

Autorité
de la concurrence

Avis n° 23-A-07 du 2 juin 2023
concernant le fonctionnement du marché français
de l'entremise immobilière

L'Autorité de la concurrence (section I B),

Vu la lettre enregistrée le 5 juillet 2022 sous le numéro 22/0031 A, par laquelle le ministre de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique a saisi l'Autorité de la concurrence d'une demande d'avis concernant la situation concurrentielle du marché français de l'entremise immobilière ;

Vu le livre IV du code de commerce, et notamment son article L. 462-1 ;

Vu la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce ;

Vu le décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'application de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce ;

Vu le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie applicable à certaines personnes exerçant les activités de transaction et de gestion des immeubles et des fonds de commerce ;

Vu l'arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l'information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière ;

Vu les autres pièces du dossier ;

Les représentants de la direction de l'habitat, de l'urbanisme et des paysages du ministère de la transition écologique et de la cohésion des territoires, de la fédération nationale de l'immobilier, de la confédération nationale du logement, de l'association de consommateurs CNL et les représentants des sociétés IAD, PAP, Flatsy entendus sur le fondement de l'article L. 463-7 du code de commerce ;

Les rapporteures, la rapporteure générale adjointe, le commissaire du Gouvernement, entendus lors de la séance de l'Autorité de la concurrence du 17 mai 2023 ;

Est d'avis de répondre à la demande présentée dans le sens des observations suivantes :

Résumé¹

En application de l'article L. 462-1 du code de commerce, l'Autorité rend au Gouvernement le présent avis concernant le fonctionnement du marché français de l'entremise immobilière.

Le professionnel de l'entremise immobilière a pour rôle de faire se rencontrer l'offre et la demande de biens immobiliers sur le marché et de réduire l'asymétrie d'information existant entre le vendeur, qui a une très bonne connaissance de son bien, et l'acheteur. Il réalise un ensemble de prestations destinées à concrétiser la vente ou l'achat d'un bien immobilier.

Les forts enjeux financiers liés à l'acquisition d'un bien immobilier et les conséquences de cet achat sur la vie des ménages en font un marché particulier, fortement réglementé, tant en ce qui concerne les activités d'entremise immobilière que les personnes se livrant à ces activités.

Dès 1960, le législateur français a instauré un principe d'autorisation préalable à l'exercice de la profession ainsi qu'une interdiction de percevoir une quelconque rémunération avant la réalisation effective de la vente. Ce cadre légal et réglementaire, fixé aujourd'hui par la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce, dite loi Hoguet, avait pour objectif de professionnaliser davantage les acteurs de l'entremise immobilière, de restaurer la confiance des ménages à leur égard et de protéger ces derniers dans ce qui représente l'une des transactions les plus importantes de leur vie.

53 ans après l'entrée en vigueur de ce dispositif, l'Autorité considère toutefois qu'il pourrait être assoupli et clarifié, à la lumière notamment de plusieurs séries d'évolutions.

En premier lieu, l'essor du numérique et la politique d'*open data* mise en œuvre par les pouvoirs publics ont contribué à réduire l'asymétrie d'information entre le professionnel de l'entremise et son client. Ainsi, acheteurs et vendeurs peuvent faire appel à un professionnel de l'entremise ou mener à bien directement leurs transactions. Aujourd'hui, le premier concurrent du professionnel de l'entremise est le particulier lui-même.

En deuxième lieu, le droit de la consommation a connu des évolutions notables ces dernières années dans un objectif de renforcement de la protection économique des consommateurs. Ainsi, le dispositif spécial mis en place par la loi Hoguet ne se justifie plus totalement.

En troisième lieu, le cadre légal et réglementaire applicable à l'entremise immobilière n'a pas empêché l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché, réseaux de mandataires ou plateformes de diffusion en ligne d'annonces immobilières, sans que le nombre de litiges ou de contentieux ait particulièrement augmenté ou sans que ceux-ci aient plus particulièrement concerné ces nouveaux entrants.

En effet, les têtes de réseaux de mandataires ont su exploiter la possibilité, offerte par la loi au titulaire de la carte professionnelle, de déléguer leurs pouvoirs à des personnes ne remplissant pas les conditions d'accès à la profession. L'arrivée sur le marché de ces agents commerciaux n'a pas entraîné pour autant de dysfonctionnement particulier en termes de protection des consommateurs².

¹ Ce résumé a un caractère strictement informatif. Seuls font foi les motifs de l'avis numérotés ci-après.

² Selon les données de signalement SignalConso du Gouvernement, seulement 1,42 % des signalements liés à l'immobilier concernent des réseaux de mandataires en 2020, 1,48 % en 2021 et 1,80 % en 2022 : voir cotes 3 852 et 3 857.

En outre, les plateformes de diffusion en ligne des annonces immobilières, expressément exclues de l'application de la loi Hoguet, proposent des prestations annexes à la diffusion des annonces qui présentent de fortes similitudes avec celles qui sont constitutives d'entremise immobilière mais ne sont pas soumises aux contraintes imposées par la loi Hoguet comme le principe de la rémunération au résultat. Les particuliers paient ces prestations avant la réalisation effective de la vente, ce qui est susceptible de constituer un avantage concurrentiel injustifié.

En quatrième lieu, l'arrivée des acteurs plus récents sur le marché, en particulier les *coachs* immobiliers et les acheteurs instantanés ou *ibuyers* démontre que les dispositions de la loi Hoguet tendent à être contournées afin de permettre la création de services innovants.

Enfin, les professionnels de l'entremise immobilière externalisent certaines prestations, en particulier la visite du bien. Or, des sous-traitants pourraient proposer directement ces services aux particuliers.

Ainsi, le fonctionnement actuel du marché, conjugué à des évolutions technologiques importantes, conduit à s'interroger sur l'adéquation du cadre légal et réglementaire actuel, l'instruction du présent avis ayant démontré, d'une part, que tous les professionnels de l'entremise immobilière ne sont pas soumis aux mêmes règles, ce qui est susceptible d'entraîner des distorsions de concurrence injustifiées et que, d'autre part, certaines défaillances de marché actuelles sont, au moins partiellement, dues à la rigidité de la loi Hoguet. C'est le cas en particulier du principe de la rémunération au résultat qui est l'un des facteurs pouvant expliquer le niveau élevé des taux de commission en France, parmi les plus élevés de l'Union européenne (en 2018, les taux de commission en France étaient de 5,2 % hors taxe³ alors que la moyenne de l'Union européenne était d'environ 3,5 % hors taxe). En outre, si l'essor du numérique et la politique d'*open data* mise en œuvre par le Gouvernement ont contribué à réduire l'asymétrie d'information entre le professionnel de l'entremise immobilière et son client, des progrès restent à accomplir en matière de protection des consommateurs.

À la lumière des constatations exposées dans le présent avis, l'Autorité recommande au Gouvernement d'envisager une réforme visant, d'une part, à renforcer encore la protection économique des consommateurs et, d'autre part, à assouplir les conditions d'exercice de l'activité d'entremise immobilière.

Dans ce cadre, l'Autorité propose deux options d'assouplissement de la loi Hoguet. Une option n° 1 visant à assouplir les conditions dans lesquelles les professionnels de l'entremise immobilière proposent leurs services et une option n° 2 qui s'attache principalement à clarifier le périmètre de la loi Hoguet et à simplifier les conditions d'accès à la profession. Quelle que soit l'option retenue, l'Autorité propose un certain nombre de recommandations visant à améliorer l'information des consommateurs sur les prix et les conditions de vente des biens immobiliers.

L'Autorité a traduit juridiquement ces recommandations en propositions de modifications législatives et réglementaires. Elles figurent en annexe du présent avis.

Les recommandations de l'Autorité visent à réduire le coût des prestations de l'entremise immobilière et à en améliorer la qualité. L'Autorité estime que si les taux de commission en

³ Selon l'étude Commission européenne de 2018, « Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union », 2018, p. 159, le taux de commission moyen est de 6,5 % TTC, soit 5,2 % HT.

France étaient ramenés à la moyenne de l'Union européenne, un gain annuel de 2,9 milliards d'euros⁴ serait dégagé au bénéfice des ménages à nombre de transactions inchangé. Dans un contexte de forte augmentation des taux d'intérêt et d'orientation croissante des offres de biens immobiliers vers une démarche de développement durable (performance énergétique, lutte contre les gaz à effet de serre), l'option n° 1 consistant à renforcer la protection économique des consommateurs tout en assouplissant les conditions dans lesquelles les professionnels proposent leurs services paraît devoir être privilégiée. Elle contribuerait à soutenir le pouvoir d'achat et l'accès au logement.

⁴ Le taux moyen de commission hors taxe dans l'Union européenne est inférieur de 30,8 % par rapport au taux moyen de commission français hors taxe. Le gain a donc été calculé en appliquant cette baisse aux commissions perçues par les professionnels de l'entremise sur l'ensemble des transactions.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	10
I. CADRE LEGAL ET REGLEMENTAIRE APPLICABLE A L'ENTREMISE IMMOBILIERE.....	12
A. LE CHAMP D'APPLICATION DE LA LOI HOGUET	12
1. LES DEFAILLANCES DE MARCHE AYANT CONDUIT A LA LOI HOGUET	12
2. L'ACTIVITE D'ENTREMISE IMMOBILIERE ET LES OPERATIONS VISEES PAR LA LOI	13
a) L'intermédiation immobilière au sens de la loi Hoguet.....	13
b) Les opérations d'entremise immobilière visées par la loi Hoguet et étudiées dans le présent avis.....	14
3. LE CHAMP D'APPLICATION DE LA LOI HOGUET PRECISE PAR LA JURISPRUDENCE	14
4. LES PERSONNES NON SOUMISES AUX DISPOSITIONS DE LA LOI HOGUET ET POUVANT REALISER DES ACTIVITES D'ENTREMISE	16
B. LES CONDITIONS REQUISES POUR EXERCER L'ACTIVITE D'ENTREMISE IMMOBILIERE	17
1. DECLARATION OU DEMANDE D'AUTORISATION AUPRES DE L'ORGANE COMPETENT.....	17
a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet doivent obtenir une carte professionnelle ou être habilités par un titulaire de carte (chapitre Ier du décret de 1972)	17
b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	18
2. L'APTITUDE PROFESSIONNELLE	19
a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet (chapitre II du décret de 1972)	19
b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	20
3. LA GARANTIE FINANCIERE.....	20
a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet (chapitre III du décret de 1972)	20
b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	21
4. L'ASSURANCE EN RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE.....	21
a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet (chapitre IV du décret de 1972)	21
b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	21

5.	LES CONDITIONS DE MORALITE	21
a)	Les professionnels soumis à la loi Hoguet.....	21
b)	Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	22
6.	L'OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE	22
a)	Les professionnels soumis à la loi Hoguet.....	22
b)	Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	23
C.	LES PRINCIPALES OBLIGATIONS DES PROFESSIONNELS REALISANT DE L'ENTREMISE IMMOBILIERE	23
1.	LA CONCLUSION D'UN MANDAT ECRIT	23
a)	Les professionnels soumis à la loi Hoguet.....	23
b)	Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	24
2.	LES REGLES EN MATIERE DE REMUNERATION	24
a)	Les professionnels soumis à la loi Hoguet.....	24
b)	Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	25
3.	LES REGLES SPECIFIQUES EN MATIERE DE PUBLICITE ET D'AFFICHAGE	25
a)	Les professionnels soumis à la loi Hoguet.....	25
b)	Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	27
4.	OBLIGATION DE SIGNALEMENT DE CERTAINES INFRACTIONS	27
a)	Les professionnels soumis à la loi Hoguet.....	27
b)	Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	28
5.	RESPECT DES DEVOIRS DEONTOLOGIQUES.....	28
a)	Les professionnels soumis à la loi Hoguet.....	28
b)	Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière	29
II.	LE MARCHE DE L'ENTREMISE IMMOBILIERE	30
A.	LE(S) MARCHE(S) CONCERNE(S).....	30
B.	LES CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE.....	30
1.	LES MISSIONS CLASSIQUES DES PROFESSIONNELS DE L'ENTREMISE IMMOBILIERE	31
2.	PAYSAGE CONCURRENTIEL DES PROFESSIONS EXERÇANT UNE ACTIVITE D'ENTREMISE IMMOBILIERE	32
a)	Les agences « traditionnelles ».....	32
b)	Les réseaux de mandataires	33

c) Les acteurs plus récents	36
<i>Les agences en ligne</i>	36
<i>Le modèle hybride</i>	36
<i>L'achat instantané ou le « ibuying »</i>	37
<i>Les coachs immobiliers</i>	38
d) Les chasseurs immobiliers	38
e) Les notaires	39
3. L'EXTERNALISATION DE CERTAINES PRESTATIONS	41
a) La diffusion d'annonces immobilières	41
b) Les visites	44
4. LA DYNAMIQUE CONCURRENTIELLE	45
C. LES CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE	46
1. L'EVOLUTION DE LA DEMANDE DE BIENS IMMOBILIERS	46
2. LES DIFFERENTS PROFILS DES PARTICULIERS DANS LES TRANSACTIONS IMMOBILIERES	47
D. LE ROLE DU NOTAIRE DANS L'AUTHENTIFICATION DE L'ACTE DE VENTE IMMOBILIERE	49
III. ANALYSE CONCURRENTIELLE	49
A. L'ASYMETRIE D'INFORMATION DANS LE SECTEUR DE L'ENTREMISE IMMOBILIERE	49
1. LES FACTEURS AYANT PERMIS DE REDUIRE L'ASYMETRIE D'INFORMATION	50
2. LA PERSISTANCE DE CERTAINES ASYMETRIES D'INFORMATION	51
B. LES BARRIERES A L'ENTREE	53
C. LES TAUX DE COMMISSION PRATIQUES EN FRANCE	54
1. LE NIVEAU DES TAUX DE COMMISSION PRATIQUES EN FRANCE	55
a) Distinction entre dégressivité du taux de commission et progressivité du montant de commission en fonction du prix de vente du bien	55
b) Évolution des commissions dans le temps et dans l'espace	56
<i>L'évolution des commissions dans le temps</i>	56
<i>Comparaison géographique des taux de commission</i>	58
c) Taux de commission par catégorie d'acteurs	62
2. LES EXPLICATIONS POSSIBLES A LA STABILITE DES TAUX DE COMMISSION	63
a) Les taux de commission ne traduisent pas une rente élevée	63
b) La concurrence sur le marché ne s'exerce pas seulement par les prix	65
c) Le report du paiement des frais d'agence vers l'acheteur n'incite pas à la baisse du taux de commission	66
d) Les conséquences du paiement au résultat	68

e) Le manque d'exhaustivité du mandat sur les prestations réalisées par le professionnel instaure une certaine opacité tarifaire.....	68
IV. RECOMMANDATIONS.....	69
A. RECOMMANDATIONS GENERALES APPLICABLES QUELLE QUE SOIT L'OPTION RETENUE ET VISANT A ACCROITRE LA PROTECTION ECONOMIQUE DES CONSOMMATEURS.....	72
<i>Recommandation n° 1 : instaurer une obligation de dresser dans le mandat une liste exhaustive des prestations rendues par le professionnel</i>	<i>72</i>
<i>Recommandation n° 2 : uniformiser les règles relatives à l'affichage des annonces, que le montant des honoraires incombe à l'acheteur ou au vendeur.....</i>	<i>72</i>
<i>Recommandation n° 3 : soumettre les plateformes de diffusion en ligne des annonces immobilières aux obligations d'affichage prévues par l'arrêté de 2017 susvisé.....</i>	<i>72</i>
<i>Recommandation n° 4 : imposer l'élaboration d'une fiche récapitulative du dossier de diagnostic technique du bien à vendre.....</i>	<i>73</i>
<i>Recommandation n° 5 : mettre à la disposition du public à titre gratuit (open data) les données détenues par les notaires concernant le marché immobilier</i>	<i>73</i>
<i>Recommandation n° 6 : autoriser les notaires à afficher les annonces immobilières.....</i>	<i>74</i>
B. OPTION N° 1 : ASSOULIR LES CONDITIONS DANS LESQUELLES LES PROFESSIONNELS PROPOSENT LEURS SERVICES	74
<i>Recommandation n° 7 : exclure du champ d'application de la loi Hoguet l'activité d'entremise immobilière pour l'achat, la vente et la recherche de biens immobiliers.....</i>	<i>74</i>
<i>Recommandation n° 8 : prévoir une obligation de disposer d'une garantie financière en cas de manquement de fonds</i>	<i>75</i>
C. OPTION N° 2 : CLARIFIER LE PERIMETRE DE L'ENTREMISE IMMOBILIERE ET ASSOULIR LES CONDITIONS D'ACCES A LA PROFESSION	75
<i>Recommandation n° 9 : inscrire dans la loi une définition de l'entremise immobilière.....</i>	<i>75</i>
<i>Recommandation n° 10 : exclure du champ d'application de la loi Hoguet toutes les prestations qui ne constituent pas à proprement parler de l'entremise immobilière.....</i>	<i>75</i>
<i>Recommandation n° 11 : rendre applicable le principe de la rémunération au résultat à toutes les professions réalisant de l'entremise immobilière.....</i>	<i>76</i>
<i>Recommandation n° 12 : assouplir et clarifier les règles d'aptitude professionnelle fixées aux articles 11, 12 et 14 du décret de 1972.....</i>	<i>77</i>
CONCLUSION.....	77
ANNEXE - PROPOSITIONS DE MODIFICATIONS LEGISLATIVES ET REGLEMENTAIRES CONCERNANT L'ENTREMISE IMMOBILIERE EN MATIERE D'ACHAT, DE VENTE ET DE RECHERCHE DE BIENS IMMOBILIERS	78

OPTION N°1 : ASSOUPLEMENT DES CONDITIONS DANS LESQUELLES LES PROFESSIONNELS PROPOSENT LEURS SERVICES.....	78
OPTION N° 2 : CLARIFIER LE PERIMETRE DE LA LOI HOGUET ET ASSOULIR LES CONDITIONS D'ACCES A LA PROFESSION.....	86

Introduction

1. Par lettre du ministre de l'économie, des finances et de la souveraineté industrielle et numérique du 5 juillet 2022 enregistrée sous le numéro 22/0031 A, l'Autorité de la concurrence (ci-après « Autorité ») a été saisie pour avis, sur le fondement de l'article L. 462-1 du code de commerce, concernant la situation concurrentielle du marché français de l'entremise immobilière.
2. L'entremise immobilière constitue une sous-catégorie de l'intermédiation immobilière, qui regroupe à la fois les activités d'entremise et de gestion immobilières. L'Autorité ayant été saisie uniquement sur le fonctionnement du marché français de l'entremise en matière de vente de biens à usage d'habitation (ci-après « entremise immobilière »), le présent avis ne traitera que ce point et n'abordera pas les autres activités d'intermédiation, notamment la vente de fonds de commerce, la location ou encore la gestion immobilière.
3. De la même façon, le présent avis s'attachera à analyser le marché de l'entremise immobilière en France métropolitaine, hors territoires ultramarins. En effet, compte tenu des particularismes locaux, notamment du point de vue de la fiscalité ou encore du régime cadastral, une analyse spécifique serait plus appropriée.
4. Le professionnel de l'entremise immobilière a pour rôle de faire se rencontrer l'offre et la demande de biens immobiliers sur le marché et de réduire l'asymétrie d'information existant entre le vendeur, qui a une très bonne connaissance de son bien, et l'acheteur. Il réalise un ensemble de prestations destinées à concrétiser la vente ou l'achat d'un bien immobilier. En France, le professionnel de l'entremise immobilière représente quasi systématiquement le vendeur⁵.
5. L'entremise immobilière est règlementée par la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 susvisée (ci-après « loi Hoguet »), par le décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 susvisé (ci-après « décret de 1972 ») et par l'arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l'information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière susvisé (ci-après « l'arrêté de 2017 »). Ces trois textes de référence ont été modifiés à plusieurs reprises, notamment par la loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (ci-après « loi ALUR ») et la loi n° 2018-1021 du 23 novembre 2018 portant évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (ci-après « loi ELAN »), qui instaurent notamment une protection accrue du statut d'agent immobilier.
6. Ce cadre légal et réglementaire a pour objet de professionnaliser davantage les acteurs de l'entremise immobilière, de restaurer la confiance des ménages à leur égard et de protéger ces derniers dans ce qui représente l'une des transactions les plus importantes de leur vie. À cet égard, le logement constitue le principal poste de dépense et d'investissement des ménages, l'accession à la propriété étant un moyen pour nombre d'entre eux de se constituer un patrimoine et de s'assurer une sécurité financière⁶. En France, la culture de l'acquisition est forte : 57,4 % des ménages sont propriétaires de leur résidence principale⁷.

⁵ Cotes 1 779, 2 702 et 2 647.

⁶ Étude OCDE, « La fiscalité immobilière dans les pays de l'OCDE », octobre 2022, p.13.

⁷ Source : INSEE, https://www.insee.fr/fr/outil-interactif/5367857/tableau/40_SOC/43_LOG.

7. Les forts enjeux financiers liés à l'acquisition d'un bien immobilier et les conséquences de cet achat sur la vie des ménages en font un marché particulier, fortement réglementé, tant en ce qui concerne les activités d'entremise immobilière que les personnes se livrant à ces activités.
8. Selon l'indice PMR 2018 de l'OCDE (Product Market Regulation), le niveau de régulation du secteur des agents immobiliers en France se situerait au-dessus de la moyenne des pays de l'OCDE (soit 0,97, pour une moyenne de 0,82)⁸. Certes, le niveau de régulation en France des agents immobiliers est légèrement au-dessus de la moyenne des pays de l'OCDE, certains d'entre eux ne comportant d'ailleurs aucune réglementation applicable à ces professionnels (comme les Pays-Bas ou le Royaume-Uni), celui-ci n'est toutefois pas dans la fourchette maximale de niveau de régulation, située entre 4 et 6.
9. Sur ce point, bien que les agents immobiliers en France sont soumis à un encadrement considéré comme fortement réglementé, pour autant, le marché de l'entremise immobilière est un marché particulièrement atomisé, comptant plus de 30 000 agences immobilières, 40 000 mandataires et 240 000 salariés professionnels⁹, représentés par trois syndicats professionnels : la Fédération Nationale de l'Immobilier (ci-après la « FNAIM ») qui compte 7 000 adhérents¹⁰, l'Union des Syndicats de l'Immobilier (ci-après l'« UNIS ») qui compte 2 200 adhérents¹¹ et le Syndicat National des Professionnels de l'Immobilier (ci-après le « SNPI ») qui compte environ 6 000 adhérents¹².
10. L'émergence d'Internet a en outre permis de réduire l'asymétrie d'information entre l'agent immobilier et les particuliers, acheteurs ou vendeurs, en rendant accessibles les informations relatives à la vente d'un bien immobilier. De plus, la rencontre entre le vendeur et l'acheteur, cœur de métier des professionnels de l'entremise immobilière, se réalise désormais essentiellement grâce aux plateformes d'annonces en ligne qui permettent de cibler une très large audience et permet un accès facilité à l'information.
11. Pour autant, les honoraires pratiqués en France par les professionnels de l'entremise immobilière n'ont pas connu de baisse générale significative. En effet, il ressort d'une étude de la Commission européenne de 2018, (ci-après « étude de la Commission ») que les taux de commission pratiqués en France en 2018 étaient les plus élevés de l'ensemble des États membres de l'Union européenne avec un taux moyen de 5,2 % hors taxe du prix du bien, contre 3,3 % pour l'ensemble des pays de l'Union, 2,25 % en Angleterre, 4 % en Espagne et 4,5 % en Allemagne¹³.
12. Le fonctionnement actuel du marché, conjugué à des évolutions technologiques importantes, conduit à s'interroger sur l'adéquation du cadre légal et réglementaire actuel applicable au marché de l'entremise immobilière.

⁸ Étude OCDE, « The 2018 Edition of the OECD PMR Indicators and Database », 2018. Tous les 5 ans, l'OCDE publie l'indicateur PMR permettant des comparaisons internationales des degrés de réglementation des marchés de biens et services. Le PMR permet d'apprécier la proportionnalité des réglementations mises en place. Plus l'indicateur est élevé, plus le degré de réglementation est important. L'indicateur PMR est compris entre 0 et 6 : la valeur la plus basse représente un niveau de régulation qui favorise la concurrence.

⁹ Étude Xerfi « Les bouleversements du marché de la transaction immobilière », octobre 2021.

¹⁰ Cote 2 694.

¹¹ Site internet de l'Unis.

¹² Cote 2 329.

¹³ Étude Commission européenne de 2018 précitée, « Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union », 2018, p. 159.

13. Après une présentation du cadre légal et réglementaire applicable aux professionnels de l'entremise immobilière (I) et d'un état des lieux du paysage concurrentiel du secteur (II), le présent avis analysera les défaillances de marché identifiées (III) et proposera des recommandations visant à réduire le coût des prestations de l'entremise immobilière et à en améliorer la qualité (IV).

I. Cadre légal et réglementaire applicable à l'entremise immobilière

14. L'exercice de l'activité d'entremise immobilière, encadrée par la loi Hoguet et, pour certaines professions, par leurs propres corpus de règles (A), nécessite le respect d'un certain nombre de conditions (B) et d'obligations (C).

A. LE CHAMP D'APPLICATION DE LA LOI HOGUET

15. Certaines défaillances de marché ont amené le législateur à adopter un cadre législatif et réglementaire particulier, dont fait partie la loi Hoguet (1). L'acception large du champ d'application de cette loi (2) a dû être précisée à plusieurs reprises par la jurisprudence (3). Cette loi prévoit toutefois expressément que certaines personnes ne sont pas soumises à cette réglementation (4).

1. LES DEFAILLANCES DE MARCHE AYANT CONDUIT A LA LOI HOGUET

16. Au sortir de la Deuxième Guerre mondiale, les achats et ventes de logements se sont intensifiés grâce au plan de reconstruction d'ampleur lancé par le Gouvernement à partir de 1950. Les transactions immobilières donnant lieu à des maniements de fonds importants étaient réalisées de plus en plus fréquemment par l'entremise de « cabinets immobiliers », dont l'exercice n'était soumis à aucun cadre légal ou réglementaire.
17. Le développement de la clientèle dans un contexte d'urbanisation massive du territoire français a donné à ces cabinets immobiliers un rôle d'entremise important pour faire rencontrer acheteurs et vendeurs. Le secteur de l'entremise immobilière s'est ainsi très vite caractérisé par une asymétrie d'information entre d'une part, l'agent immobilier et, d'autre part, acheteurs et vendeurs.
18. La clientèle, ainsi captive d'une profession non régulée, devait en outre payer des avances ou des provisions avant la conclusion d'une vente pour la réalisation de certaines prestations, comme les frais de recherche, d'estimation, etc. De nombreux agents immobiliers détournaient parfois les fonds reçus des clients et disparaissaient. En 1957, pour le seul ressort du tribunal de la Seine, les détournements avaient atteint un demi-milliard de francs¹⁴.

¹⁴ Rapport du 9 décembre 1959 du Sénat sur le projet de loi interdisant certaines pratiques en matière de transactions portant sur des immeubles et des fonds de commerce.

19. Ces défaillances de marché, asymétrie d'information conjuguée à des pratiques relevant de l'abus de confiance ou de l'escroquerie, ont amené le législateur à intervenir en vue d'organiser les règles permettant d'assurer la loyauté des transactions.
20. La loi n° 60-580 du 21 juin 1960 interdisant certaines pratiques en matière de transactions portant sur des immeubles et des fonds de commerce est venue durcir la réglementation en conditionnant le versement d'honoraires à la conclusion de la transaction constatée par un acte écrit authentique. Le principe de la rémunération dite « au résultat » est institué.
21. Pour les agents immobiliers recevant des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs, un décret d'application n° 65-226 du 25 mars 1965 instaure une obligation de déclaration en préfecture et une obligation de contracter une garantie financière auprès d'une société de caution mutuelle. Le principe d'autorisation préalable d'exercice de l'activité d'entremise immobilière assorti d'une obligation de garantie financière en cas de maniement de fonds est institué.
22. Sans sous-estimer les résultats encourageants obtenus depuis 1960 en matière de protection de la clientèle des agences immobilières, le législateur a toutefois considéré en 1969 que d'autres garanties étaient nécessaires :
*« Malgré les garanties financières organisées par la loi de 1960 et le décret de 1965, les conditions d'exercice de la profession d'intermédiaire restent libres : or, compte tenu de l'importance des intérêts liés à une transaction immobilière, il est nécessaire de les subordonner à des règles de moralité et de compétence. Les sujétions prévues par la loi de 1960 et le décret de 1965 ne doivent pas s'appliquer aux seuls agents immobiliers qui perçoivent des fonds pour autrui, mais à l'ensemble de la profession [...] Ces observations ont été retenues partiellement par l'Assemblée Nationale puisque le texte qui nous est soumis se caractérise par l'institution et l'application à l'ensemble de la profession de garanties morales et professionnelles »*¹⁵.
23. Dans ce contexte, afin de moraliser et de professionnaliser davantage la profession d'agent immobilier, le législateur a complété le dispositif par des conditions d'accès, des conditions d'exercice et des obligations. Tel a été l'objet de la loi Hoguet et du décret de 1972.

2. L'ACTIVITE D'ENTREMISE IMMOBILIERE ET LES OPERATIONS VISEES PAR LA LOI

a) L'intermédiation immobilière au sens de la loi Hoguet

24. Le premier alinéa de l'article 1^{er} de la loi Hoguet définit l'activité d'intermédiation comme le fait pour des « [...] *personnes physiques ou morales* [...], *d'une manière habituelle*, [de] *se livrer ou* [de] *prêter leur concours, même à titre accessoire, aux opérations portant sur les biens d'autrui* [...] » (gras ajouté).
25. Deux conditions y sont posées : les opérations doivent (i) être réalisées de manière habituelle et, (ii) porter sur les biens de tiers.
 - (i) En premier lieu, les actes d'intermédiation doivent être réalisés de façon répétée, la réalisation d'une seule opération ne suffisant dès lors pas à établir la qualité

¹⁵ Rapport du 6 novembre 1969 du Sénat sur la proposition de loi tendant à réglementer les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce.

d'intermédiaire professionnel¹⁶. Le caractère habituel de l'activité est toutefois distinct de son caractère accessoire : dès lors que plusieurs opérations d'intermédiation auront été réalisées, la loi Hoguet trouvera à s'appliquer, et ce, quand bien même elle ne serait pas l'activité principale de la personne ayant réalisé l'opération.

- (ii) En second lieu, l'intermédiation ne doit porter que sur un bien n'appartenant pas à la personne physique ou morale réalisant l'opération. Par ailleurs, il est interdit pour les professionnels de l'entremise de devenir propriétaire du bien de leurs clients, sauf autorisation expresse de ces derniers¹⁷.

b) Les opérations d'entremise immobilière visées par la loi Hoguet et étudiées dans le présent avis

26. L'article 1^{er} de la loi Hoguet dresse une liste des opérations d'entremise et de gestion immobilières qui sont constitutives d'intermédiation immobilière :

« 1° **L'achat, la vente, la recherche, l'échange, la location ou sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé d'immeubles** bâtis ou non bâtis ;

2° *L'achat, la vente ou la location-gérance de fonds de commerce ;*

3° *La cession d'un cheptel mort ou vif ;*

4° *La souscription, l'achat, la vente d'actions ou de parts de sociétés immobilières ou de sociétés d'habitat participatif donnant vocation à une attribution de locaux en jouissance ou en propriété ;*

5° *L'achat, la vente de parts sociales non négociables lorsque l'actif social comprend un immeuble ou un fonds de commerce ;*

6° *La gestion immobilière ;*

7° *À l'exclusion des publications par voie de presse, la vente de listes ou de fichiers relatifs à l'achat, la vente, la location ou sous-location en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis, ou à la vente de fonds de commerce ;*

8° *La conclusion de tout contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé régi par les articles L. 121-60 et suivants du code de la consommation ;*

9° *L'exercice des fonctions de syndic de copropriété dans le cadre de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis » ; (gras ajouté).*

3. LE CHAMP D'APPLICATION DE LA LOI HOGUET PRECISE PAR LA JURISPRUDENCE

27. Le 1° de l'article 1^{er} de la loi Hoguet ne donne aucune liste de prestations composant un acte d'« achat », de « vente » ou de « recherche ». Ainsi, à l'exception de la publication d'annonces immobilières par voie de presse (et par extension jurisprudentielle la publication sur Internet), exclue expressément au 7° du même article 1^{er}, aucun texte ne fixe une liste

¹⁶ Voir notamment Cour de cassation, Chambre civile 1, 27 novembre 2001, n° 99-14.005 et n° 99-15.100.

¹⁷ Cette exception est prévue par le droit commun des contrats à l'article 1161 alinéa 2 du code civil, exception reprise au 1° de l'article 9 du code de déontologie des agents immobiliers validé par le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015.

exhaustive des prestations relevant de l'entremise immobilière. Cette acception large fait naître des divergences d'interprétation de la loi quant aux personnes et aux activités qui y sont soumises, source d'insécurité juridique.

