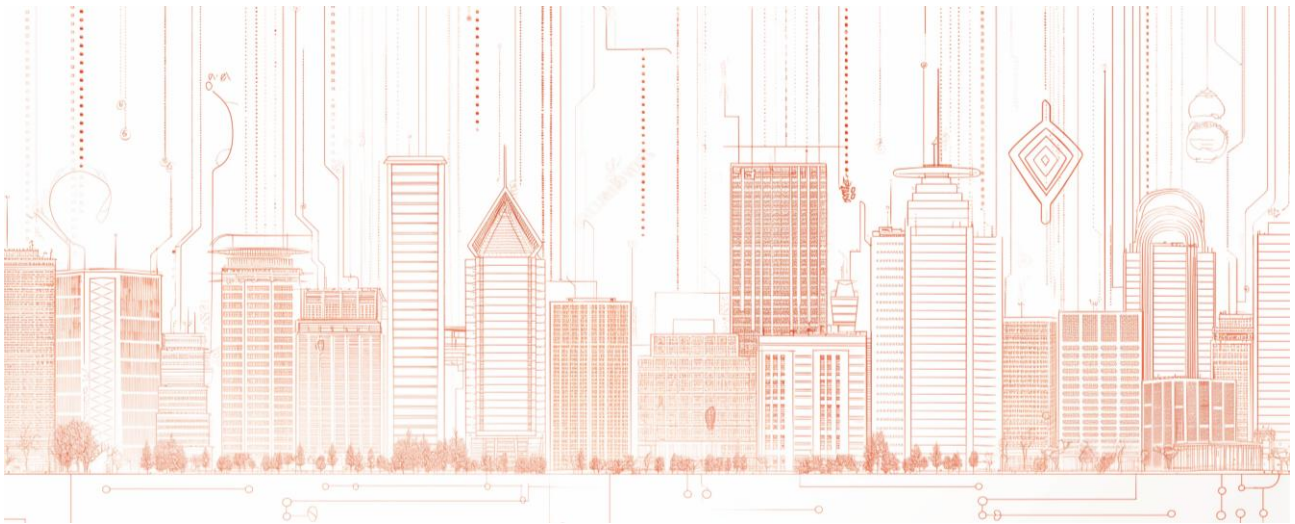


## Newsletter Seqlense - Immobilier & Réglementation

### Le conflit d'intérêt dans l'immobilier

26 mars 2026



Cette semaine, j'ai été interpellée par une thématique très particulière : le conflit d'intérêts dans l'immobilier. En lisant un article du *Revenu*, j'ai découvert une affaire qui s'est déroulée au Québec et qui portait manifestement sur une sanction relative à un conflit d'intérêts immobilier. Une courtière a été sanctionnée après avoir acheté un bien de ses propres clients pour le revendre avec un bénéfice. Ces événements relancent ainsi le débat sur les obligations de loyauté, de transparence et d'évitement des conflits d'intérêts pour les acteurs de l'immobilier, dont les intermédiaires. L'Organisme d'autoréglementation du courtage immobilier du Québec (OACIQ) dont la mission à la protection des particuliers dans le cadre des services de courtage immobilier, rappelle expressément qu'un courtier doit protéger d'abord les intérêts de son client, éviter les conflits d'intérêts, y compris apparents, et peut devoir cesser de fournir ses services au client lorsqu'une telle situation est identifiée.

En droit québécois, les décisions disciplinaires récentes de l'OACIQ montrent que le reproche central vise le fait de **privilégier ses propres intérêts au détriment de ceux du vendeur** ou d'utiliser sa position pour se placer en concurrence avec les acheteurs ou avec son propre client. Une décision de 2024 retient, par exemple, qu'une courtière a déposé, via une société dont elle était actionnaire, une offre sur un immeuble alors qu'elle connaissait déjà les autres offres et leurs conditions, et qu'elle s'était ainsi placée en conflit avec les intérêts du vendeur et d'autres acheteurs.

