ne prend pas nécessairement fin du seul fait de l'obtention d'une offre ferme et définitive et correspondant aux exigences de son commettant. L'agent demeure en effet tenu d'examiner si une meilleure offre ne peut être obtenue. En ce qui concerne la négociation elle-même, l'agent n'ayant pris aucun engagement contractuel à leur égard, ses obligations vis-à-vis des tiers sont toutefois nécessairement plus limitées.

Saisie par une action intentée par un candidat acheteur déçu, la cour d'appel de Liège a ainsi, dans un arrêt du 23 avril 2014, estimé que l'agent *« n'avait aucune obligation de reprendre contact avec les personnes qui avaient manifesté un intérêt pour l'immeuble litigieux; il n'est nullement démontré que toute autre agence immobilière l'aurait fait »*.

En l'espèce, un sieur Michel avait confié à la S.A. C. le soin de mettre en vente son immeuble. Le prix de présentation était fixé à 370.000 euros. Un premier candidat fit rapidement une offre pour un montant de 350.000 euros qui fut refusée par le vendeur. Une dizaine de jours plus tard, un compromis de vente fut signé avec un tiers pour un montant de 360.000 euros. Le premier candidat fit alors, en vain, une nouvelle offre de 370.000 euros.

L'agent lui ayant indiqué que cette offre était tardive, un compromis ayant déjà été signé, le candidat déçu introduisit toutefois une action sur base extracontractuelle à l'encontre de l'agent et de son commettant sur base de la *culpa in contrahendo*.

La cour rejeta néanmoins ces demandes et considéra que l'agent n'était nullement tenu de recontacter celui-ci. Il incombait en effet au candidat acheteur de se manifester s'il désirait faire une offre supérieure.

Cet arrêt nous paraît devoir être approuvé. À la lumière des faits de l'espèce, on peut sans doute s'étonner que l'agent n'ait pas essayé de faire jouer la concurrence entre les différents amateurs au profit de son commettant. Son manque de proactivité aurait dès lors pu lui être reproché par ce dernier. Il convient toutefois de distinguer entre les obligations de l'agent vis-à-vis de son commettant et celles vis-à-vis des tiers. La situation des éventuels candidats acquéreurs est en effet fondamentalement différente : l'agent agit uniquement pour le compte de son commettant et ne prend aucun engagement contractuel à leur égard. Ses obligations à l'égard de tiers et les responsabilités qui en découlent sont donc uniquement basées sur l'article 1382 du Code civil et la théorie de la *culpa in contrahendo*. Si l'agent reste tenu à un devoir de loyauté à l'égard des tiers, ceux-ci ne peuvent en conséquence prétendre aux mêmes égards que le commettant lui-même. En l'espèce, il nous semble donc que c'est à bon droit que la cour a considéré que le simple fait de ne pas recontacter un candidat dont la première offre a été repoussée, *a fortiori* si celui-ci ne se manifeste plus, ne constitue pas une faute au sens de l'article 1382 du Code civil.

34. Obligation d'information à l'égard des tiers – Erreur matérielle dans la publicité – Acceptation déloyale de l'offre – Absence de conclusion de la vente – Indemnisation de l'agent – Perte de chance

Mons (21^e ch.), 15 mai 2013, J.L.M.B., 2014, vol. 4, p. 173.

Nous l'avons vu, l'agent immobilier est tenu de fournir aux tiers des informations correctes et fiables. À défaut, il est susceptible d'engager sa responsabilité extracontractuelle. Encore faut-il toutefois que le tiers soit de bonne foi et ait pu légitimement tenir cette information pour vraie. Dans pareille hypothèse, c'est au contraire ce dernier qui pourrait, dans les cas les plus extrêmes, être redevable de dommages et intérêts envers l'agent.

Ainsi, dans un arrêt du 15 mai 2013, ayant fait l'objet d'une précédente chronique⁷⁴, la cour d'appel de Mons a considéré que le candidat acheteur qui accepte une offre sur la base du prix erronément bas affiché par l'agent (en raison d'une erreur imputable à la société en charge de l'impression) et persiste à poursuivre l'exécution de la vente qu'il prétend avoir ainsi conclue, alors qu'il ne pouvait et ne peut ignorer le caractère manifestement erroné du prix affiché, commet une faute au sens de l'article 1382 du Code civil. Son attitude ayant empêché l'agent de conduire sa mission à bien, mission qui lui fut ensuite rapidement retirée par son commettant, la cour condamna le prétendu acheteur à indemniser l'agent du dommage en ayant résulté dans son chef. Considérant qu'il s'agissait là pour l'agent de la perte d'une

74 B. KOHL, D. GRISARD, F. ONCLIN, A. RIGOLET, R. SALZBURGER, « La vente d'immeuble (de gré à gré) », *op. cit.*, pp. 210-211.

chance certaine d'obtenir la commission initialement stipulée, elle évalua ce dommage *ex aequo et bono* (en fonction du prix demandé) à 10.000 euros.

35. Obligation de discrétion – Interprétation – Faute – Résolution

Gand, 21 mai 2014, NJW, 2015, p. 23.

L'agent immobilier est tenu par un devoir de discrétion quant aux informations qu'il recueille dans le cadre de l'exercice de sa profession⁷⁵. Dans certaines hypothèses, ses commettants peuvent de plus souhaiter entourer la vente de leur bien de précautions et d'une discrétion particulières.

Dans l'espèce ayant donné lieu à l'arrêt de la cour d'appel de Gand du 21 mai 2014, un couple avait confié à un agent un mandat de vente exclusif de leur immeuble. Au moment de la rédaction du contrat de courtage, ceux-ci avaient toutefois pris le soin de barrer la mention « placement d'un panneau publicitaire » et avaient indiqué « traitement discret – non-publication de l'adresse ».

L'agent fit toutefois publier dans un journal une photo de l'immeuble avec la description « emplacement central à Gistel » et « à proximité des commerces et de la Grand-Place », rendant clairement identifiable l'immeuble en question.

Fort mécontents, les commettants informèrent alors l'agent de leur volonté de résoudre le contrat de courtage les liant, en raison des manquements de l'agent à son devoir de discrétion.