28. La FNAIM fait le même constat et a déclaré lors d'une audition réalisée par les services d'instruction : « [e]n fait, ni la loi ni son décret ne définissent ces activités qu'on rattache à l'entremise, c'est donc une construction purement jurisprudentielle. Le seul article qui nous donne une piste sur la définition de l'entremise est le 72 du décret d'application de la loi Hoguet : il explique que c'est la mise en contact des parties avec la notion de **négociation** qui rentre dans le champ d'application de la loi Hoguet. On ne peut pas réaliser de l'entremise sans détenir un mandat préalable »¹⁸ (gras ajouté).
29. Dès lors, c'est à la lumière de la jurisprudence qu'il convient de définir les contours des activités relevant de l'entremise immobilière et soumises à la loi Hoguet. Il ressort de la jurisprudence et des auditions menées par les services d'instruction de l'Autorité, qu'il y a entremise immobilière, et donc soumission à la loi Hoguet, dès lors que le professionnel a contribué de façon significative à la vente par une intervention directe et déterminante.
30. C'est ainsi que la contribution significative n'a pas été retenue pour un diffuseur d'annonces immobilières sur Internet qui proposait un service de traduction et de filtrage des coordonnées du vendeur et percevait une rémunération en cas de réalisation de la vente, correspondant à 1 % du prix de vente aux motifs qu'il « **se bornait à la diffusion d'annonces sur internet [...] sans intervenir dans les relations entre auteurs des annonces et d'éventuels contractants** »¹⁹ (gras ajouté).
31. Dans le même sens, les juridictions n'ont pas considéré l'offre d'aide à la vente d'un bien immobilier, dit « *coaching* immobilier », proposée par la plateforme de diffusion d'annonces PAP (offre anciennement dénommée « *mieux qu'une agence* »²⁰), comme étant constitutive d'entremise immobilière. Dans cette affaire, PAP proposait un filtrage des contacts permettant de vérifier que les personnes intéressées par le bien étaient réellement des particuliers et non des professionnels à la recherche de mandats à signer. Une fois ce filtrage opéré, PAP demandait à l'acheteur potentiel si une demande de financement avait été déposée puis transmettait automatiquement le dossier au vendeur. Les juges ont estimé que ces prestations n'étaient pas constitutives d'entremise immobilière, en jugeant que le filtrage des contacts est « *une prestation à faible valeur ajoutée* », PAP ne vérifiant pas les informations transmises par l'acheteur potentiel et ne sélectionnant pas les acquéreurs en fonction des réponses. Cette position a été confirmée en 2022 par la Cour d'appel de Paris, qui a considéré qu'« *à aucun moment PAP ne vérifie la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation de l'opération, ni ne demande à l'acheteur potentiel les pièces justifiant de ses ressources, ni ne s'assure que se trouvent réunies toutes les conditions nécessaires à l'efficacité juridique de l'acte de vente ne vérifiant ni le titre de propriété du vendeur ni l'existence de servitudes ou de contraintes administratives ni la consistance matérielle du bien, ni ne s'assure que les parties ont la capacité juridique de contracter* »²¹.

¹⁸ Cotes 2 696 et 2 697.

¹⁹ Cour d'appel de Dijon, 19 février 2009, n° 08/00592.

²⁰ Offre qui regroupe une série de prestations permettant de préparer et d'accompagner le vendeur lors de la vente de son bien (rédaction de l'annonce, photographies professionnelles ou visites virtuelles par exemple).

²¹ Cour d'appel de Paris, chambre 11, 18 novembre 2022, n° 21/03539 statuant sur appel des jugements du Tribunal de commerce de Paris des 2 novembre 2020 (FNAIM c/ PAP) et 25 janvier 2021 (SNPI c/PAP).

32. En revanche, les juridictions retiennent le rôle déterminant du professionnel dans la vente lorsque ce dernier recherche un acquéreur et négocie pour son client²² ou réalise des visites physiques du bien²³. La jurisprudence considère également que l’affichage du numéro de téléphone du professionnel sur l’annonce et la sélection par lui des dossiers des acquéreurs sont constitutifs d’entremise immobilière²⁴. En outre, les prestations de service en lien avec la transaction, telles que l’audit, la sélection des acquéreurs, l’assistance juridique, la rédaction d’actes, ont déjà été retenues par la jurisprudence comme étant constitutives d’entremise immobilière²⁵.
33. Ainsi, au regard de la jurisprudence, toutes les prestations qui viennent en amont de la mise en relation et qui permettent d’aider le vendeur à vendre son bien plus facilement ne sont pas constitutives d’entremise immobilière au sens de la loi Hoguet. En revanche, dès lors que le professionnel va au-delà de la simple diffusion d’annonces et intervient de façon active dans la mise en relation et dans la gestion des dossiers du vendeur et de l’acheteur, il est susceptible de réaliser une activité d’entremise immobilière.

4. LES PERSONNES NON SOUMISES AUX DISPOSITIONS DE LA LOI HOGUET ET POUVANT REALISER DES ACTIVITES D’ENTREMISE

34. L’article 2 de la loi Hoguet dispose que certaines personnes ne sont pas soumises aux dispositions de la loi, soit parce qu’elles vendent des biens leur appartenant ou appartenant à leur famille, soit parce qu’elles sont soumises à des dispositions légales spécifiques et propres aux opérations qu’elles réalisent, soit enfin parce qu’elles appartiennent à des professions réglementées listées par décret, autorisées par des textes spécifiques à exercer l’activité d’entremise immobilière et dont le cadre d’exercice offre les mêmes garanties que la loi Hoguet.
35. Seules les professions réglementées autorisées à se livrer à de l’entremise immobilière seront étudiées dans le présent avis. La liste est fixée au premier alinéa de l’article 95 du décret de 1972. Il s’agit des avocats, des experts fonciers et agricoles, des experts forestiers, des géomètres-experts et des notaires²⁶.

²² Voir par exemple Cour de cassation, chambre civile 1, 28 octobre 2003, 01-03.021 ; Cour de cassation, chambre civile 1, 18 juin 2014, 13-11.543.

²³ Voir Cour de cassation, chambre criminelle, 2 novembre 1978, 77-93.464 et Cour de cassation, 1^{ère} chambre civile, 2 octobre 2007, 05-18.706.

²⁴ Cour d'appel de Riom, du 6 décembre 2007, n° 06/02425.

²⁵ Cour de cassation, Chambre criminelle, 14 janvier 2009, 08-84.590.

²⁶ Pour les avocats : article 6.3 du règlement intérieur national de la profession; pour les experts fonciers et agricoles et les experts forestiers : article L.171-1 du Code rural et de la pêche maritime ; pour les géomètres-experts : article 122 du décret n° 96-478 du 31 mai 1996 portant règlement de la profession de géomètre-expert et code des devoirs professionnels ; pour les notaires : l’annexe au règlement national du conseil supérieur du notariat, approuvée par arrêté du garde des Sceaux du 27 mai 1982.

B. LES CONDITIONS REQUISES POUR EXERCER L'ACTIVITE D'ENTREMISE IMMOBILIERE

36. Toute personne souhaitant exercer l'une des activités visées par la loi doit obtenir une carte professionnelle (1) qui ne peut être délivrée que si la personne remplit des conditions d'aptitude professionnelle (2), de garantie financière (3), d'assurance en responsabilité civile professionnelle (4), de moralité (5) et de formation continue (6). Le décret de 1972 susvisé précise, pour chacune de ces conditions, l'étendue des obligations.

1. DECLARATION OU DEMANDE D'AUTORISATION AUPRES DE L'ORGANE COMPETENT

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet doivent obtenir une carte professionnelle ou être habilités par un titulaire de carte (chapitre Ier du décret de 1972)

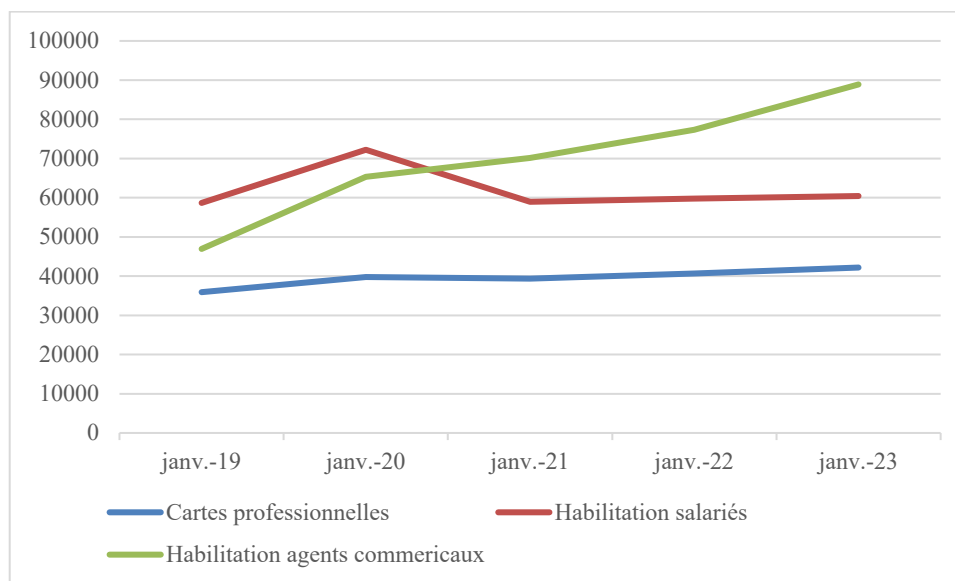
37. Seules les personnes titulaires d'une carte professionnelle, délivrée par le président de la Chambre de Commerce et d'Industrie (ci-après « CCI ») territorialement compétente, sont autorisées à exercer une activité d'entremise immobilière. La CCI est tenue d'établir et de tenir à jour un fichier des personnes titulaires de la carte professionnelle.
38. La carte professionnelle doit faire mention des activités autorisées à être exercées par son titulaire, soit pour les professionnels exerçant une activité d'entremise immobilière, la carte « *transaction sur immeuble et fonds de commerce* ». La durée de validité de la carte est de 3 ans. Son renouvellement doit faire l'objet d'une demande auprès de la CCI compétente, accompagnée des documents attestant d'une assurance en responsabilité civile professionnelle, d'une garantie financière (uniquement en cas de maniement de fonds) et d'une attestation de formation continue délivrée par un organisme de formation²⁷.
39. Le titulaire de la carte professionnelle peut habilitier des salariés ou des agents commerciaux, à « *négoier, s'entremettre ou s'engager pour [son] compte* ». Pour ce faire, il remet à la CCI une attestation qui précise la qualité et l'étendue du pouvoir des personnes habilitées. Les agents commerciaux ne peuvent toutefois pas recevoir ou détenir des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs, donner des consultations juridiques ni rédiger des actes sous seing privé, à l'exception de mandats conclus au profit du titulaire de la carte professionnelle, ou assurer la direction d'un établissement, d'une succursale, d'une agence ou d'un bureau²⁸.
40. L'exercice de l'une des activités soumises à la loi Hoguet sans être titulaire de la carte professionnelle ou sans avoir été habilité par un titulaire de carte est puni de six mois d'emprisonnement et 7 500 euros d'amende²⁹.
41. Le nombre de cartes professionnelles ayant au moins la mention « *transaction sur immeubles et fonds de commerce* » a augmenté de 17 % entre janvier 2019 et janvier 2023. De plus, au cours de la même période, le nombre d'habilitations de salariés a nettement moins augmenté (+3 %) que celui des agents commerciaux (+89 %). Ainsi, à la fin 2022, seul un professionnel de l'entremise sur cinq est titulaire de la carte professionnelle.

²⁷ Article 80 du décret de 1972.

²⁸ Article 4 de la loi Hoguet.

²⁹ Article 14 de la loi Hoguet.

**Comparatif entre le nombre de cartes professionnelles ayant la mention
« Transaction sur immeubles et fonds de commerce » et celui des habilitations
(salariés et agents commerciaux)**



Source : CCI France

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

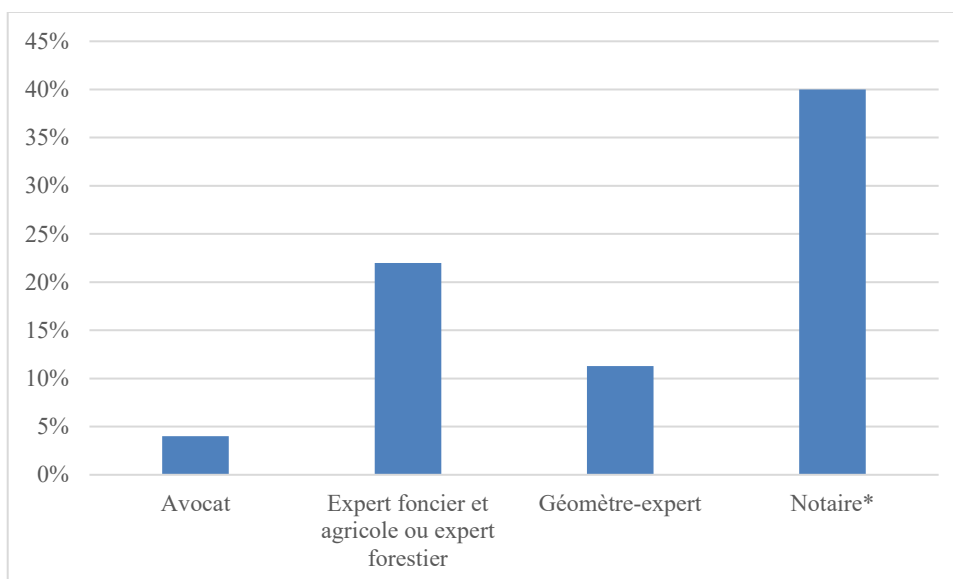
42. Les avocats doivent déposer une déclaration à l'Ordre par lettre ou courriel adressé au Bâtonnier³⁰. Il en est de même des experts fonciers et agricoles et des experts forestiers³¹.
43. Les géomètres-experts doivent obtenir l'autorisation préalable du conseil régional de l'Ordre de la circonscription dans laquelle ils sont inscrits³².
44. En revanche, les notaires ne sont pas tenus d'en informer leur Ordre.

³⁰ Article 6.4 du Règlement intérieur national de la profession.

³¹ Article R.172-9 du code rural et de la pêche maritime.

³² Article 122 du décret n° 96-478 du 31 mai 1996 portant règlement de la profession de géomètre-expert et code des devoirs professionnels.

Proportion des professions libérales réalisant des activités d'entremise immobilière



Source : Autorité de la concurrence

* 80 % de ces offices réalisent un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 15 000 euros.

2. L'APTITUDE PROFESSIONNELLE

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet (chapitre II du décret de 1972)

45. Le titulaire de la carte professionnelle doit justifier de son aptitude professionnelle, soit par l'obtention d'un diplôme, soit par l'expérience professionnelle, soit par combinaison des deux.
46. Ainsi, la condition de diplôme doit sanctionner 2 ou 3 années d'études après le baccalauréat selon la spécialité³³ et la condition d'expérience professionnelle doit sanctionner 10 ans d'emploi subordonné se rattachant à une activité soumise à la loi Hoguet, ou 4 ans d'un emploi de cadre dans ces mêmes activités. Elle peut également résulter d'une combinaison de l'expérience et des diplômes, par l'obtention du baccalauréat ou d'un diplôme équivalent, et l'occupation pendant au moins 3 ans d'un emploi subordonné se rattachant à une activité soumise à la loi Hoguet³⁴.
47. La condition d'expérience professionnelle n'est ouverte qu'aux personnes ayant exercé comme salarié, ce qui exclut les indépendants.

³³ BAC + 3 en économie, droit ou commerce, ou un diplôme ou titre de niveau II inscrit au répertoire national des certifications professionnelles, ou un BTS immobilier, ou un diplôme de l'institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation.

³⁴ Articles 11, 12 et 14 du décret de 1972.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

48. Toutes les professions non soumises à la loi Hoguet mais autorisées à se livrer à de l'entremise immobilière ne peuvent être exercées que par des personnes justifiant au moins de 4 années d'études après le baccalauréat ainsi que, pour certaines d'entre elles, d'au moins deux ans de formation ou de pratique professionnelle³⁵.

3. LA GARANTIE FINANCIERE

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet (chapitre III du décret de 1972)

49. Le titulaire de la carte professionnelle doit détenir une « *garantie financière permettant le remboursement des fonds, effets ou valeurs déposés [...] à l'exception toutefois des personnes déclarant leur intention de ne détenir aucun fonds, effet ou valeur [...]* »³⁶.
50. Le titulaire de la carte professionnelle qui déclare son intention de ne recevoir aucun fonds, effets ou valeurs est dispensé de l'obligation de détenir une garantie financière et doit en informer sa clientèle en apposant une mention particulière sur ses documents professionnels et une affiche dans sa vitrine. Il doit également inscrire la mention « non-détention de fonds » et/ ou « absence de garantie financière » sur sa carte professionnelle.
51. Le montant de la garantie financière doit être au moins égal au montant maximal des sommes que le titulaire de la carte professionnelle envisage de détenir ou, s'il est déjà en activité, dont il est redevable sur les versements et remises qui lui ont été faits. Le montant minimal de la garantie financière est de 110 000 euros, ce montant étant ramené à 30 000 euros pendant les deux premières années d'exercice³⁷.
52. Les personnes habilitées par le titulaire de la carte professionnelle (salariés et agents commerciaux) ne sont pas soumises à l'obligation de détention d'une garantie financière. En effet, le salarié habilité bénéficie de la garantie financière du titulaire de la carte, compte tenu du lien de subordination qui les lie. Les agents commerciaux ne sont pas tenus à cette obligation de garantie financière car, en application du 1° de l'article 4 de la loi Hoguet, ils ne peuvent recevoir ou détenir, directement ou indirectement, des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs ou en disposer.
53. L'activité d'entremise immobilière ne donne généralement lieu à aucun maniement de fonds, à l'exception des cas rares dans lesquels l'acheteur verse un acompte lors de la signature du compromis de vente.

³⁵ Pour les avocats : articles 11 et 12 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques; pour les experts fonciers et agricoles et les experts forestiers : article R. 171-10 du code rural et de la pêche maritime ; pour les géomètres-experts : article 3 de la loi n° 46-942 du 7 mai 1946 instituant l'Ordre des géomètres-experts et articles 2 et 124 du décret n° 96-478 du 31 mai 1996 portant règlement de la profession de géomètre-expert et code des devoirs professionnels ; pour les notaires : article 3 du décret n° 73-609 du 5 juillet 1973 relatif à la formation professionnelle dans le notariat et aux conditions d'accès aux fonctions de notaire.

³⁶ Article 3 de la loi Hoguet.

³⁷ Articles 28 à 32 du décret de 1972.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

54. De façon similaire aux professionnels soumis à loi Hoguet, les avocats, experts fonciers et agricoles ou experts forestiers, géomètres-experts et notaires doivent détenir une garantie financière³⁸.

4. L'ASSURANCE EN RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet (chapitre IV du décret de 1972)

55. Le titulaire de la carte professionnelle est tenu de contracter une assurance couvrant, « *pour chaque établissement, succursale, agence ou bureau* », les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile professionnelle (ci-après « RCP ») qu'ils peuvent encourir en raison de leur activité³⁹.
56. Les personnes habilitées par le titulaire de la carte professionnelle sont aussi soumises à l'obligation d'assurance en RCP lorsqu'elles ne sont pas salariées, et doivent « *justifier à tout moment d'un contrat d'assurance* »⁴⁰.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

57. L'activité d'entremise immobilière des avocats, des experts fonciers et agricoles, des experts forestiers et des notaires est automatiquement couverte par l'assurance en RCP qu'ils doivent obligatoirement souscrire pour l'ensemble de leurs activités⁴¹.
58. En revanche, les géomètres-experts réalisant une activité d'entremise immobilière doivent souscrire un contrat d'assurance complémentaire « *garantissant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle encourue en raison de cette activité [d'entremise]* »⁴².

5. LES CONDITIONS DE MORALITE

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet

59. L'article 9 de la loi Hoguet prévoit certaines incapacités et interdictions spéciales d'exercice. Ainsi, ne peuvent se livrer aux opérations d'entremise immobilière, les personnes ayant fait

³⁸ Pour les avocats : article 27 de la loi n° 71-1130 ; pour les experts fonciers et agricoles et les experts forestiers : article R. 172-10 du code rural et de la pêche maritime ; pour les géomètres-experts : article 8-1 de la loi n° 46-942 du 7 mai 1946 ; pour les notaires : article 11 du décret n° 55-604 du 20 mai 1955.

³⁹ Article 49 du décret de 1972.

⁴⁰ *Ibid.*

⁴¹ Pour les avocats : article 27 de la loi n° 71-1130 précitée ; pour les experts fonciers et agricoles et les experts forestiers : article R. 171-12 du code rural et de la pêche maritime ; pour les notaires : article 6-2 de l'ordonnance n° 45-2590 du 2 novembre 1945 relative au statut du notariat.

⁴² Article 127 du décret n° 96-478 du 31 mai 1996 portant règlement de la profession de géomètre-expert et code des devoirs professionnels.

l'objet d'une condamnation définitive, depuis moins de dix ans, pour crime ou à une peine d'au moins trois mois d'emprisonnement sans sursis pour certains délits, notamment pour fraude fiscale, blanchiment ou discrimination.

60. L'article 10 de la loi Hoguet prévoit par ailleurs des incapacités liées à la gestion d'entreprise, notamment pour toute « *toute personne à l'égard de laquelle a été prononcée une mesure définitive de faillite personnelle ou une autre mesure définitive d'interdiction* ».
61. Les personnes habilitées par le titulaire de la carte professionnelle (salariés et agents commerciaux) doivent également remplir ces conditions de moralité pour exercer leur activité.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

62. De façon similaire aux professionnels soumis à loi Hoguet, les professions d'avocat, d'expert foncier et agricole, d'expert forestier, de géomètre-expert et de notaire interdisent l'accès à leur profession, d'une part, aux candidats ayant fait l'objet de condamnation pénale ou d'interdiction d'exercice et, d'autre part, à ceux ayant été frappés de faillite personnelle⁴³.

6. L'OBLIGATION DE FORMATION CONTINUE

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet

63. L'article 3-1 de la loi Hoguet prévoit une obligation de formation continue, applicable à toutes les personnes entrant dans le champ d'application de la loi, quel que soit leur statut (titulaire de carte, salarié ou agent commercial habilité). L'article 2 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 relatif à la formation continue des professionnels de l'immobilier fixe la durée de la formation à 14 heures par an, ou 42 heures au cours des 3 années consécutives d'exercice. Les activités susceptibles d'être validées au titre de l'obligation de formation continue sont la participation aux actions de formation, l'assistance à des colloques, et l'enseignement⁴⁴.
64. Les organismes de formation délivrent une attestation⁴⁵ que le titulaire de la carte professionnelle devra présenter à la CCI en cas de demande de renouvellement, le défaut d'attestation constituant une cause de refus.
65. Les personnes habilitées par le titulaire de la carte professionnelle doivent transmettre à ce dernier leur attestation de formation continue. C'est lui qui déclare ensuite à la CCI la bonne réalisation des heures de formation continue des personnes habilitées par lui.

⁴³ Pour les avocats : article 11 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques; pour les experts fonciers et agricoles et les experts forestiers : article R. 171-10 du code rural et de la pêche maritime ; pour les géomètres-experts : article 3 de la loi n° 46-942 du 7 mai 1946 instituant l'Ordre des géomètres-experts ; pour les notaires : article 3 du décret n° 73-609 du 5 juillet 1973.

⁴⁴ Article 3 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 précité.

⁴⁵ Article 5 du décret n° 2016-173 du 18 février 2016 précité.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

66. Tous les professionnels concernés ont une obligation de formation continue mais seuls les géomètres-experts, les experts fonciers et agricoles et les experts forestiers sont tenus de suivre une formation continue dédiée à l'entremise immobilière, soit 6 heures par an pour les premiers⁴⁶ et 2 jours par an pour les seconds⁴⁷.

C. LES PRINCIPALES OBLIGATIONS DES PROFESSIONNELS REALISANT DE L'ENTREMISE IMMOBILIERE

1. LA CONCLUSION D'UN MANDAT ECRIT

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet

67. Les professionnels de l'entremise immobilière sont tenus de justifier d'un mandat écrit, et doivent l'inscrire, par ordre chronologique, sur un registre des mandats⁴⁸. Il y a trois types de mandats de vente :
- le **mandat simple** est un contrat sans exclusivité signé entre le vendeur d'un bien immobilier et un professionnel de l'entremise. Ce type de mandat permet au vendeur de signer plusieurs mandats avec différents professionnels et/ou de commercialiser son bien entre particuliers ;
 - le **mandat exclusif** est un contrat par lequel le vendeur donne pouvoir au professionnel de commercialiser son bien de manière exclusive pendant une durée ne pouvant dépasser trois mois ;
 - le **mandat semi-exclusif** permet au vendeur, en plus du mandat signé avec le professionnel de l'entremise, de commercialiser son bien entre particuliers.
68. Environ 75 % des mandats signés sont simples et près de 25 % sont exclusifs⁴⁹, les mandats semi-exclusifs représentant une part extrêmement faible des mandats.
69. Le mandat détermine les conditions de l'opération et doit contenir un certain nombre d'informations, parmi lesquelles figurent :
- l'identité du vendeur ;
 - les coordonnées du professionnel en charge de commercialiser le bien ;
 - les caractéristiques du bien recherché ;
 - le type de mandat qui est conclu et sa durée ;

⁴⁶ Cote 551.

⁴⁷ Article R. 171-14 du code rural et de la pêche maritime.

⁴⁸ Article 72 du décret 1972.

⁴⁹ Étude Xerfi « Transaction immobilière : enquête sur les nouveaux parcours clients », juillet 2022.

- le cas échéant, la mention selon laquelle le professionnel est autorisé à s'engager pour une opération déterminée (lui permettant par exemple de signer l'acte authentique en lieu et place de son client) ;
- le montant de la rémunération du professionnel et la partie en charge du paiement des honoraires. Le mandat peut prévoir, en fonction de la volonté des parties, que les honoraires du professionnel incombent à l'acquéreur, au vendeur ou qu'ils seront partagés entre les deux ;
- l'ensemble des obligations qui incombent au professionnel. Actuellement, les obligations inscrites ne sont pas exhaustives et sont éparpillées dans le mandat de vente.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

70. L'avocat doit justifier d'un mandat écrit qui détermine la nature, l'étendue, la durée, les conditions et les modes d'exécution de sa mission⁵⁰. Cette activité de mandataire immobilier doit rester accessoire.
71. Les experts fonciers et agricoles et les experts forestiers doivent également justifier d'un mandat écrit qui précise la consistance, la durée estimée de la mission et le montant des honoraires, qui doivent être en rapport avec l'étendue et la difficulté prévisible de la mission⁵¹. Ils ne peuvent pas exercer une activité d'entremise pour une opération où ils ont exercé leurs missions traditionnelles⁵².
72. Il en est de même des géomètres-experts. Ils ne peuvent pas exercer une activité d'entremise pour une opération où ils ont exercé leurs missions traditionnelles d'études topographiques⁵³. Ils ont en revanche, la même obligation de détenir un mandat écrit, qui précise son objet, l'étendue des pouvoirs du géomètre-expert et sa durée.
73. L'activité de négociation des notaires ne peut être réalisée qu'à titre accessoire, à l'occasion ou en vue de la réception d'un acte par le notaire et doit donner lieu à la signature d'un mandat écrit qui doit indiquer le mode de calcul de l'honoraire, préciser qui en sera le débiteur et la durée du mandat qui ne doit pas dépasser une durée raisonnable⁵⁴.

2. LES REGLES EN MATIERE DE REMUNERATION

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet

74. Les professionnels soumis à la loi Hoguet sont rémunérés une fois que la réalisation effective de la vente a été constatée par acte notarié. Ce principe de rémunération au résultat est fixé à l'article 6 de la loi Hoguet qui dispose que le titulaire de la carte professionnelle comme

⁵⁰ Article 6.2 du Règlement intérieur national de la profession.

⁵¹ Article R.172-4 du code rural et de la pêche maritime.

⁵² Article L. 171-1 du code rural et de la pêche maritime.

⁵³ Article 8-1 de la loi n° 46-942 du 7 mai 1946 instituant l'Ordre des géomètres-experts.

⁵⁴ Annexe au règlement national du Conseil Supérieur du Notariat.

les personnes habilitées par lui, ne peuvent percevoir « *aucun bien, effet, valeur, somme d'argent, représentatif d'honoraires, de frais de recherche, de démarche, de publicité ou d'entremise quelconque, n'est dû aux personnes visées par l'article 1er de cette loi, ou ne peut être exigé ni accepté d'eux, avant qu'une opération n'ait effectivement été conclue et constatée par un seul acte écrit contenant l'engagement des parties* ».

75. En outre, ils ne sont ni autorisés à demander ou percevoir d'autres honoraires ou rémunérations que ceux prévus par le mandat, ni à les demander à une autre personne que celle mentionnée dans le contrat⁵⁵.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

76. De la même façon que les professionnels soumis à la loi Hoguet, les géomètres-experts sont soumis au principe de la rémunération au résultat⁵⁶.
77. S'agissant des experts fonciers et agricoles et experts forestiers ainsi que les notaires, aucune réglementation ne prévoit expressément qu'ils ne perçoivent leurs honoraires de négociation qu'une fois la vente conclue. Selon le Conseil Supérieur du Notariat, « *il est impossible pour un notaire réalisant une activité d'entremise d'être rémunéré en amont de la vente* »⁵⁷. Il convient toutefois de souligner que les notaires facturent la rédaction du compromis de vente et le distinguent des prestations composant le mandat d'entremise. Le paiement se fait donc comptant, lors de la rédaction du compromis⁵⁸. L'Ordre des experts fonciers et agricoles et experts forestiers a déclaré que les modalités de rémunération de l'expert étaient définies dans le mandat⁵⁹.
78. En revanche, pour les avocats, toute fixation d'honoraires qui repose uniquement sur le résultat judiciaire est interdite⁶⁰. L'avocat sera donc payé immédiatement, sans que ses honoraires ne dépendent du résultat de la vente.

3. LES REGLES SPECIFIQUES EN MATIERE DE PUBLICITE ET D’AFFICHAGE

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet

79. L'article 2 de l'arrêté de 2017 prévoit que les professionnels doivent afficher de façon visible et lisible à l'entrée des établissements recevant de la clientèle, le cas échéant, sur les vitrines et « *sur tout support de communication au public en ligne dédié au professionnel* », le prix de vente du bien, le montant maximum des honoraires, toutes taxes comprises (ci-après « TTC »), ainsi que la personne en charge de leur paiement.

⁵⁵ Article 73 du décret de 1972.

⁵⁶ Article 139 du décret n° 96-478 du 31 mai 1996 portant règlement de la profession de géomètre-expert et code des devoirs professionnels.

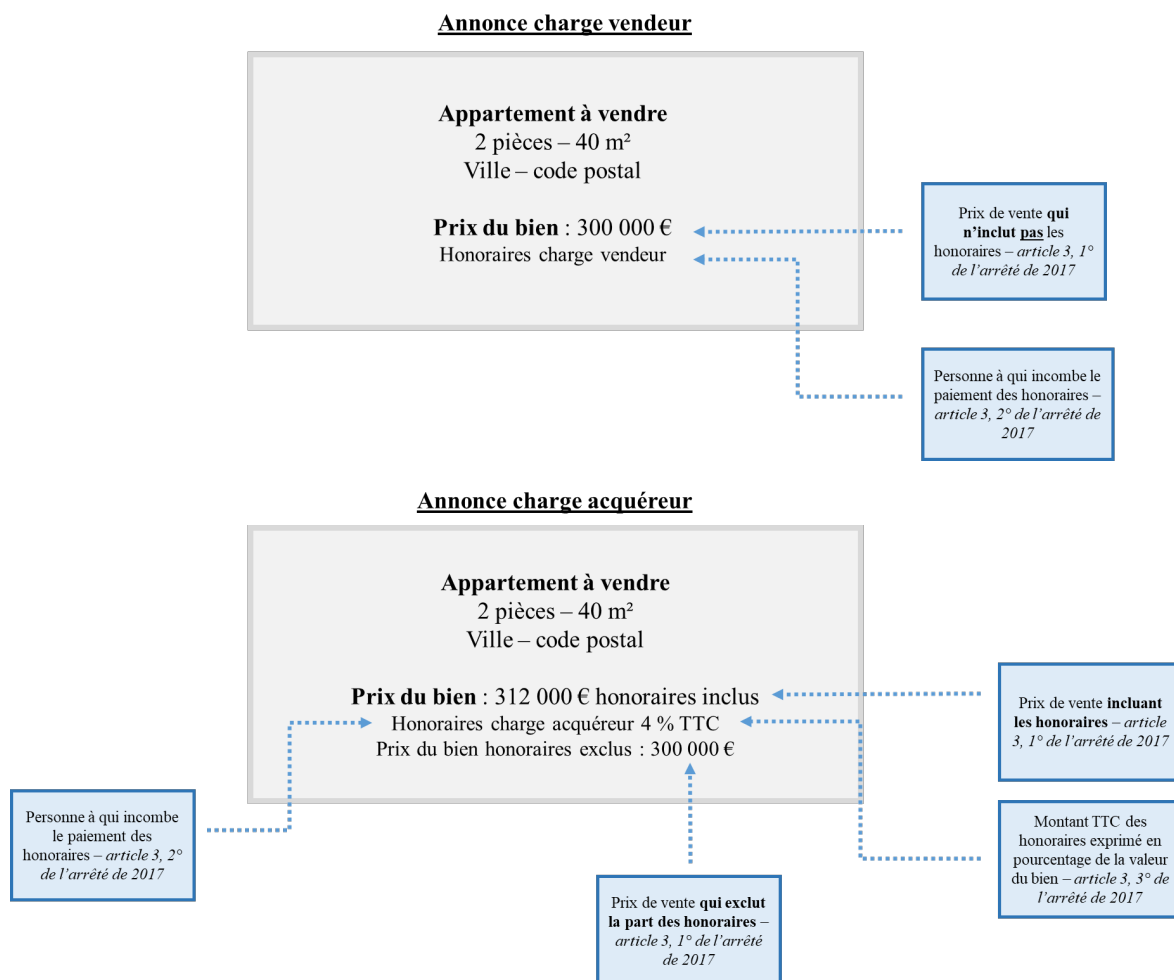
⁵⁷ Cote 2 420.

⁵⁸ Cotes 3 646 et 3 647.

⁵⁹ Cote 3 785.

⁶⁰ Article 10 de la loi n° 71-1130 du 31 décembre 1971 portant réforme de certaines professions judiciaires et juridiques.

80. Lorsque le paiement des honoraires incombe à l'acquéreur, l'annonce doit contenir le prix du bien, honoraires inclus et hors honoraires, ainsi que le montant maximum des honoraires, TTC⁶¹. De plus, l'affichage du prix du bien doit respecter un certain formalisme en ce que « la taille des caractères du prix du bien mentionné honoraires inclus est plus importante que celle du prix du bien hors honoraires »⁶².
81. Lorsque le paiement des honoraires incombe au vendeur, l'annonce doit, d'une part, afficher le montant du bien sans inclure le montant des honoraires et, d'autre part, préciser que le paiement de ces honoraires est à la charge du vendeur, sans devoir toutefois afficher leurs montants. Le schéma ci-dessous illustre ces différentes obligations d'affichage concernant les honoraires⁶³.



