

Le Bon de visite

Le bon de visite est un document clé dans le secteur de l'immobilier en France. Il officialise la présentation d'un bien à un acquéreur (ou locataire) potentiel par l'intermédiaire d'un professionnel (agence immobilière ou mandataire). Ce document, souvent mal compris ou perçu comme une formalité administrative, a pourtant une réelle importance juridique et commerciale.

1. Définition du bon de visite

Le **bon de visite** est un document écrit que l'agent immobilier demande à l'acheteur ou au locataire potentiel de signer avant ou après la visite d'un bien immobilier. Il sert principalement à **prouver que l'agent a fait visiter le bien** et, de ce fait, à justifier le versement d'une commission en cas de conclusion de la transaction (vente ou location).

1.1 Origine et contexte

- En France, la rémunération de l'agent immobilier est souvent conditionnée au fait qu'il ait joué un rôle déterminant dans la mise en relation entre le vendeur (ou bailleur) et l'acheteur (ou locataire).
- Le bon de visite existe depuis longtemps comme un outil pour éviter que des acheteurs potentiels ne contournent l'agence après la première visite, et n'essaient de conclure directement avec le vendeur.

2. Rôles et objectifs

Le bon de visite a deux objectifs principaux :

1. **Justifier l'intervention de l'agent** : L'agent immobilier doit démontrer qu'il a réalisé la mise en relation entre le vendeur et l'acheteur. En signant le bon de visite, l'acheteur reconnaît expressément que c'est l'agence qui lui a fait découvrir le bien.
2. **Assurer la protection financière de l'agence** : En cas de vente, d'achat ou de location, le bon de visite peut être utilisé comme preuve pour exiger le paiement de la commission, si cela était prévu dans le mandat ou le contrat.

2.1 Différence avec le mandat de recherche

- Le **mandat de recherche** est un contrat passé entre un acquéreur et un agent immobilier dans lequel l'agent s'engage à rechercher un bien pour le compte de l'acquéreur.
- Le **bon de visite** n'est pas un mandat. Il ne crée pas d'obligation directe d'achat ou de vente, mais il atteste la visite effectuée.

3. Contenu et forme du bon de visite



Bien qu'il n'existe pas de formulaire unique imposé par la loi, le bon de visite doit comporter certains éléments pour être valide et exploitable juridiquement.

3.1 Éléments indispensables

1. Identité des parties :

- L'agence immobilière (raison sociale, SIRET, nom de l'agent, adresse).
- L'acheteur ou locataire potentiel (nom, prénom, adresse, coordonnées de contact).

2. Identification du bien :

- Adresse précise.
- Caractéristiques principales du bien (type, surface, etc.).

3. Date et heure de la visite :

- Indispensable pour retracer la chronologie des visites.

4. Mentions légales :

- Rappel du numéro de mandat de vente ou de location (s'il existe).
- Mention des honoraires et des conditions de rémunération de l'agence (pour information).
- Éventuelles clauses de confidentialité ou interdiction de négocier directement avec le propriétaire.

5. Signatures :

- Signature de l'acheteur (ou locataire) potentiel.
- Signature du représentant de l'agence.

3.2 Présentation matérielle

Le bon de visite est souvent présenté sous forme papier, mais on voit apparaître de plus en plus de solutions numériques (signature électronique). L'important est de conserver un **original** ou une copie en cas de litige.

4. Valeur juridique et implications

4.1 Preuve de l'intervention de l'agent

Le bon de visite, une fois signé, a valeur de **preuve** en droit civil. Il atteste que :

- L'acheteur a découvert le bien par l'intermédiaire de l'agence.
- Il connaît désormais l'existence de ce bien grâce à la visite réalisée.

4.2 Obligation de commission



Contrairement aux idées reçues, le bon de visite **ne crée pas en lui-même l'obligation de payer une commission**. Il s'agit d'un document qui **complète** les stipulations d'un mandat de vente (ou de location) signé entre l'agence et le vendeur (ou le bailleur).

- Si l'acheteur achète le bien quelques semaines ou mois plus tard sans passer par l'agence, le bon de visite servira à prouver que l'agent était à l'origine de la présentation du bien.
- Le vendeur (ou l'acheteur, selon les termes du mandat) peut alors être tenu de respecter le versement de la commission à l'agent.