Confirmant la décision rendue par le premier juge, la cour jugea qu'il y avait bien là atteinte au devoir de discrétion prévu par le contrat. Elle considéra en effet que l'intention des parties était clairement de s'assurer que la publicité ne permette pas d'identifier le bien. Le devoir de discrétion s'imposant à l'agent ne se limitait donc pas à l'absence de panneau sur l'immeuble et la non-publication de l'adresse.

La cour rejeta donc la demande de l'agent visant à obtenir paiement de l'indemnité prévue par le contrat en cas résiliation. Elle refusa toutefois d'accorder aux commettants des dommages et intérêts à défaut pour ceux-ci d'établir la consistance de leur dommage.

Il s'agit là d'une parfaite application des principes en matière d'interprétation des conventions.

36. Condition suspensive d'obtention d'un crédit – Offre – Acceptation – Compromis non daté – Faute de l'agent (non)

Mons, 25 juin 2010, J.L.M.B., 2012, liv. 11, p. 513.

Comme il a été rappelé *supra*, l'agent a envers son commettant un devoir de conseil et doit l'accompagner et le conseiller au mieux en vue de la conclusion de la vente. Celui-ci ne peut toutefois être tenu pour responsable des errements et incohérences de son commettant.

En l'espèce, un agent s'était vu confier la mission de vente d'une maison d'habitation. En janvier 2004, les sieurs L.C. et K.D., firent (une seconde) offre pour un montant de 155.000 euros. Dans leur offre ils prirent toutefois le soin de préciser que « si l'offre est acceptée, l'achat du

⁷⁵ L. COLLOM, *Le statut juridique de l'agent immobilier*, 2^e éd., op. cit., pp. 62 et s.

bien et la signature de compromis se feront avec et sous réserve d'accord de financement... (clause suspensive) ».

Cette offre fut acceptée sans réserve par la venderesse le 29 janvier 2004.

Début mars 2004, la venderesse signa alors un compromis non daté et le transmet aux acheteurs. Dans celui-ci, elle ne fit toutefois pas mention de la condition suspensive prévue par l'offre initiale. Ceux-ci, attendant toujours une réponse à leur demande de crédit, ne réagirent pas immédiatement.

Par un courrier du 8 avril 2014, le notaire de la venderesse informa alors les acheteurs que la vente devait être considérée comme nulle et non avenue.

Les acheteurs signèrent cependant le compromis de vente le 9 juillet 2004 et le firent enregistrer trois jours plus tard.

La venderesse introduisit alors une action à l'encontre des acheteurs afin d'obtenir l'annulation pour dol de la vente conclue le 29 janvier 2004 ou, à tout le moins, sa résolution à leurs torts. Ceux-ci postulèrent au contraire la confirmation de la validité du compromis du 9 juillet 2004 et demandèrent que le jugement tienne lieu d'acte authentique de vente. Ils réclamèrent de plus des dommages et intérêts pour le retard pris dans la mise à disposition de l'immeuble.

L'agent immobilier fit pour sa part intervention volontaire afin d'obtenir le paiement de sa commission. La venderesse, invoquant différents manquements à ses obligations contractuelles, sollicita alors, à titre subsidiaire, sa condamnation à un montant de 15.000 euros à titre de dommages et intérêts pour le dommage en découlant et à la garantir contre toute somme due aux acheteurs.

Réformant le jugement entrepris, la cour d'appel de Mons donna toutefois raison aux acheteurs. Elle considéra en effet, qu'à dater de l'acceptation par la venderesse de leur offre, soit le 29 janvier 2004, la vente était bel et bien formée aux conditions formulées dans l'offre.

La cour rappela ainsi tout d'abord et à bon droit, que la venderesse ayant inconditionnellement accepté l'offre des acheteurs la vente s'était formée dès ce moment, soit en janvier 2014.

Ensuite, la cour releva qu'aucun délai pour l'obtention du financement n'était prévu dans l'offre. Elle estima de plus que l'obtention d'un crédit étant dépendante de la vente d'un second bien, propriété des acheteurs, il était normal que ceux-ci aient eu besoin de plusieurs mois pour obtenir les financements nécessaires, ce qui expliquait au demeurant qu'aucun délai ne soit mentionné dans leur offre. La venderesse n'ayant enfin pas, en temps utile, mis ceux-ci en demeure de respecter leurs obligations (en invoquant le délai raisonnable), elle considéra que les acheteurs n'avaient commis aucun manquement à leurs obligations contractuelles (ni ne s'étaient rendus coupables de dol). La résiliation invoquée par le notaire de la venderesse fut donc considérée de nul effet.

La cour estima ensuite que le compromis signé et transmis par la venderesse début mars 2004 ne reprenant pas les termes exacts de l'accord des parties (puisqu'il ne prévoyait pas de condition suspensive), il devait être considéré comme une offre de modification que n'était

nullement tenus d'accepter les acheteurs. Ce n'est donc, estima la cour, qu'à partir de son acceptation que cette condition fut supprimée et que la vente fut alors parfaite. Or, à ce moment, les acheteurs avaient bel et bien obtenu le financement nécessaire si bien qu'aucun manquement à leurs obligations contractuelles ne leur était imputable.

En ce qui concerne l'agent, la cour considéra que celui-ci « ne pouvait prévoir l'attitude des acquéreurs et le fait qu'ils ne restitueraient pas à bref délai les exemplaires du compromis de vente et [que] cet élément ne privait pas Madame L. de mettre ces derniers en demeure » et qu'en outre « rien n'indique que si elle (l'agent) avait sollicité les consorts C.-D. afin de venir signer les exemplaires en ses locaux, les acquéreurs auraient fait preuve de plus de diligence compte tenu que [...] le texte qu'on leur demandait de signer ne correspondait pas à l'accord conclu en janvier 2004 ». Elle constata de plus que « les ambiguïtés relevées par Madame L. (venderesse) dans l'attitude de la SPRL M.-D. (agent) procèdent essentiellement de la propre attitude contradictoire de la venderesse » et que « il ne peut être reproché à l'agence immobilière de ne pas avoir attiré l'attention de Madame L. (venderesse) sur l'existence d'une condition suspensive, celle-ci étant libellée de manière intelligible ». La cour jugea enfin que le fait d'avoir fait signer un compromis de vente non daté ne pouvait constituer une faute mais qu'il s'agissait au contraire, selon le notaire à l'origine de la rédaction de ce document, « d'un usage constant lorsqu'un document doit être signé par plusieurs parties à un contrat ; qu'il est en effet tout à fait fréquent que les premiers signataires laissent la date en blanc, la date de signature étant finalement celle à laquelle le dernier signataire a apposé sa signature rendant ainsi effective la naissance du lien contractuel ».