Source : Autorité de la concurrence

⁶¹ L'arrêté de 2017, qui imposait auparavant un affichage « des prix pratiqués » interdisait la négociation des honoraires, sauf cas exceptionnels. La négociation des honoraires par les clients est désormais possible depuis l'entrée en vigueur de l'arrêté du 26 janvier 2022 modifiant l'arrêté de 2017.

⁶² Article 3, 1^o de l'arrêté de 2017.

⁶³ Ces schémas n'ont pas vocation à présenter l'ensemble des mentions obligatoires à faire figurer sur une annonce mais simplement les mentions relatives aux honoraires.

82. En outre, lorsque les honoraires du professionnel sont fixés proportionnellement au prix de vente du bien (c'est-à-dire un taux de commission), l'annonce doit « *indiquer le ou les montants prélevés, en précisant, le cas échéant, les tranches de prix maximums correspondantes, et faire apparaître tous les éléments permettant de calculer les prix maximums* »⁶⁴. En général, cette obligation prend la forme d'un barème dégressif présentant par tranche de prix des biens, le montant des honoraires qui sera prélevé.
83. De plus, l'annonce doit afficher le diagnostic de performance énergétique, (ci-après « DPE ») et le diagnostic d'émission de gaz à effet de serre (ci-après « GES »)⁶⁵.
84. Enfin, lorsque le bien est mis en vente par une personne habilitée et non salariée, l'annonce doit mentionner que cette personne exerce sous le statut d'agent commercial⁶⁶.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

85. L'arrêté de 2017 s'applique à tout professionnel réalisant une activité d'entremise immobilière, qu'il soit ou non soumis à la loi Hoguet. Ainsi, les avocats, les experts fonciers et agricoles, les experts forestiers, les géomètres-experts et les notaires sont tenus de s'y conformer.
86. Il convient toutefois de préciser que les notaires ne sont pas autorisés à afficher des annonces immobilières dans leur vitrine⁶⁷.

4. OBLIGATION DE SIGNALEMENT DE CERTAINES INFRACTIONS

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet

87. En application de l'article 8-2 de la loi Hoguet, les personnes exerçant des activités d'entremise immobilière sont tenues de respecter les obligations du code monétaire et financier concernant la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme et doivent notamment, à ce titre, communiquer à la cellule de traitement du renseignement et action contre les circuits financiers clandestins (ci-après « TRACFIN ») « *les sommes inscrites dans leurs livres ou les opérations portant sur des sommes dont elles savent, soupçonnent ou ont de bonnes raisons de soupçonner qu'elles proviennent d'une infraction passible d'une peine privative de liberté supérieure à un an ou sont liées au financement du terrorisme* »⁶⁸.
88. L'article 8-2-1 de la loi Hoguet impose également aux personnes exerçant des activités d'entremise immobilière de signaler « *au procureur de la République les faits qui sont susceptibles de constituer une des infractions prévues aux articles 225-14 du code pénal et L. 511-22 du code de la construction et de l'habitation* ».

⁶⁴ Article 2 de l'arrêté de 2017.

⁶⁵ Article L. 126-33 du Code de la construction et de l'habitation.

⁶⁶ Article 6-2 de la loi Hoguet.

⁶⁷ Article 5 de l'annexe au règlement national du Conseil supérieur du notariat.

⁶⁸ Article L.561-15 du Code monétaire et financier.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

89. Le 8° de l'article L. 561-2 du code monétaire et financier vise toute personne réalisant une activité d'entremise immobilière, peu importe que cette personne soit soumise ou non à la loi Hoguet. Ainsi, les avocats, les experts fonciers et agricoles, les experts forestiers, les géomètres-experts et les notaires sont soumis aux obligations relatives à la lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme. Compte tenu du statut de ces professions (ils sont auxiliaires de justice ou officiers publics et ministériels), les avocats et les notaires sont doublement visés, au 8° et au 13° de l'article L. 561-2 du code monétaire et financier.

5. RESPECT DES DEVOIRS DEONTOLOGIQUES

a) Les professionnels soumis à la loi Hoguet

90. Le décret du 28 août 2015 susvisé crée un code de déontologie des professionnels de l'entremise immobilière et donne au Conseil national de la transaction et de la gestion immobilière (ci-après « CNTGI ») la mission de veiller à son respect.
91. En application du code de déontologie, les professionnels de l'entremise immobilière doivent exercer leur profession avec « *conscience, dignité, loyauté, sincérité et probité* » et veillent à promouvoir « *les intérêts légitimes de leurs mandants* ». Ils doivent en outre disposer de compétences suffisantes et se tenir « *informés des évolutions législatives et réglementaires ayant un rapport avec leurs activités ou qui sont susceptibles d'influer sur les intérêts qui leur sont confiés* »⁶⁹.
92. Le code de déontologie met également à leur charge une obligation de transparence qui se traduit par la transmission d'informations exactes, intelligibles et complètes au public, à leurs mandants ou à toutes autres parties à l'opération. Ils doivent notamment porter à leur connaissance les montants et le mode de calcul des honoraires pratiqués, leurs compétences et leurs qualifications professionnelles.
93. Le CNTGI a pour principale mission de « *veiller au maintien et à la promotion des principes de moralité, de probité et de compétence nécessaires au bon accomplissement des activités [visées par la loi Hoguet]* »⁷⁰. Cet organe, composé de syndicats professionnels et d'associations de consommateurs, formule des avis et émet des propositions sur les projets de lois et textes réglementaires relatifs aux activités régies par la loi Hoguet. À ce jour, la majorité des avis formulés sont relatifs à des problématiques de copropriété⁷¹.

⁶⁹ Articles 2, 4 et 8 du décret du 28 août 2015 susvisé.

⁷⁰ Article 13-1 du décret du 28 août 2015 susvisé.

⁷¹ Cotes 1699 et 1 700.

b) Les professionnels non soumis à la loi Hoguet mais autorisés à se livrer à des activités d'entremise immobilière

94. Les professions d'avocat, d'expert foncier et agricole, d'expert agricole, de géomètre-expert et de notaire imposent toutes des règles déontologiques⁷².

Tableau synoptique des conditions d'accès à la profession et conditions d'exercices

	Titulaire de carte professionnelle (loi Hoguet)	Notaire	Avocat	Géomètre-expert	Expert foncier et agricole - forestier
Déclaration/autorisation auprès de l'organe compétent	X		X	X	X
Conditions requises pour exercer ⁷³	X	X	X	X	X
Conclusion d'un mandat	X	X	X	X	X
Exercice à titre accessoire de l'activité d'entremise		X	X		
Affichage en vitrine des annonces	X		X	X	X
Démarchage des clients	X				
Rémunération au résultat	X			X	
Dénonciation infractions TRACFIN	X	X	X	X	X
Respect de la déontologie	X	X	X	X	X

Source : Autorité de la concurrence

⁷² Pour les avocats : le règlement intérieur national de profession ; pour les experts fonciers et agricoles et les experts forestiers : articles R.172-1 à R. 172-10 du code rural et de la pêche maritime ; pour les géomètres-experts : titre IV du décret n° 96-478 du 31 mai 1996 portant règlement de la profession de géomètre-expert et code des devoirs professionnels ; pour les notaires : règlement national du Conseil supérieur du notariat.

⁷³ Les professionnels exerçant des activités d'entremise figurant dans le tableau ci-dessus doivent tous remplir des conditions d'aptitude, de moralité, de garantie financière, d'assurance responsabilité professionnelle et de formation.

II. Le marché de l'entremise immobilière

A. LE(S) MARCHE(S) CONCERNE(S)

95. Dans leur pratique décisionnelle, les autorités de concurrence nationales⁷⁴ et européenne⁷⁵ envisagent traditionnellement différentes segmentations dans le secteur des services immobiliers, selon (i) les destinataires des services, particuliers ou entreprises, (ii) le mode de fixation des prix (immobilier résidentiel libre et les logements sociaux ou intermédiaires aidés), (iii) le type d'activité exercée dans les locaux, et (iv) la nature des services ou biens offerts. L'intermédiation dans les transactions immobilières est ainsi distinguée des autres types de services immobiliers, et une sous-distinction est effectuée entre l'entremise dans les opérations d'achat/vente et celle dans les opérations de location.
96. S'agissant du marché géographique, la pratique décisionnelle considère généralement que les marchés de services immobiliers à destination des particuliers sont de dimension locale⁷⁶, « *compte tenu, notamment, des différences entre les régions et les métropoles régionales en termes de prix et de demande dans l'immobilier* »⁷⁷. S'agissant de l'Île-de-France, l'existence d'une importante zone urbanisée desservie par un réseau global de transport a permis à l'Autorité de confirmer l'existence d'un marché de dimension régionale⁷⁸. Une délimitation par agglomération⁷⁹ pourrait également être envisagée, en raison des spécificités locales des marchés immobiliers, et notamment du caractère tendu (au sens de la loi ALUR) ou non du marché immobilier dans ces zones.
97. L'analyse conduite dans le présent avis n'a pas vocation à délimiter de façon fine les contours des marchés concernés, mais plutôt d'étudier le fonctionnement du secteur sous l'angle du droit de la concurrence, en prêtant une attention particulière à l'impact que peuvent avoir les évolutions récentes ou en cours sur l'équilibre concurrentiel global du secteur.

B. LES CARACTERISTIQUES DE L'OFFRE

98. Les professionnels de l'entremise immobilière mettent en relation deux parties, un vendeur et un acheteur, dans le but de conclure une transaction. Ils ont un rôle d'appui (visites, filtrage des demandes) et de conseil dans le parcours de vente ou d'achat. Ces conseils peuvent être juridiques, mais sont surtout d'ordre commercial (estimation de la valeur du bien et négociation du prix).

⁷⁴ Voir décisions de l'Autorité de la concurrence n° 21-DCC-147 du 30 août 2021 et n° 19-DCC-32 du 25 février 2019.

⁷⁵ Voir COMP/M.3370 BNP Paribas/ARI du 9 mars 2004.

⁷⁶ Voir décisions de l'Autorité de la concurrence n° 19-D-12 du 24 juin 2019, n° 16-DCC-78 du 10 juin 2016 et n° 15-DCC-10 du 12 février 2015.

⁷⁷ Décision n° 20-DCC-88 du 23 juillet 2020, paragraphe 11.

⁷⁸ Décision n° 15-DCC-10 précitée.

⁷⁹ Dans de précédentes décisions, l'Autorité a examiné les effets d'opérations de concentration au niveau d'agglomérations. Voir, décisions n° 19-DCC-204 du 28 octobre 2019 et n° 16-DCC-50 du 7 avril 2016.

99. L'intervention d'un professionnel de l'entremise immobilière n'est pas obligatoire pour les particuliers, qu'ils soient vendeurs ou acheteurs. Chacun peut décider de vendre ou d'acheter sans recourir à un intermédiaire, la seule intervention obligatoire au sens de la loi étant celle du notaire pour l'authentification de l'acte de vente.
100. Les missions classiques du professionnel de l'entremise immobilière (1) sont réalisées par l'ensemble des acteurs du secteur (2), qui externalisent aujourd'hui un certain nombre de prestations (3). Le secteur est fortement atomisé (4).

1. LES MISSIONS CLASSIQUES DES PROFESSIONNELS DE L'ENTREMISE IMMOBILIERE

101. L'entremise immobilière commence juridiquement par la signature d'un mandat écrit du client et se termine par la signature du compromis de vente. Afin de faciliter la prospection de clients et la signature de mandats, les professionnels de l'entremise proposent généralement une estimation gratuite du bien à vendre, sur leur site Internet et sur place⁸⁰, à l'aide de données publiques accessibles gratuitement via le portail « Demande de valeur foncière » (ci-après « DVF »), ou de données payantes plus fines détenues par le Conseil supérieur du notariat.
102. L'ensemble des prestations rendues par le professionnel ne sont pas détaillées de manière exhaustive dans le mandat⁸¹. De manière chronologique, les missions principales du professionnel de l'entremise sont les suivantes⁸² :
- **le soutien et l'accompagnement du client** pour rassembler les pièces nécessaires à la publication de l'annonce de vente (diagnostic obligatoire, différents justificatifs pour les biens vendus en copropriété, etc.) ;
 - **la diffusion de l'annonce en ligne**, une étape devenue essentielle dans le processus de vente pour mettre en relation un vendeur et un acheteur. La diffusion peut se faire sur le site de l'agence mais aussi sur des portails d'annonces spécialisées tels que SeLoger, Leboncoin ou Bien'Ici ;
 - **l'organisation des visites et sélection de l'acquéreur** ;
 - **la négociation du prix** ;
 - **la signature du compromis de vente**. Le compromis de vente peut être rédigé par l'agent immobilier ou le notaire, en fonction du choix des parties à la transaction et de la politique de l'agence.
103. Dans le cas plus rare où le professionnel est mandaté par un acheteur, sa mission commence par la recherche du bien correspondant à la demande de l'acheteur. Le professionnel a ensuite le même rôle de négociation et d'accompagnement qu'un agent immobilier qui représenterait un vendeur.

⁸⁰ Il ressort de l'instruction que la plupart des agences et autres acteurs proposent des estimations en ligne gratuites. Cette stratégie commerciale serait une manière d'attirer les clients et de signer des mandats. Cotes 2 657 et 2 982.

⁸¹ Cotes 3 114 à 3 119 et cotes 3 304 à 3 318.

⁸² La description provient des différentes informations partagées par les acteurs interrogés par les services d'instruction. Cette liste n'a pas vocation à être exhaustive ou représentative des missions menées par toutes les structures. En effet, en fonction des structures, certaines missions peuvent être externalisées voire non proposées (c'est par exemple le cas de la signature du compromis de vente ou l'assistance juridique).

2. PAYSAGE CONCURRENTIEL DES PROFESSIONS EXERÇANT UNE ACTIVITE D'ENTREMISE IMMOBILIERE

104. Les acteurs historiques, agences immobilières « traditionnelles » (a) et notaires (e), ont fait face à l'arrivée des réseaux de mandataires (b) il y a une quinzaine d'années, et d'acteurs arrivés plus récemment sur le marché (c). Les chasseurs immobiliers, détenant des mandats d'achat, occupent une part plus résiduelle (d).

a) Les agences « traditionnelles »

105. Les agences dites « traditionnelles » sont celles qui réalisent de l'entremise immobilière en recevant leurs clients dans un local dédié à cet effet, et en affichant les biens à vendre sur des vitrines physiques donnant sur la rue. Elles sont appelées « traditionnelles » par opposition aux autres acteurs, plus récents, qui n'ont souvent pas d'agences physiques et traitent avec leurs clients en utilisant exclusivement des outils digitaux.
106. Les principaux coûts supportés par les agences immobilières sont relatifs à leur local commercial, à la masse salariale⁸³ et à la diffusion des annonces via les plateformes de diffusion⁸⁴. Pour réduire ces coûts, mais aussi pour partager le risque entrepreneurial, elles peuvent être amenées à recourir aux agents commerciaux habilités par elles ou à des prestataires externes (pour les visites notamment).
107. Les agences immobilières « traditionnelles » peuvent s'organiser en réseaux de franchises, en réseaux intégrés, en sociétés coopératives ou en agences indépendantes.
108. En premier lieu, l'agence immobilière indépendante correspond à une seule enseigne et une seule marque. Dans ce type d'agence, qui « *demeure largement majoritaire au sein de l'Hexagone [...] plus des deux tiers de ces entreprises n'emploient aucun salarié [...]* [Elles] *sont donc en majorité des petites structures gérées par leur seul chef d'entreprise* »⁸⁵.
109. En deuxième lieu, le modèle de réseau intégré organisé à partir de succursales non juridiquement indépendantes permet à la tête de réseau de contrôler et de gérer l'ensemble des agences de son réseau. C'est le modèle choisi notamment par Citya, Foncia et Human Immobilier.
110. En troisième lieu, le modèle de franchise permet au franchiseur de transmettre aux franchisés son savoir-faire et ses signes distinctifs, tels que sa marque ou son nom commercial en échange d'une compensation financière versée par le franchisé sous forme d'un droit d'entrée et de redevances périodiques. Le franchisé bénéficie ainsi de la notoriété de la marque et acquiert rapidement une réputation⁸⁶, tout en conservant son autonomie dans la gestion de son entreprise⁸⁷. Selon l'Observatoire de la franchise, « *les réseaux de franchise occupent un quart du secteur immobilier et représentent 35 à 40 % du chiffre d'affaires du*

⁸³ Cotes 2 457 et 2 666.

⁸⁴ Cotes 2 457, 2 667 et 2 460.

⁸⁵ *Ibid.*

⁸⁶ Cote 3 148.

⁸⁷ Cote 3 154.

marché »⁸⁸. Les plus gros réseaux de franchise en France sont Century 21, Laforêt et Guy Hoquet Immobilier.

111. En quatrième lieu, certaines agences sont organisées sous forme de sociétés coopératives et participatives. Ce sont des sociétés commerciales dans lesquelles les salariés détiennent la majorité du capital social et des droits de vote⁸⁹. C'est, par exemple, le modèle choisi par Orpi, qui est le premier réseau d'agences immobilières à avoir créé ce type de structure en 1965, et par le réseau l'Adresse.

b) Les réseaux de mandataires

112. Les réseaux de mandataires sont des structures qui s'appuient essentiellement sur des agents commerciaux, indépendants, appelés mandataires immobiliers, habilités par le titulaire de la carte professionnelle qui est la tête du réseau.
113. Ce modèle a été créé dans les années 2000 et connaît un réel essor depuis une quinzaine d'années⁹⁰. À la fin de l'année 2021, on comptait environ 45 000 mandataires⁹¹ avec 6 100 nouveaux mandataires en 2021 par rapport à 2020⁹². En 2021, 22 % des vendeurs qui sont passés par un intermédiaire se sont tournés vers un mandataire, alors qu'ils n'étaient que 3 % en 2010 et 11 % en 2017⁹³.

⁸⁸ Observatoire de la franchise, « Comment se compose le marché immobilier en France ? ».

⁸⁹ *Ibid.*

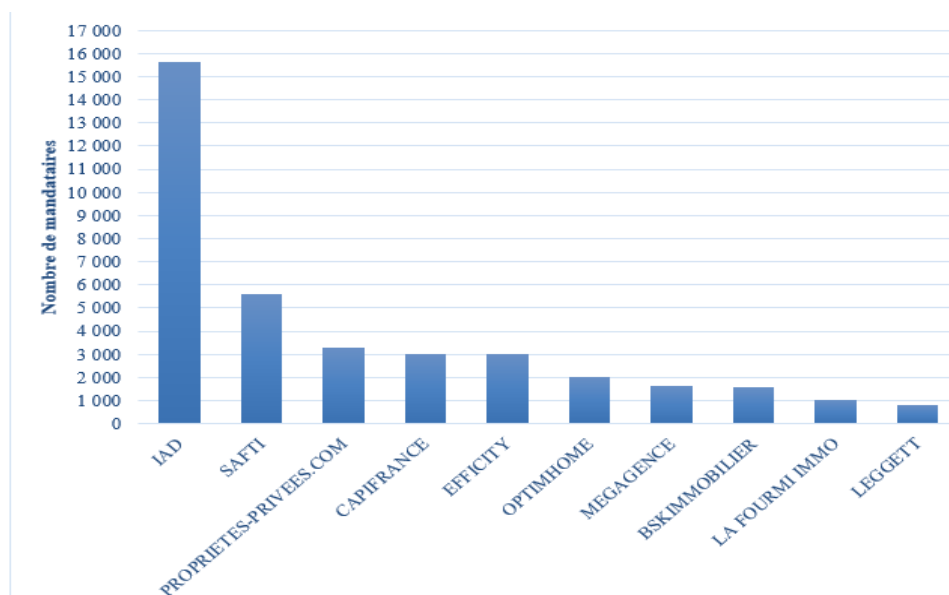
⁹⁰ Site internet de la maison des mandataires, article : « Réseaux de mandataires : pourquoi est-ce un modèle en plein essor ? ».

⁹¹ *Ibid.*

⁹² Site internet de la maison des mandataires, « Baromètre des réseaux de mandataires ».

⁹³ *Ibid.*

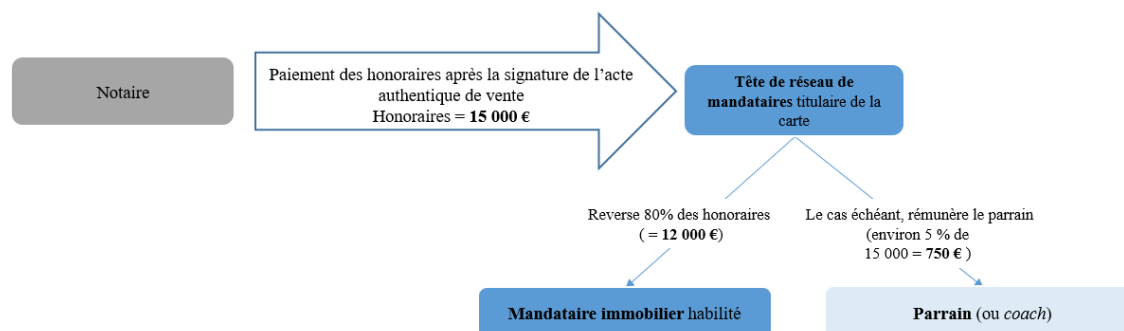
Les plus gros réseaux de mandataires en nombre de mandataires en 2022



Source : Autorité de la concurrence à partir des données publiées sur le site de La maison des mandataires, <https://maisondesmandataires.com/comparateur/>

114. En premier lieu, les titulaires de carte professionnelle habilitent massivement des agents commerciaux indépendants. Ce statut permet de limiter les coûts liés à la masse salariale tout en assurant un maillage territorial important. Il permet également de partager le risque entrepreneurial entre la tête de réseau et les agents commerciaux.
115. L'entrée dans le réseau n'est conditionnée qu'à la transmission à la CCI, par le titulaire de la carte professionnelle, d'une attestation d'habilitation. Le recrutement est en outre facilité par la technique du parrainage consistant à s'appuyer sur des mandataires déjà en place pour en recruter de nouveaux. Ces mandataires deviennent des « parrains » qui développent eux-mêmes une équipe dans leur zone géographique.
116. Conformément au 1^o de l'article 4 de la loi Hoguet, les agents commerciaux ne peuvent pas recevoir ou détenir des sommes d'argent, des biens, des effets ou des valeurs. Ainsi, dès lors qu'une vente est conclue, le notaire, qui a reçu la totalité du prix du bien et les honoraires du professionnel, reverse la commission à la tête de réseau, seule titulaire de la carte professionnelle, qui transfère ensuite entre 60 et 80 % du montant de la commission au mandataire qui était en charge de la vente. En outre, dans le cas où le mandataire appartient à une équipe pilotée par un parrain, celui-ci se voit aussi reverser une partie de la commission (à hauteur d'un pourcentage variable selon les réseaux, généralement autour de 5 % environ⁹⁴). La figure ci-dessous schématise ce système de reversement de commission.

⁹⁴ Cotes 2 641, 2 646 et 3 165.



Source : Autorité de la concurrence suite aux entretiens menés pendant l'instruction

117. Pour appartenir au réseau, les mandataires immobiliers doivent payer une redevance à la tête de réseau d'un montant mensuel généralement compris entre 100 et 200 euros⁹⁵. Ce paiement leur donne accès à des formations et aux outils numériques utilisés par le réseau. Ils pourront, par exemple, diffuser leurs annonces en ligne à des tarifs négociés directement avec les plateformes par la tête de réseau.
118. Les mandataires immobiliers consacrent, comme tous les professionnels de l'entremise, une part importante de leur temps à la prospection de clients en vue de signer des mandats et ont une mission classique d'accompagnement du client dans le parcours de vente ou d'achat (voir paragraphe 102), à l'exception de la rédaction du compromis de vente, acte qu'il leur est interdit de réaliser en application du 2° de l'article 4 de la loi Hoguet. Cette prestation est sous-traitée au notaire.
119. En second lieu, afin d'apporter le soutien nécessaire à ses mandataires, qui travaillent à distance, la tête de réseau propose des services et outils largement numérisés. Le réseau met généralement à la disposition du mandataire immobilier un outil d'estimation en ligne (algorithme alimenté par des données internes au réseau et/ou publiques sur les prix de l'immobilier, les caractéristiques de différentes zones géographiques, et les caractéristiques principales du logement) et des outils numériques permettant la signature dématérialisée de contrats tels que le mandat. Les mandataires ont aussi accès à des formations et à un support juridique et administratif.
120. Les redevances mensuelles payées par les mandataires à la tête de réseau ne représentent qu'une faible part du chiffre d'affaires de cette dernière (par exemple, moins de 5 % du chiffre d'affaires de la tête d'un des plus gros réseaux de mandataires auditionné par les services d'instruction de l'Autorité)⁹⁶, l'essentiel des revenus provenant de la perception des honoraires liés aux ventes.
121. Les principaux coûts supportés par une tête de réseau de mandataires sont l'investissement dans les outils numériques et les charges salariales pour les fonctions de support (ressources humaines, service juridique, service de formation, service informatique. etc.).
122. Les principaux coûts supportés par les mandataires immobiliers sont ceux liés à la redevance, au véhicule, au matériel informatique, à la diffusion en ligne de leurs annonces et aux outils publicitaires (panneaux publicitaires, cartes de visite, etc.). En outre, ils ne reçoivent qu'une partie des honoraires en cas de vente, la part reversée à la tête de réseau (et au parrain le cas échéant) pouvant être assimilée à un coût additionnel.

⁹⁵ Cotes 2 644 et 3 163.

⁹⁶ Cote 3 164.

c) Les acteurs plus récents

Les agences en ligne

123. Les agences en ligne proposent tous les services classiques d'entremise immobilière entre un vendeur et un potentiel acquéreur (voir paragraphe 102), mais se distinguent des agences traditionnelles et des réseaux de mandataires par leur politique tarifaire, fondée sur des honoraires très inférieurs à ceux habituellement pratiqués (voir paragraphe 250) et le recours massif à la digitalisation du processus de vente. Ce modèle a été importé des pays anglo-saxons et a émergé en France vers 2017. Ces agences restent minoritaires sur le marché (en nombre, mais aussi en chiffre d'affaires) et sont notamment représentées en France par les sociétés Hosman, Les agences de Papa, Liberkeys, Proprioo et Welmo.
124. La spécificité de ce modèle réside dans le recours massif aux outils numériques pour automatiser certaines tâches et permettre ainsi au professionnel de se concentrer sur celles qui sont déterminantes pour le succès d'une vente.
125. Par exemple, une agence auditionnée par les services d'instruction de l'Autorité a créé un logiciel de transaction qui offre différentes fonctionnalités et qui permet d'organiser les visites des acheteurs potentiels, d'estimer la valeur d'un bien, de diffuser des annonces automatiquement, de faire le compte rendu des visites au vendeur (par exemple par le biais d'envois de mails automatiques), de filtrer les acquéreurs intéressés ainsi que les offres d'achat qui pourraient en découler par le biais d'un algorithme, et de signer des mandats de manière électronique. En outre, cette solution utilise l'intelligence artificielle pour prédire la durée d'une vente en se basant sur des données notamment de prix et/ou liées à la localisation géographique du bien.
126. Dans le même sens, une agence pratique la division des tâches pour optimiser les coûts. Concrètement, chaque prestation composant le mandat est réalisée par une personne différente. Interrogée par les services d'instruction de l'Autorité, cette agence a déclaré que ce modèle « *repose sur un parcours 100 % digitalisé, où l'humain peut toutefois intervenir, notamment pour la visite, à la demande du client [...] [c]e modèle est basé sur la vision selon laquelle le numérique, et des solutions technologiques, doivent optimiser le parcours de vente et le rendre plus efficace à un coût moindre* »⁹⁷. À terme, cette agence souhaiterait proposer un monde virtuel (*metavers* immobilier) permettant de visiter des biens immobiliers dans leur environnement (le quartier) pour rendre les visites moins chronophages et opérer un premier filtrage d'acquéreurs réellement intéressés. Cet outil serait à terme commercialisé à d'autres agences et permettrait également la diffusion d'annonces.
127. Bien qu'il soit encore trop tôt pour tirer toutes les conclusions de ce nouveau modèle, il semblerait que ces agences, qui avaient initialement pour but de « casser » les prix des honoraires en proposant des tarifs significativement inférieurs à ceux du marché, aient du mal à trouver leur modèle d'affaires. On observe en effet qu'une fois le marché pénétré, les agences en ligne augmentent leurs honoraires, principalement en raison du principe de la rémunération au résultat imposé par la loi Hoguet, afin de pouvoir couvrir leurs coûts.

Le modèle hybride

128. Un modèle, importé des États-Unis, est récemment apparu en France et s'inspire à la fois du modèle des agences « traditionnelles » et de celui des réseaux de mandataires, en ce que les

⁹⁷ Cote 2 627.

professionnels concernés disposent d'un local permettant de recevoir la clientèle, appelé centre d'affaires, mais sont tous des agents commerciaux (aucun salarié).

129. En France, deux opérateurs fondés en 2016 ont fait le choix de ce modèle : il s'agit de Keller Williams et de Keymex⁹⁸, ce dernier ayant pour spécificité de regrouper dans ses centres d'affaires plusieurs métiers liés au secteur de l'immobilier afin de proposer une offre complète à ses clients (courtier, diagnostiqueurs, architectes, etc.)⁹⁹.
130. Bien que minoritaire à ce jour sur le marché français de l'entremise immobilière, ce modèle connaît un certain succès. Keller Williams compte aujourd'hui 55 centres d'affaires, comprend 3 000 agents commerciaux et a doublé son chiffre d'affaires en 2021¹⁰⁰. De même, Keymex a ouvert 25 centres d'affaires depuis 2018, et a plus que doublé le nombre d'agents commerciaux appartenant à la franchise en passant de 280 début 2020 à 700 agents commerciaux fin 2020.

L'achat instantané ou le « ibuying »

131. L'achat instantané ou *ibuying* est un concept venu des États-Unis dont l'activité consiste pour un agent immobilier disposant d'un mandat de vente à acheter pour son propre compte le bien immobilier de son client et à le revendre immédiatement pour réaliser une plus-value.
132. En contrepartie de la rapidité et de la sécurité de l'opération, le vendeur paie une commission supérieure à la moyenne (aux alentours de 9 %¹⁰¹). Après le rachat et d'éventuels travaux de rénovation, le professionnel revend le bien à un prix sensiblement supérieur à celui d'achat. Cette activité est principalement destinée aux vendeurs pressés qui ont besoin de finaliser rapidement un achat ou une succession.
133. En France, le code de déontologie des agents immobiliers interdit à un agent immobilier disposant d'un mandat de vente d'acheter le bien à son client pour son propre compte sauf à informer le mandant de son projet¹⁰². Cette possibilité doit rester exceptionnelle.
134. Deux opérateurs se sont très récemment inspirés du *ibuying* pour proposer une nouvelle offre d'entremise immobilière. Mais ces deux opérateurs proposent des montages financiers et juridiques visant à ne pas faire intervenir directement ou immédiatement l'agent immobilier dans l'achat du bien. Dans un cas, l'achat du bien par l'agent immobilier n'a lieu que s'il ne parvient pas à trouver un acheteur au cours d'une période déterminée. Dans l'autre cas, une société, détenant des liens capitalistiques et financiers avec l'agent immobilier, achète le bien.
135. Compte tenu des caractéristiques de cette offre, les services d'*ibuying* proposés en France sont en réalité des services d'entremise immobilière classique entrant dans le champ d'application de la loi Hoguet. Dès lors, l'usage du terme *ibuying* est avant tout un argument commercial destiné à se différencier des autres professionnels de l'entremise immobilière.

⁹⁸ Le réseau a été créé en 2016 mais la franchise a débuté son activité en 2018.

⁹⁹ Site internet de la société Keymex.

¹⁰⁰ Site internet du journal de l'Agence, interview de Justin Froli, directeur de la croissance chez Keller Williams.

¹⁰¹ Étude Xerfi, « Scénario de croissance des réseaux de mandataires immobiliers à l'horizon 2022 », mars 2021, page 98.

¹⁰² 1° de l'article 9 du code de déontologie validé par le décret n° 2015-1090 du 28 août 2015 fixant les règles constituant le code de déontologie applicable à certaines personnes exerçant les activités de transaction et de gestion des immeubles et des fonds de commerce.

Les coachs immobiliers

136. Un *coach* immobilier assiste, conseille et accompagne le vendeur dans le processus de vente de son bien immobilier, le vendeur restant toutefois en charge de la vente. Cette profession importée des États-Unis existe depuis une vingtaine d'années et a pour objectif de favoriser la vente entre particuliers.
137. Selon la Fédération Nationale des *Coachs* Immobiliers (ci-après « FNCI ») créée en 2020 et dont le but est de promouvoir et d'encadrer ce métier, le *coach* immobilier est « *un professionnel de la mise en vente immobilière qui accompagne un propriétaire souhaitant vendre de [particulier à particulier]. Cet accompagnement a pour but de rendre autonome le propriétaire dans toutes ses démarches (valoriser, communiquer, promouvoir, sécuriser) pour vendre son bien et ce, dans une collaboration fondée sur la confiance, le respect et la bienveillance* »¹⁰³.
138. Les *coachs* immobiliers interrogés par l'Autorité de la concurrence considèrent qu'ils ne réalisent pas de l'entremise immobilière et ne sont dès lors pas soumis à la loi Hoguet. Partant, la rémunération des différentes prestations qu'ils réalisent pour le compte de leur client n'est pas conditionnée à la réalisation effective de la vente du bien immobilier.
139. Or, les prestations proposées par les *coachs* immobiliers présentent de fortes similitudes avec, voire sont identiques à, celles proposées par les professionnels de l'entremise immobilière soumis à la loi Hoguet. Partant, il n'est pas exclu que certains d'entre eux devraient en réalité y être soumis, en particulier au principe de la rémunération au résultat.
140. En effet, selon la charte déontologique de la FNCI¹⁰⁴, les prestations proposées par les *coachs* sont les suivantes :
- l'estimation du prix de vente du bien ;
 - les prestations visant à mettre en valeur le bien (valorisation, prise de photos professionnelles du bien, etc.) ;
 - l'assistance en matière de communication (aide à la rédaction de l'annonce et à sa mise en ligne sur différents supports, fourniture d'un panneau, etc.) ;
 - l'assistance en matière de technique de vente (conseils en matière de visite) ; et
 - l'assistance juridique visant à sécuriser la vente (conseils financiers ou juridiques ainsi qu'une assistance au cours de la signature des différents actes).

d) Les chasseurs immobiliers

141. Le chasseur immobilier est un professionnel de l'entremise immobilière qui accompagne l'acheteur (et non le vendeur) dans sa recherche d'achat de bien immobilier. Cette profession a été créée en France au début des années 2000 et vient originellement des États-Unis¹⁰⁵ où les deux parties, acheteur et vendeur, sont traditionnellement accompagnées par des professionnels de l'immobilier.
142. Les chasseurs immobiliers sont soumis à la loi Hoguet, puisque le 1^{er} de l'article 1^{er} de ladite loi prévoit expressément que la recherche de biens immobiliers est une activité d'entremise

¹⁰³ Site internet de la fédération des coachs immobiliers.

