



Le devoir de conseil

Fiche descriptive contractuelle réf. 285A

Il convient tout d'abord de garder constamment à l'esprit que l'agent immobilier est débiteur d'un important devoir de conseil.

Ce devoir de conseil est une construction jurisprudentielle qui impose des obligations au professionnel, au delà de ce qui est écrit dans le contrat ou la loi, afin de protéger le non professionnel, le consommateur.

Il découle des articles 1134 et 1135 du Code civil : les conventions doivent être exécutées de bonne foi ; les conventions obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature.

Le professionnel doit suppléer par ses conseils à l'inexpérience des clients.

En voici une définition :

«Le devoir d'influer positivement sur le comportement d'un client dans le sens de son intérêt».

A qui est dû ce devoir de conseil ?

Au mandant d'abord, le cocontractant de l'agence, mais également à l'autre partie à l'acte, en général l'acquéreur. La jurisprudence considère que l'agent immobilier devient un «mandataire commun» dès lors qu'il y a signature d'un compromis.

Le manquement au devoir de conseil entraîne la mise en cause de la responsabilité de l'agence. Pour cela il faut qu'il y ait une faute du professionnel, un préjudice, et un lien de causalité entre cette faute et le préjudice.

D'une manière générale, l'agent immobilier étant un intermédiaire, on pourra lui reprocher de ne pas avoir communiqué à l'acquéreur les informations qu'il détenait ou aurait dû détenir s'il avait posé les bonnes questions au vendeur.

C'est au professionnel qu'il incombe de prouver qu'il a bien rempli son devoir de conseil : «celui qui est légalement ou contractuellement tenu à une obligation particulière d'information doit rapporter la preuve de l'exécution de cette obligation» (Cass. 25/2/97). Obligation rappelée récemment, pour un notaire : «la charge de la preuve de l'exécution par le notaire instrumentaire de son devoir de conseil lui appartient» :

Cour de Cassation, Chambre civile 1, 2007-10-02, 06-17281, Inédit

Comment rapporter cette preuve ? Essentiellement par des écrits. Dans ce domaine la fiche descriptive contractuelle est essentielle et a déjà évité de nombreuses mises en cause et condamnations ! A utiliser sans modération dès la prise du mandat.

Il y a toutefois des limites à la mise en cause de l'agence. L'agent immobilier ne peut garantir les vices cachés, si toutefois ils sont bien cachés, même si en tant que professionnel il est considéré par la justice comme plus qualifié qu'un simple particulier.