La cour considéra dès lors qu'aucun manquement professionnel ne pouvait être reproché à l'agent. La cour rejeta donc les demandes de dommages et intérêts et de garantie formulées par la venderesse. En ce qui concerne la déduction des honoraires de l'agent, la cour ordonna toutefois la réouverture des débats dans la mesure où le contrat d'agence prévoyait que ceux-ci seraient dus à dater de la passation de l'acte authentique.

Cette décision nous semble pouvoir être approuvée. Il est vrai qu'une certaine passivité aurait pu être reprochée à l'agent quant à la signature du compromis. Le fait que celui-ci ait visiblement été rédigé par le notaire de la venderesse, après que la vente ait été conclue, paraît néanmoins atténuer les obligations de l'agent à cet égard. De plus, comme le relève un peu maladroitement la cour, cette passivité ne semble pas avoir eu d'impact sur l'attitude des acheteurs. Plutôt que l'absence d'un manquement à ses obligations contractuelles, ce qui semble avoir emporté la décision de la cour, paraît, avant tout, avoir été qu'il ne pouvait être établi aucun de lien causal entre la passivité qui pouvait être reprochée à l'agent et un éventuel dommage dans le chef de son commettant. Une vente ayant été valablement conclue, il était au demeurant légitime que l'agent puisse prétendre à sa rémunération, ce qu'a laissé entendre la cour.

37. Montant de la commission – Devoir d’information – Sanctions

Civ. Charleroi (3^e ch.), 27 mars 2012, J.L.M.B., 2013, vol. 41, p. 2105.

L’article 2, 2^o, de l’arrêté royal du 12 janvier 2007 impose à l’agent d’indiquer dans le contrat le tarif à payer par le consommateur pour la mission d’intermédiation. Cette indication doit être suffisamment claire et précise.

Dans un arrêt du 27 mars 2012, le tribunal de Première Instance de Charleroi, a, à cet égard, considéré qu’une clause prévoyant un prix de mise en vente maximum de 55.000 euros, un montant maximum pour la commission de l’agent de 7.000 euros et une somme fixe nette entre les mains du commettant de 45.000 euros, ne permettait pas au commettant de se fier à un mode de calcul précis afin de déterminer les honoraires devant être payés et était donc contraire à l’arrêté royal.

Une telle décision nous paraît excessivement sévère. Si cette clause était sans doute originale, elle nous semblait néanmoins relativement claire. Tout montant au-delà de 45.000 euros était acquis à l’agent, à concurrence d’un maximum de 7.000 euros. En cas de vente pour un montant supérieur à 52.000 euros, le solde entre ce montant et la commission maximale de l’agent étant entièrement acquis au commettant.

Le contrat de courtage prévoyant un mandat au profit de l’agent, le juge ne tira d’ailleurs pas de conséquences directes de défaut relatif de clarté mais fit usage de son pouvoir de réduction du salaire du mandataire et n’accorda à l’agent qu’une commission égale à 5 % du prix de vente.

38. Droit à la commission – Principe – Aménagement contractuel – Non-réalisation de la condition – Renonciation à la condition suspensive

Liège (14^e ch.), 29 mai 2009, J.L.M.B., 2010, vol. 22, p. 1012; Civ. Bruxelles (11^e ch.), 2 mai 2012, J.L.M.B., 2010, vol. 30, p. 1440.

Conformément à la jurisprudence de la Cour de cassation, l’agent a, en principe, droit à rémunération « dès que la convention due à son intervention a pris naissance »⁷⁶. Lorsque la convention est soumise à une ou plusieurs conditions suspensives, la jurisprudence majoritaire considère cependant que l’agent n’a droit à sa rémunération que si ces conditions sont levées⁷⁷. Cette règle paraît d’ailleurs à présent reprise à l’article 2 8^o de l’arrêté royal de 12 janvier 2007 qui impose d’insérer, dans tout contrat de courtage conclu entre un professionnel et un consommateur, une clause prévoyant que « dans le cas où la vente ou la location n’a pas lieu suite à la réalisation d’une condition, aucun honoraire, ni commission n’est dû par le consommateur »⁷⁸.

⁷⁶ Cass., 26 novembre 1976, *Pas.*, 1977, I, p. 339.

⁷⁷ Bruxelles (5^e ch.), 16 mai 2012, *R.W.*, 2013-2014, liv. 6, p. 229; Voy. égal. les références citées par L. COLLON, « La rémunération de l’agent immobilier et la nouvelle jurisprudence en matière de vente immobilière », *op. cit.*, p. 60, note 7.

⁷⁸ Bien que la lettre de cet article fasse uniquement référence à la « réalisation » (et non la non-réalisation) d’une condition empêchant la réalisation de la vente, le champ d’application de cet article doit, bien entendu, également être étendu à l’hypothèse de la non-réalisation d’une condition suspensive positive. Tant que la vente demeure soumise à une telle condition, le consommateur nous paraît dès lors n’être redevable d’aucune commission. On voit en effet mal pour quelle raison le législateur aurait souhaité priver l’agent de son droit à rémunération en cas de réalisation d’une condition suspensive négative et non dans l’hypothèse où une condition suspensive positive viendrait à ne pas se réaliser. C’est d’ailleurs ce que semble avoir considéré le tribunal de Première Instance de Bruxelles dans son jugement du 2 mai 2012.

Dans un arrêt du 29 mai 2009, la cour d'appel de Liège a, à cet égard, rappelé que la renonciation de l'acquéreur au bénéfice d'une condition suspensive (stipulée dans son intérêt) a pour effet de rendre définitifs les engagements pris par les parties. Sans préjudice d'éventuelles dérogations contractuelles, les conditions d'exigibilité de la commission prévue en faveur de l'agent sont donc alors réunies.