¹⁰⁴ Charte déontologique de la fédération des coachs immobiliers.

¹⁰⁵ Cotes 2 064, 647 et 1 666.

immobilière, et doivent être titulaires d'une carte professionnelle. La recherche de biens immobiliers se fait par les portails d'annonces ou des logiciels permettant de répertorier les biens à vendre sur plusieurs sites internet qui offrent des informations sur les biens immobiliers à vendre. En outre, le chasseur s'assure que le prix demandé est justifié et représentatif du marché et accompagne son client dans la négociation et le rassemblement des pièces nécessaires au dossier. Enfin, il est possible que certains chasseurs proposent des prestations externes telles que l'accompagnement dans les travaux après l'achat.

143. Comme les autres acteurs de l'entremise, les chasseurs immobiliers proposent des honoraires qui prennent la forme d'un taux de commission proportionnel au prix d'achat ou, plus rarement, un forfait fixe.
144. Les chasseurs immobiliers tentent de développer une clientèle dans les zones non tendues, où il peut être difficile de convaincre les acheteurs de signer un mandat de recherche. Mais, bien que composée de beaucoup d'acteurs, la profession connaît une faible croissance.
145. Certains chasseurs immobiliers se sont regroupés au sein de la Fédération des Chasseurs immobiliers qui regroupe une centaine d'adhérents.

e) Les notaires

146. Les notaires, lorsqu'ils réalisent une activité d'entremise immobilière, ne sont pas soumis à la loi Hoguet, mais respectent leurs propres réglementations.
147. En tant qu'officiers publics ministériels détenant le monopole de l'authentification des actes de vente, les notaires ont l'obligation de transmettre au Conseil supérieur du notariat l'ensemble des données relatives à la vente d'un bien immobilier (prix de vente du bien, montant de la commission lorsque la vente est réalisée par l'entremise d'un agent immobilier)¹⁰⁶. Toutes ces données immobilières sont accessibles à tous les notaires via les bases informatiques PERVAL et BIEN¹⁰⁷.
148. Les notaires réalisent les mêmes missions que celles réalisées par les professionnels de l'entremise (voir paragraphe 102). Ils diffusent majoritairement leurs annonces sur les sites Internet Immonot et Immobilier.notaires, des portails spécialisés dans la diffusion d'annonces notariales. Ces deux acteurs proposent également la multidiffusion des annonces publiées sur leurs sites sur les portails d'annonces utilisés par les autres acteurs de l'immobilier (SeLogger, Leboncoin, etc.).
149. Bien que les notaires occupent une place minoritaire sur le marché, l'entremise immobilière constitue une de leur activité traditionnelle. En 2021, 40 % des offices notariaux font de la négociation immobilière et 80 % de ces offices réalisent un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 15 000 euros¹⁰⁸. Cette activité représente cependant une part marginale du revenu des offices notariaux. Elle s'élève en effet à 269 millions d'euros en 2021, soit 2,7 % du chiffre d'affaires total des offices¹⁰⁹.

¹⁰⁶ Arrêté du 30 septembre 2016 pris en application des articles 1^{er}, 3 et 4 du décret n° 2013-803 du 3 septembre 2013 relatif aux bases de données notariales sur les mutations d'immeubles à titre onéreux.

¹⁰⁷ PERVAL pour la France hors Île-de-France et BIEN pour l'Île-de-France.

¹⁰⁸ Cote 2 401.

¹⁰⁹ Cote 2 400.

150. En outre, la répartition géographique des notaires qui exercent de l'entremise immobilière est très hétérogène sur le territoire français. Ainsi, on n'en trouve quasiment aucun en Corse ou en Isère, contrairement à la Bretagne ou les Hauts-de-France¹¹⁰.

Tableau synoptique des missions effectivement réalisées par les professionnels toutes catégories confondues

Prestations	Agence traditionnelle	Mandataire immobilier	Agence en ligne	Modèle hybride	Achat instantané	Chasseur	Coach¹¹¹	Notaire
Prospection	X	X	X	X	X	X	X	
Signature de mandats	X	X	X	X	X	X		X
Organisation de visites	X ¹¹²	X	X ¹¹³	X	X	X		X
Rédiger l'annonce	X	X	X	X	X		X	X
Diffusion de l'annonce	X	X	X	X	X			X
Sélection des dossiers	X	X	X	X	X			X
Négociation	X	X	X	X	X	X		X
Conseils juridiques	X				X	X	X	X
Détenir ou recevoir des fonds	X		X		X	X		X
Rédiger un compromis de vente	X				X	X		X

Source : Autorité de la concurrence

¹¹⁰ Cotes 2 419, 2 402 et 2 403.

¹¹¹ Selon la définition donnée par la FNCI.

¹¹² En fonction des agences, la visite peut être externalisée.

¹¹³ *Ibid.*

3. L'EXTERNALISATION DE CERTAINES PRESTATIONS

a) La diffusion d'annonces immobilières

151. Avant l'arrivée d'Internet, la diffusion des annonces et la recherche de biens immobiliers passaient exclusivement par la presse écrite et l'affichage en vitrine des agences.
152. L'arrivée d'Internet a bousculé le marché de la diffusion d'annonces immobilières, faisant des plateformes de diffusion d'annonces en ligne des acteurs incontournables du secteur de l'entremise immobilière.
153. En 2021, 92 % des acheteurs ont commencé leurs recherches sur Internet¹¹⁴, consultant directement des portails d'annonces et ne regardant les sites internet des agences que de manière subsidiaire et complémentaire aux portails d'annonces :
- « [L]e fait pour les agences d'avoir leur propre site internet où elles postent des annonces ne permet pas de rivaliser avec les sites d'annonces (plateforme). C'est désormais le référencement qui marche (les gens ne regardent pas individuellement chaque site internet de chaque agence) »¹¹⁵.*
- « [I]l est rare qu'un internaute aille directement sur les sites des agences, il a plutôt tendance à s'adresser à des portails généralistes »¹¹⁶.*
154. Il en est de même du côté des vendeurs (particuliers ou professionnels de l'entremise mandatés). Ils publient leurs annonces sur leur propre site internet mais surtout sur les plateformes de diffusion d'annonces en ligne afin d'atteindre une plus grande audience et de gagner en visibilité.
155. D'un point de vue économique, le marché de la diffusion d'annonces immobilières en ligne a les caractéristiques d'un marché biface. Ces marchés rassemblent deux groupes d'utilisateurs, en l'espèce acheteurs et vendeurs de biens immobiliers, qui interagissent via une plateforme. Ces interactions sont caractérisées par des externalités de réseaux indirectes, la valeur d'un service offert aux utilisateurs sur une face du marché dépendant du nombre d'utilisateurs présents sur l'autre face. Dans le cas présent, les acheteurs retirent un bénéfice d'autant plus grand de l'utilisation de la plateforme que celle-ci diffuse un grand nombre d'annonces (de particuliers directement ou de biens vendus par l'intermédiaire d'un professionnel de l'entremise mandaté). De la même manière, un vendeur aura d'autant plus de chances d'être mis en relation avec un acheteur – et donc de conclure rapidement la vente de son bien – que l'audience (nombre de visites par des acheteurs potentiels) de la plateforme est importante.
156. Ces effets de réseaux créent dans ce cas une valeur positive pour les deux groupes adhérents à la plateforme, qui est encore plus grande lorsque l'accès à la plateforme est gratuit pour un des deux groupes (en général gratuit pour les acheteurs et payant pour les vendeurs).

¹¹⁴ Étude Xerfi, « Les bouleversements du marché de la transaction immobilière », octobre 2021, p. 77.

¹¹⁵ Cote 1 762.

¹¹⁶ Décision de l'Autorité de la concurrence n°18-DCC-18 du 1^{er} février 2018, paragraphe 34.

157. En France, comme aux États-Unis¹¹⁷ et au Royaume-Uni¹¹⁸, le marché des annonces immobilières en ligne est très concentré, l'essentiel des annonces passant par trois plateformes : SeLoger et Leboncoin qui concentrent une grande partie de la diffusion et de l'audience, et Bien'Ici.
158. En premier lieu, SeLoger, est le premier site d'annonces en ligne pour les professionnels en termes de diffusion d'annonces (entre 600 000 et 900 000 annonces diffusées en janvier pour l'ensemble SeLoger/Logic-Immo). Concernant son audience, SeLoger recense environ 8,1 millions de visiteurs uniques¹¹⁹ par mois (et 5,1 millions de visiteurs uniques pour Logic-immo) selon l'observatoire Médiamétrie 2021¹²⁰ ce qui le place en deuxième position derrière Leboncoin.
159. SeLoger est un acteur historique de la diffusion en ligne et a débuté son activité sur le Minitel il y a une trentaine d'années¹²¹. Cette entreprise appartient au groupe AVIV, société filiale du groupe allemand Axel Springer SE, spécialisé dans les services immobiliers en ligne.
160. SeLoger n'autorise la publication d'annonces de ventes immobilières qu'aux professionnels de l'entremise (la plateforme a récemment ouvert la possibilité aux particuliers de diffuser des annonces en matière de location¹²²). La consultation des annonces de ventes immobilières sur SeLoger est totalement gratuite pour les acheteurs potentiels, mais la publication est payante pour les vendeurs. Le prix de la diffusion de l'annonce varie en fonction du nombre d'annonces et de plusieurs autres critères, au nombre desquels figure la localisation géographique du bien.
161. SeLoger propose également des services accessoires permettant, d'une part, d'améliorer la visibilité d'une annonce en la remontant en tête de liste ou en la transférant dans la boîte mail de l'acheteur potentiel ayant mis en place une alerte, et d'autre part, d'améliorer la visibilité de l'agence en publiant des publicités sur des encarts dédiés sur le site SeLoger.
162. En outre, SeLoger détient la plateforme Meilleurs Agents. Ce site propose une estimation en ligne gratuite pour les particuliers souhaitant vendre leur bien et permet aux professionnels de capter de potentiels clients en amont de la diffusion de l'annonce.
163. Les acteurs interrogés dans le cadre de l'instruction ont insisté sur le caractère incontournable de SeLoger :

*« Les abonnements aux portails de diffusion et plus particulièrement à Seloger, **acteur incontournable**, sont l'un de nos postes de charge les plus importants [...] Seloger est devenu un **acteur indispensable** pour tous les agents immobiliers [...] On*

¹¹⁷Aux États-Unis : Zillow et Trulia.

¹¹⁸Au Royaume-Uni : Zoopla et Rightmove.

¹¹⁹ Selon Médiamétrie, un visiteur unique par mois correspond à l'internaute ayant visité au moins une fois une plateforme quel que soit leur lieu de connexion. Les internautes ayant consulté la même plateforme plusieurs fois dans le mois ne sont comptés qu'une fois.

¹²⁰ Communiqué de presse de l'Observatoire Médiamétrie, « Audience Internet Global en France en avril 2021 », 2 juin 2021.

¹²¹ Cote 2 682.

¹²² Cote 2 683.

*pourrait se passer de tout autre diffuseur sauf de Seloger. **L'abonnement aux autres plateformes relève plutôt d'une technique marketing et de business** [...]*¹²³ (gras ajouté).

*«Seloger est en situation de position dominante. C'est le seul portail pour les professionnels »*¹²⁴.

164. En deuxième lieu, Leboncoin est le deuxième portail français en termes d'annonces publiées avec environ 600 000 publications en janvier 2022, pour l'ensemble Leboncoin/ À Vendre À louer¹²⁵. En termes d'audience, Leboncoin est le premier portail avec environ 14,8 millions de visiteurs uniques en 2021 selon l'observatoire Médiamétrie¹²⁶.
165. Ce portail généraliste, détenu par le groupe norvégien ADEVINTA, spécialiste des services immobiliers en ligne, a lancé son activité immobilière en 2006. Leboncoin diffuse des annonces en matière de vente, de location et de location saisonnière. La particularité de cette plateforme réside dans le fait qu'elle permet autant à des professionnels qu'à des particuliers de publier leurs annonces, même si la publication d'annonces par des particuliers ne représente que 15 % des annonces¹²⁷.
166. Pour les particuliers, le dépôt d'une annonce contenant au maximum trois photos est gratuit. Il est toutefois possible d'acheter des options payantes. En revanche, pour les professionnels, la publication d'annonces est toujours payante. Leboncoin propose également les mêmes services complémentaires que SeLoger aux vendeurs (remontée en tête de liste ou mise en avant du professionnel sur le site).
167. En troisième lieu, les professionnels de l'entremise immobilière ont créé leur propre plateforme d'annonces immobilières, Bien'Ici¹²⁸. Cette plateforme, créée en 2015, est la première à avoir proposé la géolocalisation des biens sur une carte¹²⁹. Elle a rapidement atteint un niveau de publication d'annonces conséquent notamment en raison du fait que durant les six premiers mois de sa création, la publication d'annonces était gratuite pour les professionnels.
168. Le graphique ci-dessous démontre que Leboncoin reste en tête en matière d'audience mais est largement concurrencé par le groupe SeLoger (qui inclut Logic Immo). En outre, Bien'Ici a particulièrement augmenté son audience.

¹²³ Cote 2 985.

¹²⁴ Cote 1 762.

¹²⁵ Monimmeuble, « Annonces immobilières : comparatif des deux groupes leaders », 1^{er} juin 2022.

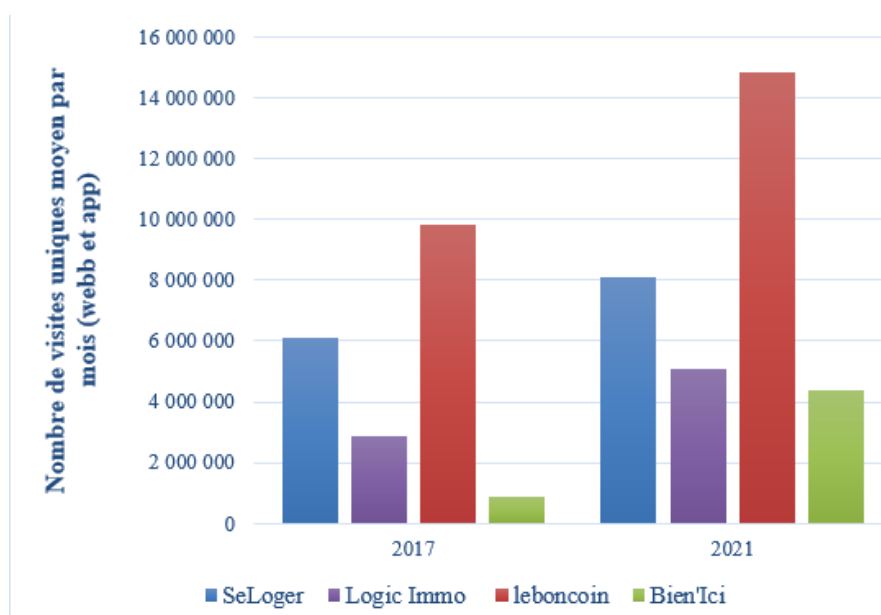
¹²⁶ Communiqué de presse de l'Observatoire Médiamétrie, « Audience Internet Global en France en avril 2021 », 2 juin 2021.

¹²⁷ Cote 2 676.

¹²⁸ Les principaux syndicats de professionnels que sont la FNAIM, le SNPI, l'UNIS, la FPI et les grands réseaux d'agences et de promotion immobilière (Century 21, ORPI, Guy Hocquet, Laforêt, Foncia, Nexity, etc.).

¹²⁹ Cote 2 708.

Nombre de visiteurs uniques moyen par mois en 2017 et 2021



Source : Autorité de la concurrence à partir des données de l'Observatoire Médiamétrie 2021 et de la Décision n° 18-DCC-18 du 1^{er} février 2018, précitée, pour l'année 2017.

* Ces données illustrent l'audience pour les annonces liées à l'immobilier seulement.

b) Les visites

169. Depuis 2016, une solution de gestion de visites immobilières pour la vente et la location est proposée aux professionnels de l'entremise immobilière, essentiellement à certains gros réseaux d'agences « traditionnelles » et agences en ligne¹³⁰. Cette sous-traitance est notamment proposée par la société FLATSY.
170. La visite est réalisée par des agents indépendants, dont la moitié ne travaille pas dans le secteur immobilier¹³¹. Ce service est actuellement proposé principalement dans les métropoles.
171. Le recours à une telle prestation permet aux professionnels de l'entremise immobilière de réduire le nombre de salariés et ainsi de mieux gérer leurs coûts mais aussi de capter des mandats dans une zone de chalandise plus étendue¹³².
172. La jurisprudence considère que la prestation de visite de biens constitue de l'entremise immobilière soumise à la loi Hoguet. Dès lors, la société FLATSY propose ces services uniquement à des professionnels de l'entremise.
173. Toutefois, la société FLATSY détient la carte professionnelle, ce qui indique qu'elle pourrait proposer également ses services à des particuliers qui vendraient leur bien sans le recours à un agent immobilier mais qui s'adresserait à elle pour réaliser les visites afin de gagner du temps.

¹³⁰ Cotes 3 133 et 3 134.

¹³¹ Cote 3 134.

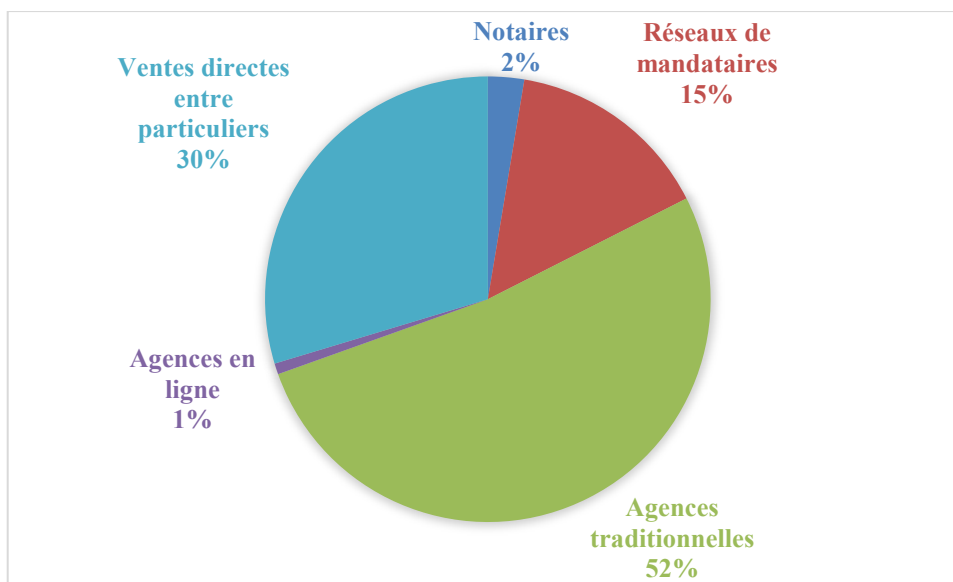
¹³² Cote 3 136.

174. Dans cette hypothèse, le principe de la rémunération au résultat actuellement posé par la loi Hoguet interdirait à la société FLATSY de percevoir toute rémunération avant la réalisation effective de la vente devant notaire.

4. LA DYNAMIQUE CONCURRENTIELLE

175. En se fondant notamment sur les données du Conseil supérieur du notariat, l'Autorité a calculé des parts de marché en nombre de transactions pour l'année 2022.
176. Le graphique ci-dessous illustre les parts de marché respectives des agences traditionnelles, des réseaux de mandataires, des agences en ligne, des notaires et les ventes entre particuliers pour l'année 2022.

Parts de marché des professionnels de l'entremise immobilière en nombre de vente en 2022

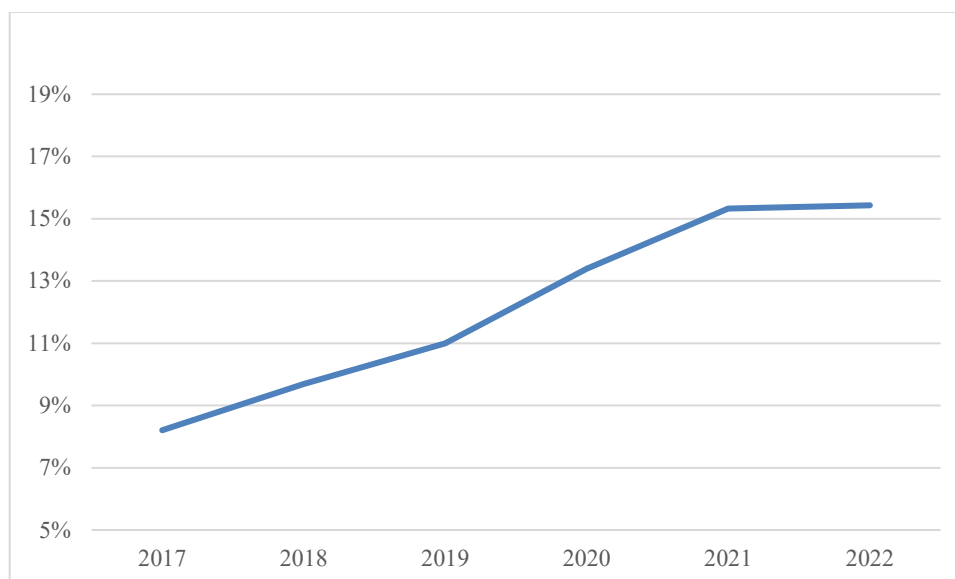


Source : Autorité de la concurrence

177. **Les agences « traditionnelles »** occupent le premier rang avec 52 % des transactions et 75 % des ventes intermédiées en 2022. Elles ont perçu 85 % du total des honoraires des professionnels de l'entremise immobilière.
178. Les **ventes directes entre particuliers** représentent 30 % du total des transactions. Cette position s'explique, d'une part, par l'accès facilité à l'information concernant la réglementation ou encore le prix des biens vendus (la base DVF, les outils d'estimation en ligne, etc.) et, d'autre part, par la possibilité de diffuser auprès d'une large audience les offres de bien (plateformes d'annonces, réseaux sociaux).
179. **Les réseaux de mandataires** occupent le troisième rang avec 15 % des transactions en 2022 (soit un peu plus d'une vente intermédiée sur 5), un chiffre en constante hausse depuis 2017 comme le montre le graphique ci-dessous¹³³.

¹³³ Par combinaison des données de la Maison des mandataires et celles de l'INSEE.

Évolution des parts de marché des réseaux de mandataires



Source : Autorité de la concurrence à partir de la Maison des mandataires et de l'INSEE

180. Les réseaux de mandataires ont réussi à s'installer sur le marché en gagnant des parts de marché sur celles détenues par les agences traditionnelles.
181. En effet, alors que les parts de marché détenues par les notaires et la vente entre particuliers sont restées stables entre 2000 et 2022, celles détenues par les agences traditionnelles sont passées de 57 % à 52 % au cours de la même période¹³⁴.
182. Enfin, les **agences en ligne**, qui se sont installées très récemment dans les grandes villes, ne couvrent qu'une petite partie du territoire et n'assurent qu'environ 1 % des transactions.

C. LES CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE

1. L'ÉVOLUTION DE LA DEMANDE DE BIENS IMMOBILIERS

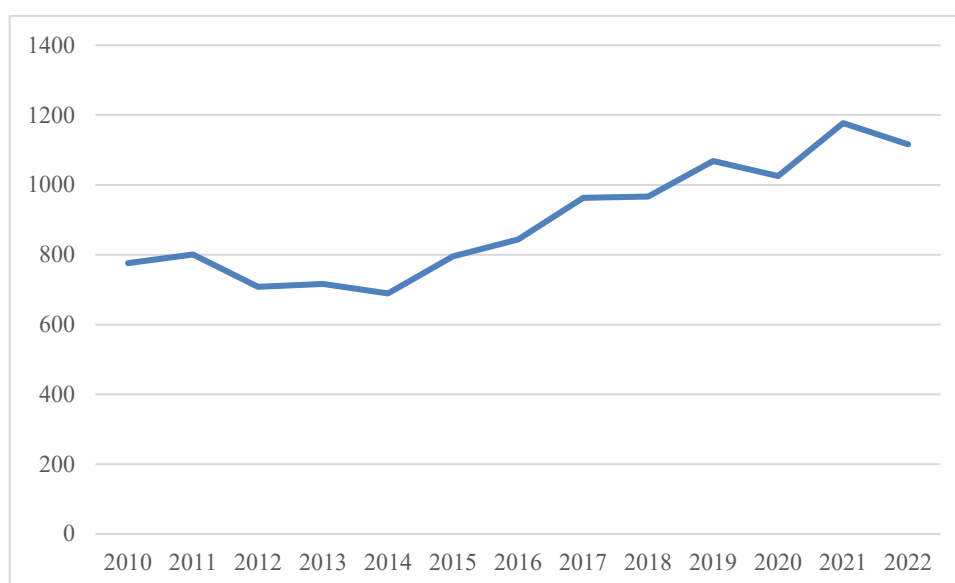
183. L'activité des professionnels de l'immobilier est fortement liée à la demande de biens, qui dépend elle-même de conditions structurelles (comme les tendances démographiques) et conjoncturelles (croissance, taux d'intérêt, inflation).
184. En France, la crise sanitaire a eu des répercussions variables selon la zone géographique sur le nombre de transactions. En effet, les ménages habitant dans les grandes métropoles et notamment à Paris, encouragés par les mesures de télétravail, ont eu tendance à revendre leurs biens immobiliers pour acheter des logements plus grands dans de petites ou moyennes villes en zone péri-urbaine ou rurale. En effet, selon une enquête menée par MeilleursAgents en 2021, « *parmi les personnes qui ont changé de résidence principale depuis juillet 2020 ou qui prévoient de le faire avant janvier 2022, la moitié a modifié ses critères de recherche*

¹³⁴ Étude Xerfi, « Les bouleversements du marché de la transaction immobilière », octobre 2021, p. 28.

pour avoir un jardin (39 %), être plus proches de la nature (34 %) ou vivre dans une ville plus petite (19 %) »¹³⁵.

185. Plus récemment encore, l'augmentation des taux d'intérêt, intervenue à partir du quatrième trimestre 2022, combinée à des taux d'usure très bas, a limité l'incitation et la capacité des ménages à emprunter pour acquérir un bien immobilier réduisant fortement la demande de logement. Ainsi, de nombreux spécialistes du secteur immobilier prédisent une diminution des transactions en 2023¹³⁶.
186. Le graphique suivant présente l'évolution du nombre de ventes de logements anciens depuis 2010 et illustre une croissance relativement stable entre 2014 et 2020, une diminution des ventes en 2020, liée aux périodes de confinement, et suivie d'un effet de rattrapage en 2021, avant une nouvelle baisse de la demande en 2022.

Évolution du nombre de ventes de logements anciens de 2010 à 2022 (en milliers)



Source : CGEDD d'après DGFIP (MEDOC) et bases notariales, nombre de ventes de logements anciens

2. LES DIFFERENTS PROFILS DES PARTICULIERS DANS LES TRANSACTIONS IMMOBILIERES

187. La société a connu une forte numérisation ces vingt dernières années, 9 français sur 10 étant aujourd'hui connectés à Internet¹³⁷, qui a profondément modifié les habitudes des

¹³⁵ A. Verlhac, Migrations résidentielles et crise de la Covid-19 : vers un exode urbain en France, Kardham, avril 2023.

¹³⁶ SeLoger, « Immobilier : en 2023, les transactions devraient se raréfier et les prix se tasser », janvier 2023 ; L'Agence, « Selon la FNAIM, le marché immobilier devrait continuer à marquer le pas en 2023 », février 2023 ; Note de conjoncture immobilière, Conseil supérieur du notariat n° 57, novembre 2022.

¹³⁷ Source : INSEE, <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2385835#graphique-figure1>.

particuliers et le marché de l'entremise immobilière. En 2021, 92 % des transactions immobilières ont eu pour origine Internet¹³⁸.

188. Il y a lieu de distinguer trois types de profils de particuliers intervenant lors de transactions immobilières.
189. La première catégorie regroupe des particuliers pour lesquels la vente de leur bien ne peut être confiée qu'à un professionnel de l'entremise immobilière. Pour cette catégorie, constituée majoritairement de seniors, la transaction immobilière est en effet une opération complexe qui nécessite des compétences particulières et du temps¹³⁹, ce qui justifie le recours à un professionnel, qui rendra « *un service classique clé en main* ». Le professionnel de l'entremise est perçu comme un tiers de confiance qui apporte une sécurité juridique et administrative à la vente¹⁴⁰.
190. Le deuxième profil est celui des particuliers qui ne vendent et n'achètent qu'en direct, c'est-à-dire de particulier à particulier. Cette catégorie représente 30 % des transactions immobilières¹⁴¹. La numérisation de la société leur a permis de réaliser toutes les étapes du processus de vente d'un bien immobilier sans avoir recours à un professionnel de l'entremise. En effet, ils peuvent effectuer une estimation gratuite de leur bien à l'aide des outils d'estimation en ligne, réaliser eux-mêmes la mise en valeur du bien (prises de photos) et constituer le dossier technique du bien à vendre grâce aux outils juridiques disponibles sur Internet. Ils ont enfin recours aux plateformes de diffusion en ligne Leboncoin et PAP pour publier leurs annonces, peuvent réaliser les visites du bien eux-mêmes et sélectionner les acquéreurs. Enfin, ils ont recours à un notaire pour la signature du compromis de vente et l'authentification de l'acte de vente, étape au cours de laquelle le notaire, en tant qu'officier public et ministériel, s'assurera de la conformité à la loi de la transaction.
191. La troisième et dernière catégorie regroupe des particuliers qui souhaiteraient réaliser seuls la vente de leur bien immobilier mais qui, pour des raisons tenant soit au caractère chronophage de certaines étapes (organisation des visites par exemple), soit en raison de leur technicité (aide à la constitution du dossier de diagnostic technique et à sa compréhension par exemple) font appel à un professionnel de l'entremise immobilière, seul titulaire de la carte professionnelle et habilité à réaliser ces tâches. Cette dernière catégorie est prête à réaliser davantage de tâches par elle-même en échange d'une réduction du coût de l'intermédiation¹⁴².

¹³⁸ Rapport France Stratégie, Bernard Vorms, 2016, La révolution numérique et le marché du logement : Nouveaux usages, nouveaux acteurs, nouveaux enjeux, p.40. ; Étude Xerfi, octobre 2021, Les bouleversements du marché de la transaction immobilière, page 77.

¹³⁹ Une nouvelle ère pour l'intermédiation en immobilier résidentiel : fondements, digitalisation et limites, Thomas Lefebvre p. 41.

¹⁴⁰ Étude Xerfi, juillet 2022, Transaction immobilière : enquête sur les nouveaux parcours clients, p. 136, 140.

¹⁴¹ Cotes 2 842 et 2 843. Voir également l'étude de la Commission, p. 73. Voir également, Rapport France Stratégie, Bernard Vorms, « La révolution numérique et le marché du logement : Nouveaux usages, nouveaux acteurs, nouveaux enjeux », 2016, p. 50.

¹⁴² Étude Xerfi, juillet 2022, Transaction immobilière : enquête sur les nouveaux parcours clients, p. 113.

D. LE ROLE DU NOTAIRE DANS L'AUTHENTIFICATION DE L'ACTE DE VENTE IMMOBILIERE

192. En application de l'article 1^{er} de l'ordonnance n° 45-2590 du 2 novembre 1945, les notaires détiennent le monopole de l'authentification des actes. L'article 710-1 du code civil dispose que les actes translatifs ou déclaratifs de propriété, dont font partie les ventes immobilières, doivent être authentiques pour pouvoir être publiés par les services de la publicité foncière et devenir de ce fait opposables aux tiers.
193. Ainsi, tout acte de vente d'un bien immobilier doit obligatoirement être authentifié par un notaire, dont la mission est d'expurger l'opération de ses éventuels vices et de garantir l'efficacité juridique de l'acte de vente. Toute erreur ou oubli de sa part peut engager sa responsabilité civile professionnelle et le cas échéant sa responsabilité pénale.
194. Le notaire a l'obligation de vérifier l'état civil et la capacité juridique des parties, d'obtenir l'acte de propriété du vendeur ainsi que tout autre acte destiné à vérifier la situation juridique et technique du bien (en particulier l'état hypothécaire du bien, l'existence éventuelle de servitudes ou de droits de préemption, le dossier de diagnostic technique, etc.).
195. Si l'acte de vente n'est précédé d'aucun avant-contrat dans le cadre duquel il aurait déjà bénéficié d'un délai de réflexion ou de rétractation, l'acheteur dispose d'un délai de réflexion d'au moins 10 jours entre la notification du projet d'acte de vente par le notaire et la signature de l'acte. Le jour de la signature de l'acte de vente, le notaire procède à une lecture complète de l'acte devant les parties afin d'obtenir leur consentement libre et éclairé avant signature. L'authentification de l'acte est réalisée lorsque le notaire appose sa signature, ce dernier procédant alors à l'ensemble des formalités destinées à rendre l'acte de vente opposable aux tiers (enregistrement, publication au service de la publicité foncière).
196. Le cadre d'intervention du notaire est le même, que la vente du bien soit réalisée par l'entremise d'un professionnel de l'immobilier ou directement entre particuliers.

