

La lettre de Xavier Paper

www.xavierpaper.com

Janvier 2022



Transaction immobilière et condition suspensive : le fait générateur de la rémunération de l'agent immobilier

1. Les dispositions du Plan comptable général (le « PCG ») relatives aux produits soumis à condition suspensive

Le PCG ne comporte aucune disposition relative au fait générateur sous-tendant la comptabilisation des produits ; il en est de même s'agissant du chiffre d'affaires. Il se contente d'énumérer certaines catégories de produits à l'article 512-1.

Il renvoie, par ailleurs, dans la partie infra-réglementaire de cet article, à l'avis CU n°2005-E du 6 septembre 2005 relatif à la comptabilisation d'une vente avec condition suspensive (l'« **Avis CU** ») en précisant ce qui suit :

*« Dans une vente sous condition suspensive, le vendeur conserve le contrôle du bien et les risques et avantages y afférents tant dans les comptes individuels que dans les comptes consolidés, dans la mesure où la livraison ou la délivrance du bien ne peut intervenir avant que cette condition suspensive ait été réalisée. Les effets de la condition suspensive doivent être appréciés à la date de clôture et non à la date d'arrêté des comptes. **En effet, le produit assorti d'une condition suspensive n'est pas comptabilisé à la date de clôture parce qu'il n'est pas réalisé à cette date mais à la date où la condition est remplie.***

Une information doit être donnée en annexe sur les effets potentiels de l'accord intervenu entre les parties, sur la portée de la condition suspensive et le cas échéant, sur la réalisation entre la date de clôture et celle de l'arrêté des comptes. [...] ». (Mise en gras par nos soins)

Titres

- 1 Les dispositions du Plan comptable général (le « PCG ») relatives aux produits soumis à condition suspensive
- 2 Les précisions apportées par la Compagnie nationale des commissaires aux comptes (la « CNCC ») relatives à la comptabilisation de la rémunération d'un agent immobilier
- 3 Conclusion

2. Les précisions apportées par la Compagnie nationale des commissaires aux comptes (la « CNCC ») relatives à la comptabilisation de la rémunération d'un agent immobilier

La Commission des études juridiques (EJ 2020-34) (la « CEJ ») et la Commission des études comptables (EC 2020-37) (la « CEC ») de la CNCC ont récemment pris position sur la comptabilisation de la rémunération d'un agent immobilier en produits en présence de conditions suspensives.

La CEJ renvoie à la jurisprudence et indique notamment ce qui suit :

« Il résulte de cette jurisprudence bien établie que :

- La promesse synallagmatique de vente constitue un accord définitif sur la chose et sur le prix de sorte que le refus fautif de réitérer la vente, alors que l'opération a été effectivement conclue, ne peut avoir pour effet de priver l'intermédiaire de son droit à rémunération ou indemnisation.

- **Cependant, la signature du seul compromis de vente n'emporte pas automatiquement droit à rémunération pour l'agent immobilier. Les juges du fond doivent en effet s'assurer pour faire droit à la demande que la signature de l'acte authentique ou toute autre condition suspensive non levée n'ont pas été mentionnées comme étant la condition du droit à rémunération ou à indemnisation de l'agent immobilier.** » (Mise en gras par nos soins)

Il résulte de ce rappel de jurisprudence que le droit à rémunération de l'agent immobilier et, par conséquent, à reconnaissance en produits/chiffre d'affaires repose sur les dispositions contractuelles fondant l'accord des parties. En d'autres termes, le fait générateur de la comptabilisation de la rémunération de l'agent immobilier en produits n'est pas né tant que l'acte authentique n'est pas signé ou tant que les conditions suspensives attachées à la transaction immobilière ne sont pas levées, dans l'hypothèse où la documentation contractuelle subordonne le droit de l'agent immobilier à sa rémunération à la survenance de ces événements.

De son côté, la CEC indique notamment ce qui suit :

« En préambule, la Commission rappelle qu'en matière de transactions immobilières, les ventes se réalisent généralement en deux étapes :

1) une première étape qui consiste à conclure la promesse synallagmatique de vente, également dénommée compromis de vente, et pouvant revêtir la forme d'un acte sous seing privé. Il s'agit d'un acte prévoyant un engagement réciproque des contractants (engagement d'achat et de vente) qui ont conclu un accord sur la chose et le prix et qui se promettent de constater une vente définitive dès la réalisation des conditions suspensives ;

2) une seconde étape qui consiste à conclure l'acte authentique de vente devant le notaire matérialisant la levée des conditions suspensives et l'accord des parties dans les délais prévus dans le compromis.

La Commission relève que l'article 6 de la loi n° 70-9, dite « loi Hoguet », stipule que les conditions de rémunération des agents immobiliers doivent être rédigées par écrit, telles que constatées en pratique au sein d'un mandat, et que le droit à rémunération de l'agent immobilier est conditionné à la conclusion effective de l'opération projetée et à sa constatation dans un écrit unique. »

le droit à rémunération de l'agent immobilier et, par conséquent, à reconnaissance en produits/chiffre d'affaires repose sur les dispositions contractuelles fondant l'accord des parties. En d'autres termes, le fait générateur de la comptabilisation de la rémunération de l'agent immobilier en produits n'est pas né tant que l'acte authentique n'est pas signé ou tant que les conditions suspensives attachées à la transaction immobilière ne sont pas levées,

Selon la CEC, la détermination du fait générateur du droit à rémunération de l'agent immobilier repose sur l'analyse des clauses prévues dans le mandat de vente conclu avec l'agent immobilier et/ou dans le compromis de vente signé par les parties contractantes, qui déterminent les modalités de calcul et de paiement des sommes dues à l'agent immobilier.

De manière générale, selon la CEC, la reconnaissance de la rémunération dans le compte de résultat de l'agent immobilier n'intervient qu'à la date de signature de l'acte authentique.

Néanmoins, il peut arriver, dans des cas exceptionnels, que le fait générateur de la comptabilisation de la rémunération de l'agent immobilier intervienne antérieurement à la signature de l'acte authentique, mais postérieurement à la signature du compromis de vente :

- en l'absence de conditions suspensives ou, en présence de telles conditions, si elles sont levées ; ou
- dans le cas où le mandat de vente subordonne explicitement le droit à rémunération de l'agent immobilier à la levée des conditions suspensives, y compris en l'absence de conclusion de l'acte authentique, pour autant que l'agent immobilier soit en mesure d'apporter la preuve de la levée de ces conditions suspensives.

Dans une telle situation, l'agent immobilier comptabilise sa rémunération dans les comptes de l'exercice au cours duquel ces conditions sont levées.

3. Conclusion

En règle générale, la rémunération de l'agent immobilier lui est acquise à la date de signature de l'acte authentique. Néanmoins, dans l'hypothèse où la documentation contractuelle prévoit des dispositions différentes, le fait générateur de la comptabilisation de la rémunération de l'agent immobilier en produits est susceptible de naître :

- à la date de levée des conditions suspensives ; ou
- plus rarement, à la date de signature du compromis, en l'absence de conditions suspensives et en cas d'accord des parties.