Les parties sont cependant, en principe, libres de déroger à cette règle⁷⁹. Ainsi, dans un jugement du 2 mai 2012, le tribunal de première instance de Bruxelles a, très justement, rejeté la demande de l'agent visant à obtenir paiement de sa commission, dès lors que le contrat de courtage prévoyait que la convention serait due par le commettant « à l'acte authentique de vente, dès qu'elle aura conclu un compromis de vente avec un acquéreur qui lui aura versé une garantie de plus ou moins dix pour cent du prix de vente du bien », à défaut pour un tel acompte d'avoir été versé⁸⁰.

Dans ce même arrêt, le tribunal a, pour le surplus, jugé que « l'attitude de [l'agent] consistant à soumettre à son client une offre d'acquisition qui ne contient aucune condition suspensive, pour ensuite se prévaloir de son acceptation pour considérer que la vente est parfaite et que sa commission lui est due – lui permet de contourner les dispositions de l'arrêté royal de 12 janvier 2007, qui sont impératives » et qu'« un tel comportement est contraire au principe d'exécution de bonne foi des conventions et constitue une faute. Il est en effet de l'intérêt du candidat vendeur de conclure une vente sous la condition suspensive de l'octroi d'un prêt hypothécaire à l'acquéreur, afin de lui éviter, d'une part, de devoir agir en résolution et, d'autre part, de se voir réclamer le paiement de droits d'enregistrement ».

L'agent doit en effet, à cet égard, faire passer les intérêts de son commettant avant les siens.

39. Droit à la commission – Vente conclue après la fin du contrat de courtage – Charge de la preuve – Liste d'amateurs potentiels communiquée par l'agent – Force probante

Mons (2^e ch.), 17 septembre 2013, J.L.M.B., 2015, liv. 1, p. 26 ; Anvers 29 octobre 2012, NJW, 2013, liv. 280, p. 310, note R. STEENNOT ; Anvers, 17 octobre 2011, NJW, 2012, liv. 262, p. 343, note R. STEENNOT ; Civ. Flandre occidentale (sect. Veurne) (9^e ch.), 23 octobre 2014, T.G.R., 2015, p. 55.

La bonne exécution de sa mission par l'agent nécessite un temps et une énergie souvent importants et génère des frais pour celui-ci. Lorsque, grâce à son intervention, son commettant

On peut par contre s'interroger sur l'application de cet article en cas de réalisation d'une (réelle) condition résolutoire (et non d'une condition suspensive déguisée) qui viendrait anéantir la vente postérieurement à sa conclusion. Lorsque celle-ci intervient postérieurement à la réalisation de l'ensemble des conditions suspensives nécessaires à sa réalisation effective, il semble équitable que l'agent puisse conserver sa rémunération, la vente ayant effectivement « eu lieu ». Comme nous le verrons *infra*, il est par contre clairement admis que la résolution de la vente aux torts d'une des parties ne prive, en principe, pas l'agent de son droit à sa commission.

⁷⁹ Sous réserve naturellement des règles impératives, en particulier l'arrêté royal du 12 janvier 2007.

⁸⁰ À titre surabondant, le tribunal a de plus considéré, de façon plus critiquable selon nous, qu'une clause prévoyant qu'aucune indemnité ne serait due en cas de réalisation d'une condition « indépendante » de la volonté du propriétaire était contraire à l'article 2^o du l'arrêté royal du 12 janvier 2007 car plus restrictive. Comme le souligne G. Carnoy, dans la mesure où une condition suspensive est nécessairement indépendante de la volonté des parties, une telle clause ne paraît cependant pas restreindre la portée de cette disposition. G. CARNROY, « La responsabilité de l'agent immobilier », *op. cit.*, pp. 115-116.

conclut, postérieurement à la fin de la mission de son agent, un contrat avec un tiers, il paraît dès lors légitime que l'agent puisse prétendre à une rémunération.

Ainsi, dans un arrêt du 17 septembre 2013, concernant un contrat de courtage conclu et exécuté en 2003-2004, la cour d'appel de Mons a-t-elle jugé que « prévoir dans le contrat de courtage, qu'une commission égale à 3 % du prix de vente convenu sera payée, en cas de vente [par le commettant] à un tiers, situé sur une liste de personnes ayant manifesté de l'intérêt auprès de [l'agent] n'apparaît nullement excessif... » et était donc parfaitement licite au regard de la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce (alors applicable)⁸¹.

L'arrêté royal du 12 janvier 2007 est toutefois venu encadrer de telles clauses lorsque le commettant a le statut de consommateur. Ainsi, en vertu de l'article 2 6° de l'arrêté royal du 12 janvier 2007, s'il est contractuellement prévu que le contrat conclu directement par le consommateur, alors que la mission de l'agent n'a pas encore pris fin, avec un tiers auquel l'agent a donné des renseignements sera assimilé à la réalisation de la mission, « il est indiqué que l'agent doit fournir la preuve que des renseignements précis ont été donnés à cette autre partie ». L'article 2 7° de ce même arrêté prévoit de plus que lorsque le contrat de courtage prévoit une indemnité en cas de conclusion d'un contrat avec un tiers postérieurement à la fin de la mission de l'agent, ce dernier doit également lui avoir fourni des informations précises et individuelles. L'agent est en outre tenu de fournir à son commettant la liste des personnes auxquelles il a fourni une telle information dans les sept jours ouvrables de la fin du contrat de courtage et ne peut réclamer une indemnité que pour autant que la vente soit conclue dans les six mois qui suivent la fin du contrat de courtage.

Dans un arrêt du 17 octobre 2011, la cour d'appel d'Anvers a insisté sur l'importance pour l'agent qui prétend éventuellement obtenir une indemnité en cas de vente dans les six mois de la fin du contrat de courtage, de transmettre à son commettant la liste visée à l'article 2 7° de l'arrêté, dans le délai de 7 jours ouvrables. Comme l'a indiqué la cour, la brièveté de ce délai a en effet pour objectif « d'éviter les abus et, in tempore non suspecto, d'établir de commun accord la liste des personnes contactées, afin que chacune des parties puisse savoir à quoi s'en tenir ». Ceci est d'autant plus important pour l'agent qu'il lui incombe de prouver avoir fourni au tiers concerné des informations précises et personnelles durant la durée du contrat de courtage. En cas de communication tardive, il lui sera d'autant plus difficile d'en apporter la preuve (pour autant qu'une telle preuve soit encore utile).