4.3 Validité et litiges

En cas de litige, un bon de visite dûment signé et renseigné peut constituer un élément solide pour l'agent immobilier. Cependant, plusieurs facteurs peuvent nuancer sa force probante :

- Si le mandat de vente est caduque ou inexistant, le bon de visite n'aura pas d'impact sur la rémunération.
- Les circonstances de la visite (par exemple, si l'acheteur connaissait déjà le bien par un autre canal) peuvent être examinées par un juge.

5. Bonnes pratiques et conseils

5.1 Pour les agents immobiliers

Expliquer clairement la finalité : Avant la visite, informer l'acheteur du rôle du bon de visite pour éviter toute méfiance.

Respecter la vie privée : Ne demander que les informations nécessaires (identité, coordonnées de contact).

Veiller à la cohérence avec le mandat : Assurer que le bien fait l'objet d'un mandat de vente/ location valide et que les conditions de commission y sont clairement mentionnées.

5.2 Pour les acquéreurs ou locataires potentiels

Lire avant de signer : Vérifier que le document ne contient pas de clause abusive (par exemple, obligation d'achat).

Conserver une copie : Cela peut être utile si un litige survient plus tard.

Clarifier les honoraires : Demander à l'agent immobilier comment sont répartis les frais d'agence et dans quelles circonstances ils sont dus.

5.3 Pour les vendeurs

Vérifier les informations : Assurer que l'agence détient bien un mandat en cours.

Préciser les conditions de rémunération : Les honoraires et les obligations du vendeur doivent être clairement actés dans le mandat.



Archiver les bons de visite : Ils peuvent servir en cas de litige avec l'acheteur ou l'agence.

6. FAQ (Questions fréquentes)

Q1 : Le bon de visite est-il obligatoire ?

- Non, la loi n'impose pas de signer un bon de visite. Cependant, c'est une pratique très courante dans la profession immobilière, car elle sécurise les droits de l'agent.

Q2 : Le bon de visite m'oblige-t-il à acheter le bien ?

- Non, c'est uniquement un document qui atteste la visite. Il n'oblige pas l'acquéreur à formuler une offre ou à acheter.

Q3 : Puis-je signer un bon de visite pour plusieurs biens ?

- En pratique, un bon de visite est signé pour chaque bien visité. Cela permet de retracer précisément les visites.

Q4 : Que se passe-t-il si je retrouve le bien par un autre agent ?

- Si vous avez déjà signé un bon de visite avec une première agence, celle-ci pourra faire valoir son droit à commission si elle prouve qu'elle vous a fait découvrir le bien.
- Toutefois, il peut arriver que plusieurs agences détiennent un mandat pour le même bien. Dans ce cas, le juge vérifiera quelle agence a réellement favorisé la conclusion de la transaction.

Q5 : Puis-je refuser de signer un bon de visite ?

- Vous pouvez refuser, mais cela risque de compliquer votre relation avec l'agent immobilier qui pourrait alors refuser de vous faire visiter le bien.
- Généralement, si l'agent et le mandat sont en règle, il est dans l'intérêt de tout le monde de formaliser la visite.

QCM : Le bon de visite en immobilier

1. À quoi sert principalement le bon de visite ?

- A. À obliger l'acquéreur à signer un compromis de vente.
- B. À attester que l'agent immobilier a présenté le bien à l'acquéreur potentiel.
- C. À exiger le paiement immédiat d'une commission.
- D. À remplacer le mandat de vente.



2. Le bon de visite peut-il en lui-même créer une obligation de payer une commission à l'agent immobilier ?

- A. Oui, dès qu'il est signé, il faut payer la commission.
 - B. Non, il faut nécessairement un mandat de vente (ou location) pour justifier la commission.
 - C. Oui, mais seulement si l'acheteur achète un autre bien.
 - D. Non, car il n'a aucune valeur juridique.
-

3. Parmi les éléments suivants, lequel n'est pas indispensable sur un bon de visite ?

- A. L'identité de l'acheteur (ou locataire) potentiel.
 - B. L'identification précise du bien (adresse, caractéristiques).
 - C. Le numéro de sécurité sociale de l'acheteur.
 - D. La date et l'heure de la visite.
-

4. En cas de litige, pourquoi le bon de visite peut-il être utile à l'agent immobilier ?

- A. Parce qu'il prouve la validité du mandat de vente.
 - B. Parce qu'il prouve que le vendeur est redevable des honoraires.
 - C. Parce qu'il prouve que l'agence a fait visiter le bien à l'acheteur.
 - D. Parce qu'il oblige l'acheteur à acheter le bien.
-