## **La France et le conflit d'intérêt dans l'immobilier : une interdiction ancienne et solide**

En **France**, il existe des dispositions proches, et même assez solides. Elles sont réparties entre la **déontologie professionnelle** et le **droit civil du mandat**. Le code de déontologie des professionnels de l'immobilier impose d'éviter les conflits d'intérêts. Son article 9 prévoit que les professionnels "veillent à ne pas se trouver en conflit d'intérêts" avec leurs mandants ou les autres parties, et précise notamment qu'ils ne doivent pas acquérir, directement ou indirectement, un bien pour lequel un mandat leur a été confié, **sauf à en informer leur mandant**. Le même article impose également d'informer les parties de tout intérêt personnel, direct ou indirect, lié à l'exécution de la mission. La France dispose ainsi d'un arsenal juridique robuste articulé autour de plusieurs textes.

### **Le Code civil (article 1596)**

Depuis 1804, le Code civil dispose que les mandataires ne peuvent acquérir un bien immobilier qu'ils ont reçu mandat de vendre (article 1596). La règle vaut quelle que soit la nature du mandat, exclusif ou non, et quelle que soit la nature de la vente, par adjudication ou de gré à gré.

L'article 1596 du Code civil dispose : « Ne peuvent se rendre adjudicataires, sous peine de nullité, ni par eux-mêmes, ni par personnes interposées : (...) les mandataires, des biens qu'ils sont chargés de vendre. » La vente ainsi intervenue est frappée de nullité relative, même si elle se fait au prix fixé par le mandant.

L'interdiction d'acheter établie par ce texte s'explique par le souci d'éviter que les personnes chargées de vendre un bien pour le compte d'autrui ne soient déchirées entre leur intérêt et leur devoir : appelées à rechercher le prix le plus élevé en leur qualité de mandataires à la vente, elles seraient intéressées, en tant qu'acheteuses éventuelles, par le prix le plus bas.

La jurisprudence de la Cour de cassation a déjà jugé que cette interdiction s'applique à l'agent immobilier mandataire du vendeur, même si l'achat se fait au prix fixé par le mandant. Sur le plan déontologique, le texte organise la transparence et l'information du mandant ; mais sur le plan civil, **l'achat par le mandataire du bien qu'il est chargé de vendre reste exposé à un risque sérieux de nullité**. La Cour de cassation a néanmoins rappelé en 2015 que cette prohibition vise le véritable mandataire du vendeur : le simple salarié de l'agence n'est pas automatiquement frappé par l'article 1596 s'il n'était pas lui-même chargé de traiter la vente.

#### **Une interdiction étendue aux personnes interposées**

L'interdiction est générale. Elle s'applique quelles que soient les conditions de la vente. Seront assimilées à des personnes interposées : l'épouse de l'agent immobilier, les parents du gérant de l'agence immobilière, ou la personne morale dont les dirigeants seraient les mêmes que la société mandataire du vendeur.

#### **Le Code de déontologie (décret du 28 août 2015)**

Le Code de déontologie des agents immobiliers (Décret n° 2015-1090 du 28 août 2015) réitère la prohibition à son article 9. L'agent immobilier s'oblige « à ne pas acquérir, en partie ou en totalité, ni faire acquérir par un proche ou un organisme quelconque dans lequel il détiendrait une participation, un bien immobilier pour lequel un mandat lui a été confié, sauf à informer son mandant de son projet ».

#### **La loi Hoguet (loi n° 70-9 du 2 janvier 1970)**

Sur les **mécanismes de contrôle en France**, la loi Hoguet encadre l'exercice de la profession, et le Conseil national de la transaction et de la gestion immobilières (CNTGI) a pour mission de veiller à la moralité, à la probité et à la compétence des professionnels. Il comprend une **commission de contrôle** qui instruit les cas de pratiques abusives portés à sa connaissance et transmet, le cas échéant, son rapport à l'autorité administrative compétente en matière de concurrence et de consommation.

