

## Le bon de visite

Beaucoup de questions se posent sur la validité et l'utilité d'un bon de visite pour les agents immobiliers. L'Activité immobilière fait le point sur ce document et sa raison d'être dans la pratique de la transaction.

### QU'EST-CE QU'UN BON DE VISITE ?

Un bon de visite est un document signé par une personne qui visite un bien en vertu duquel celle-ci reconnaît qu'elle a bien visité ce bien avec cet agent immobilier. La loi ne prévoit aucun formalisme obligatoire à la validité de ce bon de visite. Il est préférable d'indiquer avec précision l'adresse du bien visité, de dater et de faire signer ce document afin d'éviter toute contestation postérieure.

### J'AI UN BON DE VISITE MAIS PAS DE MANDAT. AI-JE DROIT AUX HONORAIRES ?

Pour avoir droit aux honoraires, il faut remplir trois conditions cumulatives : disposer d'un mandat valable, avoir réalisé l'entremise, et que la vente se réalise.

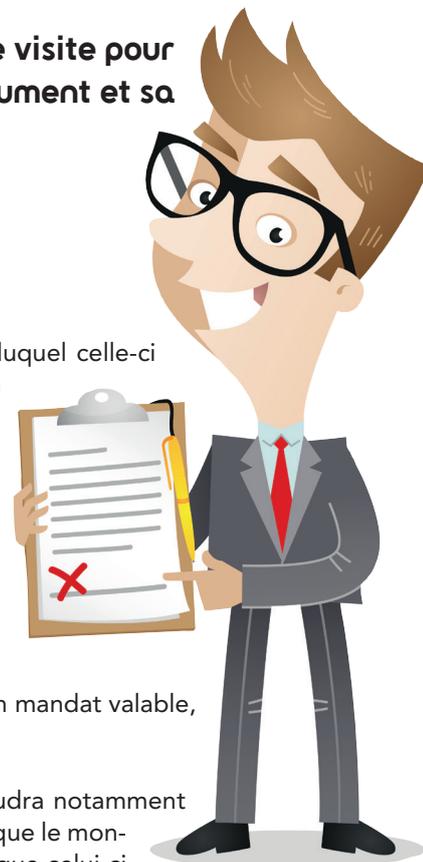
La loi Hoguet prévoit des dispositions d'ordre public pour qu'un mandat soit valable. Il faudra notamment respecter plusieurs conditions de forme, avoir un écrit signé par chacune des parties, qui indique le montant des honoraires. Il faudra en outre que ce mandat mentionne un numéro de mandat et que celui-ci fasse l'objet d'un enregistrement sur le registre des mandats.

Le bon de visite ne remplit aucune de ces conditions. Ainsi, **le bon de visite ne vaut pas mandat**. C'est ce qu'a rappelé la Cour de cassation dans un arrêt du 23 septembre 2014 (n° 13-11595) dans lequel la Cour a décidé que « cet acte de reconnaissance d'indication de fonciers, qu'elle a justement analysé comme un bon de visite, ne définissait ni les éléments essentiels de l'engagement de commercialisation ni les conditions de détermination de la commission de la société Shelter invest et la personne qui devait en avoir la charge, a justement écarté la valeur contractuelle de ce document et déduit de ces constatations qu'il ne pouvait être considéré comme le mandat exigé par la loi du 2 janvier 1970 pour ce type d'entremise ».

L'absence de mandat entraîne deux conséquences : d'une part, le fait de faire visiter un bien sans disposer de mandat constitue une violation de la loi Hoguet sanctionnée pénalement par une peine de prison de 6 mois et une peine d'amende de 7.500 euros ; d'autre part, en l'absence de mandat, l'agent immobilier n'aura aucun droit aux honoraires.

### J'AI RÉALISÉ UNE VENTE MAIS JE N'AI PAS FAIT SIGNER DE BON DE VISITE. AI-JE DROIT AUX HONORAIRES ?

Le bon de visite n'est pas obligatoire. En revanche, **il faut prouver l'entremise pour avoir droit aux honoraires**. Cette entremise peut être prouvée par tout moyen. La manière la plus simple est de disposer d'un bon de visite, ou que les parties reprennent sur le compromis l'indication que la transaction a été réalisée par notre intermédiaire. Mais à défaut de ces éléments, tout autre moyen de preuve peut être utilisé. Un agent immobilier pourrait ainsi prouver l'entremise en justifiant d'un échange de mails, en produisant l'attestation de témoins ou tout autre mode de preuve.