III. Analyse concurrentielle

197. Certaines constatations amènent l'Autorité à identifier des défaillances de marché actuelles, l'une d'entre elles étant un taux moyen de commission élevé, stable dans le temps (C). En outre, une asymétrie d'information caractérise toujours le marché de l'entremise immobilière (A), et certains modèles innovants ont encore du mal à s'imposer (B).

A. L'ASYMETRIE D'INFORMATION DANS LE SECTEUR DE L'ENTREMISE IMMOBILIERE

198. L'asymétrie d'information, caractéristique du marché de l'entremise immobilière, affecte tant le vendeur que l'acheteur.
199. Par définition, le vendeur détient une meilleure connaissance des caractéristiques du bien et du quartier que l'acheteur. De plus, certaines informations techniques permettant de réaliser l'estimation du prix du bien ou de comprendre la construction des honoraires du

professionnel sont des éléments bien connus du professionnel de l'entremise mais généralement étrangers aux particuliers, vendeurs ou acheteurs.

200. Les pouvoirs publics ainsi que le développement d'Internet ont permis de rendre ce marché plus transparent et ont contribué à réduire l'asymétrie d'informations (1). Toutefois, certaines asymétries persistent et continuent d'affecter tant l'acheteur que le vendeur (2).

1. LES FACTEURS AYANT PERMIS DE REDUIRE L'ASYMETRIE D'INFORMATION

201. Les pouvoirs publics ont mis en place des réglementations permettant de réduire l'asymétrie d'information en imposant aux professionnels de communiquer certaines informations. C'est l'objectif poursuivi par l'arrêté de 2017 qui leur impose la délivrance et l'affichage de certaines informations sur leurs vitrines, annonces et publicités, notamment le coût maximum des prestations et la partie à qui elles incombent (voir paragraphes 79 à 84).
202. L'utilisation d'Internet est également un vecteur efficace pour limiter les asymétries d'information. L'étude de la Commission indique qu'Internet a permis aux « *acheteurs et [aux] vendeurs [d'avoir] plus facilement accès à des informations objectives sur les prix des biens immobiliers, ce qui réduit leur dépendance à l'égard des agents immobiliers traditionnels* »¹⁴³ (traduction de l'anglais).
203. Depuis 2019, les informations relatives aux prix des biens sont gratuitement mises à la disposition du public par les pouvoirs publics via le portail DVF. Ce dernier permet d'estimer la valeur d'un bien immobilier en consultant les informations détenues par l'administration fiscale¹⁴⁴. Le site propose une carte interactive qui délimite chaque parcelle immobilière et indique les opérations des cinq dernières années réalisées sur chacune, en affichant le prix de vente, la surface, le nombre de pièces, et les dépendances éventuelles.
204. Certaines plateformes d'annonces, agences immobilières ou réseaux de mandataires proposent également des outils d'estimation en ligne permettant ainsi d'informer le vendeur gratuitement et rapidement sur la valeur de son bien.
205. D'autres sites internet permettent aux consommateurs d'obtenir des informations précises sur les marchés locaux. Par exemple, le site l'internet Kel Quartier donne un certain nombre d'informations par quartier¹⁴⁵ sur l'ensemble du territoire français, notamment le revenu moyen par habitant, la présence de crèches, écoles et lycées, la couleur politique du quartier, le taux de la taxe foncière, la présence de commerces, ou encore la proportion de logements sociaux, de propriétaires ou de logements vacants.
206. Internet permet également aux particuliers de chercher des informations relatives à leurs droits lors d'une transaction immobilière. À titre d'exemple, les pouvoirs publics publient des fiches thématiques relatives à un champ très large de problématiques sur lesquelles les

¹⁴³ Étude de la Commission européenne de 2018 précitée, « Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union », 2018, p. 205.

¹⁴⁴ Le cadre réglementaire de l'ouverture de ces données est fixé aux articles R*112 A-1 à R*112 A-3 du Livre des procédures fiscales.

¹⁴⁵ Les « quartiers » correspondent pour les grandes villes à leurs arrondissements, pour les villes moyennes à des zones définies par le site, et pour les petites villes, à l'intégralité de celles-ci.

particuliers peuvent avoir besoin de se renseigner, comme en matière de diagnostic immobilier¹⁴⁶, ou de promesse de vente¹⁴⁷.

207. De plus, l'essor des portails d'annonces a permis de réduire considérablement l'asymétrie d'information quant à l'offre de biens immobiliers disponibles sur le marché. Le rapport France Stratégie souligne ainsi que « [l]es portails d'annonces qui se sont développés ont apporté aux particuliers une information sur l'offre beaucoup plus complète, transparente et riche »¹⁴⁸.
208. Enfin, l'action des associations de consommateurs et de certains acteurs institutionnels contribue à réduire l'asymétrie d'information, en proposant au public leurs conseils et leur expertise sur les questions immobilières. Sur ce point, on peut notamment citer l'Agence Nationale pour l'Information sur le Logement, dont la mission est notamment d'informer les ménages sur l'ensemble des thématiques liées à l'accès au logement et qui délivre des consultations au public sur tout le territoire français par le biais de ses agences départementales.
209. Pour autant, si tous ces nouveaux outils accroissent fortement la transparence du marché et facilitent la vente entre particuliers, certaines asymétries d'informations persistent.

2. LA PERSISTANCE DE CERTAINES ASYMETRIES D'INFORMATION

210. En premier lieu, il subsiste une asymétrie naturelle entre l'acheteur et le vendeur puisque ce dernier a une meilleure connaissance des caractéristiques du bien, de l'immeuble le cas échéant, du voisinage et plus généralement du quartier. L'un des rôles des professionnels de l'entremise immobilière est de diminuer cette asymétrie en transmettant un certain nombre d'informations à l'acheteur afin de parvenir à la réalisation de la vente.
211. Néanmoins, et dans le cas général où le professionnel est mandaté par le vendeur, son action peut renforcer l'asymétrie d'information au détriment de l'acheteur car il ne veille pas nécessairement aux intérêts de l'acheteur, son objectif principal étant de conclure la vente afin d'obtenir la rémunération conditionnée à cette vente.
212. Ce risque est accru en zone tendue où la demande est supérieure à l'offre de biens immobiliers et où le délai moyen d'une vente est moindre qu'en zone non tendue. Ce contexte entraîne une baisse de vigilance des acheteurs sur la qualité des informations qu'ils reçoivent. En outre, la concurrence entre professionnels de l'entremise pour obtenir un mandat de vente, peut également les inciter à surestimer le prix du bien¹⁴⁹.
213. En deuxième lieu, les services d'instruction de l'Autorité constatent qu'il existe une asymétrie d'information entre le client (vendeur ou acheteur) et l'agent immobilier

¹⁴⁶ Voir fiche n° 20591 sur le site service.public.fr.

¹⁴⁷ Fiche n° 2965 relative à la promesse de vente sur le site service.public.fr.

¹⁴⁸ Rapport France Stratégie, Bernard Vorms, 2016, La révolution numérique et le marché du logement : Nouveaux usages, nouveaux acteurs, nouveaux enjeux, p. 4.

¹⁴⁹ Cotes 1774 et 2 657.

concernant la construction des honoraires¹⁵⁰ et le détail des missions que doit/peut faire le professionnel¹⁵¹.

214. En effet, concernant la construction des honoraires, l'étude de la Commission avait déjà mis en lumière en 2018 « [qu']*un quart des consommateurs interrogés ont estimé qu'il était plutôt difficile d'obtenir des informations sur les honoraires des agents immobiliers, et 14 % supplémentaires ont estimé qu'il était très difficile de les obtenir* »¹⁵² (traduit de l'anglais).
215. En particulier, l'instruction menée par l'Autorité a révélé que de nombreux professionnels ne respectent pas les dispositions de l'arrêté de 2017. Plus précisément, certaines agences n'indiquent pas sur l'annonce à qui incombe le paiement des honoraires du professionnel¹⁵³, et ce alors même que beaucoup de professionnels déclarent avoir adopté un logiciel permettant de bloquer la diffusion en ligne de l'annonce en cas de non-conformité aux dispositions législatives.
216. De plus, les plateformes d'annonces immobilières en ligne ne sont pas soumises aux règles d'affichage de l'arrêté de 2017, si bien que certaines annonces qui y sont publiées ne sont pas conformes aux prescriptions réglementaires alors que les consommateurs commencent majoritairement leurs recherches sur ces sites. Ainsi, il n'est pas rare pour un acheteur, lorsque le paiement des honoraires incombe au vendeur, de ne pas pouvoir identifier le prix réel du bien et le montant des honoraires dont doit théoriquement s'acquitter le vendeur. Ce défaut d'information conduit, lorsque les honoraires incombent au vendeur, à transférer plus aisément cette charge à l'acheteur.
217. En outre, le manque de transparence sur les missions que doit réaliser le professionnel de l'entremise en vertu de son mandat contribue à accroître l'asymétrie d'information. En effet, le mandat ne détaille généralement pas de façon exhaustive les actes qui seront réalisés par le professionnel mais davantage la manière dont il rendra compte de l'avancement de sa mission. Cette opacité ne permet pas aux particuliers d'appréhender les différentes missions du professionnel, ni d'anticiper les prochaines étapes du processus de vente, et rend difficile la vérification de la bonne exécution du mandat par le client. Sur ce point, l'interprétation divergente des professionnels de l'entremise immobilière quant à l'étendue de leurs responsabilités en cas de manquement à leurs obligations accroît le manque de transparence des missions qu'ils réalisent. Alors que les acteurs « historiques » se prévalent de la jurisprudence pour considérer que le professionnel de l'immobilier n'a pas seulement un rôle commercial mais qu'il doit également se prononcer sur l'état du bien et sur toutes les questions juridiques relatives au bien (servitude, etc.)¹⁵⁴, les acteurs plus récents estiment, au contraire, que ce rôle est uniquement commercial.
218. La clarification de leur rôle permettrait aux particuliers d'avoir une parfaite connaissance de ce qu'ils sont en droit d'attendre du professionnel, et ainsi de réduire l'asymétrie d'information.

¹⁵⁰ Cotes 1 734 et 2 776.

¹⁵¹ Cotes 2 988 et 3 228.

¹⁵² Étude de la Commission européenne précitée, 2018, « Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union », p. 156.

¹⁵³ Cotes 3 660, 3 662, 3 665, 3 667 ; enquêtes DGCCRF des professionnels intervenant dans les transactions immobilières, cotes 3 217 à 3 292.

¹⁵⁴ Cotes 1773 et 1780 ; cotes 2 697 et 2704 ; cotes 2 450 et 2 451.

219. Enfin, les comptes rendus des dossiers de diagnostic technique (ci-après « DDT »), qui incluent la performance énergétique (ci-après, « DPE »), les diagnostics relatifs au plomb et à l'amiante ainsi que les diagnostics additionnels devant être réalisés en fonction de l'état du bien et/ou de sa géolocalisation¹⁵⁵, censés apporter plus de transparence à l'acheteur, sont tellement volumineux et complexes, qu'ils sont rarement entièrement lus par les particuliers, d'autant que le DDT n'est généralement transmis à l'acheteur que juste avant la signature du compromis de vente, soit à la toute fin de la transaction (et notamment après la négociation du prix de vente), avant son authentification par le notaire¹⁵⁶.
220. En conclusion, si les pouvoirs publics ainsi que le développement d'Internet ont permis de rendre ce marché plus transparent et ont contribué à réduire l'asymétrie d'informations entre le professionnel de l'entremise immobilière et son client, des efforts devraient être fournis pour réduire encore cette asymétrie d'informations. Des recommandations en ce sens sont proposées (voir paragraphes 294 à 312).

B. LES BARRIERES A L'ENTREE

221. Les informations recueillies dans le cadre du présent avis conduisent à s'interroger sur le niveau des barrières à l'entrée ou à l'expansion d'origine réglementaire ou économique pouvant exister sur ce marché.
222. Concernant les barrières d'origine réglementaire, celles-ci n'ont pas empêché l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché, ni leur expansion, comme en témoigne le nombre de titulaires de cartes et d'habilitations, qui ne fait que croître depuis la fin de l'année 2018. En outre, sur la période entre 2020 et 2022, environ 5 000 nouvelles demandes de cartes ont été déposées auprès de la CCI, ce qui montre que la profession accueille toujours autant de nouveaux acteurs¹⁵⁷.
223. En premier lieu, les réseaux de mandataires, et dans une moindre mesure les agences immobilières traditionnelles, ont su exploiter la possibilité, offerte par la loi au titulaire de la carte professionnelle, de déléguer leurs pouvoirs à des personnes ne remplissant pas les conditions d'accès à la profession. Les éléments indiqués lors de l'introduction du présent avis montrent que l'arrivée sur le marché de ces agents commerciaux n'a pour autant pas entraîné de dysfonctionnement particulier en termes de protection des consommateurs¹⁵⁸.
224. En deuxième lieu, les plateformes de diffusion en ligne des annonces immobilières, expressément exclues de l'application de la loi Hoguet, proposent des prestations annexes à la diffusion des annonces qui présentent de fortes similitudes avec celles qui sont constitutives d'entremise immobilière. Ces prestations ne sont pas soumises au principe de rémunération au résultat imposé par la loi Hoguet. Dès lors, les particuliers paient ces prestations avant la réalisation effective de la vente, ce qui constitue un avantage concurrentiel injustifié par rapport aux professionnels de l'entremise immobilière.

¹⁵⁵ La liste des diagnostics est prévue à l'article L 271-4 du Code de la construction et de l'habitation.

¹⁵⁶ Cote 1 736.

¹⁵⁷ Compte tenu du fait que le nombre de cartes valides augmente en moyenne de 4% sur la période, on peut estimer à 9% le nombre de professionnels dont la carte n'est plus valide et n'a pas été renouvelée.

¹⁵⁸ Selon les données de signalement SignalConso du Gouvernement, seulement 1,42 % des signalements liés à l'immobilier concernent des réseaux de mandataires en 2020, 1,48 % en 2021 et 1,80 % en 2022 : voir cotes 3 852 et 3 857.

225. En troisième lieu, l'arrivée des nouveaux acteurs sur le marché, en particulier les *coachs* immobiliers et les *ibuyers*, démontre que les dispositions de la loi Hoguet tendent à être contournées afin de permettre la création de services innovants.
226. Enfin, les professionnels de l'entremise immobilière externalisent certaines prestations, en particulier la visite du bien. Or, les sous-traitants pourraient proposer directement ces services aux particuliers, moyennant un prix moindre.
227. Concernant les barrières d'origine économique, il ressort de l'instruction que le principe de la rémunération au résultat imposé par la loi Hoguet entraîne un phénomène de péréquation entre les mandats qui aboutissent à la réalisation effective de la vente et ceux qui ne se soldent pas par une transaction. Pour pouvoir dégager une marge, les professionnels de l'entremise immobilière sont contraints d'appliquer des tarifs prenant en compte ce facteur, ce qui entraîne mécaniquement un surenchérissement des taux de commission.
228. Les effets de péréquation seraient en outre accentués par le recours massif au mandat simple (75 % des mandats en France). Pour autant, les professionnels de l'entremise immobilière ne proposent que très peu de différenciation tarifaire entre le mandat simple et le mandat exclusif ce qui peut avoir pour effet d'éliminer les incitations des vendeurs à recourir plus souvent au mandat exclusif.
229. Il ressort enfin de l'instruction que le marché de l'entremise immobilière serait caractérisé par une certaine inélasticité des prix à la demande. La concurrence pourrait en effet s'exercer plus par la réputation que par les prix (voir paragraphes 257 à 261).

C. LES TAUX DE COMMISSION PRATIQUES EN FRANCE

230. Le montant des honoraires, 5,78 % TTC¹⁵⁹ du prix de vente en moyenne, représente quasiment la moitié des frais de transactions lors d'une vente, au même niveau que les droits de mutation (5,81 % du prix de vente en moyenne¹⁶⁰ soit 45 % des frais totaux). Ils s'ajoutent aux émoluments du notaire (0,79 % du prix de vente soit 6 % des frais totaux)¹⁶¹ et aux débours¹⁶² (0,7 % du prix de vente soit 5 % des frais totaux).

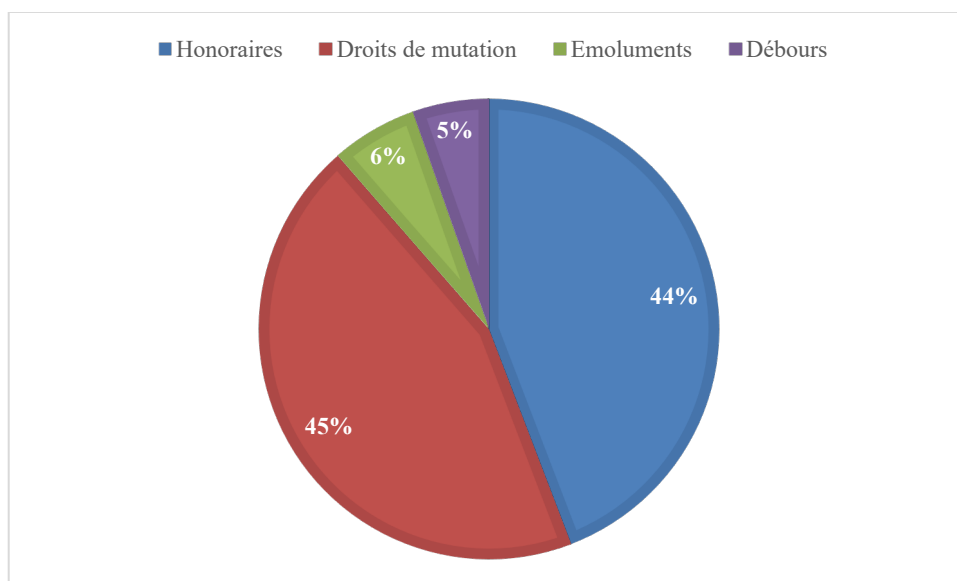
¹⁵⁹ S'agissant des analyses des taux de commission relatives à la France uniquement, les taux sont toujours affichés TTC. Concernant les comparaisons internationales, les taux affichés sont hors taxes (c'est-à-dire net des 20 % liés à la TVA).

¹⁶⁰ Les frais de mutation étant plus faibles pour les biens neufs.

¹⁶¹ Pour un bien vendu à au moins 60 000 euros.

¹⁶² Inscription du transfert de propriété au service de la publicité foncière, vérification d'éventuelles hypothèques ou servitudes sur le bien, etc.

Frais de transaction



Source : Autorité de la concurrence

231. Or, l'étude de la Commission indique que les taux de commissions pratiqués en France en 2018 sont les plus élevés de l'ensemble des États membres l'Union européenne avec un taux moyen de 5,2 % hors taxe du prix du bien, contre 3,3 % hors taxe pour l'ensemble des pays de l'Union.
232. Ce constat conduit l'Autorité à estimer, dans un premier temps, le taux d'honoraires moyen pratiqué en France (1) puis, dans un second temps, à analyser les différents scénarii qui expliquent ce niveau (2).

1. LE NIVEAU DES TAUX DE COMMISSION PRATIQUES EN FRANCE

a) Distinction entre dégressivité du taux de commission et progressivité du montant de commission en fonction du prix de vente du bien

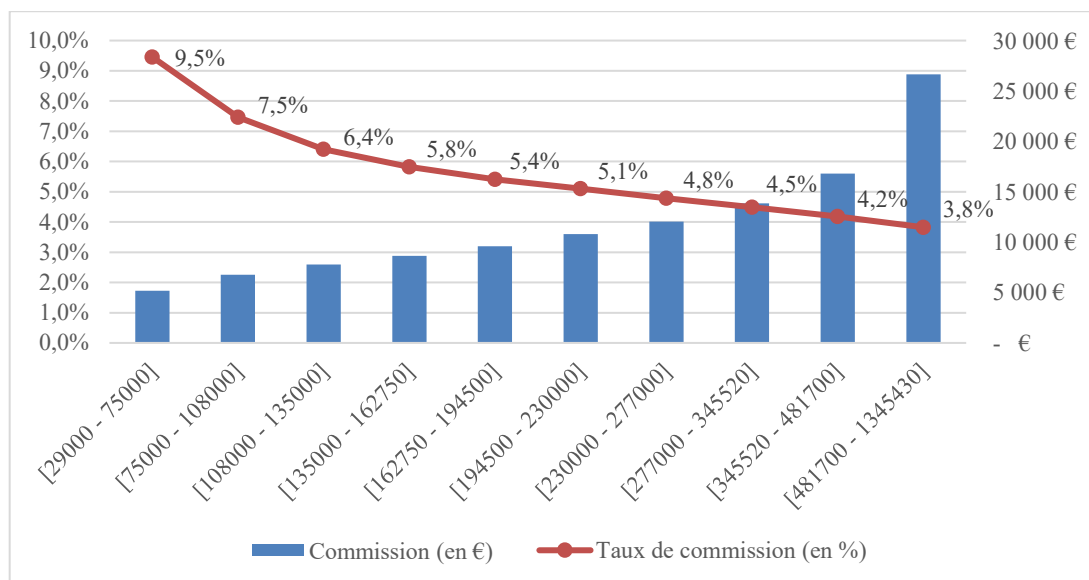
233. Les honoraires des professionnels de l'entremise immobilière peuvent prendre la forme d'un taux de commission ou d'un montant de commission, exprimé en valeur.
234. Alors que le taux de commission est dégressif en fonction du prix de vente du bien (plus le prix de vente est élevé, plus le taux de commission est faible), au contraire, le montant de la commission exprimée en valeur est progressif (plus le prix de vente est élevé, plus la commission exprimée en valeur augmente).
235. Il ressort de l'analyse de l'Autorité que le taux moyen de commission est de **5,78 % TTC**¹⁶³ en 2022 sur les 770 000 transactions réalisées par l'entremise d'un professionnel de

¹⁶³ La moyenne correspond à une moyenne non-pondérée, qui est la moyenne arithmétique des taux de commission pour chaque transaction ($\frac{\sum \text{Taux de commission}}{\text{Nombre de transactions}}$). Si la moyenne pondérée accorde un poids plus important aux transactions immobilières de forte valeur (en effet, celle-ci correspond à la somme des commissions sur la somme de la valeur des biens), l'Autorité retient par la suite la moyenne non-pondérée des taux car cette mesure traduit mieux les taux acquittés par les particuliers hors effet de valeur des biens.

l'immobilier. Celui-ci est de 9,5 % pour le premier décile de prix de vente et passe à 3,8 % pour le dernier décile.

236. La commission moyenne en 2022, exprimée en valeur, est de 12 463 euros. Celle-ci est de 5 190 euros pour le premier décile et passe à 26 633 euros pour le dernier décile.

Coût de l'entremise en 2022 par décile¹⁶⁴ de la valeur des ventes



Source : Autorité de la concurrence à partir des données du Conseil supérieur du notariat

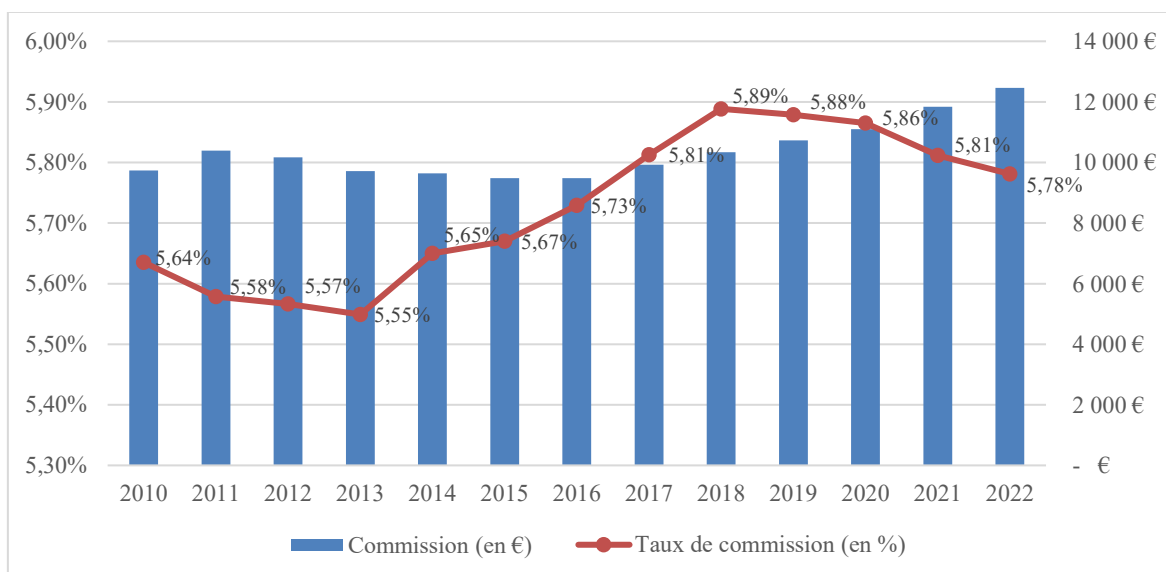
b) Évolution des commissions dans le temps et dans l'espace

L'évolution des commissions dans le temps

237. Les services d'instruction de l'Autorité ont mené une analyse dans le temps des commissions pratiquées en France à partir des données immobilières détenues par le Conseil supérieur du notariat. Le graphique ci-dessous montre l'évolution des commissions sur la période 2010-2022, exprimées en taux moyen et en valeur moyenne.

¹⁶⁴ Pour le premier et le dernier décile, les 1 % des valeurs extrêmes n'ont pas été prises en compte. La borne inférieure correspond ainsi au 2^{ème} percentile et la borne supérieure au 99^{ème} percentile.

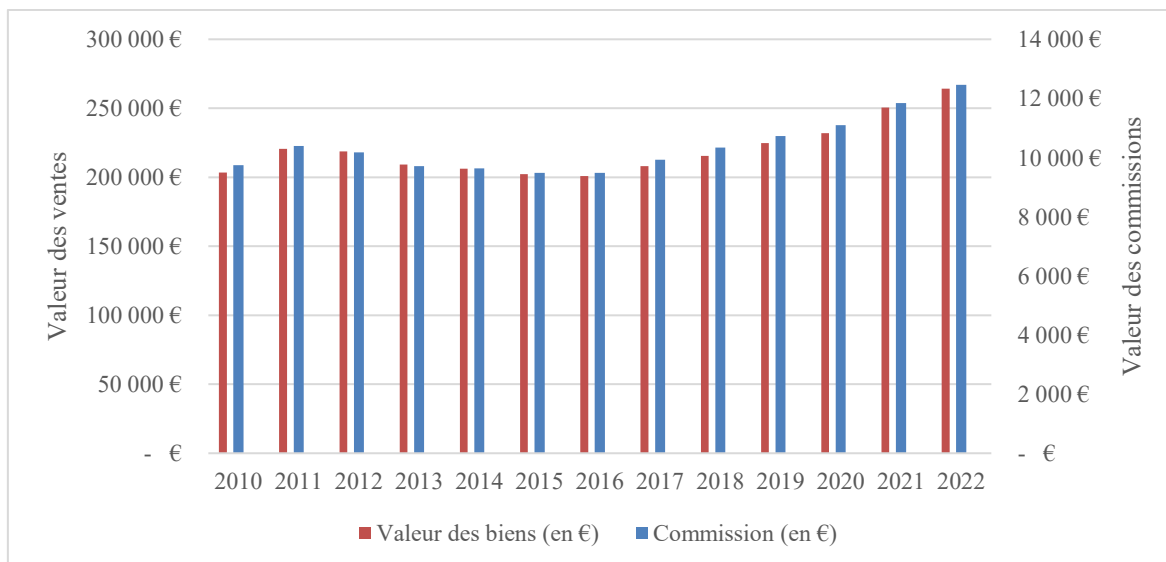
Évolution du taux de commission et du montant de commission de 2010 à 2022



Source : Autorité de la concurrence à partir des données du Conseil supérieur du notariat

238. Le montant moyen des commissions étant progressif en fonction du prix de vente du bien, celui-ci suit le prix de vente moyen des biens immobiliers, comme le montre le graphique ci-dessous. Ainsi, après avoir connu une baisse entre 2011 et 2016, le montant des commissions est en hausse constante depuis 2016.

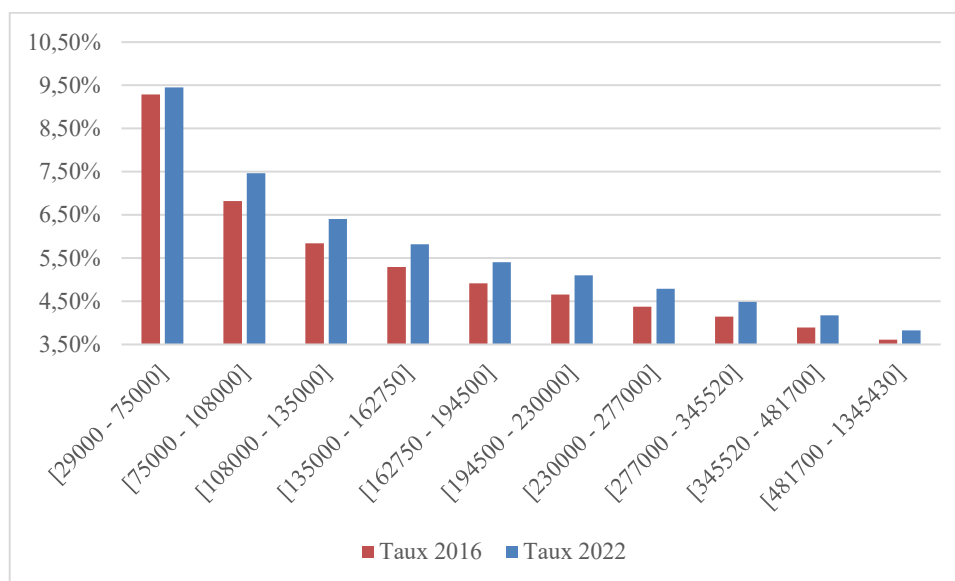
Évolution de la valeur des ventes et des commissions de 2010 à 2022



Source : Autorité de la concurrence à partir des données du Conseil supérieur du notariat

239. Au contraire, alors qu'il aurait dû être dégressif en fonction du prix de vente, le taux de commission est resté relativement stable depuis 2010, variant entre 5,55 % en 2013 et 5,89 % en 2019. Or, l'importante hausse des prix des biens sur la période 2016-2022 aurait dû se traduire par une chute importante du taux de commission sur cette période, d'environ un demi-point de pourcentage alors qu'au contraire le taux a augmenté de 0,05 point. Le graphique ci-dessous compare le taux de commission pratiqué en 2016 et le taux de commission pratiqué en 2022.

Répartition des ventes (déciles 2022) et taux moyens des commissions, comparaison entre 2016 et 2022



Source : Autorité de la concurrence à partir des données du Conseil supérieur du notariat

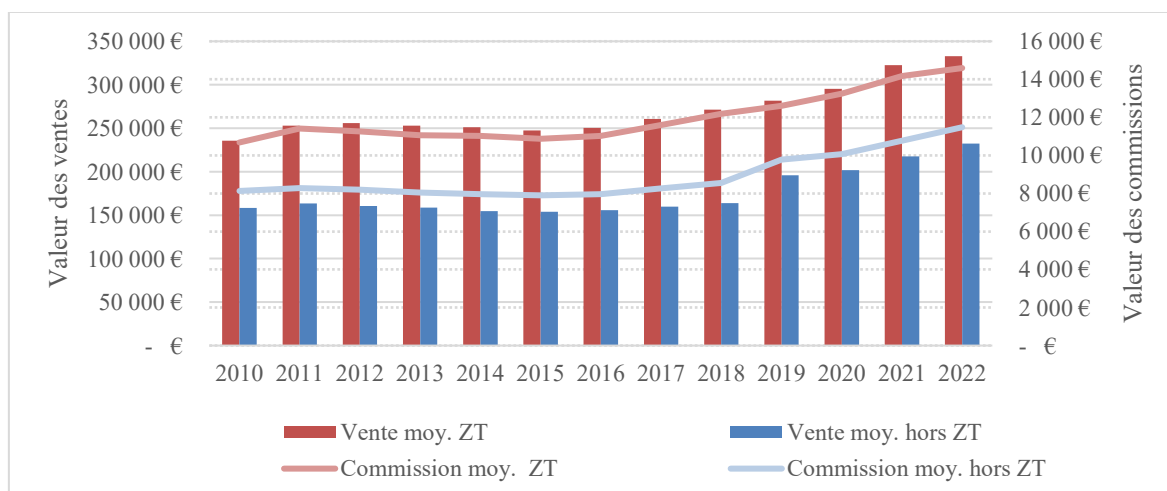
Comparaison géographique des taux de commission

240. Il convient également d'analyser les éventuelles différences de commissions entre les zones tendues, c'est-à-dire les agglomérations à forte densité urbaine dans lesquelles l'offre de biens immobiliers, inférieure à la demande, entraîne mécaniquement une hausse des prix¹⁶⁵, et les zones non tendues, dans lesquelles les prix des biens immobiliers sont nettement moins élevés¹⁶⁶. En 2022, il y a eu 242 793 transactions faisant intervenir un professionnel de l'entremise immobilière en zone tendue, contre 526 844 dans le reste de la France.
241. Le graphique ci-dessous montre que les deux types de zones ont connu des évolutions similaires des prix. La hausse des prix est de 41 % entre 2010 et 2022 en zone tendue contre 47 % hors zone tendue. Toutefois, le prix de vente des biens étant plus élevé dans les zones tendues, le montant des commissions dans ces zones, exprimé en valeur, y est plus élevé.
242. Ainsi, entre 2010 et 2016, le montant moyen des commissions était d'environ 11 000 euros en zone tendue et de 8 000 euros en zone non tendue. Si les montants moyens ont fortement augmenté partout entre 2016 et 2022, l'écart reste similaire puisque la commission moyenne était de 14 600 euros environ en zone tendue en 2022 contre 11 500 euros environ en zone non tendue.

