Tout savoir sur la loi Hoguet

En disgrâce parfois, portée aux nues d’autres fois, une chose est sûre au sujet de la loi Hoguet : elle fait débat dans les milieux liés à l’immobilier. Car c’est elle qui régit fondamentalement toute activité des professionnels de l’immobilier. Or, non seulement il apparaît qu’il est le plus souvent difficile de la respecter à la lettre quand on est une agence immobilière, mais en plus il semblerait que le recours massif, de façon industrielle, à des agents commerciaux immobiliers par de nombreux réseaux immobiliers… soit tout simplement contraire à la loi Hoguet. Rappel des faits et point sur une loi controversée.

# Les obligations de la loi Hoguet

Le principe de base de la loi Hoguet est double :

* Crédibiliser les membres de la profession ;
* Rassurer les clients.

Sur cette base, elle impose aux agents immobiliers de détenir une carte professionnelle dont l’obtention est conditionnée à quelques points au nombre desquels on compte les deux plus importants :

* Un diplôme ou une expérience justifiant la capacité à exercer le métier d’agent immobilier ;
* Une preuve de moralité avec un extrait de casier judiciaire.

Par ailleurs, les agents immobiliers doivent souscrire une assurance de responsabilité civile spécifique, respecter une législation très stricte sur la gestion de l’agence, d’éventuelles succursales et du personnel. Enfin, d’un point de vue financier, les agents immobiliers ont l’obligation de donner un reçu pour toute somme versée, tenir un livre des mandats de transactions et des mandats de gestion et ne peuvent toucher de commission que sur les transactions effectivement réalisées entre deux personnes rapprochées par lui et sous mandat de transaction. Ouf !

En bref donc, la loi Hoguet bien sûr protège le client mais également valorise et crédibilise l’agent immobilier puisque le fait même de répondre à toutes ces exigences est une preuve de bonne foi et de sécurité pour le client.

Par ailleurs, il faut savoir que cette loi oblige également les agents immobilier à recevoir un mandat de gestion ou de transaction signé par le client pour pouvoir vendre, acheter ou louer un bien immobilier pour un client. Et ce mandat doit absolument indiquer non seulement les honoraires de l’agent mais aussi les activités qu’il est autorisé à effectuer dans le cadre du mandat, et la personne qui doit payer les honoraires : l’acheteur ou le vendeur ; le bailleur ou le locataire, etc.

# La polémique sur la loi Hoguet

Avec la possibilité de travailler comme mandataire indépendant et l’engouement des agences, notamment des réseaux, pour ce type de collaborateurs, d’aucuns crient au viol de la loi Hoguet. Car en effet, avec ce nouveau système, il suffit d’un unique détenteur de la carte professionnelle, c’est-à-dire d’une seule personne conforme à la loi, pour faire travailler des dizaines, des centaines voire des milliers d’agents commerciaux immobiliers ne disposant pas de la carte. Le bilan, quand un client croit faire une affaire avec une agence n’importe où en France : il lui est aujourd’hui impossible, ou presque, de savoir si la personne qu’il a en face de lui est agent immobilier ou bien simplement mandataire indépendant. Il ne sait donc pas si la personne est en règle avec la loi Hoguet.

Autant dire que la loi Hoguet va encore faire couler de l’encre pendant quelques années tant que le litige ne sera pas résolu…