La cour d'appel d'Anvers a, à nouveau, eu l'occasion de revenir sur ces principes et d'insister sur le caractère contraignant mais clair de ces dispositions dans un arrêt du 29 octobre 2012. Dans cet arrêt, elle a rappelé qu'en vertu de l'article 2, 7°, de l'arrêté royal, le droit de l'agent à une indemnité pour une vente qui serait conclue postérieurement à la fin du contrat est soumis à trois conditions cumulatives: (1) l'agent doit fournir dans les 7 jours ouvrables de la fin du contrat de courtage une liste des personnes qu'il a contactées, (2) le commettant

81 La cour a toutefois réouvert les débats afin d'entendre les parties sur la mesure dans laquelle le caractère indéterminé de la durée d'une telle clause était licite au regard de l'article 32, 16°, de cette même loi. L'article 2 7° de l'arrêté royal du 12 janvier 2007 limite désormais la durée d'une telle clause à 6 mois à partir de la fin du contrat de courtage conclu avec un consommateur.

doit avoir conclu un contrat avec une des personnes mentionnées dans cette liste et (3) la vente conclue par le consommateur doit l'avoir été dans les six mois de la fin du contrat de courtage.

Ces conditions n'étant pas remplies en l'espèce, la cour considéra que le consommateur était parfaitement en droit de se prévaloir de l'absence de mention (à tort selon l'agent) du tiers concerné sur la liste remise par l'agent, qui plus est sans respecter le délai de 7 jours ouvrables, afin de refuser à l'agent toute rémunération. La cour estima de plus que le simple usage de cette faculté, au demeurant prévue par le législateur, ne constituait nullement un abus de droit dans le chef du consommateur. À défaut pour l'agent de respecter les trois conditions énoncées *supra*, tout droit à une indemnité semble donc exclu.

Enfin, faisant lui aussi application de ces dispositions, le tribunal de première instance de Flandre occidentale a, dans un jugement du 23 octobre 2014, considéré qu'il incombe à l'agent qui prétend obtenir paiement d'une indemnité pour un contrat conclu postérieurement à l'expiration de sa mission, d'établir qu'il a effectivement fourni des informations précises et individuelles au tiers acquéreur.

Le tribunal a, à cet égard, estimé que la liste fournie, en temps utile, par l'agent est présumée correcte, sauf contestation émanant du consommateur. Lorsqu'aucun délai n'est fixé à cet effet, le consommateur (commettant) est tenu de contester sa validité dans un délai raisonnable à dater de sa communication.

En l'espèce, le nom du tiers concerné figurait bel et bien sur la liste remise au consommateur. Le tribunal considéra toutefois que l'agent n'établissait pas s'être acquitté de son obligation d'information (mensuelle) prévue par l'article 2, 12°, de l'arrêté royal si bien qu'il était impossible pour le consommateur de contrôler efficacement la validité de cette liste au moment de sa communication. Le tribunal estima dès lors que les protestations émises par le consommateur, pourtant près de six mois après la communication de la liste, le furent en temps utile. En conséquence, faute pour l'agent d'apporter la preuve de la communication d'informations précises et personnelles au tiers acquéreur en cours d'exécution du contrat, le tribunal jugea que celui-ci ne pouvait prétendre au paiement de l'indemnité prévue par le contrat.

Ces différentes décisions illustrent à nouveau la grande sévérité dont font souvent preuve les cours et tribunaux à l'égard des agents immobiliers. On n'insistera donc jamais assez sur l'importance pour ces derniers de se conformer scrupuleusement à leurs obligations légales et, compte tenu de la lourde charge probatoire qui pèse sur eux, de se ménager la preuve du respect de leurs obligations ainsi que de l'ensemble des démarches effectuées dans ce cadre.

40. Arrêté royal du 12 janvier 2007 – Clauses abusives – Clause de dédit – Non-réductibilité Bruxelles (7^e ch.), 14 janvier 2014, J.T., 2014, p. 269.

Nous l'avons vu, les nombreuses règles protégeant le consommateur lui fournissent dans certains cas un moyen d'échapper, en tout ou en partie, au paiement de la commission ou de l'indemnité due à l'agent⁸². Un contrat clair et bien rédigé permet toutefois d'éviter bien

82 Voy. not. Anvers, 12 novembre 2012, *N/W*, 2013, vol. 293, p. 949, commenté au numéro 27 de la présente chronique.

des écueils. L'arrêt rendu le 14 janvier 2014 par la cour d'appel de Bruxelles en est la parfaite illustration.

En l'espèce, la clause contractuelle faisant l'objet du litige soumis à la cour, intitulée « Durée de la convention – droit de résiliation tacite » était rédigée dans les termes suivants : « La présente mission est confiée pour une durée de trois mois à compter de ce jour. Le propriétaire a le droit de résilier le contrat avant terme, sans motif. Il devra dans ce cas payer une indemnité forfaitaire et irréductible égale à 50 % des honoraires prévus à l'article 5 sur la base du prix annoncé au public ».

L'article 8 du contrat intitulé « Indemnités ou pénalités pour inexécution du contrat » prévoyait pour sa part une indemnité équivalente à 75 % de l'honoraire initialement fixé en cas de résolution aux torts de l'une ou de l'autre des parties.

Dans son arrêt, après avoir rappelé les règles applicables en la matière, la cour considéra que le libellé de cet article 7 était parfaitement clair et ne donnait pas lieu à interprétation⁸³. Elle estima qu'il s'agissait donc bel et bien d'une clause de dédit et non d'une clause pénale destinée à compenser le dommage résultant de l'inexécution de ses obligations par l'une des parties. La cour jugea dès lors que l'indemnité prévue par cette clause ne pouvait être réduite par le juge⁸⁴. De plus, cette clause ne pouvant être qualifiée de clause pénale, la cour jugea également que l'obligation de réciprocité prévue par l'article 32 de la loi sur les pratiques du commerce⁸⁵ n'était pas applicable. Elle releva pour le surplus que cette clause était parfaitement conforme à l'article 2, 9°, de l'arrêté royal du 12 janvier 2007 et, compte tenu du fait que l'essentiel des devoirs exécutés par l'agent l'étaient dès l'entame du contrat, tout à fait justifiée.