## LE BON DE VISITE ME DONNE-T-IL UN DROIT DE PRIORITÉ SUR LES AUTRES AGENTS IMMOBILIERS QUI DISPOSENT EUX AUSSI D'UN MANDAT SIMPLE SUR CE BIEN ?

Le bon de visite permet de prouver la visite. Toutefois, comme le rappelle fréquemment la Cour de cassation, seul l'agent immobilier qui réalise l'entremise a droit aux honoraires. **Il n'existe pas de droit de priorité.**

C'est ce qu'a réaffirmé clairement la Cour dans un arrêt du 16 octobre 2013 (n° 12-23383). Dans cette affaire, un client avait visité un bien avec un agent immobilier qui disposait d'un mandat simple, puis avait visité le même bien avec un autre agent immobilier qui lui aussi disposait d'un mandat. Le client avait choisi de traiter par l'intermédiaire du second. Le premier agent immobilier a sollicité des dommages et intérêts. La Cour de cassation l'a débouté. Elle a décidé que « l'allocation de dommages-intérêts à l'un des mandataires n'est pas justifiée par la seule constatation que le mandant a réalisé l'opération par l'entremise d'un second agent immobilier, même si elle avait été proposée à l'acquéreur par le premier » et continué en affirmant que « la clause qui fait interdiction au mandant de traiter directement avec un acquéreur présenté par le mandataire n'interdit pas au mandant de traiter, à des conditions différentes, par l'intermédiaire d'un autre agent ».

## J'AI BIEN UN MANDAT, UN BON DE VISITE, MAIS LES PARTIES N'ONT PAS CONCLU L'AFFAIRE CAR L'ACHETEUR N'A PAS OBTENU SON PRÊT. AI-JE DROIT AUX HONORAIRES ?

**Pour avoir droit aux honoraires**, il faut un mandat valable, une entremise mais aussi que la vente se réalise.

Le bon de visite prouve l'entremise mais ne donne droit à aucune rémunération si la vente ne se réalise pas. Ainsi, tel est le cas si les parties ne tombent pas d'accord ou que la vente échoue au motif qu'une condition suspensive ne se réalise pas ou que l'acheteur se rétracte dans le délai prévu par la loi SRU. En revanche, si la vente ne se réalisait pas pour des raisons qui tiennent à l'une des parties ou aux deux parties, l'agent immobilier pourrait probablement solliciter des dommages et intérêts.

## J'AI FAIT SIGNER UN BON DE VISITE DANS LEQUEL LE CLIENT S'ENGAGE À NE PAS CONTRACTER EN DIRECT AVEC LE VENDEUR. QUELLE EST LA VALEUR DE CE DOCUMENT ?

La Cour de cassation a été confrontée à cette question récemment, dans un arrêt du 18 février 2015 (n° 14-12351). L'agent immobilier ne sollicitait pas le paiement des honoraires mais des dommages et intérêts fondés sur la violation de la clause du bon de visite selon laquelle le client s'interdisait toute entente avec les vendeurs qui aurait pour conséquence d'évincer l'agent. Dans cette affaire, l'agent immobilier disposait d'un mandat signé par le vendeur mais l'action n'était pas possible sur ce fondement. Seul restait donc le recours à l'action sur la base du bon de visite. La Cour d'appel a fait droit à la demande de l'agent immobilier mais la Cour de cassation a cassé cet arrêt. Elle a refusé toute responsabilité fondée sur le bon de visite en décidant que « seul le mandat de vente à lui confié pouvant justifier légalement sa rémunération, l'agent immobilier ne peut demander ou recevoir, directement ou indirectement, aucune autre somme, à titre de rémunération, de commission ou de réparation, que celle dont les conditions sont déterminées par le mandat ».

## LE BON DE VISITE A-T-IL D'AUTRES UTILITÉS QUE DE SE PROTÉGER CONTRE L'ACQUÉREUR ?

Le bon de visite permet principalement de prouver l'entremise mais il peut avoir d'autres raisons d'être. Il s'agit d'un **excellent outil de reporting** afin de se souvenir des biens visités par un client et lui proposer d'autres biens. Le bon de visite permet aussi de prouver au mandant qu'on a activement travaillé sur son bien. Outre l'aspect juridique, le bon de visite peut donc également être un réel atout commercial pour un agent immobilier qui l'utilise efficacement.

Fiche pratique rédigée par Olivier BEDDELEEM