5. Le bon de visite et le mandat de recherche sont-ils la même chose ?

- A. Oui, ce sont deux termes pour désigner le même document.
 - B. Non, le mandat de recherche est un contrat engageant l'agent à rechercher un bien pour l'acquéreur, tandis que le bon de visite atteste simplement la visite d'un bien précis.
 - C. Oui, s'il est signé par le vendeur, cela devient un mandat de recherche.
 - D. Non, le mandat de recherche est spécifique à la location, alors que le bon de visite concerne uniquement la vente.
-

6. En cas de signature d'un bon de visite avec une agence, puis-je acheter le même bien via une autre agence sans risque de double commission ?

- A. Oui, si la seconde agence propose un meilleur prix.
 - B. Non, car la première agence pourrait prouver qu'elle a fait visiter le bien et réclamer sa commission.
 - C. Oui, car le bon de visite est automatiquement annulé si un autre agent me fait visiter le bien.
 - D. Non, car la commission est dans tous les cas partagée entre les deux agences.
-

7. Le bon de visite impose-t-il un engagement d'achat ou de location pour l'acquéreur / locataire potentiel ?

- A. Oui, il s'engage à acheter ou louer le bien dans un délai imparti.
- B. Non, il ne fait qu'attester la visite et ne crée pas d'obligation d'acquérir ou de louer.



- C. Oui, si la signature est réalisée en présence du vendeur.
- D. Oui, mais uniquement pour les biens en location.

8. Quelle est la bonne pratique pour un agent immobilier avant de faire signer un bon de visite ?

- A. Ne donner aucune information sur le bien pour éviter un litige.
- B. Présenter le bon de visite à l'acquéreur sans explications.
- C. Expliquer clairement le rôle du bon de visite et ses conséquences.
- D. Demander à l'acquéreur de signer un mandat de vente.

9. Un acquéreur peut-il refuser de signer un bon de visite ?

- A. Non, c'est interdit par la loi.
- B. Oui, mais l'agent peut alors refuser la visite.
- C. Non, il est obligé de le signer, sans quoi l'agence peut réclamer des dommages et intérêts.
- D. Oui, et l'agence est quand même tenue de faire la visite.

10. Pourquoi est-il recommandé de conserver un exemplaire du bon de visite ?

- A. Pour prouver que l'acheteur s'engage à acheter le bien.
- B. Pour justifier la durée de validité du mandat.
- C. Pour avoir une preuve en cas de contestation ultérieure sur l'origine de la présentation du bien.
- D. Pour remplacer le compromis de vente si nécessaire.

Corrigé succinct

1. **B** - Le bon de visite atteste que l'agent immobilier a présenté le bien à l'acquéreur.
2. **B** - Le bon de visite ne crée pas, à lui seul, l'obligation de payer la commission : il faut un mandat valide.
3. **C** - Le numéro de sécurité sociale n'est pas indispensable.
4. **C** - Le bon de visite prouve que l'agence a fait visiter le bien à l'acheteur.
5. **B** - Le mandat de recherche est un contrat d'engagement, tandis que le bon de visite atteste la visite.
6. **B** - La première agence peut réclamer sa commission, car elle prouve qu'elle a présenté le bien.
7. **B** - Le bon de visite atteste la visite et ne crée pas d'obligation d'acquiescer ou de louer.
8. **C** - L'agent doit être transparent et expliquer le but du bon de visite.
9. **B** - L'acquéreur peut refuser, mais l'agent peut alors ne pas accepter de faire la visite.
10. **C** - Un exemplaire du bon de visite peut servir de preuve en cas de litige.





FamiCity

Immobilier



LA SOCIÉTÉ FAMICITY Domiciliée au 15 Place de l'hôtel de ville - 71100 Chalon sur Saône Immatriculée au RCS de Chalon sur Saône sous le numéro B 907 983 134 Représentée par son président, M Serge VALENCY. Société au capital de 1000€ Titulaire d'une carte professionnelle de transaction visée à l'article 1er du décret n°70-678 du 20/07/1970, tel que modifié par le décret n°2005-1315 du 21/10/2005, délivrée par la CCI de Chalon sur Saône et portant le numéro CPI 7101 2022 000 000 001. Garantie Responsabilité Civile professionnelle : MMA IARD Assurances mutuelles : 14 boulevard Marie Et Alexandre Oyon - 72030 Le Mans