La cour confirma donc la condamnation du commettant à payer l'indemnité (de 50 %) prévue.

41. Droit à la commission – Résiliation de la vente – Résolution de la vente – Nullité

Cass., 27 mai 2010, *Pas.*, 2010, liv. 5, p. 1625; Liège (3^e ch.), 3 février 2014, *J.T.*, 2014, p. 285; Liège (14^e ch.), 19 décembre 2013, *J.L.M.B.*, 2015, vol. 7, p. 323; Bruxelles (5^e ch.), 16 mai 2012, *R.W.*, 2013-2014, liv. 6, p. 227; Civ. Anvers, 11 janvier 2013, *R.C.D.I.*, 2014, liv. 2, p. 18; Civ. Gand (14^e ch.), 23 mars 2010, *T.B.O.*, 2012, p. 75, note C. HEEB.

Sans préjudice de ses différentes obligations accessoires, notamment de conseil, la mission de l'agent reste et demeure avant tout de trouver un acquéreur pour le bien mis en vente, au prix et conditions souhaités par son commettant. Comme mentionné *supra*, dans un arrêt du 26 novembre 1976⁸⁶, la Cour de cassation a en conséquence jugé qu'en principe l'agent a droit à rémunération « dès que la convention due à son intervention a pris naissance ». On rappellera cependant que lorsque la convention est soumise à une ou plusieurs conditions

⁸³ En vertu de l'article VI.37 du Code de droit économique, reprenant la règle initialement énoncée par la loi sur les pratiques du commerce, les clauses des contrats de consommation doivent être rédigées de manière claire et compréhensible. En cas de doute, l'interprétation la plus favorable au consommateur prévaut.

⁸⁴ Cass., 22 octobre 1999, *R.C.J.B.*, 2001, p. 103, note I. MOREAU-MARGREVE.

⁸⁵ Désormais repris à l'article VI.83, 17°, du Code de droit économique.

⁸⁶ Cass., 26 novembre 1976, *Pas.*, 1977, I, p. 339.

suspensives, la jurisprudence majoritaire considère alors que l'agent n'a droit à sa rémunération que si ces conditions sont levées⁸⁷.

À moins que les parties n'en aient convenu autrement⁸⁸, le sort et l'exécution donnés à la convention de vente par les parties sont donc, en principe, sans influence sur les droits de l'agent. En application de ce principe, la Cour de cassation a, dans un arrêt du 27 mai 2010, jugé qu'« en vertu de l'article 1134 du Code civil, le droit au courtage trouve son origine dans la convention de courtage et non dans le contrat conclu à l'intervention du courtier. La circonstance que le contrat conclu à l'intervention du courtier reste sans exécution ou que ce contrat est résolu aux torts d'une des parties à ce contrat ne prive pas, en règle, le courtier du droit au courtage convenu ».

Cette règle est par ailleurs largement suivie par les juridictions de fond. Dans un arrêt du 16 mai 2012, la cour d'appel de Bruxelles a ainsi jugé que « la commission est due lorsque le résultat visé par le contrat de courtage est atteint. Tel est le cas lorsque le commettant-vendeur dispose d'un contrat de vente qui existe et dont l'exécution peut être demandée en justice ». « Le caractère juridiquement contraignant du contrat de vente ne doit toutefois pas être confondu avec son exécution effective ». La cour a dès lors considéré que, sauf convention contraire, la résolution subséquente du contrat de vente aux torts de l'acheteur, qui demeure en défaut de payer le prix de vente, n'affecte pas le droit de l'agent d'obtenir paiement de la commission.

La cour d'appel de Liège a, pour sa part, dans un arrêt du 19 décembre 2013, également jugé, faisant explicitement référence à l'arrêt du 27 mai 2010, que « l'agent immobilier a droit à sa rémunération en cas de résiliation amiable ou de résolution judiciaire de la convention » et que le fait que le contrat de courtage prévoit que la commission ne serait exigible qu'à la date de passation de l'acte authentique ne déroge pas à cette règle.

Plus encore, dans un arrêt du 3 février 2014, cette même cour a jugé que « les usages qui régissent le contrat de courtage dont l'objet est de rechercher un amateur et d'aboutir à la signature d'une convention, impliquent que si une convention valable est signée, le courtier a droit à sa rémunération ». Dans cet arrêt, la cour a considéré qu'une clause prévoyant que « la rémunération est définitivement due à la signature d'un compromis de vente sous seing privé valable ou si une offre d'achat écrite et valable est émise par un candidat acquéreur » mais que « si la vente n'est pas finalisée en raison de la réalisation d'une condition indépendante de la volonté du propriétaire, aucune rémunération n'est due à l'agent immobilier », ne permet pas de considérer que les parties auraient voulu déroger à cet usage.

En cas de résiliation amiable, le lecteur sera pas ailleurs attentif au fait que, comme l'a rappelé le tribunal de première instance d'Anvers dans un jugement du 11 janvier 2013, sauf convention contraire, les honoraires de l'agent demeurent à charge du vendeur.

87 Bruxelles (5^e ch.), 16 mai 2012, *R.W.*, 2013-2014, liv. 6, p. 229 ; voy. égal. les références citées par L. COLLON, « La rémunération de l'agent immobilier et la nouvelle jurisprudence en matière de vente immobilière », *op. cit.*, p. 60, note 7.

88 Et sous réserve naturellement de ce qui a été dit *supra* quant à l'effet de la condition suspensive sur la déduction de la commission.

Il paraît toutefois en être autrement en cas d'annulation de la convention. Contrairement au motif justifiant la résolution du contrat, à savoir l'inexécution par l'une des parties de ses obligations, la cause qui entraîne son annulation lui est en effet intrinsèque et est nécessairement présente dès sa conclusion. Il n'y a donc pas de convention « valable », « conclue suite à son intervention ».

En application de ce principe, le tribunal de première instance de Gand a, dans un jugement du 23 mars 2010, considéré qu'en l'absence d'une vente effective suite à l'annulation de celle-ci sur pied de l'article 36, § 4, du décret sol flamand du 22 février 1995 (applicable au moment de la vente), l'agent ne pouvait prétendre au paiement de sa commission.

