

SERVICE JURIDIQUE

JURISINFO FRANCO-ALLEMAND

Juin 2022

Avertissement : Cette note a pour but de donner une information générale et ne peut remplacer une étude juridique personnalisée.

L'AGENT IMMOBILIER EN ALLEMAGNE

Les professions de l'immobilier sont réglementées en Allemagne tout comme en France et ce afin que le consommateur soit protégé face au professionnel. La profession est soumise aux dispositions de la loi « Gewerbeordnung » selon l'article 34c et de l'ordonnance relative aux obligations des courtiers, des intermédiaires financiers, maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage (« *Makler- und Bauträgerverordnung - MaBV* »).

L'intermédiaire en immobilier est celui qui a pour rôle de rendre possible la conclusion de contrat de bail pour des locaux à usage d'habitation ou à usage professionnel s'ils sont indissociables des locaux habitables ou de rendre possible l'achat de biens immobiliers.

Il n'existe pas de monopole pour la profession d'agents immobilier, les banques et les institutions de crédit sont donc amenées à avoir ce rôle.

TITRE 1-L'autorisation

La profession d'agent immobilier en Allemagne ne requiert aucune formation spécifique, elle peut donc être exercée par toute personne.

En tant que ressortissant français, il faut être attentif aux différents cas suivants :

A- Vous exercez à partir de la France et ne disposez d'aucun bureau en Allemagne :

La libre circulation des prestations de services au sein de l'Union européenne permet à un agent immobilier installé en France d'exercer directement son activité en Allemagne (§ 4 Abs. 1 der GewO).

Il y a un établissement stable (« *Niederlassung* ») lorsqu'une activité commerciale indépendante est exercée effectivement, pour une durée indéterminée et au moyen d'une installation fixe, à partir de celle-ci.

Il peut faire de la publicité dans la presse nationale, locale et sur Internet (sur des sites en langue allemande), se rendre aux visites sans autorisation particulière. Il doit cependant indiquer son adresse en France.

B- Vous souhaitez exercer la profession en vous installant en Allemagne par le biais d'une société ou en tant qu'agent immobilier indépendant :

Les agents immobiliers en Allemagne ont besoin, afin d'exercer leur profession, d'obtenir une autorisation auprès de l'administration de la ville ou commune ou l'Industrie- und Handelskammer (dépend de la réglementation de chaque Land) dans laquelle il souhaite développer leur activité (§ 34c Gewerbeordnung).

Ces administrations disposent de formulaires à cet effet. Il faut de manière générale s'adresser à l'administration la plus proche du siège de l'activité.

L'administration vérifie que le requérant est digne de confiance et que sa situation financière est confortable. Cependant aucune qualification ou expérience minimale n'est obligatoire contrairement à la situation en France.

L'autorisation est requise pour la profession d'agent immobilier ainsi que pour toutes les professions assimilées en Allemagne, telle que l'administration d'immeuble.

Il est donc recommandé de définir clairement toutes ses activités lors de la demande d'autorisation.

L'autorisation peut être très chère, les prix sont fonction du Land dans lequel l'activité va être exercée et du ou des types d'activités envisagées. Ainsi la fourchette de prix est comprise entre 500 et 7300 euros (données recueillies auprès des chambres de commerce du Bade-Wurtemberg, de Francfort et de Cologne).

Les demandes d'autorisation complémentaires sont soumises à un nouveau paiement de droits.

L'autorisation peut être demandée par une personne morale ou par une personne physique.

Il faut être attentif au fait que les sociétés de personnes en Allemagne n'ont pas la personnalité juridique ainsi chaque associé doit obtenir une autorisation personnelle ce qui est facteur de coûts importants. Il est donc conseillé d'exercer l'activité soit en tant que personne seule soit par le biais d'une société à responsabilité limitée (la GmbH).

S'il s'agit d'une constitution ab initio de la société en Allemagne ; la demande d'autorisation doit être déposée au cours de la période de constitution avant l'immatriculation au registre du commerce allemand. En effet l'autorisation est une condition de l'immatriculation en Allemagne pour les sociétés qui exercent l'activité d'agent immobilier.

L'autorisation est soumise à certaines conditions.

Le requérant ou le représentant de la société requérante doit satisfaire aux exigences de confiance et de confort financier. Ces deux conditions peuvent être démontrées par un certificat de bonnes-mœurs, un extrait du registre du commerce et des sociétés, une attestation fiscale, un certificat judiciaire.

L'autorisation est fréquemment refusée lorsque le requérant ou le représentant de la société requérante a fait l'objet d'une condamnation dans les cinq années précédant la demande, ainsi dans des cas de condamnation pour vol, détournement de fonds, abus de confiance ou de biens sociaux, faux et usage de faux, recel, délit de banqueroute...

Le requérant ne doit pas avoir fait l'objet d'une faillite ou être l'objet d'une faillite en cours.

Si le requérant est exempt de toute condamnation et satisfait aux exigences de sérieux et aux exigences financières, il est en droit d'obtenir l'autorisation.

ATTENTION : Depuis le 1^{er} août 2018, une condition supplémentaire doit être remplie par l'agent immobilier. Il doit justifier d'une formation continue de 20 heures dans une période de 3 ans.

Lorsque l'autorisation est obtenue, le requérant peut commencer son activité.

Cette activité est soumise à un corps de règles particulières qui se trouve dans la loi sur les dispositions applicables aux intermédiaires en immobilier et l'ordonnance relative aux obligations des courtiers, des intermédiaires financiers, maîtres d'œuvre et maîtres d'ouvrage.