La loi Hoguet régit les conditions d'exercice des spécialistes de l'immobilier depuis plus d'un demi-siècle. Elle vise à structurer les activités de vente et d'achat de biens immobiliers en instaurant des normes

strictes afin d'éviter les dérives, et à garantir des transactions transparentes et éthiques. Les agents immobiliers sont tenus d'informer leurs clients de tout conflit d'intérêts potentiel dans une transaction.

### **Les sanctions**

Le délai de prescription de l'action du mandant est de 5 ans à compter de la conclusion du contrat ou de celle de la découverte du vice. Le mandant peut aussi choisir de couvrir la nullité de la vente en la confirmant, si elle a été réalisée en connaissance de cause.

### **La situation en Europe**

En Belgique, le Code de déontologie de l'Institut professionnel des agents immobiliers (IPI) est très clair : l'agent immobilier intermédiaire, lui-même ou par personne interposée, ne peut, quant à un bien pour lequel il s'est vu confier une mission, manœuvrer aux fins de devenir cocontractant de son commettant, que ce soit ou non via un mécanisme d'option cessible. En cas de manquement à ces règles déontologiques, l'agent s'expose à des sanctions disciplinaires pouvant aller de l'avertissement à la suspension (jusqu'à deux ans) ou même à la radiation de l'Institut.

Au Royaume-Uni, si un agent immobilier (ou une personne liée à lui, comme un membre de la famille ou un associé) a un intérêt personnel dans un bien mis en vente, il doit le divulguer par écrit à toutes les parties avant toute offre. Cela inclut les situations où l'agent achète lui-même le bien. Le non-respect de cette obligation est une infraction pénale. Les paragraphes 10c à 10h du Code of Practice for Residential Estate Agents fixent les obligations des agents en cas de conflit d'intérêts. Si un agent ne divulgue pas son intérêt personnel, il peut faire l'objet d'une interdiction d'exercer (banning order) émise par l'autorité compétente.

Pour une vue comparative en Europe, un rapport du Sénat français souligne la grande disparité des situations nationales. En Allemagne, en Belgique, au Danemark, au Portugal et en Suède, des règles normatives plus ou moins contraignantes encadrent les activités de transaction immobilière. Dans d'autres pays, l'exercice étant libre, la profession s'organise elle-même.

### **Conclusion**

En conclusion, le conflit d'intérêts en immobilier n'est pas un simple fait divers, que ce soit au Québec, en France ou dans d'autres pays d'Europe. Ce point d'attention rappelle une réalité que tout investisseur immobilier devrait avoir à l'esprit : le professionnel mandaté pour vendre ou acquérir un bien en votre nom dispose d'un accès privilégié à des informations stratégiques, telles que les prix des offres concurrentes, les motivations du vendeur, le timing de mise en marché, qui peuvent, en cas de conflit d'intérêts, être retournées contre vos propres intérêts financiers.

Pour un investisseur, les enjeux sont particulièrement élevés. Contrairement à un particulier qui réalise une transaction unique, l'investisseur opère souvent dans des cycles courts, sur des volumes importants, et en relation étroite et répétée avec les mêmes intermédiaires. C'est précisément dans ce type de relation de proximité que le conflit d'intérêts peut s'installer discrètement : un bien acheté au-dessous de sa valeur réelle, une opportunité non transmise, une offre concurrente connue à l'avance.

Les dispositifs juridiques existants, tels que l'article 1596 du Code civil en France, offrent des protections réelles. Cependant, ils ne dispensent pas les investisseurs d'une vigilance active. Quelques réflexes s'imposent, tels que vérifier systématiquement si le mandataire ou une personne qui lui est liée figure parmi les acquéreurs potentiels, exiger la transparence des offres reçues et ne pas hésiter à diversifier ses intermédiaires sur un même marché.

#### **Sources:**

<https://www.lerevenu.com/investir-immobilier/prix-et-tendances/immobilier-une-courtierre-sanctionnee-apres-avoir-rachete-la-maison-de-ses-clients-pour-la-revendre-avec-profit/>

[https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\\_lc/LEGIARTI000006441390](https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000006441390)

<https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000031113441/>

<https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000031333633>