On relèvera au passage que, comme le souligne le tribunal, lorsque l'acheteur a versé à l'agent un véritable acompte et non une garantie, c'est, selon nous, au vendeur et non à l'agent qu'il doit alors s'adresser afin d'obtenir son remboursement. Dans pareille hypothèse, l'agent n'agit en effet qu'en tant que mandataire du vendeur, si bien que le paiement effectué par l'acheteur ne « fait naître aucune relation contractuelle entre l'acheteur et l'agent ».

Cette solution nous paraît pouvoir être approuvée. L'annulation de la vente n'affecte en effet, en principe, pas la validité du contrat de courtage conclu entre l'agent et le vendeur. La qualité (de mandataire) dans laquelle l'agent a reçu le paiement n'en est donc pas modifiée⁸⁹.

42. Mandant exclusif – Vente à un tiers – Résiliation unilatérale et tacite – Indemnité – Article 1794 du Code civil – Clause pénale ? – Non

Gand, 21 décembre 2011, *N/JW*, 2013, pp. 169 et s., note R. STEENNOT.

La stipulation d'une exclusivité au profit de l'agent entraîne, pour le commettant, l'obligation, pendant la durée du contrat de courtage, non seulement de ne pas confier pareille mission à un tiers (exclusivité restreinte) mais également, le plus souvent⁹⁰, de ne pas réaliser lui-même la mission confiée à l'agent (exclusivité large)⁹¹.

En conséquence, lorsque qu'une exclusivité large a été accordée à l'agent, le commettant qui, dans pareille hypothèse, vend malgré tout le bien faisant l'objet de l'exclusivité sans le concours de l'agent « fait plus que révoquer le contrat 'ad nutum', il enfreint une obligation de ne pas faire, à savoir l'obligation de ne pas agir lui-même »⁹².

⁸⁹ La jurisprudence n'est toutefois pas unanime sur ce point. Voy. B. KOHL, D. GRISARD, F. ONCLIN, A. RIGOLET, R. SALZBURGER, « La vente d'immeuble (de gré à gré) », *op. cit.*, pp. 279-280.

⁹⁰ La jurisprudence majoritaire considère en effet, qu'en principe, une clause d'exclusivité empêche non seulement le commettant de confier à un tiers la mission dont est chargé l'agent mais également de réaliser l'opération lui-même. Voy. Y. MERCIERS, « Verkoop door de eigenaar zelf bij (exclusieve) opdracht aan een vastgoedmakelaar », note sous Gand, 19 avril 1994, *R.G.D.C.*, 1995, pp. 289 et s.

⁹¹ F. NAVEZ, « La clause d'exclusivité et d'irrévocabilité : comparaison et nuances », note sous Civ. Liège, 2 février 1999, *J.L.M.B.*, 1999, p. 1360.

⁹² F. NAVEZ, « La vente d'un bien par son propriétaire en violation de l'exclusivité accordée à l'agent immobilier », note sous Liège, 20 février 1996, *J.L.M.B.*, 1997, p. 1131.

Toutefois, selon la doctrine, l'exclusivité qui serait accordée à l'agent ne le prive pas nécessairement de son droit de mettre anticipativement fin au contrat de courtage sur base des articles 2003 et 2004 (mandat) ou de l'article 1794 (entreprise) du Code civil⁹³.

En effet, bien que l'article 1794 du Code civil se trouve sous la section « des devis et des marchés », section qui paraît viser uniquement les contrats portant sur la réalisation d'un objet matériel, la Cour de cassation considère que cette disposition est, « par la généralité de ses termes, applicable à tout ouvrage quelconque, matériel ou intellectuel, pourvu qu'il s'agisse d'un travail déterminé par son objet ou par un terme exprès »⁹⁴. Cette disposition est donc, comme l'a d'ailleurs rappelé la cour d'appel de Gand dans l'arrêt commenté ci-après, en principe, applicable au contrat de courtage.

En conséquence, à moins que le contrat ne prévoise une clause d'irrévocabilité au profit de l'agent, le commettant paraît en droit de révoquer (même tacitement) sa mission, même exclusive, à charge néanmoins pour lui d'indemniser l'agent pour les frais exposés (*damnum emergens*) et de la perte du bénéfice escompté (*lucrum cessans*)⁹⁵.

L'articulation concrète de ces principes génère cependant des difficultés, que vient illustrer l'arrêt cour d'appel de Gand du 21 décembre 2011 examiné ci-dessous.

En l'espèce, le contrat de courtage conclu par les parties stipulait une exclusivité au profit de l'agent, sans toutefois en préciser la portée exacte. Le contrat prévoyait par ailleurs que durant la durée de la mission confiée à l'agent, le bien ne pouvait être retiré du marché et qu'« à défaut, la commission [fixée à 6% du prix de vente] serait due à titre de perte de profit »⁹⁶. Il donnait enfin droit à l'agent à une même indemnité en cas de résiliation anticipée du contrat de courtage.

Alors que la mission de l'agent n'avait pas encore pris fin, le commettant vendit l'immeuble concerné, sans l'intervention de l'agent. L'agent introduisit alors une action en justice afin d'obtenir le paiement de l'indemnité de résiliation anticipée prévue par le contrat.

Dans son arrêt, la cour jugea que la stipulation d'une exclusivité au profit de l'agent n'avait pas privé le commettant du droit de vendre lui-même l'immeuble formant l'objet du contrat de courtage. Elle estima donc que l'agent n'avait, ce faisant, nullement manqué à ses obligations contractuelles mais n'avait fait qu'exercer, certes tacitement, son droit de résiliation unilatérale prévu par l'article 1794 du Code civil. Ceci malgré le fait qu'il n'ait pas préalablement informé l'agent de son intention de résilier le contrat.

