



LOGEMENT

FICHE TECHNIQUE

Juillet 2014

Les marchands de listes pour trouver un logement : plus de protection pour les clients

La profession de « marchand de listes » consiste, selon la loi, à prêter son concours aux opérations portant sur des biens immobiliers via la vente de listes ou de fichiers relatifs à l'achat, la vente, la location, etc. desdits biens. Le marchand de listes n'intervient ni pour les visites, ni pour la constitution de dossier, ni pour la transaction.

Cette profession est règlementée par la [loi n° 70-9 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce](#) et par le [décret n° 72-678 fixant les conditions d'application de la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970](#).

La [loi ALUR](#) (loi pour l'accès au logement et pour un urbanisme rénové), dite loi Dufflot, du 24 mars 2014 est venu renforcer la réglementation pour mieux protéger le consommateur.

Un professionnel de l'immobilier

Les marchands de listes, en tant que professionnels de l'immobilier, doivent détenir une carte professionnelle sur laquelle est inscrite la mention « Marchand de listes » (article 1 du décret n°72-678). Ils doivent pour cela prouver de leur aptitude professionnelle, d'une garantie financière et d'une assurance couvrant les risques liés à l'exercice de la profession (article 3 dudit décret).

La profession de marchand de listes

Le professionnel marchand de listes a pour unique mission de vendre des listes ou des fichiers à la personne qui est à la recherche d'un logement, contre rémunération. Le fait qu'il n'intervienne pas en aval, au moment de la visite des logements ou de la conclusion du bail par exemple, le distingue de l'agent immobilier. De plus, il faut noter que son rôle est de fournir la liste, mais pas de trouver le logement : ainsi, la personne paie uniquement pour accéder à une liste de logement (répondant à ses critères).

Obligation d'une convention entre le marchand de listes et le client

L'article 6 I alinéa 11 indique que le marchand de listes doit signer une convention avec la personne en recherche de logement qui le consulte, au sein de laquelle doivent être mentionnées toutes les caractéristiques qu'elle exige pour le logement recherché (superficie, nombre de pièces, emplacement, etc.). C'est ainsi que le professionnel aura l'obligation de lui fournir une liste de tous les logements répondant auxdites caractéristiques. Cette obligation sera clairement indiquée au sein de la convention, tout comme le montant de la rémunération du marchand de listes et les conditions de remboursement de la rémunération si la prestation n'était pas fournie.

La rémunération du marchand de listes

Dans la mesure où la profession de marchand de listes consiste à fournir des listes, le marchand de listes est rémunéré pour cette mission. Et s'il l'a exécutée correctement, il a droit à sa rémunération, que le client ait trouvé ou non leur logement via sa liste.

La rémunération est due lorsque le professionnel a fourni la liste mais jamais avant. L'article 6 I alinéa 8 de la loi n° 70-9 est clair : aucune somme d'argent constituant des honoraires, des frais de recherche, de démarche, de publicité ou d'entremise quelconque, n'est due aux marchands de listes ou ne peut être exigé ou accepté par eux, avant que son obligation n'ait été effectivement conclue et constatée dans la convention prévue à l'article 6 I alinéa 11. C'est bien la fourniture de la (les) listes(s) qui constitue le motif de la rémunération du professionnel.

Une clause d'exclusivité désormais obligatoire entre le marchand de listes et les propriétaires des logements

Depuis la loi n° 2014-366, une clause d'exclusivité est exigée dans le contrat liant le marchand de listes et les propriétaires des biens indiqués sur les listes. L'objectif est clair : que les listes proposées aux consommateurs soient constituées que de biens réellement disponibles.

Par cette clause, le propriétaire du logement s'engage sur 2 points :

- à ne pas confier la location ou la vente de son bien à une autre personne exerçant une activité immobilière ;
- à ne pas publier d'annonce par voie de presse.

Des problèmes souvent rencontrés avec des marchands de listes

Ce sont principalement 2 types de problèmes que rencontrent les consommateurs avec les marchands de listes :

1/ les ventes de listes au sein desquelles des biens proposés ne sont plus ou pas disponibles

Ce problème devrait ne plus être rencontré, grâce aux dispositions de l'article 24 de la loi n° 2014-366 qui s'appliquent pour tous les contrats entre les marchands de listes et les propriétaires des logements proposés au sein des listes signés depuis le 27 mars 2014.

En effet, cet article prévoit la signature obligatoire d'une clause d'exclusivité entre le marchand de listes et les propriétaires des biens constituant les listes. Ainsi, les logements proposés ne sont désormais plus mis sur le marché par d'autres professionnels, voire par le propriétaire lui-même (sites ou magazines entre particuliers), ce qui constitue plus de sécurité pour le consommateur ayant payé l'accès à une liste : les logements qui la composent seront réellement disponibles à la location.

2/ Les ventes de listes de logement qui ne correspondent pas aux critères exigés par le client

Si tel est le cas, c'est que le marchand de listes n'exécute pas son obligation née de la convention signée avec son client. L'article 6 I alinéa 11 prévoit que le remboursement de la rémunération versée doit avoir lieu. De plus, la Cour de cassation, dans un arrêt du 30 octobre 2007, a précisé que le marchand de listes est soumis à l'« obligation d'accomplir parfaitement sa prestation consistant à fournir exclusivement une liste de biens disponibles correspondant à celui recherché par le cocontractant ». A défaut, sa responsabilité peut être engagée et le client doit demander le remboursement de la rémunération qu'il a versée.