¹⁶⁵ Ces agglomérations sont notamment Paris, Lyon, Toulouse ou Lille. La liste complète est disponible ici : <https://www.service-public.fr/simulateur/calcul/zones-tendues>.

¹⁶⁶ La notion de zone tendue a été créée par la loi ALUR.

Évolution du secteur en fonction de la zone

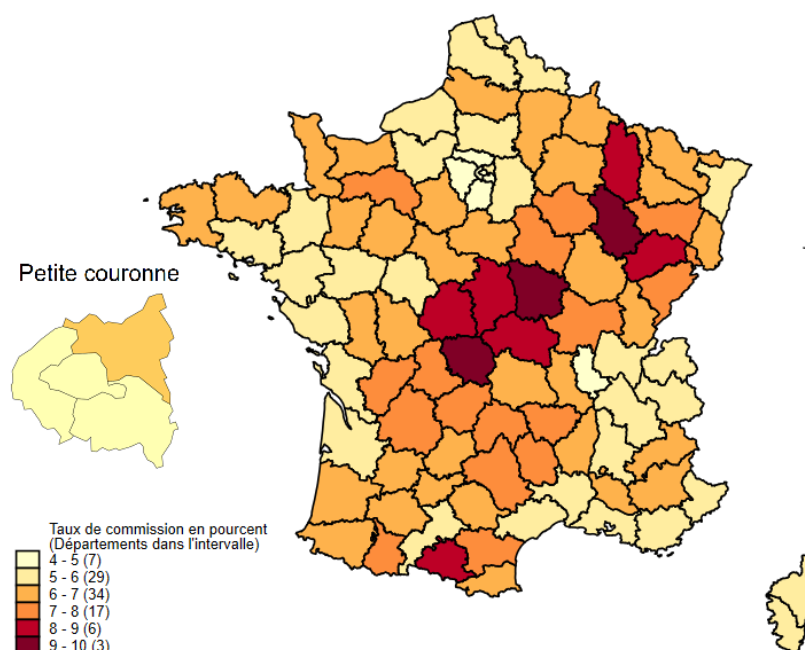


Source : Autorité de la concurrence à partir des données du Conseil supérieur du notariat

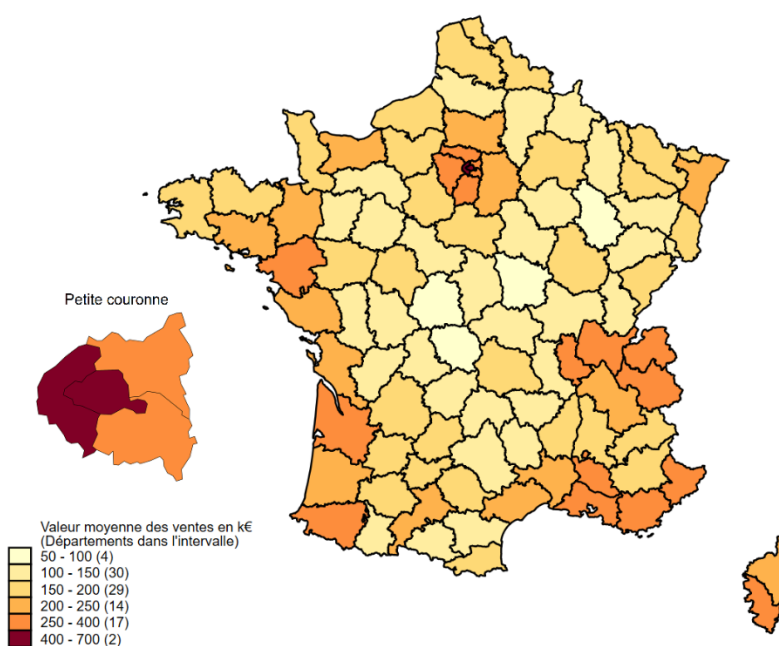
243. S'agissant du taux moyen de commission, en 2022, il est de 5,08 % en zone tendue, et de 6,10 % en zone non tendue. Cette différence s'explique par la dégressivité des tarifs, les prix de vente étant globalement plus faibles en zone non tendue.
244. Le caractère dégressif du taux est confirmé par l'analyse de distribution des données au niveau départemental, comme le montrent les deux graphiques ci-dessous. En effet, on observe sur les deux cartes ci-dessous que la Creuse, département où le prix de vente des biens immobiliers sont les plus faibles (76 000 euros), a le taux de commission le plus élevé (9,96 %). À l'inverse, à Paris, département où le prix de vente des biens immobiliers est le plus élevé (648 000 euros), le taux de commission y est le plus faible (4,22%).¹⁶⁷

¹⁶⁷ Paris est le deuxième département avec le taux le plus faible, après les Hauts de Seine dont le taux de commission est de 4,08 % pour une valeur moyenne des ventes de 486 000 euros.

Taux de commission moyen par département 2021



Valeur moyenne des ventes 2021

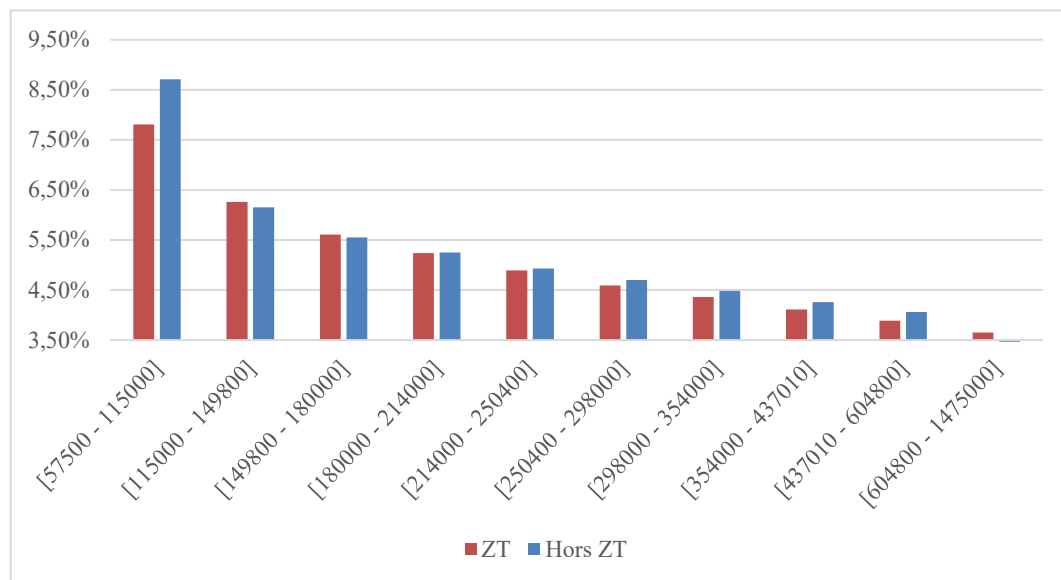


Source : Autorité de la concurrence à partir des données du Conseil supérieur du notariat

245. Mais comme le montre le graphique ci-dessous, si on observe le taux moyen de commission à l'intérieur des déciles (établis sur la base des valeurs des ventes en zones tendues), c'est-à-dire pour des prix de vente comparables, on observe qu'à l'exception du premier décile, qui représente une part plus importante des ventes en zones non tendues, puisque les prix y sont plus faibles, les taux de commission sont en réalité semblables dans les deux zones.

Ainsi, pour une vente comprise entre 214 000 euros et 250 400 euros (décile 5), les taux moyens sont respectivement de 4,89 % et 4,93 % zone tendue et hors zone tendue.

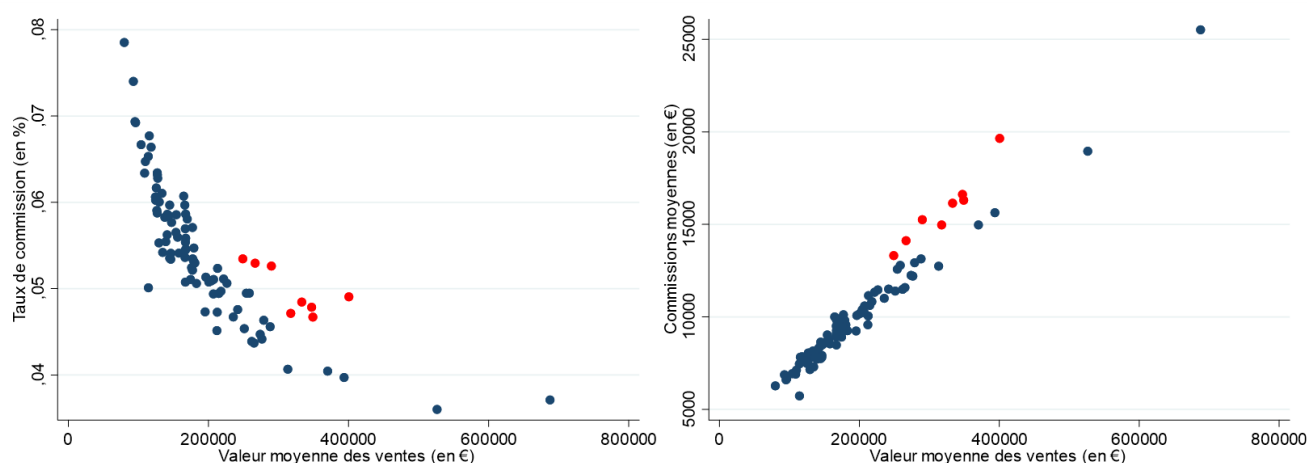
Répartition des ventes (déciles des ZT) et taux moyens des commissions, comparaison entre les zones tendues et le reste de la France



Source : Autorité de la concurrence à partir des données du Conseil supérieur du notariat

246. En outre, à partir des deux graphiques ci-dessous, on observe que pour certains départements, le caractère dégressif du taux et le caractère progressif du montant de la commission, exprimée en valeur, sont imparfaits. En effet, dans ces départements¹⁶⁸, apparaissant en rouge dans les graphiques, les commissions sont plus élevées, à valeur de vente égale dans d'autres départements. Paris, où le prix de vente des biens immobiliers est le plus élevé, correspond au point se situant le plus à droite dans les deux graphiques.

Relation entre le prix de l'entremise et la valeur des ventes par département en 2021



Source : Autorité de la concurrence à partir des données du Conseil supérieur du notariat

¹⁶⁸ Alpes maritimes, Corse-du-Sud, Gironde, Landes, Pyrénées-Atlantiques, Savoie, Haute-Savoie, Var et Vaucluse.

c) Taux de commission par catégorie d'acteurs

247. Sur un panel de quatre zones (deux zones tendues, le Rhône et l'Île-de-France, et deux zones non tendues, la Creuse et le Morbihan), on observe dans le tableau ci-dessous que le taux moyen de commission¹⁶⁹ des réseaux de mandataires est inférieur à celui pratiqué par les agences traditionnelles.
248. En zone non tendue (Morbihan et Creuse), à valeur de vente comparable, on observe en effet une différence allant de 1,28 à 2,5 points de pourcentage¹⁷⁰. Cette différence s'atténue toutefois en zone tendue (Rhône et Île-de-France), allant de 0,28 à 0,53 de point de pourcentage. Cependant, cette différence de taux est atténuée par le fait que les mandataires vendent des biens moins onéreux dans ces départements. À valeur de vente égale, compte tenu de la dégressivité des taux en fonction du prix de vente du bien, cette différence de taux serait plus importante.
249. La même tendance est observée s'agissant des notaires. En zone non tendue, leur taux moyen de commission est inférieur à celui pratiqué par les agences traditionnelles, une différence allant de 0,81 à 2,35 de points de pourcentage de différence¹⁷¹. En zone tendue, cette différence est atténuée, allant de 0,1 à 0,18 point de pourcentage, mais à valeur de vente égale, cette différence serait plus importante¹⁷².

	Mandataires		Agences traditionnelles		Notaires	
	Valeur moy. des ventes	Commissions / Taux	Valeur moy. des ventes	Commissions / Taux	Valeur moy. des ventes	Commissions / Taux
Creuse	84 152 €	5 132 € / 6,10%	79 559 €	6 835 € / 8,59%	62 044 €	3 875 € / 6,25%
Morbihan	248 817 €	9 221 € / 3,71%	248 308 €	12 374 € / 4,98%	194 258 €	8 098 € / 4,17%
Rhône	289 243 €	11 009 € / 3,81%	315 168 €	12 879 € / 4,09%	321 485 €	12 811 € / 3,99%
IdF	316 918 €	11 123 € / 3,51%	421 486 €	17 021 € / 4,04%	465 905 €	17 981 € / 3,86%

Source : Autorité de la concurrence à partir des données du Conseil supérieur du notariat et des informations obtenues auprès des acteurs interrogés.

¹⁶⁹ Par exception, le taux de commission proposé ici est le taux moyen pondéré. Il correspond à la commission moyenne divisé par la valeur moyenne.

¹⁷⁰ En 2022, dans le Morbihan, le taux moyen de commission est de 3,71 % contre 4,98 % pour les agences traditionnelles, soit une différence de 1,28 point de pourcentage. Dans la Creuse, cette différence est de 2,5 points de pourcentage.

¹⁷¹ Ainsi dans la Creuse et le Morbihan, les taux pratiqués par les notaires sont inférieurs aux agences traditionnelles de respectivement 2,35 points de pourcentage et 0,81 point de pourcentage malgré des ventes en moyenne plus faibles.

¹⁷² Dans le Rhône, le taux moyen de commission des notaires est inférieur de 0,1 point de pourcentage mais dans un contexte où la valeur des ventes est 2 % plus forte. De même en Île-de-France, les taux pratiqués par les notaires sont 0,18 point inférieurs à ceux des agences mais la valeur des ventes des notaires est 11% supérieure.

250. S'agissant des agences en ligne, les taux de commission sont de l'ordre de 2 % en Île-de-France (pour un prix moyen de 420 000 euros) et de 2,5 % pour le reste de la France métropolitaine (pour un prix de vente moyen de 220 000 euros)¹⁷³.

2. LES EXPLICATIONS POSSIBLES A LA STABILITE DES TAUX DE COMMISSION

251. L'étude de la Commission indique que les taux de commission perçus en France par les professionnels de l'entremise immobilière sont les plus élevés de l'Union européenne. Ces taux de commission ne reflètent toutefois pas une situation de rente élevée (a), d'autant que, sur ce marché, la concurrence ne s'exerce pas uniquement par les prix (b). En outre, le fait de reporter le paiement des honoraires du vendeur vers l'acheteur n'incite pas à négocier les taux de commission à la baisse (c) et le principe de la rémunération au résultat imposé par la loi Hoguet entraîne des effets de compensation de nature à maintenir les taux de commission élevés (d). Enfin, le manque d'exhaustivité du mandat sur les prestations réalisées par le professionnel instaure une certaine opacité tarifaire (e).

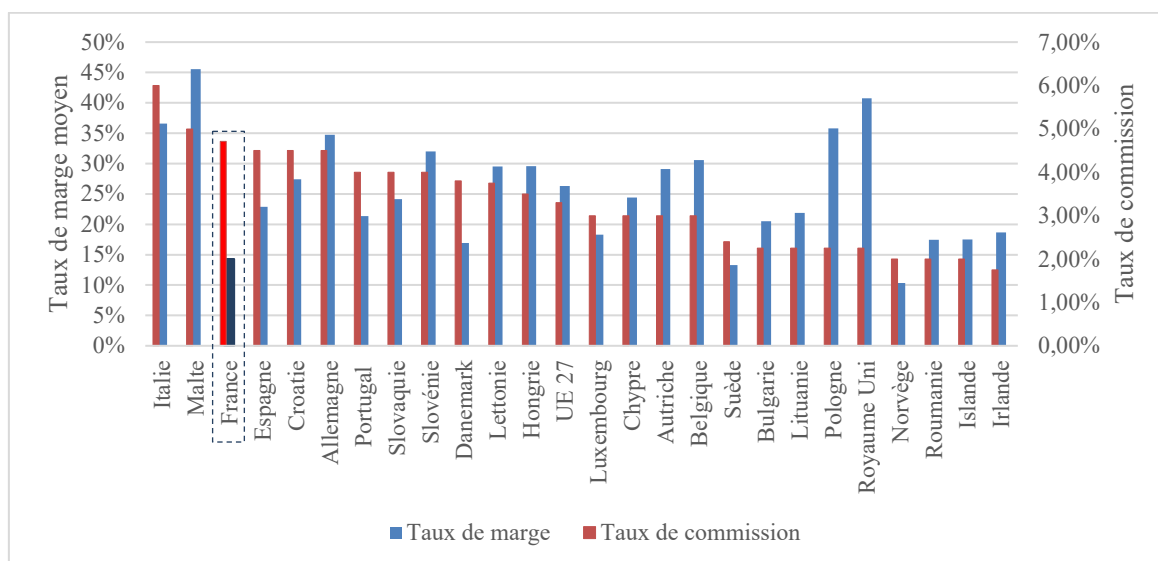
a) Les taux de commission ne traduisent pas une rente élevée

252. Les données statistiques d'Eurostat concernant l'activité économique des agences immobilières montrent que les professionnels français de l'entremise immobilière réalisent un taux de marge moyen inférieur à la moyenne de l'UE, tout en étant parmi les pays où le prix de l'entremise est le plus élevé. Ce taux de marge correspond au ratio entre le total d'excédent brut d'exploitation et le chiffre d'affaires total des agences immobilières¹⁷⁴.
253. En effet, le graphique ci-dessous compare le taux de marge moyen des professionnels de l'entremise des pays de l'UE avec les taux de commission hors taxe estimés par l'étude de la Commission.

¹⁷³ Ces taux correspondent aux taux « affiché » sur les annonces mais compte tenu du fait que les agences en ligne ne négocient que très rarement leurs tarifs (voir cotes 2634 et 2666), ces taux affichés correspondent à des taux réellement pratiqués.

¹⁷⁴ Selon la nomenclature statistique des activités économiques de la Communauté européenne de l'Eurostat (la NACE), il s'agit des agences immobilières portant le Code NAF de l'INSEE 68.31 qui exercent des prestations d'activités immobilières que sont l'intermédiation en matière d'achat, de vente, de location de biens immobilière pour le compte de tiers, les services de conseil et d'évaluation en rapport avec l'achat, la vente et la location de biens immobiliers, les activités des agents fiduciaires en immobiliers. Il y'a plus d'agences immobilières portant le code NAF 68.31 que de titulaires de cartes. En outre, il faut noter que les résultats peuvent diverger en fonction de la méthode de calcul utilisée pour le calcul du taux de marge.

Comparaison des taux de marge et des taux de commission moyens des pays de l'UE -2018

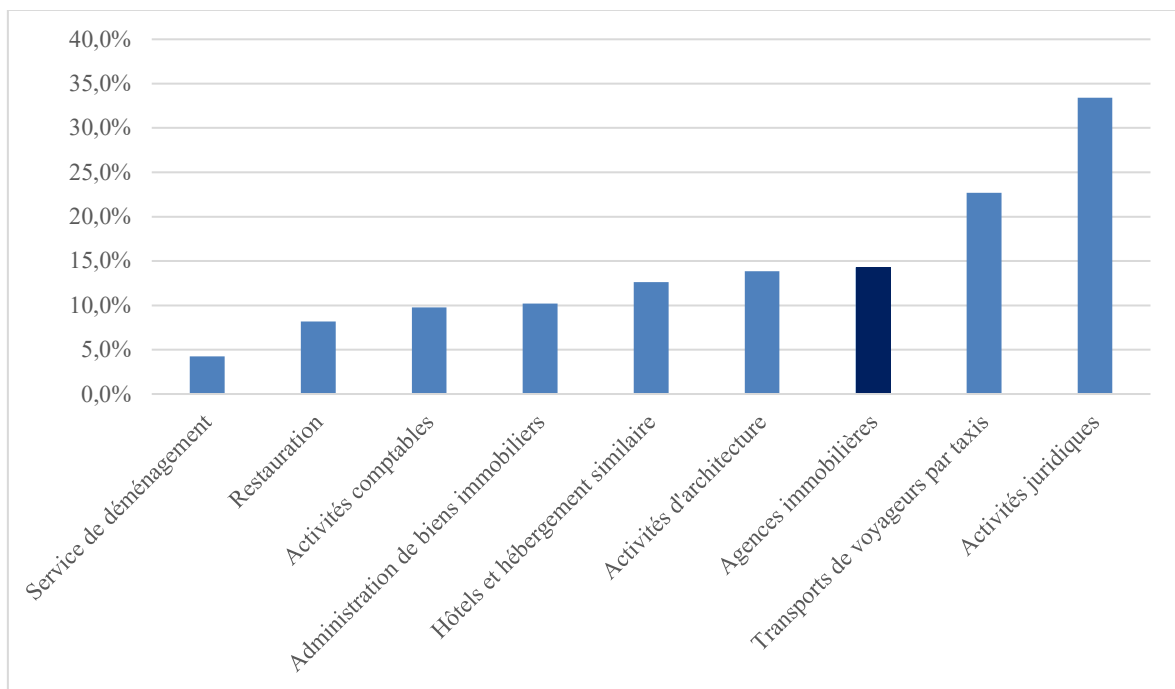


Source : Autorité de la concurrence à partir des statistiques annuelles Eurostat sur l'activité économique des agences immobilières (NACE Rév. 2 H-N et S95), de l'étude de la Commission et des données du Conseil supérieur du notariat (pour le taux de commission moyen français)

254. On observe que la France représente un cas assez particulier. Par exemple, le taux de marge moyen des professionnels de l'entremise de l'Allemagne et de Malte, dont les taux de commission sont similaires au taux de commission moyen français¹⁷⁵, sont particulièrement élevés en comparaison du taux de marge moyen français. En effet, le taux de commission moyen des professionnels de l'entremise allemands est de 4,5 % hors taxe, avec un taux de marge moyen de 35 %. De même, le taux de commission moyen est de 5 % hors taxe à Malte avec un taux de marge de 46 % pour les professionnels de l'entremise. Ces taux de marge sont bien supérieurs au taux de 14 % observé en France. À l'inverse, la Norvège ou l'Irlande, dont les taux de marge des professionnels de l'entremise sont proches de ceux de leurs confrères français, ont des taux de commission moyens inférieurs de 3 % hors taxe.
255. Par comparaison avec d'autres activités de services (taxis ou activités juridiques), on note aussi que l'activité d'entremise immobilière n'est pas la plus profitable.

¹⁷⁵ Sur le graphique, les taux de commission de chaque pays sont hors taxe. Pour la France le taux moyen de 2018 est de 4,71 % HT selon les données du Conseil supérieur du notariat.

Taux de marge des différentes activités économiques en France en 2018



Source : Autorité de la concurrence à partir des statistiques annuelles Eurostat sur l'activité économique des agences immobilières (NACE Rév. 2 H-N et S95)

256. Ainsi, bien que les taux de commission restent élevés, il semble que la majorité des professionnels de l'immobilier ne bénéficient pas d'une rente excessive.

b) La concurrence sur le marché ne s'exerce pas seulement par les prix

257. Sans pouvoir être conclusif sur ce point, il apparaît que le marché de l'entremise immobilière serait caractérisé par une relative inélasticité des prix à la demande, ce qui expliquerait partiellement des taux de commission élevés. La concurrence pourrait en effet s'exercer par la réputation plus que par les prix.
258. L'étude de la Commission souligne en effet que le montant de la commission perçue par le professionnel n'est pas le premier critère de choix du client. Celui-ci arrive même en troisième position après la réputation et sa proximité géographique¹⁷⁶.
259. Cette hypothèse semble être confirmée par l'évolution constatée du modèle d'affaires des agences en ligne, qui est passé de prix très bas à forfait fixe à des honoraires fondés sur un taux proportionnel au prix de vente, comme les agences « traditionnelles » et les réseaux de mandataires. Par exemple, l'agence Proprioo, au moment de son lancement en 2016, proposait un forfait fixe de 990 euros, puis est passé à un forfait de 1 990 euros en 2018¹⁷⁷. Aujourd'hui, Proprioo a augmenté ses tarifs et affiche des taux de commission dégressifs avec le prix du bien : pour un bien compris en 125 000 euros et 500 000 euros, le taux de commission est de 4 %.

¹⁷⁶ Figure 28 de l'étude de la Commission européenne de 2018 précitée (« [Consumer market study on the functioning of the real estate services for consumers in the European Union](#) » 2018).

¹⁷⁷ Etude Xerfi « Les bouleversements du marché de la transaction immobilière », octobre 2021.

260. De même, l'agence Welmo proposait un forfait fixe de 990 euros ou un taux de commission compris entre 1,9 % et 2,9 % du prix de vente en 2016¹⁷⁸ et propose aujourd'hui un taux de commission de 2,5 % pour son offre de base et de 3,5 % pour une offre plus complète.
261. Le tableau suivant résume l'évolution de tarifs de quatre agences en ligne et compare les honoraires proposés au moment de la création de l'agence et ceux affichés aujourd'hui sur leur site internet.

	Honoraires au moment de la création	Honoraires aujourd'hui
Hosman	Forfait de 4 500 € puis de 4 900 € ¹⁷⁹	Forfait fixe de 7 900 € pour les biens vendus à Paris et périphérie et de 6 900 € pour les biens vendus dans le reste de la France
Liberkeys	Forfait fixe de 2 900 € puis de 4 900 € ¹⁸⁰	Taux de commission de 3 % si le prix du bien est supérieur à 200 000 € pour les mandats exclusifs et de 3,5 % pour les mandats simples
Proprio	Forfait de 990 € en 2016 ¹⁸¹	Taux de commission dégressif avec le prix du bien : pour un bien compris en 125 000 € et 500 000 €, taux de 4 %
Welmo	Forfait fixe de 990 € ou taux de commission 1,9 % à 2,9% du prix de vente ¹⁸²	Taux de commission de 2,5 % pour l'offre « Tranquillité » et 3,5 % pour l'offre « Liberté »

c) Le report du paiement des frais d'agence vers l'acheteur n'incite pas à la baisse du taux de commission

262. Selon les professionnels de l'entremise auditionnés par les services d'instruction, pour la majorité des ventes, les frais d'agence incombent initialement au vendeur¹⁸³. Toutefois, il existe une tendance à les reporter vers l'acheteur. Cette tendance au report prend couramment deux formes :

¹⁷⁸ *Ibid.*

¹⁷⁹ Étude Xerfi, « Scénario de croissance des réseaux de mandataires immobiliers à l'horizon 2022 »

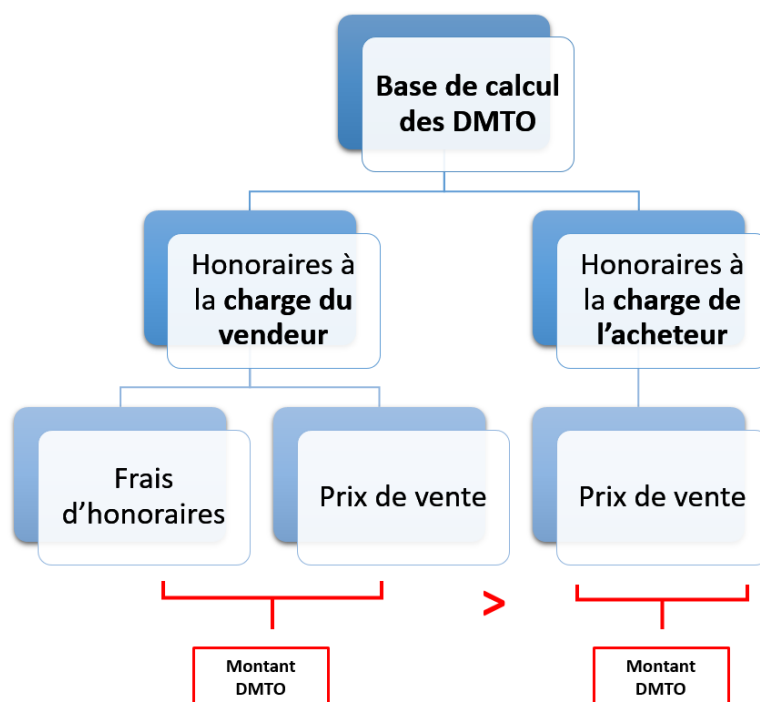
¹⁸⁰ *Ibid.*

¹⁸¹ *Ibid.*

¹⁸² Étude Xerfi « Les bouleversements du marché de la transaction immobilière », octobre 2021.

¹⁸³ Cote 2 421.

- la première forme n'est pas visible pour l'acquéreur : elle consiste en effet pour le vendeur à augmenter le prix du bien pour que la vente couvre la valeur du bien ainsi que le montant des honoraires du professionnel de l'entremise¹⁸⁴ ;
- la seconde forme est claire pour l'acquéreur : elle consiste pour le vendeur et le professionnel de l'entremise, avant la signature du compromis de vente, à négocier avec l'acquéreur pour que celui-ci supporte le coût de la commission, en échange d'une diminution de la taxe relative aux droits de mutation à titre onéreux (ci-après, « DMTO »). En effet, en raison d'une asymétrie fiscale, lorsque les frais d'agence sont à la charge du vendeur, ils sont internalisés dans le prix de vente, et donc intégrés dans l'assiette des DMTO¹⁸⁵, ce qui n'est pas le cas lorsque les frais d'agence sont acquittés par l'acheteur. Les droits de mutation payés par l'acheteur sont donc plus élevés lorsque les frais d'agence sont à la charge du vendeur. Le schéma suivant résume cette asymétrie.



Source : Autorité de la concurrence

263. Ainsi, par exemple, pour un bien d'un montant de 300 000 euros, l'acheteur devra s'acquitter de 18 437 euros de frais de mutation lorsque le vendeur paie les honoraires du professionnel de l'entremise, montant qui diminue à 17 430 euros lorsque l'acheteur paie ces honoraires.
264. Cette asymétrie fiscale incite à reporter le montant de la commission du vendeur vers l'acheteur et diminue ainsi l'incitation du vendeur à la négociation des honoraires puisqu'il sait qu'il ne les paiera pas. En outre, ce changement arrivant au moment de la finalisation du

¹⁸⁴ Cotes 2 666 et 3 167.

¹⁸⁵ Selon le Bulletin Officiel des Finances Publiques (BOI-ENR-DMTOI-10-10-20-20-20120912), « la commission de l'intermédiaire mise contractuellement à la charge du vendeur, mais versée au lieu et place par l'acquéreur, constitue une charge augmentative du prix à soumettre aux droits de mutation ».

parcours d'achat ou de vente, l'acheteur, s'étant déjà projeté dans le bien, est également peu incité à renégocier les honoraires. Dans ce contexte, le professionnel de l'entremise bénéficie des comportements du vendeur et de l'acheteur décrits ci-dessus et n'est pas incité à négocier à la baisse ses honoraires¹⁸⁶.

d) Les conséquences du paiement au résultat

265. Le principe de la rémunération au résultat instaurée par la loi Hoguet entraîne des effets de péréquation. En effet, tous les mandats n'aboutissant pas à une vente, et ne donnant dès lors lieu à aucune rémunération, le professionnel va fixer ses honoraires en internalisant ce risque.
266. Ce phénomène de péréquation s'accroît en fonction du type de mandat conclu. Si le mandat est simple, le professionnel a plus de risques de ne pas être rémunéré, alors que s'il est exclusif, il augmente ses chances de percevoir des honoraires.
267. Or, en France, 75 % des mandats sont simples. Sur ce point, l'Autorité constate qu'à l'exception des agences en ligne¹⁸⁷, les professionnels de l'entremise immobilière ne proposent pas, dans leur grande majorité, de tarifs différenciés en fonction du type de mandat, alors qu'en toute logique, ils devraient être moindres lorsque le mandat est exclusif¹⁸⁸.

e) Le manque d'exhaustivité du mandat sur les prestations réalisées par le professionnel instaure une certaine opacité tarifaire

268. Il ressort de l'instruction que les particuliers, acheteurs ou vendeurs, ont des difficultés à savoir quelles prestations sont réalisées dans le cadre du mandat qui les lie au professionnel de l'entremise immobilière et quel est le coût de chaque prestation¹⁸⁹.
269. En premier lieu, compte tenu du principe de rémunération au résultat fixé par la loi Hoguet, ni le client, ni le professionnel de l'entremise immobilière ne sont incités à décomposer chaque prestation et le prix correspondant dans le contrat de mandat. Or, quelle que soit la vente, le professionnel de l'entremise immobilière réalise toujours le même socle de prestations (voir paragraphe 103). Une liste exhaustive pourrait dès lors être établie dans le contrat de mandat et pourrait permettre ainsi au client de comprendre le taux de commission pratiqué et de le négocier le cas échéant, poste par poste.
270. En second lieu, certaines prestations réalisées par le professionnel dans le cadre du mandat ne sont pas constitutives d'entremise immobilière (estimation du bien, recours à des diagnostiqueurs). Or, ces prestations sont incluses dans la rémunération globale perçue par

¹⁸⁶ Il faut noter à ce sujet que, bien que les particuliers soient officiellement autorisés à négocier les honoraires depuis avril 2022 (par la modification de l'arrêté du 10 janvier 2017 par l'arrêté du 26 janvier 2022), en réalité, la plupart des professionnels acceptaient déjà de négocier leurs honoraires à la baisse (cotes 2 984 ou 3 150).

¹⁸⁷ Par exemple, Liberkeys propose un taux de commission de 3,5 % pour un mandat simple contre 3 % pour un mandat exclusif pour un bien supérieur à 200 000 euros ou Welmo qui propose 3,5 % pour un mandat simple contre 2,5 % en exclusif.

¹⁸⁸ Cotes 3 150 et 2 456.

¹⁸⁹ Cotes 2 988, 3 030, 3031, 3 304 à 3 315.

le professionnel au titre de l'entremise immobilière, ce qui aurait pour effet d'accroître les taux de commission¹⁹⁰.