Poursuivant son raisonnement, la cour considéra dès lors que l'indemnité stipulée par le contrat, soit de 6% du prix de vente, ne constituait pas une clause pénale et n'était donc nullement susceptible d'être réduite par le juge. Cette clause n'ayant, considéra la cour, pas pour effet d'inciter l'agent à spéculer sur une résiliation unilatérale du contrat, ce qui aurait

93 F. NAVEZ, « La clause d'exclusivité et d'irrévocabilité : comparaison et nuances », *op. cit.*, p. 1360.

94 Cass., 4 septembre 1980, *R.C.J.B.*, 1981, p. 523, note X. DIEUX, « Observations sur l'article 1794 du Code civil et sur son champ d'application ».

95 F. NAVEZ, « La clause d'exclusivité et d'irrévocabilité : comparaison et nuances », *op. cit.*, p. 1360.

96 « *zoniet is het ereloon verschuldigd tw winstderving* ».

alors été contraire à l'article 1131 du Code civil, elle confirma (donc) sa validité et condamna le commettant à verser à l'agent l'indemnité prévue.

Cette décision nous paraît pour l'essentiel devoir être approuvée.

En effet, en vertu de l'article 1161 du Code civil, « toutes les clauses des conventions s'interprètent les unes par les autres, en donnant à chacune le sens qui résulte de l'acte entier ».

Ainsi, lorsque le contrat autorise (tacitement ou explicitement) le commettant à mettre anticipativement fin à la mission de l'agent, l'éventuelle exclusivité qui serait par ailleurs accordée à l'agent doit, nous semble-t-il, nécessairement être considérée comme une exclusivité restreinte. Il serait en effet contradictoire d'interdire à l'agent de conclure lui-même l'opération concernée mais de lui permettre par ailleurs de contourner cette interdiction en exerçant un éventuel droit de résiliation unilatérale. La stipulation d'une exclusivité large au profit de l'agent nous semble dès lors bel et bien induire un certain degré d'irrévocabilité⁹⁷. Exclusivité large et faculté de résiliation anticipée nous paraissent donc incompatibles⁹⁸. Par voie de conséquence, lorsqu'un tel droit de résiliation est effectivement ouvert au commettant, l'exclusivité donc jouit l'agent paraît nécessairement restreinte.

Encore faut-il toutefois qu'un droit de résiliation unilatérale ait effectivement été accordé au commettant. L'article 1794 du Code civil étant supplétif, les parties sont en effet autorisées à y déroger.

Or comme mentionné *supra*, lorsque les parties prévoient une exclusivité au profit de l'agent, elles visent le plus souvent, non seulement à interdire au commettant de confier pareille mission à un tiers mais également de réaliser l'opération projetée lui-même, sans l'intervention de l'agent. À moins que les parties n'aient explicitement réservé à l'agent un droit de résiliation unilatérale, la stipulation d'une exclusivité large au profit de l'agent nous paraît donc, à l'inverse, exclure tout droit de résiliation anticipée au profit du commettant⁹⁹.

Il convient dès lors de déterminer avec précision quelle portée les parties ont effectivement voulu donner à l'exclusivité concédée à l'agent¹⁰⁰.

Par ailleurs, en ce qui concerne la qualification de l'indemnité accordée à l'agent suite à la conclusion de la vente par son commettant, il convient de souligner que, d'un point de vue économique, permettre à l'agent de vendre le bien lui-même moyennant le paiement d'une indemnité de rupture où le lui interdire sous peine de devoir verser le montant d'une clause

97 Une certaine jurisprudence considère d'ailleurs qu'une clause d'exclusivité induit implicitement une stipulation d'irrévocabilité. Voy. Bruxelles, 26 juin 1985, *Res. jur. imm.*, 1986, n° 6073 cité par Y. MERCHERS, « Verkoop door de eigenaar zelf bij (exclusieve) opdracht aan een vastgoedmakelaar », *op. cit.*, p. 300.

98 À moins de considérer qu'un tel droit de résiliation anticipée ne peut être exercé que pour d'autres motifs et donc pas à l'occasion de la vente de l'immeuble sans l'intervention de l'agent.

99 Ou en tout cas d'exercer ce droit de résiliation à l'occasion de la vente à un tiers en violation de ses obligations (passives) d'exclusivité.

100 Cette question peut se révéler importante dans la mesure où le mode de calcul de l'indemnité en droit commun (en cas d'inexécution) et sur pied de l'article 1794 du Code civil (en cas de résiliation) diffère en jurisprudence. Voy. à cet égard les références citées par F. NAVEZ, « La clause d'exclusivité et d'irrévocabilité : comparaison et nuances », *op. cit.*, p. 1360.

pénale paraît faire peu de différence. Dans pareille hypothèse, la distinction entre clause pénale et indemnité de résiliation semble dès lors purement artificielle¹⁰¹.

À cet égard, la doctrine considère généralement qu'une clause d'exclusivité entraîne, en principe, également l'interdiction pour le commentant de vendre l'immeuble lui-même¹⁰². Si on s'en réfère toujours à la logique économique, c'est donc la qualification de clause pénale qui paraît devoir prévaloir.

Il semble de plus absurde que le commettant se trouve dans une position plus désavantageuses lorsqu'il exerce un droit (dès lors qu'il ne peut pas demander la réduction de l'indemnité) que lorsqu'il contrevient à ses obligations¹⁰³.

Lorsqu'une l'indemnité de rupture convenue paraît excessive, il paraît donc logique que celle-ci puisse également être réduite.

101 Pour une appréciation critique de la distinction entre clause pénale et clause de résiliation unilatérale, voy. I. MOREAU-MARGREVE, « Quel sort réserver aux clauses reconnaissant à une partie une faculté de ne pas exécuter le contrat moyennant le paiement d'une somme d'argent? », note sous Cass., 22 octobre 1999, *R.C.J.B.*, 2001, pp. 112 et s.

102 Y. MERCHERS, « Verkoop door de eigenaar zelf bij (exclusieve) opdracht aan een vastgoedmakelaar », *op. cit.*, p. 289.

103 Voy., à titre de comparaison, Liège, 20 février 1996, *J.L.M.B.*, 1997, pp. 1127-1128, note F. NAVEZ. En l'espèce, le contrat stipulait une exclusivité au profit de l'agent. Une clause pénale fixait forfaitairement le montant de l'indemnité due en cas de non-respect de cette obligation. La cour considéra toutefois que le montant prévu était excessif, annula celle-ci et n'accorda à l'agent qu'une indemnité calculée sur base du droit commun.