


## RECOURS A UN AGENT IMMOBILIER POUR LA VENTE D'UN BIEN COMMUNAL

Pour vendre un bien appartenant au domaine privé de la commune, il est possible de recourir à un agent immobilier.

Si c'est la solution choisie, alors il convient de conclure un **marché public**.



En effet, « L'article 1er du code des marchés publics définit les marchés publics comme des contrats conclus à titre onéreux par des pouvoirs adjudicateurs avec des opérateurs économiques publics ou privés, pour répondre à leurs besoins en matière de travaux, de fournitures ou de services. Le contrat par lequel une collectivité territoriale charge une agence immobilière de vendre des terrains sera par conséquent soumis aux dispositions du code des marchés publics s'il présente un caractère onéreux. La notion d'onérosité n'implique pas nécessairement le versement d'une somme d'argent par la collectivité. Sont considérés comme onéreux, les contrats dans lesquels le cocontractant perçoit un prix. En l'espèce, ce prix correspond aux frais d'agence versés par l'acquéreur du bien. La collectivité renonce ainsi à une partie du montant d'achat des terrains, qui est versée au prestataire de services, l'agence immobilière. Le caractère onéreux du contrat résulte donc d'un abandon, par la collectivité, d'une partie de la recette liée à la vente du terrain. Les services d'agence immobilière, référencés sous le n° 7030000-4 de la nomenclature européenne CPV, relèvent de la catégorie 14 de l'annexe IIA de la directive n° 2004/18/CE du 31 mars 2004 modifiée et donc de l'article 29 du code des marchés publics. Les contrats portant sur de tels services doivent par conséquent être passés selon les procédures de droit commun prévues par le code des marchés publics » (Réponse du Ministère de l'économie et des finances publiée dans le JO Sénat du 25 octobre 2012, page 2403, à la question n°01615).

Le choix de l'agent immobilier entre donc dans le champ d'application du Code de la commande publique (TC, 14 mai 2012, n°C3860).

**Il y a dès lors trois hypothèses :**

## **1) Si le prix versé à l'agent immobilier est inférieur à 40 000 euros HT :**

Il est possible au conseil municipal (ou au maire si la compétence lui a été déléguée) de conclure ce marché sans publicité ni mise en concurrence préalables. Concrètement, la commune peut donc contracter directement avec l'agent immobilier de son choix. Les seules obligations à ce titre sont de choisir une offre pertinente, de faire une bonne utilisation des deniers publics et de ne pas contracter systématiquement avec un même opérateur économique (article R. 2122-8 du code de la commande publique). Pour respecter ces principes, il est d'usage, même si cela n'est pas obligatoire, de solliciter trois devis auprès de plusieurs entreprises pour ensuite choisir celui qui semble le plus adapté pour répondre au besoin identifié.

## **2) Si le prix versé à l'agent immobilier est compris entre 40 000 euros et 221 000 euros HT :**

Dans ce cas, il est nécessaire de respecter une procédure adaptée. Autrement dit, la commune peut définir librement les modalités de passation du marché. Toutefois, il convient de respecter les principes de la commande publique, et notamment ceux d'une mise en concurrence et d'une publicité. En outre, une fois ces modalités définies (par exemple, recours à un appel d'offres), la commune sera tenue d'appliquer celles-ci dans leur intégralité.

## **2) Si le prix dépasse les 221 000 euros HT :**

Une procédure formalisée doit alors être mise en œuvre.

Quoi qu'il en soit, le marché public conclu à l'issue de cette procédure constitue un contrat de mandat de vente immobilière. Dans ce cadre, la commune doit définir précisément le mandat qu'elle souhaite confier à l'agent immobilier (objet ; désignation du bien ; prix ; conditions dans lesquelles l'agent immobilier est habilité à recevoir, verser ou remettre des sommes d'argent, biens, effets ou valeurs à l'occasion de l'opération ; conditions de détermination de la commission et de la partie qui en a la charge).