IV. Recommandations

271. L'Autorité considère que le fonctionnement du marché a profondément changé depuis l'adoption de la loi Hoguet, créant des enjeux concurrentiels nouveaux.
272. En premier lieu, l'essor du numérique et la politique d'*open data* mise en œuvre par les pouvoirs publics ont contribué à réduire l'asymétrie d'information entre le professionnel de l'entremise et son client. Ainsi, acheteurs et vendeurs peuvent tout autant faire appel à un agent immobilier ou mener à bien directement leurs transactions. Sur ce point, aujourd'hui, le premier concurrent de l'agent immobilier est le particulier lui-même.
273. En deuxième lieu, le droit de la consommation a connu des évolutions notables ces dernières années dans un objectif de renforcement de la protection économique des consommateurs. Déjà, en 1979, puis en 1989, le législateur était intervenu pour renforcer les droits des consommateurs en matière de crédit immobilier et de surendettement des particuliers et des familles¹⁹¹. Dans le courant des années 2000, la transposition de directives européennes a complété le dispositif de protection économique des consommateurs en renforçant les obligations des professionnels en matière précontractuelle¹⁹². Enfin, durant les années 2010, le législateur a renforcé les pouvoirs et moyens d'action des administrations en les dotant de pouvoirs d'injonction et de sanction administrative et une possibilité de communiquer sur leurs actions¹⁹³.
274. Dès lors, le droit spécial que constitue la loi Hoguet, qui visait notamment à pallier des lacunes législatives, ne présente plus nécessairement le même intérêt.
275. En troisième lieu, le cadre légal et réglementaire applicable à l'entremise immobilière n'a pas empêché l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché, sans que le nombre de litiges ou de contentieux ait particulièrement augmenté ou sans que ceux-ci aient plus particulièrement concerné ces acteurs¹⁹⁴.
276. En effet, les réseaux de mandataires ont su exploiter la possibilité offerte par la loi au titulaire de la carte professionnelle de déléguer ses pouvoirs à des personnes ne remplissant pas les conditions d'accès à la profession. L'arrivée sur le marché de ces agents commerciaux n'a

¹⁹⁰ Cotes 2 660 et 2 981 ainsi que Mark S. Nadel, « Obstacles to Price Competition in the Residential Real Estate Brokerage Market », 2021, Berkeley Business Law Journal

¹⁹¹ Loi n° 79-596 du 13 juillet 1979 relative à l'information et à la protection des emprunteurs dans le domaine immobilier et loi n° 89-1010 du 31 décembre 1989 relative à la prévention et au règlement des difficultés liées au surendettement des particuliers et des familles, désormais codifiées au livre III du code de la consommation.

¹⁹² Voir notamment la directive n° 2011/83/UE du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs et la directive n° 2019/2161 du 27 novembre 2019 en ce qui concerne une meilleure application et une modernisation des règles de l'Union en matière de protection des consommateurs.

¹⁹³ Voir notamment la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation.

¹⁹⁴ Selon les données de signalement SignalConso du Gouvernement, seulement 1,42 % des signalements liés à l'immobilier concernent des réseaux de mandataires en 2020, 1,48 % en 2021 et 1,80 % en 2022 : voir cotes 3 852 et 3 857.

pour autant pas entraîné de dysfonctionnement particulier en termes de protection des consommateurs.

277. En outre, les plateformes de diffusion en ligne des annonces immobilières, expressément exclues de l'application de la loi Hoguet, proposent des prestations annexes à la diffusion des annonces qui présentent de fortes similitudes avec celles qui sont constitutives d'entremise immobilière. Ces prestations ne sont pas soumises au principe de rémunération au résultat imposé par la loi Hoguet et sont payées avant la réalisation effective de la vente.
278. En quatrième lieu, l'arrivée des acteurs plus récents sur le marché, en particulier les *coachs* immobiliers et les *ibuyers*, démontre que les dispositions de la loi Hoguet tendent à être contournées afin de permettre la création de services innovants.
279. Enfin, les professionnels de l'entremise immobilière externalisent certaines prestations, en particulier la visite du bien. Or, les sous-traitants pourraient proposer directement ces services aux particuliers.
280. Ainsi, le fonctionnement actuel du marché, conjugué à des évolutions technologiques importantes, conduit à s'interroger sur l'adéquation du cadre légal et réglementaire actuel, l'instruction du présent avis ayant démontré, d'une part, que tous les professionnels de l'entremise immobilière ne sont pas soumis aux mêmes règles, ce qui est susceptible d'entraîner des distorsions de concurrence injustifiées et que, d'autre part, certaines défaillances de marché actuelles sont, au moins partiellement, dues à la rigidité de la loi Hoguet, en particulier le principe de la rémunération au résultat qui est l'un des facteurs expliquant le niveau élevé des taux de commission. En outre, si l'essor du numérique et la politique d'open data mise en œuvre par le Gouvernement ont contribué à réduire l'asymétrie d'information entre le professionnel de l'entremise immobilière et son client, des efforts devraient encore être fournis pour accroître la protection des consommateurs.
281. Prenant en compte ces évolutions, certains États membres de l'Union européenne ont dérégulé l'activité d'entremise immobilière. Tel est le cas, notamment, de l'Espagne et des Pays-Bas, dont le cadre antérieur était similaire à celui de la loi Hoguet, c'est-à-dire un système d'autorisation préalable d'exercice, des conditions d'aptitude, de moralité, de garantie financière, d'assurance et un principe de rémunération au résultat.
282. En Espagne et aux Pays-Bas, l'exercice des activités de transaction immobilière est désormais libre, depuis respectivement le 23 juin 2000 et le 1^{er} mars 2001, toute personne pouvant donc se prévaloir du titre d'agent immobilier.¹⁹⁵
283. Aux Pays-Bas, la libéralisation totale de l'activité d'entremise immobilière a été mise en œuvre à la suite de l'arrivée d'Internet et de la digitalisation du secteur, ces deux facteurs ayant contribué, comme constaté dans le présent avis, à une réduction de l'asymétrie de l'information entre l'agent immobilier et son client et à une rencontre directe facilitée entre l'offre et la demande de biens immobiliers.
284. Une étude sectorielle menée par l'autorité de la concurrence néerlandaise en 2011 constate que les barrières à l'entrée sur le marché ont été réduites permettant ainsi l'entrée d'une multitude d'acteurs innovants dont le modèle d'affaires repose sur les outils numériques. En outre, à partir de 2005, la concurrence accrue entre professionnels a permis de faire diminuer les honoraires, qui prennent désormais des formes diverses (taux proportionnels au prix de

¹⁹⁵ Voir Sénat-Étude de législation comparée n° 114-novembre 2002 L'exercice des activités de transaction immobilière.

vente, forfaits, taux horaires, etc.) et sont libres. En général, une partie du paiement a souvent lieu à mi-parcours de la vente.

285. En outre, les groupements professionnels néerlandais ont adopté leurs propres règles. Ainsi, ils assurent la formation des agents immobiliers dans leurs propres établissements et selon des programmes qu'ils définissent. Ils édictent des codes de bonne conduite, que leurs adhérents sont tenus de respecter et qui constituent des garanties pour les clients. Ils imposent en outre à leurs membres la souscription d'une assurance en responsabilité civile professionnelle. Les groupements professionnels assurent même le contrôle de la profession : les inscriptions sur leurs fichiers ne sont valables que pendant cinq ans et le renouvellement est subordonné à la vérification des compétences des intéressés, qui ont l'obligation de suivre des stages de formation continue.
286. Il est à noter que dans l'étude sectorielle précitée, l'Autorité de la concurrence néerlandaise a toutefois mis en garde les groupements professionnels sur les effets potentiellement anticoncurrentiels d'une telle autorégulation, en particulier dans un contexte où ces mêmes groupements détiennent la principale plateforme de diffusion en ligne des annonces immobilières, sur laquelle seuls les agents immobiliers appartenant à ces groupements peuvent diffuser les annonces.
287. En Espagne, la libéralisation totale de la profession a été mise en œuvre en particulier compte tenu d'une décision de 1993 du Tribunal constitutionnel qui avait déclaré non conforme à la Constitution l'infraction d'exercice illégal de la profession d'agent immobilier, en ce qu'une telle infraction pénale ne pouvait concerner que des professions dont l'activité mettait en jeu des principes constitutionnels (liberté, sécurité, intégrité corporelle). S'agissant spécifiquement des modalités de rémunération des agents immobiliers espagnols, les professionnels proposent désormais un paiement en deux fois : un versement de 50 % une fois le compromis de vente signé puis le reste à la signature de l'acte authentique.
288. Contrairement aux Pays-Bas, les groupements professionnels espagnols n'ont pas mis en place des dispositifs d'autorégulation, à l'exception de l'organisation, en collaboration avec les universités, de formations spécifiques.
289. Toutefois, certaines communautés autonomes espagnoles ont considéré que ce nouveau dispositif de dérégulation totale n'était pas de nature à garantir suffisamment la protection économique des consommateurs, en particulier dans des territoires où le marché immobilier présente certaines particularités liées au tourisme ou à l'immobilier de luxe. Ainsi, l'Andalousie, la Communauté de Valence et les îles Baléares ont réintroduit des conditions d'accès et d'exercice (assurance en responsabilité civile professionnelle, conditions d'aptitude professionnelle et de formation continue).
290. En outre, l'Autorité de la concurrence espagnole a sanctionné un syndicat professionnel regroupant les anciens titulaires de la carte professionnelle d'agent immobilier pour pratiques de dénigrement à l'encontre des nouveaux agents immobiliers ayant eu pour objet et pour effet d'empêcher l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché de l'entremise immobilière.
291. À la lumière des constatations exposées dans le présent avis, l'Autorité recommande au Gouvernement d'envisager une réforme visant, d'une part, à renforcer encore la protection économique des consommateurs et, d'autre part, à assouplir les conditions d'exercice de l'activité d'entremise immobilière.
292. Dans ce cadre, outre des recommandations générales visant à accroître la protection économique des consommateurs (A), l'Autorité propose deux options d'assouplissement de la loi Hoguet. Une option n° 1 visant à assouplir les conditions dans lesquelles les

professionnels de l'entremise immobilière proposent leurs services (B) et une option n° 2 qui s'attache principalement à clarifier le périmètre de la loi Hoguet et à simplifier les conditions d'accès à la profession (C).

293. L'Autorité a traduit juridiquement ces recommandations en propositions de modifications législatives et réglementaires. Elles figurent en annexe du présent avis.

A. RECOMMANDATIONS GENERALES APPLICABLES QUELLE QUE SOIT L'OPTION RETENUE ET VISANT A ACCROITRE LA PROTECTION ECONOMIQUE DES CONSOMMATEURS

Recommandation n° 1 : instaurer une obligation de dresser dans le mandat une liste exhaustive des prestations rendues par le professionnel

294. L'Autorité recommande d'insérer dans la loi une obligation visant à détailler dans le mandat de vente ou d'achat l'ensemble des prestations réalisées par le professionnel, que celles-ci soient constitutives ou non d'une activité d'entremise immobilière. En identifiant clairement ces prestations, le client détiendra une information complète pour négocier le taux de commission.
295. Dans le cas de l'option n° 1, l'Autorité recommande d'inscrire cette obligation dans le code de la consommation. Dans le cas de l'option n° 2, cette obligation pourrait être ajoutée à l'article 6 de la loi Hoguet.

Recommandation n° 2 : uniformiser les règles relatives à l'affichage des annonces, que le montant des honoraires incombe à l'acheteur ou au vendeur

296. L'arrêté de 2017 prévoit un formalisme différencié d'affichage des honoraires selon qu'ils sont payés par le vendeur ou l'acheteur.
297. L'Autorité recommande de prévoir les mêmes règles d'affichages des honoraires, que ceux-ci soient à la charge de l'acquéreur ou du vendeur. Cette uniformisation permettrait, d'une part, d'améliorer la lisibilité de l'information en prévoyant une seule modalité d'affichage des honoraires, et, d'autre part, de limiter les effets de report des honoraires du vendeur vers l'acheteur.

Recommandation n° 3 : soumettre les plateformes de diffusion en ligne des annonces immobilières aux obligations d'affichage prévues par l'arrêté de 2017 susvisé

298. Les plateformes de diffusion en ligne des annonces immobilières ne sont pas soumises à l'arrêté de 2017 (deuxième alinéa de l'article 1^{er} dudit arrêté).
299. Or, il ressort de l'instruction du présent avis que certaines annonces publiées sur le site internet du professionnel, conformes aux exigences de l'arrêté de 2017, ne l'étaient plus une fois publiées sur les plateformes de diffusion en ligne des annonces immobilières, en raison notamment des outils utilisés par ces plateformes pour appliquer le même standard visuel de diffusion à toutes les annonces.

300. Compte tenu du fait que la grande majorité des acheteurs commencent leur recherche sur ces plateformes, les dispositions prévues par l'arrêté de 2017 sont susceptibles d'être privées d'effet utile.
301. Dès lors, l'Autorité recommande de soumettre les plateformes de diffusion en ligne d'annonces immobilières aux obligations d'affichage incombant aux professionnels de l'entremise immobilière prévues par l'arrêté de 2017.

Recommandation n° 4 : imposer l'élaboration d'une fiche récapitulative du dossier de diagnostic technique du bien à vendre

302. L'article L. 271-4 du code de la construction et de l'habitation dispose que lors de la vente d'un bien immobilier, le DDT doit obligatoirement être fourni à l'acquéreur et annexé à la promesse de vente ou, à défaut de promesse, à l'acte authentique. Ce DDT comprend en moyenne 10 diagnostics dont le volume et la technicité peuvent présenter un problème de lisibilité et d'intelligibilité pour le consommateur, d'autant qu'il est généralement porté à la connaissance de l'acheteur à la toute fin de la transaction, juste avant la signature du compromis de vente.
303. L'Autorité recommande d'imposer une fiche récapitulative du DDT qui serait fournie au futur acheteur au moment de la négociation du prix de vente. Cette obligation serait prévue dans un nouvel article inséré dans le code de la construction et de l'habitation et une fiche type serait prévue par voie d'arrêté.
304. Comme pour la fiche d'information standardisée européenne prévue par l'article L. 313-7 du code de la consommation en matière de crédit immobilier, la fiche récapitulative du DDT comprendrait les caractéristiques essentielles du bien (adresse, surface, etc.), les informations principales pour chaque diagnostic technique (par exemple, la lettre du DPE) et les éventuels travaux à mener pour améliorer la performance du bien.

Recommandation n° 5 : mettre à la disposition du public à titre gratuit (open data) les données détenues par les notaires concernant le marché immobilier

305. Si la mise à la disposition du public à titre gratuit des données détenues par l'administration fiscale via le portail DVF contribue à permettre aux professionnels de l'entremise immobilière et aux particuliers d'estimer un bien immobilier, elle ne permet pas de connaître le montant des commissions perçues par le professionnel lorsque la vente est réalisée par son entremise¹⁹⁶.
306. En outre, le prix de vente du bien indiqué dans la base DVF correspond à la valeur taxable au titre des droits de mutation à titre onéreux et inclue de ce fait systématiquement le montant des honoraires payés par le vendeur¹⁹⁷, ce qui est de nature à augmenter artificiellement la valeur du bien immobilier.
307. Ainsi, l'estimation du prix de vente d'un bien à partir des données du portail DVF entraîne un phénomène de surenchérissment général des prix de vente des biens immobiliers.

¹⁹⁶ Voir [Foire aux questions de la base DVF](#).

¹⁹⁷ Il ressort de l'instruction que dans un certain nombre de cas, ces honoraires sont inclus dans le prix affiché sur le portail VDF même lorsque ceux-ci sont à la charge de l'acquéreur.

308. Les données immobilières détenues par le Conseil supérieur du notariat et mises à la disposition du public à titre gratuit en application de l'article 3 de l'arrêté du 30 septembre 2016¹⁹⁸ pourraient être complétées pour y inclure les données plus fines sur les caractéristiques des biens et sur les commissions perçues par les professionnels de l'entremise immobilière, données que les notaires doivent remonter au Conseil supérieur du notariat en application de l'article 1^{er} du même arrêté.
309. L'Autorité recommande dès lors que le dispositif d'*open data* prévu à l'article 3 de l'arrêté précité soit complété pour y intégrer les données figurant à l'article 1^{er} du même arrêté. S'agissant spécifiquement du montant de la commission perçue par le professionnel de l'entremise immobilière, celui-ci devrait prendre la forme d'une fourchette de prix¹⁹⁹.

Recommandation n° 6 : autoriser les notaires à afficher les annonces immobilières

310. Le dernier alinéa de l'article 5 de l'annexe au règlement national du Conseil supérieur du notariat relative aux règles en matière de négociation de biens à vendre ou à louer, approuvée par arrêté du ministre de la Justice, garde des Sceaux, du 27 mai 1982, interdit l'affichage de toute annonce immobilière dans une vitrine de l'office notarial.
311. Il ressort de l'instruction que, d'une part, les notaires sont la seule profession concernée par cette interdiction et que d'autre part, cette interdiction n'est pas toujours respectée.
312. L'Autorité recommande dès lors de supprimer cette interdiction.

B. OPTION N° 1 : ASSOUPPLIR LES CONDITIONS DANS LESQUELLES LES PROFESSIONNELS PROPOSENT LEURS SERVICES

Recommandation n° 7 : exclure du champ d'application de la loi Hoguet l'activité d'entremise immobilière pour l'achat, la vente et la recherche de biens immobiliers

313. L'Autorité recommande d'exclure du champ d'application de la loi Hoguet l'activité d'entremise immobilière en matière de vente de biens immobiliers. Ainsi, les conditions d'accès à la profession et les obligations liées au mandat d'entremise immobilière, telles que le principe de la rémunération au résultat, seraient supprimées.
314. Des dispositions spécifiques à l'entremise immobilière continueront de s'appliquer, en particulier s'agissant de la protection économique des consommateurs. Ainsi, l'arrêté de 2017 s'appliquera toujours, ces dispositions étant applicables à tout professionnel de l'entremise immobilière, qu'il soit ou non soumis – à ce jour – à la loi Hoguet.
315. L'Autorité recommande en outre l'insertion d'une disposition dans le code de la consommation destinée à prévoir des règles minimales de formalisme du mandat d'entremise immobilière (voir recommandation n° 1).

¹⁹⁸ Arrêté du 30 septembre 2016 pris en application des articles 1^{er}, 3 et 4 du décret n° 2013-803 du 3 septembre 2013 relatif aux bases de données notariales sur les mutations d'immeubles à titre onéreux.

¹⁹⁹ Par exemple, si le montant des honoraires du professionnel pour une vente est de 5,78 % TTC, alors la base de données afficherait pour cette vente la fourchette suivante : [5 – 6 % TTC].

Recommandation n° 8 : prévoir une obligation de disposer d'une garantie financière en cas de manquement de fonds

316. Enfin, l'Autorité recommande, pour les hypothèses résiduelles où les activités d'entremise immobilière donnent lieu à des maniements de fonds, l'insertion d'une disposition dans le code de la consommation prévoyant une obligation de justifier d'une garantie financière.

C. OPTION N° 2 : CLARIFIER LE PERIMETRE DE L'ENTREMISE IMMOBILIERE ET ASSOULIR LES CONDITIONS D'ACCES A LA PROFESSION

Recommandation n° 9 : inscrire dans la loi une définition de l'entremise immobilière

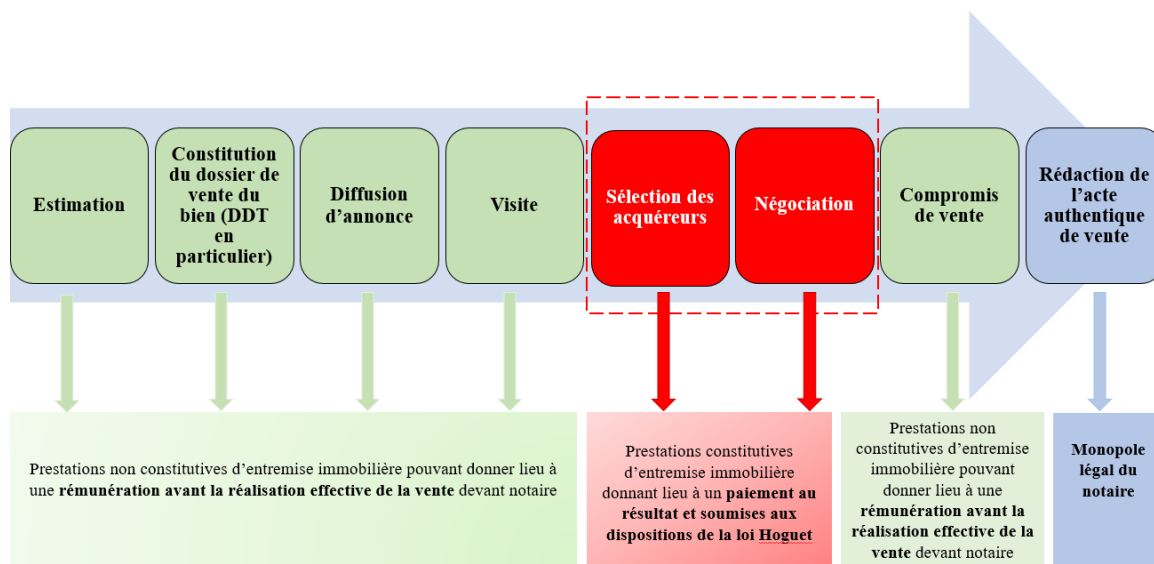
317. Le 1^{er} de l'article 1^{er} de la loi Hoguet ne liste pas les prestations constitutives d'un acte d'« achat », de « vente » ou de « recherche ». En effet, à l'exception de la publication d'annonces immobilières par voie de presse expressément exclue au 7^o du même article (et par extension jurisprudentielle la publication sur internet), aucun texte ne donne une définition de l'entremise immobilière, ce qui est source d'incertitude juridique et d'opacité tarifaire (voir paragraphes 31 à 37).
318. Il ressort de l'application combinée de l'article 72 du décret de 1972, de la jurisprudence²⁰⁰ et des caractéristiques de l'offre de services d'entremise immobilière que l'entremise immobilière est un mandat conclu pour une durée maximale de trois mois renouvelable consistant en la sélection de clients et la négociation du prix de vente, sans que ces deux prestations permettent au professionnel d'engager son mandant pour l'opération envisagée, à moins qu'une clause du mandat l'y autorise expressément.
319. Il ressort de l'instruction que les autres prestations rendues par les professionnels de l'entremise immobilière, soit n'entrent pas dans le champ d'application de la loi Hoguet (estimation du bien, accompagnement du client dans la constitution du dossier de vente, diffusion de l'annonce immobilière), soit ne devraient plus y être soumises (la visite du bien).
320. Dès lors, l'Autorité recommande, comme c'est le cas pour la gestion immobilière et la location saisonnière, d'inscrire expressément dans la loi Hoguet, à l'article 1-1, une définition de l'entremise immobilière limitée à la sélection des acquéreurs et à la négociation du prix de vente.

Recommandation n° 10 : exclure du champ d'application de la loi Hoguet toutes les prestations qui ne constituent pas à proprement parler de l'entremise immobilière

321. Dès lors que l'entremise immobilière aura été définie dans la loi Hoguet, les prestations non constitutives d'entremise immobilière n'y seront plus soumises (estimation du bien, constitution du dossier de vente, etc.). Pour améliorer l'intelligibilité et la lisibilité de la loi, ces prestations devraient être précisées dans la loi, sans toutefois que cette liste soit exhaustive.

²⁰⁰ Voir notamment Cour de cassation, civile, Chambre civile 1, 5 février 2020, 18-26.808, Inédit.

322. Elles pourront être proposées par le professionnel dans le cadre du mandat qui lui est confié mais ne seront pas soumises au principe de la rémunération au résultat fixé à l'article 6 de la loi Hoguet. L'Autorité recommande dès lors de préciser dans la loi Hoguet que lorsque le mandat porte sur la vente d'un bien immobilier, une clause prévoit que les prestations non constitutives d'entremise immobilière peuvent faire l'objet d'une rémunération avant que l'opération n'ait été effectivement réalisée.
323. Le schéma ci-dessous illustre les conséquences concrètes de cette recommandation :



Source : Autorité de la concurrence

Recommandation n° 11 : rendre applicable le principe de la rémunération au résultat à toutes les professions réalisant de l'entremise immobilière

324. Le principe de la rémunération au résultat pour les prestations d'entremise immobilière (sélection des acquéreurs et négociation du prix) devrait être applicable à toutes les professions se livrant à cette activité.
325. Or, parmi les professions non soumises à la loi Hoguet mais autorisées à réaliser de l'entremise immobilière, seuls les géomètres-experts sont aujourd'hui soumis au principe de la rémunération au résultat.²⁰¹
326. L'Autorité recommande d'appliquer le principe de la rémunération au résultat à tous les professionnels se livrant à une activité d'entremise immobilière. S'agissant spécifiquement des avocats, une telle mesure doit être expertisée à la lumière de l'interdiction de conditionner la rémunération de l'avocat à la seule atteinte d'un résultat et relèverait nécessairement du domaine de la loi.

²⁰¹ Article 139 du décret n° 96-478 du 31 mai 1996 portant règlement de la profession de géomètre-expert et code des devoirs professionnels.

Recommandation n° 12 : assouplir et clarifier les règles d'aptitude professionnelle fixées aux articles 11, 12 et 14 du décret de 1972

327. Les articles 11, 12 et 14 du décret de 1972 prévoient des conditions d'aptitude professionnelle qui pourraient faire l'objet d'un assouplissement et d'une clarification pour, d'une part, alléger la condition de diplôme exigée et d'autre part, mieux valoriser les acquis de l'expérience professionnelle.
328. Ainsi, l'Autorité recommande de ne pas conditionner l'obtention de la carte professionnelle à la détention de trois années d'études supérieures dans une spécialité économique, juridique ou commerciale.
329. En outre, l'Autorité recommande d'assouplir et d'harmoniser la durée d'expérience professionnelle mentionnée à l'article 14 du décret de 1972, et de la fixer à 4 ans, quel que soit le statut du professionnel concerné (cadre, emploi subordonné ou personne habilitée par un titulaire de carte).

Conclusion

330. Les recommandations de l'Autorité visent à réduire le coût des prestations de l'entremise immobilière et à en améliorer la qualité. Si les taux de commission en France étaient ramenés à la moyenne de l'Union européenne, l'Autorité estime qu'un gain annuel de 2,9 milliards d'euros serait dégagé au bénéfice des ménages à nombre de transactions inchangé. Dans un contexte où les taux d'intérêt connaissent une forte augmentation et où l'offre de biens immobiliers est de plus en plus orientée vers une démarche de développement durable (performance énergétique, lutte contre les gaz à effet de serre), l'option n° 1 consistant à renforcer la protection économique des consommateurs tout en assouplissant les conditions dans lesquelles les professionnels proposent leurs services paraît devoir être privilégiée. Elle contribuerait à soutenir le pouvoir d'achat et l'accès au logement.

Délibéré sur le rapport oral de Mme Sarra Masrouki et Mme Alix de Loustal, rapporteuses, et l'intervention de Mme Leila Benalia, rapporteure générale adjointe, par M. Thibaud Vergé, vice-président, président de séance, Mme Fabienne Siredey-Garnier et Mme Irène Luc, vice-présidentes et M. Jean-Yves Mano, membre.

La chargée de séance,

Le président de séance

Caroline Orsel

Thibaud Vergé

ANNEXE - PROPOSITIONS DE MODIFICATIONS LEGISLATIVES
ET REGLEMENTAIRES CONCERNANT L'ENTREMISE IMMOBILIERE
EN MATIERE D'ACHAT, DE VENTE ET DE RECHERCHE
DE BIENS IMMOBILIERS

OPTION N° 1 : ASSOUPLISSEMENT DES CONDITIONS DANS LESQUELLES LES PROFESSIONNELS PROPOSENT LEURS SERVICES

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
N° 7 : exclure du champ d'application de la loi Hoguet l'entremise immobilière en matière d'achat, de vente et de recherche de biens immobiliers	<u>La loi n° 70-2 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce</u> est ainsi modifiée : 1° Au 1° de l'article 1^{er}, les mots : « achat, la vente, la recherche, l' » sont supprimés.	Article 1^{er} de la loi Hoguet Les dispositions de la présente loi s'appliquent aux personnes physiques ou morales qui, d'une manière habituelle, se livrent ou prêtent leur concours, même à titre accessoire, aux opérations portant sur les biens d'autrui et relatives à : 1° L'achat, la vente, la recherche, l'échange, la location ou sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis ; [...]	Article 1^{er} de la loi Hoguet Les dispositions de la présente loi s'appliquent aux personnes physiques ou morales qui, d'une manière habituelle, se livrent ou prêtent leur concours, même à titre accessoire, aux opérations portant sur les biens d'autrui et relatives à : 1° L' achat, la vente, la recherche, l'échange, la location ou sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé d'immeubles bâtis ou non bâtis ; [le reste inchangé]
N° 1 : instaurer une obligation de dresser dans le mandat une liste exhaustive	<u>Au chapitre IV du titre II du livre II du code de la consommation,</u>		Code de la consommation Livre II Formation et exécution des contrats

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
des prestations rendues par le professionnel N° 8 : prévoir une obligation de disposer d'une garantie financière en cas de maniement de fonds	après la section 20, il est créé une section 21 ainsi rédigée : <i>« Section 21 : Mandat d'entremise immobilière en matière d'achat, de vente et de recherche de biens immobiliers (article L. 224-114)</i> « Art. L. 224-114 - Pour les mandats d'achat, de vente ou de recherche de biens à usage d'habitation, le mandat précise la liste exhaustive des prestations rendues et, pour chacune d'entre elles, les conditions de détermination de la rémunération ainsi que les modalités selon lesquelles le mandataire rend compte au mandant des actions effectuées pour son compte, selon une périodicité déterminée par les parties. « En cas de maniement de fonds dans le cadre des activités mentionnées à l'alinéa précédent, le mandataire est tenu de justifier d'une garantie financière permettant le remboursement des fonds, effets ou valeurs déposés et spécialement affectée à ce dernier.»		Titre II Règles de formation et d'exécution de certains contrats Chapitre IV Règles spécifiques à des contrats ayant un objet particulier <i>Section 21 : Mandat d'entremise immobilière en matière d'achat, de vente et de recherche de biens immobiliers (article L. 224-114) nouveau</i> Art. L. 224-114 - Pour les mandats d'achat, de vente ou de recherche de biens à usage d'habitation, le mandat précise la liste exhaustive des prestations rendues et, pour chacune d'entre elles, les conditions de détermination de la rémunération ainsi que les modalités selon lesquelles le mandataire rend compte au mandant des actions effectuées pour son compte, selon une périodicité déterminée par les parties. « En cas de maniement de fonds dans le cadre des activités mentionnées à l'alinéa précédent, le mandataire est tenu de justifier d'une garantie financière permettant le remboursement des fonds, effets ou valeurs déposés et spécialement affectée à ce dernier.