Titre 2- Les droits de l'agent immobilier

L'agent immobilier peut prétendre à une commission si par son intermédiaire un contrat de bail ou de vente est conclu. Lorsqu'il s'agit d'un contrat de bail, il faut particulièrement être attentif aux dispositifs prévus dans la loi sur les intermédiaires en immobilier.

L'intermédiaire en immobilier ne peut prétendre à sa commission lorsque le contrat de bail est prolongé ou renouvelé au bénéfice du locataire en place ou lorsque l'intermédiaire est en même temps le propriétaire, l'administrateur, le locataire ou le bailleur du local concerné et enfin lorsque l'intermédiaire a des participations dans la personne morale qui est locataire, propriétaire ou administrateur du bien loué.

Aucun acompte ou avance ne peut être perçu, en effet le droit de percevoir une commission ne naît que lorsque le contrat de bail est conclu entre le donneur d'ordre et le locataire.

La commission doit être déterminée en référence au loyer (une quote-part ou un multiple), elle ne peut en aucun cas être déconnectée de la somme prévue pour le loyer et ne peut dépasser deux fois le loyer TVA comprise.

Le contrat entre l'agent immobilier et le bailleur peut prévoir le remboursement de certaines dépenses faites par l'agent immobilier même lorsqu'aucun contrat de bail n'est conclu. Cet accord doit être préalable.

Il est possible de prévoir contractuellement une clause pénale si les obligations de l'une ou l'autre partie ne sont pas respectées, elle ne peut excéder 25 euros.

Le principe du client-mandant (Das Bestellerprinzip)

Avec la réforme du 01.06.15 relative au droit de bail (Mietrechtsnovellierungsgesetz), a été introduit le principe du client-mandant (*das Bestellerprinzip*).

Selon la nouvelle réglementation, c'est à la personne qui fait appel aux prestations de l'agent immobilier de payer le service fourni.

Dans les faits, seul le propriétaire est en mesure de mandater un agent immobilier.

Mais l'agent immobilier est tout de même autorisé à réclamer une commission auprès du demandeur d'appartement, cela dans une certaine limite.

Depuis le 01.06.2015, le propriétaire doit payer à l'agent immobilier la prestation fournie. Cette prestation comprend :

- la détermination sécurisée du loyer du marché
- la présentation optimale de la propriété
- la publicité professionnelle
- l'acquisition du certificat énergétique statutaire
- les visites
- la vérification de crédit
- la création du bail
- l'acceptation / transfert de l'appartement

Grâce à cet ensemble de mesures, la vie privée du propriétaire reste intacte et les frais de courtage sont déductibles d'impôt.

Titre 3- Les obligations de l'agent immobilier

A-Obligations à caractère général

L'agent immobilier ne peut agir que sur ordre du propriétaire ou d'un autre donneur d'ordre fondé à disposer des locaux.

L'agent immobilier ne peut proposer ou rechercher des locaux d'habitation qu'en donnant son nom et en précisant le fait qu'il est agent immobilier.

Il ne peut proposer des locaux que s'il indique le montant du loyer et doit dès le départ indiquer le prix des prestations accessoires.

Depuis 1993, les frais d'agence supportés par les personnes qui recherchent des appartements ne peuvent excéder deux fois le loyer augmenté de la TVA.

Ces frais ne peuvent être demandés par l'agent que si le contrat de bail est effectivement conclu.

B-Obligations relatives aux assurances

Les professionnels soumis à l'ordonnance relative aux courtiers, aux intermédiaires financiers, maître d'œuvres et maître d'ouvrage (soit toutes les professions de l'immobilier sauf celle d'intermédiaire en vue de permettre la conclusion d'un contrat de bail entre le donneur d'ordre et les futurs locataires) doivent obligatoirement souscrire une police d'assurance.

Ils doivent donc attester d'une garantie préalable des valeurs que le mandant leur remet ou attester d'une assurance pour les dommages pécuniaires que leur activité pourrait causer.

Titre 4-Contrôle de la profession

Le contrôle est en premier lieu du ressort de l'administration qui a délivré l'autorisation. Cela peut être le cas lorsque l'agent ne satisfait plus aux exigences de confiance ou aux exigences financières.

Un commissaire aux comptes doit contrôler annuellement l'agent et fournir un rapport à l'administration.

Les associations professionnelles peuvent également sanctionner l'agent (cf titre suivant)

Titre 5- Les associations professionnelles

L'Etat ne s'est pas chargé de réglementer véritablement l'accès à la profession mais des groupements professionnels importants ont rempli cette tâche.

Il existe de multiples groupements et associations mais deux groupements recouvrent à eux seuls 50% de la population des professionnels de l'immobilier.

Il s'agit du Ring Deutscher Makler (RDM) et du Verband Deutscher Makler (VDM).

Ces organisations professionnelles vérifient les qualifications de leurs adhérents et ont mis en place un examen reconnu par l'Etat depuis l'ordonnance du 23 décembre 1998.

Cet examen est organisé par les chambres de commerce. Il n'est pas obligatoire sauf à vouloir adhérer au RDM et VDM, qui sont évidemment considérés comme un gage de confiance.

La RDM oblige par exemple ses adhérents à souscrire une assurance d'un minimum de 103 000 euros.

De plus comme vu ci-dessus ces groupements professionnels peuvent sanctionner les manquements à des obligations légales.

Réf. : Droit des aff/

**CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE ALSACE EUROMETROPOLE
JURISINFO FRANCO-ALLEMAND
10, PLACE GUTENBERG**

67081 STRASBOURG CEDEX

☎ 03 88 75 25 23

juridique@alsace.cci.fr

<http://www.alsace-eurometropole.cci.fr>