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
N °2 : uniformiser les règles relatives à l’affichage des annonces, que le montant des honoraires incombe à l’acheteur ou au vendeur N° 3 : soumettre les plateformes de diffusion en ligne des annonces immobilières aux obligations d’affichage prévues par l’arrêté de 2017	<u>L’arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l’information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière</u> est ainsi modifié : 1° Au deuxième alinéa de l’article 1, les mots : « ne » et « pas » sont supprimés ; 2° L’article 3 est ainsi modifié : a) Au 1°, les mots : « à la charge de l’acquéreur » sont supprimés ; b) Au 3°, les mots : « qui sont à la charge de l’acquéreur » sont supprimés.	Article 1^{er} Les dispositions du présent arrêté s'appliquent à tout professionnel qui, à quelque titre que ce soit, intervient pour mettre en relation acquéreurs ou locataires et vendeurs ou bailleurs de biens immobiliers. Elles ne s'appliquent pas aux personnes physiques ou morales qui interviennent en tant que simples supports des annonces immobilières. [...] Article 3 Toute publicité effectuée par l'un des professionnels visés à l'article 1^{er} et relative à la vente d'un bien déterminé, doit, quel que soit le support utilisé, indiquer : 1° Le prix de vente du bien objet de la publicité. Le cas échéant, ce prix comprend obligatoirement la part des honoraires du professionnel à la charge de l'acquéreur et est exprimé à la fois honoraires inclus et exclus. La taille des caractères du prix du bien mentionné honoraires inclus est plus importante que celle du prix du bien hors honoraires. Le prix de vente ne peut en aucun cas inclure la part des honoraires à la charge du vendeur ;	Article 1^{er} Les dispositions du présent arrêté s'appliquent à tout professionnel qui, à quelque titre que ce soit, intervient pour mettre en relation acquéreurs ou locataires et vendeurs ou bailleurs de biens immobiliers. Elles ne s'appliquent pas aux personnes physiques ou morales qui interviennent en tant que simples supports des annonces immobilières. [...] Article 3 Toute publicité effectuée par l'un des professionnels visés à l'article 1^{er} et relative à la vente d'un bien déterminé, doit, quel que soit le support utilisé, indiquer : 1° Le prix de vente du bien objet de la publicité. Le cas échéant, ce prix comprend obligatoirement la part des honoraires du professionnel à la charge de l'acquéreur et est exprimé à la fois honoraires inclus et exclus. La taille des caractères du prix du bien mentionné honoraires inclus est plus importante que celle du prix du bien hors honoraires. Le prix de vente ne peut en aucun cas inclure la part des honoraires à la charge du vendeur ;

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
		2° À qui incombe le paiement des honoraires du professionnel à l'issue de la réalisation de la transaction ; 3° Le montant toutes taxes comprises (TTC) des honoraires du professionnel qui sont à la charge de l'acquéreur, exprimé en pourcentage de la valeur dudit bien entendue hors honoraires ; ce montant est précédé de la mention « Honoraires : ».	2° À qui incombe le paiement des honoraires du professionnel à l'issue de la réalisation de la transaction ; 3° Le montant toutes taxes comprises (TTC) des honoraires du professionnel qui sont à la charge de l'acquéreur, exprimé en pourcentage de la valeur dudit bien entendue hors honoraires ; ce montant est précédé de la mention « Honoraires : ».
N° 4 : imposer l'élaboration d'une fiche récapitulative du dossier de diagnostics techniques du bien à vendre	Après l'article L. 271-4 du code de la construction et de l'habitation, il est inséré un article L. 271-4-1 ainsi rédigé : <u>« Article L.271-4-1</u> <u>« Le dossier de diagnostic technique mentionné à l'article L. 271-4 fait l'objet d'une fiche récapitulative, standardisée selon des modalités fixées par arrêté du ministre chargé de la consommation, reprenant les informations essentielles de chaque diagnostic.</u> <u>« Elle est fournie au moment de la négociation du prix de vente du bien immobilier.»</u>		Livre II Statut des constructeurs Titre VII Protection de l'acquéreur Chapitre unique Section 2 Dossier de diagnostic technique <u>Article L.271-4-1 nouveau</u> <u>Le dossier de diagnostic technique mentionné à l'article L. 271-4 fait l'objet d'une fiche récapitulative, standardisée selon des modalités fixées par arrêté du ministre chargé de la consommation, reprenant les informations essentielles de chaque diagnostic.</u> <u>Elle est fournie au moment de la négociation du prix de vente du bien immobilier.</u>
N° 5 : mettre à la disposition du public à titre gratuit	Après l'article 3 de <u>l'arrêté du 30 septembre 2016 pris en</u>		Article 3-1 nouveau

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
(open data) les données détenues par les notaires concernant le marché immobilier	<u>application des articles 1^{er}, 3 et 4 du décret n° 2013-803 du 3 septembre 2013 relatif aux bases de données notariales sur les mutations d'immeubles à titre onéreux, il est inséré un article 3-1 ainsi rédigé:</u> « Article 3-1 « En application de l'article 3 du décret du 3 septembre 2013 susvisé, le Conseil supérieur du notariat, ou son ou ses délégués, met à disposition du public, sur le réseau internet, un système d'interrogation interactif, accessible gratuitement, permettant au public, en renseignant un ou plusieurs des critères définis ci-après, de connaître, pour toute mutation d'immeuble à titre onéreux concernant un appartement ou une maison individuelle, les informations suivantes : « 1.1. La date de la mutation ; « 1.2. La commune de situation de l'immeuble ; « 1.3. Les références cadastrales de l'immeuble ;		En application de l'article 3 du décret du 3 septembre 2013 susvisé, le Conseil supérieur du notariat, ou son ou ses délégués, met à disposition du public, sur le réseau internet, un système d'interrogation interactif, accessible gratuitement, permettant au public, en renseignant un ou plusieurs des critères définis ci-après, de connaître, pour toute mutation d'immeuble à titre onéreux concernant un appartement ou une maison individuelle, les informations suivantes : 1.1. La date de la mutation ; 1.2. La commune de situation de l'immeuble ; 1.3. Les références cadastrales de l'immeuble ; 1.4. Le montant hors taxes de la transaction ; 1.5. Le taux et l'assiette des droits de mutation ; 1.6 Le montant de la commission de négociation le cas échéant, exprimé en une fourchette de variation de plus ou moins 1 % ; 1.7. Le nombre de pièces d'habitation ;

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
	« 1.4. Le montant hors taxes de la transaction ; « 1.5. Le taux et l'assiette des droits de mutation ; « 1.6 Le montant de la commission de négociation le cas échéant, exprimé en une fourchette de variation de plus ou moins 1 % ; « 1.7. Le nombre de pièces d'habitation ; « 1.8 La surface habitable déclarée ou telle que définie à l'article 4-1 du décret n° 67-223 du 17 mars 1967 pris pour l'application de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis, le cas échéant ; « 1.9 Le nombre de dépendances éventuelles. « Les critères de sélection du système d'interrogation interactif sont relatifs : « - à leur localisation géographique, selon l'un des cadres territoriaux de référence		1.8 La surface habitable déclarée ou telle que définie à l'article 4-1 du décret n° 67-223 du 17 mars 1967 pris pour l'application de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis, le cas échéant ; 1.9 Le nombre de dépendances éventuelles. Les critères de sélection du système d'interrogation interactif sont relatifs : - à leur localisation géographique, selon l'un des cadres territoriaux de référence précisés à l'article 4 du présent arrêté ; - au type de bien : appartement, maison individuelle ; - à leur période de mutation, avec choix pouvant varier continûment du dernier aux huit derniers trimestres disponibles ; - à leur ancienneté (neuf, au sens fiscal, ou ancien) ; - à leur nombre de pièces ; - à leur surface habitable (par fourchettes de surface prédéfinies et spécifiques au type de bien).

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
	précisés à l'article 4 du présent arrêté ; « - au type de bien : appartement, maison individuelle ; « - à leur période de mutation, avec choix pouvant varier continûment du dernier aux huit derniers trimestres disponibles ; « - à leur ancienneté (neuf, au sens fiscal, ou ancien) ; « - à leur nombre de pièces ; « - à leur surface habitable (par fourchettes de surface prédéfinies et spécifiques au type de bien). « Les informations ci-dessus sont mises à disposition du public sur le site internet dans un délai de 90 jours à compter de la fin de la période à laquelle ils se rapportent. Le site est actualisé en fin de chaque trimestre calendaire avec les données se rapportant au trimestre antérieur. Le Conseil supérieur du notariat, ou son ou ses délégués, détermine, après avis du ministère de la Justice et du ministère chargé du logement, l'architecture, les		Les informations ci-dessus sont mises à disposition du public sur le site internet dans un délai de 90 jours à compter de la fin de la période à laquelle ils se rapportent. Le site est actualisé en fin de chaque trimestre calendaire avec les données se rapportant au trimestre antérieur. Le Conseil supérieur du notariat, ou son ou ses délégués, détermine, après avis du ministère de la Justice et du ministère chargé du logement, l'architecture, les modes d'interrogation et l'ergonomie du site.

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
	modes d'interrogation et l'ergonomie du site. »		
N° 6 : autoriser les notaires à afficher les annonces immobilières	L'arrêté du 27 mai 1982 <u>portant approbation de l'annexe du règlement intérieur du Conseil supérieur du notariat relative aux règles en matière de négociation de biens à vendre ou à louer</u> , est abrogé en tant qu'il approuve le dernier alinéa de l'article 5 de ladite annexe		L'arrêté du 27 mai 1982 <u>portant approbation de l'annexe du règlement intérieur du Conseil supérieur du notariat relative aux règles en matière de négociation de biens à vendre ou à louer</u> , est abrogé en tant qu'il approuve le dernier alinéa de l'article 5 de ladite annexe.

OPTION N° 2 : CLARIFIER LE PERIMETRE DE LA LOI HOGUET ET ASSOULIR LES CONDITIONS D'ACCES A LA PROFESSION

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
N° 1 : instaurer une obligation de dresser dans le mandat une liste exhaustive des prestations rendues par le professionnel N° 9 : inscrire dans la loi une définition de l'entremise immobilière N° 10 : exclure du champ d'application de la loi Hoguet toutes les prestations qui ne constituent pas à proprement parler de l'entremise immobilière N° 11: rendre applicable le principe de la rémunération au résultat à toutes les professions réalisant de l'entremise immobilière	<u>La loi n° 70-2 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce</u> est ainsi modifiée : 1° À l'article 1-1, il est inséré un 3° ainsi rédigé: « 3° L'activité d'achat, de vente ou de recherche mentionnée au 1° de l'article 1^{er} consiste en la sélection de clients et la négociation du prix de vente, sans que ces deux prestations permettent au mandataire d'engager son mandant pour l'opération envisagée, à moins qu'une clause du mandat l'y autorise expressément. « Toute autre prestation rendue par le mandataire dans le cadre des activités mentionnées à l'alinéa précédent, telle que notamment l'estimation ou la visite du bien, la constitution du dossier de vente, ou la rédaction de l'annonce, ne	Article 1-1 Pour l'application de la présente loi : 1° Est considérée comme relevant de l'activité de gestion immobilière la location ou la sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé, d'immeubles bâtis ou non bâtis lorsqu'elle constitue l'accessoire d'un mandat de gestion ; 2° Est considérée comme une location saisonnière pour l'application de la présente loi la location d'un immeuble conclue pour une durée maximale et non renouvelable de quatre-vingt-dix jours consécutifs. Lorsque ces locations font intervenir un intermédiaire, leurs conditions de conclusion sont précisées par un décret en Conseil d'État.	Article 1-1 Pour l'application de la présente loi : 1° Est considérée comme relevant de l'activité de gestion immobilière la location ou la sous-location, saisonnière ou non, en nu ou en meublé, d'immeubles bâtis ou non bâtis lorsqu'elle constitue l'accessoire d'un mandat de gestion ; 2° Est considérée comme une location saisonnière pour l'application de la présente loi la location d'un immeuble conclue pour une durée maximale et non renouvelable de quatre-vingt-dix jours consécutifs. Lorsque ces locations font intervenir un intermédiaire, leurs conditions de conclusion sont précisées par un décret en Conseil d'État. 3° L'activité d'achat, de vente ou de recherche mentionnée au 1° de l'article 1^{er} consiste en la sélection de clients et la négociation du prix de vente, sans que ces deux prestations permettent au mandataire d'engager son mandant pour l'opération envisagée, à moins qu'une clause du mandat l'y autorise expressément.

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
	sont pas constitutive d'entremise immobilière. » ; 2° L'article 2 est ainsi modifié : a) Après le premier alinéa, il est inséré un alinéa ainsi rédigé : « Aux prestations mentionnées au second alinéa du 3° de l'article 1-1. » ; b) Au deuxième alinéa, après les mots : « de cette activité », il est inséré les mots : «, à l'exception toutefois des dispositions du huitième alinéa de l'article 6 » ; 2° L'article 6 est ainsi modifié : a) Après le cinquième alinéa, il est inséré un alinéa ainsi rédigé : « Pour les activités d'achat, de vente ou de recherche mentionnées au 3° de l'article 1-1, la liste exhaustive des prestations rendues et, pour chacune d'entre elles, les conditions de détermination de la rémunération ainsi que les modalités selon lesquelles le mandataire rend compte au mandant des actions effectuées pour son compte, selon une	Article 2 Les dispositions de la présente loi ne sont pas applicables : Aux membres des professions dont la liste sera fixée par décret, en considération du contrôle dont leur activité professionnelle fait l'objet ainsi que des garanties financières qu'ils offrent pour l'exercice de cette activité ; Aux personnes ou à leur conjoint qui, à titre non professionnel, se livrent ou prêtent leur concours à des opérations relatives à des biens sur lesquels elles ont des droits réels divis ou indivis ;	Toute autre prestation rendue par le mandataire dans le cadre des activités mentionnées à l'alinéa précédent, telle que notamment l'estimation ou la visite du bien, la constitution du dossier de vente, ou la rédaction de l'annonce, n'est pas constitutive d'entremise immobilière. Article 2 Les dispositions de la présente loi ne sont pas applicables : Aux prestations mentionnées au second alinéa du 3° de l'article 1-1. Aux membres des professions dont la liste sera fixée par décret, en considération du contrôle dont leur activité professionnelle fait l'objet ainsi que des garanties financières qu'ils offrent pour l'exercice de cette activité, à l'exception toutefois des dispositions du huitième alinéa de l'article 6 ; Aux personnes ou à leur conjoint qui, à titre non professionnel, se livrent ou prêtent leur concours à des opérations relatives à des biens sur lesquels elles ont des droits réels divis ou indivis ;

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
	périodicité déterminée par les parties. » ; b) Après le huitième alinéa, il est inséré un alinéa ainsi rédigé : « Toutefois, dans le cadre d'un mandat portant sur l'une des activités mentionnées au 3° de l'article 1-1, les prestations qui ne consistent pas en la sélection de clients ou à la négociation du prix de vente peuvent faire l'objet d'une rémunération avant que l'opération n'ait été effectivement réalisée. »	Aux personnes agissant pour le compte de leur conjoint, de parents en ordre successible, ou pour le compte de majeurs protégés ou de mineurs dans les conditions prévues aux titres X et XI du code civil ; Aux représentants légaux ou statutaires de sociétés de construction régies par les articles L. 212-1 et suivants du code de la construction et de l'habitation pour la réalisation des premières cessions des parts ou actions. Aux titulaires d'une licence d'agent de voyages, en vertu de la loi n° 92-645 du 13 juillet 1992 fixant les conditions d'exercice des activités relatives à l'organisation et à la vente de voyages ou de séjours, pour la conclusion de tout contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé régi par les articles L. 121-60 et suivants du code de la consommation ; Aux organismes de placement collectif immobilier, organismes professionnels de placement collectif immobilier, sociétés civiles de placement immobilier et à leurs sociétés de gestion, sauf lorsqu'elles gèrent des actifs immobiliers faisant l'objet de mandats de gestion spécifiques ;	Aux personnes agissant pour le compte de leur conjoint, de parents en ordre successible, ou pour le compte de majeurs protégés ou de mineurs dans les conditions prévues aux titres X et XI du code civil ; Aux représentants légaux ou statutaires de sociétés de construction régies par les articles L. 212-1 et suivants du code de la construction et de l'habitation pour la réalisation des premières cessions des parts ou actions. Aux titulaires d'une licence d'agent de voyages, en vertu de la loi n° 92-645 du 13 juillet 1992 fixant les conditions d'exercice des activités relatives à l'organisation et à la vente de voyages ou de séjours, pour la conclusion de tout contrat de jouissance d'immeuble à temps partagé régi par les articles L. 121-60 et suivants du code de la consommation ; Aux organismes de placement collectif immobilier, organismes professionnels de placement collectif immobilier, sociétés civiles de placement immobilier et à leurs sociétés de gestion, sauf lorsqu'elles gèrent des actifs immobiliers faisant l'objet de mandats de gestion spécifiques ;

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
		Aux associations œuvrant à la promotion de la cohabitation intergénérationnelle solidaire définie à l'article L. 118-1 du code de l'action sociale et des familles et aux articles L. 631-17 à L. 631-19 du code de la construction et de l'habitation. Article 6 I- Les conventions conclues avec les personnes visées à l'article 1^{er} ci-dessus et relatives aux opérations qu'il mentionne en ses 1° à 6°, doivent être rédigées par écrit et préciser conformément aux dispositions d'un décret en Conseil d'État : Les conditions dans lesquelles ces personnes sont autorisées à recevoir, verser ou remettre des sommes d'argent, biens, effets ou valeurs à l'occasion de l'opération dont il s'agit ; Les modalités de la reddition de compte ; Les conditions de détermination de la rémunération, ainsi que l'indication de la partie qui en aura la charge. Les moyens employés par ces personnes et, le cas échéant, par le réseau auquel elles	Aux associations œuvrant à la promotion de la cohabitation intergénérationnelle solidaire définie à l'article L. 118-1 du code de l'action sociale et des familles et aux articles L. 631-17 à L. 631-19 du code de la construction et de l'habitation. Article 6 I- Les conventions conclues avec les personnes visées à l'article 1^{er} ci-dessus et relatives aux opérations qu'il mentionne en ses 1° à 6°, doivent être rédigées par écrit et préciser conformément aux dispositions d'un décret en Conseil d'État : Les conditions dans lesquelles ces personnes sont autorisées à recevoir, verser ou remettre des sommes d'argent, biens, effets ou valeurs à l'occasion de l'opération dont il s'agit ; Les modalités de la reddition de compte ; Les conditions de détermination de la rémunération, ainsi que l'indication de la partie qui en aura la charge. Les moyens employés par ces personnes et, le cas échéant, par le réseau auquel elles appartiennent pour diffuser auprès du

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
		appartiennent pour diffuser auprès du public les annonces commerciales afférentes aux opérations mentionnées au 1° du même article 1^{er}. En outre, lorsqu'une convention comporte une clause d'exclusivité, elle précise les actions que le mandataire s'engage à réaliser pour exécuter la prestation qui lui a été confiée ainsi que les modalités selon lesquelles il rend compte au mandant des actions effectuées pour son compte, selon une périodicité déterminée par les parties. Les dispositions de l'article 1375 du code civil leur sont applicables.	public les annonces commerciales afférentes aux opérations mentionnées au 1° du même article 1^{er}. Pour les activités d'achat, de vente ou de recherche mentionnées au 3° de l'article 1-1, la liste exhaustive des prestations rendues et, pour chacune d'entre elles, les conditions de détermination de la rémunération ainsi que les modalités selon lesquelles le mandataire rend compte au mandant des actions effectuées pour son compte, selon une périodicité déterminée par les parties. En outre, lorsqu'une convention comporte une clause d'exclusivité, elle précise les actions que le mandataire s'engage à réaliser pour exécuter la prestation qui lui a été confiée ainsi que les modalités selon lesquelles il rend compte au mandant des actions effectuées pour son compte, selon une périodicité déterminée par les parties. Les dispositions de l'article 1375 du code civil leur sont applicables. Aucun bien, effet, valeur, somme d'argent, représentatif d'honoraires, de frais de recherche, de démarche, de publicité ou d'entremise quelconque, n'est dû aux

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
		Aucun bien, effet, valeur, somme d'argent, représentatif d'honoraires, de frais de recherche, de démarche, de publicité ou d'entremise quelconque, n'est dû aux personnes indiquées à l'article 1^{er} ou ne peut être exigé ou accepté par elles, avant qu'une des opérations visées audit article ait été effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties. Toutefois, lorsqu'un mandat est assorti d'une clause d'exclusivité ou d'une clause pénale ou lorsqu'il comporte une clause aux termes de laquelle des honoraires sont dus par le mandant, même si l'opération est conclue sans les soins de l'intermédiaire, cette clause recevra application dans les conditions qui seront fixées par décret. La somme versée par le mandant en application de cette clause ne peut excéder	personnes indiquées à l'article 1^{er} ou ne peut être exigé ou accepté par elles, avant qu'une des opérations visées audit article ait été effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties. Toutefois, dans le cadre d'un mandat portant sur l'une des activités mentionnées au 3° de l'article 1-1, les prestations qui ne consistent pas en la sélection de clients ou à la négociation du prix de vente peuvent faire l'objet d'une rémunération avant que l'opération soit effectivement réalisée. Toutefois, lorsqu'un mandat est assorti d'une clause d'exclusivité ou d'une clause pénale ou lorsqu'il comporte une clause aux termes de laquelle des honoraires sont dus par le mandant, même si l'opération est conclue sans les soins de l'intermédiaire, cette clause recevra application dans les conditions qui seront fixées par décret. La somme versée par le mandant en application de cette clause ne peut excéder un montant fixé par décret en Conseil d'État. Lorsque le mandant agit dans le cadre de ses activités professionnelles, tout ou partie des sommes d'argent visées ci-dessus qui sont à

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
		un montant fixé par décret en Conseil d'État. Lorsque le mandant agit dans le cadre de ses activités professionnelles, tout ou partie des sommes d'argent visées ci-dessus qui sont à sa charge peuvent être exigées par les personnes visées à l'article 1^{er} avant qu'une opération visée au même article n'ait été effectivement conclue et constatée. La clause prévue à cet effet est appliquée dans des conditions fixées par décret en Conseil d'État. La convention conclue entre la personne qui se livre à l'activité mentionnée au 7° de l'article 1^{er} et le propriétaire du bien inscrit sur la liste ou le fichier, ou le titulaire de droits sur ce bien, comporte une clause d'exclusivité d'une durée limitée aux termes de laquelle ce dernier s'engage, d'une part, à ne pas confier la location ou la vente de son bien à une autre personne exerçant une activité mentionnée à l'article 1^{er} et, d'autre part, à ne pas publier d'annonce par voie de presse. ...	sa charge peuvent être exigées par les personnes visées à l'article 1^{er} avant qu'une opération visée au même article n'ait été effectivement conclue et constatée. La clause prévue à cet effet est appliquée dans des conditions fixées par décret en Conseil d'État. La convention conclue entre la personne qui se livre à l'activité mentionnée au 7° de l'article 1^{er} et le propriétaire du bien inscrit sur la liste ou le fichier, ou le titulaire de droits sur ce bien, comporte une clause d'exclusivité d'une durée limitée aux termes de laquelle ce dernier s'engage, d'une part, à ne pas confier la location ou la vente de son bien à une autre personne exerçant une activité mentionnée à l'article 1^{er} et, d'autre part, à ne pas publier d'annonce par voie de presse. ...
N° 12 : assouplir et clarifier les règles d'aptitude professionnelle fixées aux	Le <u>chapitre II du décret n° 72-678 du 20 juillet 1972 fixant les conditions d'application de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970</u>	Article 11 Sont regardées comme justifiant de l'aptitude professionnelle requise pour	Article 11 Sont regardées comme justifiant de l'aptitude professionnelle requise pour

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
articles 11, 12 et 14 du décret de 1972	<u>réglémentant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et fonds de commerce</u> est ainsi modifié : 1° L'article 11 est ainsi modifié : a) Au 1°, les mots : « et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales » sont supprimés ; b) Au 2°, les mots : « et sanctionnant des études de même nature » sont supprimés ; 2° L'article 12 est ainsi modifié : a) Au 1°, les mots : « et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales » sont supprimés ; b) Au 2°, le mot : « subordonné » est supprimé. 3° À l'article 14, les mots : « dix ans. Cette durée est réduite à quatre ans s'il s'agit d'un emploi de cadre au titre duquel le demandeur	obtenir la carte professionnelle prévue à l'article 1^{er} les personnes qui produisent : 1° Soit un diplôme délivré par l'État ou au nom de l'État, d'un niveau égal ou supérieur à trois années d'études supérieures après le baccalauréat et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales ; 2° Soit un diplôme ou un titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles d'un niveau équivalent (niveau II) et sanctionnant des études de même nature ; 3° Soit le brevet de technicien supérieur professions immobilières ; 4° Soit un diplôme de l'institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation. Article 12 Sont regardées comme justifiant de l'aptitude professionnelle requise pour obtenir la carte professionnelle prévue à l'article 1^{er} les personnes qui remplissent cumulativement les conditions suivantes :	obtenir la carte professionnelle prévue à l'article 1^{er} les personnes qui produisent : 1° Soit un diplôme délivré par l'État ou au nom de l'État, d'un niveau égal ou supérieur à trois années d'études supérieures après le baccalauréat et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales ; 2° Soit un diplôme ou un titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles d'un niveau équivalent (niveau II) et sanctionnant des études de même nature ; 3° Soit le brevet de technicien supérieur professions immobilières ; 4° Soit un diplôme de l'institut d'études économiques et juridiques appliquées à la construction et à l'habitation. Article 12 Sont regardées comme justifiant de l'aptitude professionnelle requise pour obtenir la carte professionnelle prévue à l'article 1^{er} les personnes qui remplissent cumulativement les conditions suivantes :

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
	était affilié comme tel auprès d'une institution de retraite complémentaire ou d'un emploi public de catégorie A ou de niveau équivalent » sont remplacés par les mots : « quatre ans ».	1° Être titulaire soit d'un baccalauréat, soit d'un diplôme ou d'un titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles d'un niveau équivalent (niveau IV) et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales ; 2° Avoir occupé pendant au moins trois ans un emploi subordonné se rattachant à une activité mentionnée à l'article 1^{er} de la loi du 2 janvier 1970 susvisée et correspondant à la mention demandée. Article 13 (abrogé) Article 14 Sont regardées comme justifiant de l'aptitude professionnelle requise pour obtenir la carte prévue à l'article 1^{er} les personnes qui ont occupé l'un des emplois mentionnés au 2° de l'article 12 pendant au moins dix ans. Cette durée est réduite à quatre ans s'il s'agit d'un emploi de cadre au titre duquel le demandeur était affilié comme tel auprès d'une institution de retraite complémentaire ou d'un emploi public de catégorie A ou de niveau équivalent.	1° Être titulaire soit d'un baccalauréat, soit d'un diplôme ou d'un titre inscrit au répertoire national des certifications professionnelles d'un niveau équivalent (niveau IV) et sanctionnant des études juridiques, économiques ou commerciales ; 2° Avoir occupé pendant au moins trois ans un emploi subordonné se rattachant à une activité mentionnée à l'article 1^{er} de la loi du 2 janvier 1970 susvisée et correspondant à la mention demandée. Article 13 (abrogé) Article 14 Sont regardées comme justifiant de l'aptitude professionnelle requise pour obtenir la carte prévue à l'article 1^{er} les personnes qui ont occupé l'un des emplois mentionnés au 2° de l'article 12 pendant au moins quatre ans. dix ans. Cette durée est réduite à quatre ans s'il s'agit d'un emploi de cadre au titre duquel le demandeur était affilié comme tel auprès d'une institution de retraite complémentaire ou d'un emploi public de catégorie A ou de niveau équivalent.

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
N° 2 : uniformiser les règles relatives à l’affichage des annonces, que le montant des honoraires incombe à l’acheteur ou au vendeur N° 3 : soumettre les plateformes de diffusion en ligne des annonces immobilières aux obligations d’affichage prévues par l’arrêté de 2017	<u>L’arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l’information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière</u> est ainsi modifié : 1° Au deuxième alinéa de l’article 1, les mots : « ne » et « pas » sont supprimés ; 2° L’article 3 est ainsi modifié: a) Au 1°, les mots : « à la charge de l’acquéreur » sont supprimés ; b) Au 3°, les mots : « qui sont à la charge de l’acquéreur » sont supprimés.	Article 1 Les dispositions du présent arrêté s'appliquent à tout professionnel qui, à quelque titre que ce soit, intervient pour mettre en relation acquéreurs ou locataires et vendeurs ou bailleurs de biens immobiliers. Elles ne s'appliquent pas aux personnes physiques ou morales qui interviennent en tant que simples supports des annonces immobilières. [...] Article 3 Toute publicité effectuée par l'un des professionnels visés à l'article 1^{er} et relative à la vente d'un bien déterminé, doit, quel que soit le support utilisé, indiquer : 1° Le prix de vente du bien objet de la publicité. Le cas échéant, ce prix comprend obligatoirement la part des honoraires du professionnel à la charge de l'acquéreur et est exprimé à la fois honoraires inclus et exclus. La taille des caractères du prix du bien mentionné honoraires inclus est plus importante que celle du prix du bien hors honoraires. Le prix de vente ne peut en aucun cas inclure la part des honoraires à la charge du vendeur ;	Article 1 Les dispositions du présent arrêté s'appliquent à tout professionnel qui, à quelque titre que ce soit, intervient pour mettre en relation acquéreurs ou locataires et vendeurs ou bailleurs de biens immobiliers. Elles ne s'appliquent également pas aux personnes physiques ou morales qui interviennent en tant que simples supports des annonces immobilières. [...] Article 3 Toute publicité effectuée par l'un des professionnels visés à l'article 1^{er} et relative à la vente d'un bien déterminé, doit, quel que soit le support utilisé, indiquer : 1° Le prix de vente du bien objet de la publicité. Le cas échéant, ce prix comprend obligatoirement la part des honoraires du professionnel à la charge de l'acquéreur et est exprimé à la fois honoraires inclus et exclus. La taille des caractères du prix du bien mentionné honoraires inclus est plus importante que celle du prix du bien hors honoraires. Le prix de vente ne peut en aucun cas inclure la part des honoraires à la charge du vendeur ;

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
		2° À qui incombe le paiement des honoraires du professionnel à l'issue de la réalisation de la transaction ; 3° Le montant toutes taxes comprises (TTC) des honoraires du professionnel qui sont à la charge de l'acquéreur, exprimé en pourcentage de la valeur dudit bien entendue hors honoraires ; ce montant est précédé de la mention « Honoraires : ».	2° À qui incombe le paiement des honoraires du professionnel à l'issue de la réalisation de la transaction ; 3° Le montant toutes taxes comprises (TTC) des honoraires du professionnel qui sont à la charge de l'acquéreur, exprimé en pourcentage de la valeur dudit bien entendue hors honoraires ; ce montant est précédé de la mention « Honoraires : ».
N° 4 : imposer l'élaboration d'une fiche récapitulative du dossier de diagnostics techniques du bien à vendre	Après l'article L. 271-4 du code de la construction et de l'habitation, il est inséré un article L. 271-4-1 ainsi rédigé : <u>« Article L.271-4-1</u> <u>« Le dossier de diagnostic technique mentionné à l'article L. 271-4 fait l'objet d'une fiche récapitulative, standardisée selon des modalités fixées par arrêté du ministre chargé de la consommation, reprenant les informations essentielles de chaque diagnostic.</u> <u>« Elle est fournie au moment de la négociation du prix de vente du bien immobilier.».</u>		Livre II Statut des constructeurs Titre VII Protection de l'acquéreur Chapitre unique Section 2 Dossier de diagnostic technique <u>Article L.271-4-1 nouveau</u> <u>Le dossier de diagnostic technique mentionné à l'article L. 271-4 est accompagné d'une fiche récapitulative, standardisée selon des modalités fixées par arrêté du ministre chargé de la consommation, reprenant les informations essentielles de chaque diagnostic.</u> <u>Elle est fournie au moment de la négociation du prix de vente du bien immobilier.</u>

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
N° 5 : mettre à la disposition du public à titre gratuit (open data) les données détenues par les notaires concernant le marché immobilier	Après l'article 3 de l'arrêté du 30 septembre 2016 pris en application des articles 1^{er}, 3 et 4 du décret n° 2013-803 du 3 septembre 2013 relatif aux bases de données notariales sur les mutations d'immeubles à titre onéreux, il est inséré un article 3-1 ainsi rédigé: « Article 3-1 « En application de l'article 3 du décret du 3 septembre 2013 susvisé, le Conseil supérieur du notariat, ou son ou ses délégataires, met à disposition du public, sur le réseau internet, un système d'interrogation interactif, accessible gratuitement, permettant au public, en renseignant un ou plusieurs des critères définis ci-après, de connaître, pour toute mutation d'immeuble à titre onéreux concernant un appartement ou une maison individuelle, les informations suivantes : « 1.1. La date de la mutation ; « 1.2. La commune de situation de l'immeuble ;		Article 3-1 nouveau En application de l'article 3 du décret du 3 septembre 2013 susvisé, le Conseil supérieur du notariat, ou son ou ses délégataires, met à disposition du public, sur le réseau internet, un système d'interrogation interactif, accessible gratuitement, permettant au public, en renseignant un ou plusieurs des critères définis ci-après, de connaître, pour toute mutation d'immeuble à titre onéreux concernant un appartement ou une maison individuelle, les informations suivantes : 1.1. La date de la mutation ; 1.2. La commune de situation de l'immeuble ; 1.3. Les références cadastrales de l'immeuble; 1.4. Le montant hors taxes de la transaction ; 1.5. Le taux et l'assiette des droits de mutation; 1.6 Le montant de la commission de négociation le cas échéant, exprimé en une fourchette de variation de plus ou moins 1% ; 1.7. Le nombre de pièces d'habitation ;

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
	« 1.3. Les références cadastrales de l'immeuble; « 1.4. Le montant hors taxes de la transaction ; « 1.5. Le taux et l'assiette des droits de mutation; « 1.6 Le montant de la commission de négociation le cas échéant, exprimé en une fourchette de variation de plus ou moins 1% ; « 1.7. Le nombre de pièces d'habitation ; « 1.8 La surface habitable déclarée ou telle que définie à l'article 4-1 du décret n° 67-223 du 17 mars 1967 pris pour l'application de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis, le cas échéant ; « 1.9 Le nombre de dépendances éventuelles. « Les critères de sélection du système d'interrogation interactif sont relatifs : « - à leur localisation géographique, selon l'un des		1.8 La surface habitable déclarée ou telle que définie à l'article 4-1 du décret n° 67-223 du 17 mars 1967 pris pour l'application de la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis, le cas échéant ; 1.9 Le nombre de dépendances éventuelles. Les critères de sélection du système d'interrogation interactif sont relatifs : - à leur localisation géographique, selon l'un des cadres territoriaux de référence précisés à l'article 4 du présent arrêté ; - au type de bien : appartement, maison individuelle ; - à leur période de mutation, avec choix pouvant varier continûment du dernier aux huit derniers trimestres disponibles ; - à leur ancienneté (neuf, au sens fiscal, ou ancien) ; - à leur nombre de pièces ; - à leur surface habitable (par fourchettes de surface prédéfinies et spécifiques au type de bien).

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
	cadres territoriaux de référence précisés à l'article 4 du présent arrêté ; « - au type de bien : appartement, maison individuelle ; « - à leur période de mutation, avec choix pouvant varier continûment du dernier aux huit derniers trimestres disponibles ; « - à leur ancienneté (neuf, au sens fiscal, ou ancien) ; « - à leur nombre de pièces ; « - à leur surface habitable (par fourchettes de surface prédéfinies et spécifiques au type de bien). « Les informations ci-dessus sont mises à disposition du public sur le site internet dans un délai de 90 jours à compter de la fin de la période à laquelle ils se rapportent. Le site est actualisé en fin de chaque trimestre calendaire avec les données se rapportant au trimestre antérieur. Le Conseil supérieur du notariat, ou son ou ses délégués, détermine, après avis du ministère de la Justice et du ministère chargé		Les informations ci-dessus sont mises à disposition du public sur le site internet dans un délai de 90 jours à compter de la fin de la période à laquelle ils se rapportent. Le site est actualisé en fin de chaque trimestre calendaire avec les données se rapportant au trimestre antérieur. Le Conseil supérieur du notariat, ou son ou ses délégués, détermine, après avis du ministère de la Justice et du ministère chargé du logement, l'architecture, les modes d'interrogation et l'ergonomie du site.

Recommandation	Proposition de modification	Version actuelle du texte	Version consolidée après modification
	du logement, l'architecture, les modes d'interrogation et l'ergonomie du site. »		
N° 6 : autoriser les notaires à afficher les annonces immobilières	L'arrêté du 27 mai 1982 portant <u>approbation de l'annexe du règlement intérieur du Conseil supérieur du notariat relative aux règles en matière de négociation de biens à vendre ou à louer</u> , est abrogé en tant qu'il approuve le dernier alinéa de l'article 5 de ladite annexe.		L'arrêté du 27 mai 1982 __portant approbation de l'annexe du règlement intérieur du Conseil supérieur du notariat relative aux règles en matière de négociation de biens à vendre ou à louer, est abrogé en tant qu'il approuve le dernier alinéa de l'article 5 de ladite annexe.