

AVIS DE VALEUR

# Le chiffre ne suffit plus : il faut pouvoir défendre le raisonnement

Responsabilité de l'agent immobilier, jurisprudence, DPE et méthode de traçabilité : une fiche opérationnelle pour sécuriser la remise d'un avis de valeur.

**Le point juridique à retenir : l'agent immobilier ne garantit pas le prix de vente. Il est tenu d'une obligation de moyens. En revanche, une estimation manifestement éloignée du marché et insuffisamment justifiée peut engager sa responsabilité.**

Document de synthèse professionnelle

Mise à jour : septembre 2026

Source d'inspiration : Journal de l'Agence, 8 septembre 2026. Références juridiques vérifiées et complétées.

# 1. Ce qui est réellement en jeu

Il faut éviter un contresens fréquent : il n'existe pas, en 2026, de nouvelle obligation de résultat imposant à l'agent immobilier de "trouver le bon prix". La responsabilité professionnelle est plus ancienne. Ce qui se renforce, dans la pratique, c'est l'exigence de cohérence, d'objectivation et de traçabilité.

## Trois repères jurisprudentiels

| Décision                                   | Ce qu'elle illustre                                                                                                                                                                 | Réflexe professionnel                                                                                                  |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cass. 3e civ., 4 juill. 1979, n° 78-12.455 | L'agent, tenu d'un devoir de conseil, peut être fautif s'il incite son client à une opération contraire à ses intérêts, notamment en raison d'un prix inférieur à la valeur réelle. | Alerter, expliquer et conserver la trace de l'avertissement lorsque le prix souhaité par le client s'écarte du marché. |
| CA Rouen, 25 mars 2021, n° 19/01978        | Une surestimation importante, insuffisamment justifiée, peut contribuer à une vente tardive, des baisses successives et des difficultés liées au financement relais.                | Ne pas transformer l'estimation en enchère commerciale pour obtenir le mandat.                                         |
| CA Bordeaux, 7 mars 2018, n° 17/00422      | Une sous-évaluation peut également engager la responsabilité lorsqu'elle prive le client d'une décision patrimoniale éclairée et entraîne une perte de chance.                      | Signaler les écarts significatifs et les conséquences possibles d'un prix volontairement bas.                          |

**La question de contrôle : si le dossier revenait deux ans plus tard devant un client, un assureur ou un juge, pourriez-vous expliquer le chiffre "pièce par pièce" ?**

## 2. Les 7 preuves à conserver

Une estimation défendable n'est pas nécessairement longue. Elle doit surtout permettre de reconstituer le raisonnement qui a conduit à la fourchette annoncée.

**1**

La fiche de visite datée

Surface, distribution, état, travaux, étage, exposition, nuisances, qualités particulières et photographies utiles.

**2**

Les références comparables

Transactions ou offres pertinentes, datées, localisées et sourcées. Expliquer pourquoi elles sont comparables - et pourquoi certaines ont été écartées.

**3**

Le contexte de marché local

Niveau de demande, délais, stock disponible, dynamique du quartier et évolution récente des prix.

**4**

Les corrections appliquées

Étage, extérieur, parking, état, vue, copropriété, contraintes juridiques : chaque ajustement important doit pouvoir être expliqué.

**5**

Le DPE et les données énergétiques

Intégrer le DPE lorsqu'il est disponible. S'il est absent, ancien ou incertain, l'écrire explicitement et prévoir une révision de l'avis.

**6**

Les demandes et contraintes du client

Prix souhaité, prêt relais, calendrier, nécessité de vendre, refus de travaux : distinguer le souhait du client de la valeur estimée.

**7**

L'historique des versions

Date de chaque estimation, hypothèses retenues et motif de toute actualisation. Un marché évolue ; le dossier doit montrer quand et pourquoi le chiffre a changé.

### 3. DPE, réserves et remise au client

Le DPE pèse désormais directement sur l'attractivité, la négociabilité et parfois la valeur d'un logement. Le bon réflexe n'est pas de prétendre anticiper exactement une classe énergétique à la visite, mais de repérer les facteurs de risque, d'en informer le client et d'actualiser l'avis lorsque le diagnostic fiable est disponible.

#### Formulation de prudence à adapter

**“Le présent avis de valeur est établi à la date indiquée, à partir des informations communiquées et des éléments de marché disponibles. Il ne constitue pas une expertise immobilière. En l'absence de DPE valide ou en cas de modification significative de l'état du bien ou du marché, cette estimation devra être réexaminée.”**

#### Checklist avant remise

- Le prix annoncé résulte-t-il d'une fourchette argumentée plutôt que d'un chiffre isolé ?
- Les comparables sont-ils récents, pertinents et conservés dans le dossier ?
- Les écarts avec les références de marché sont-ils expliqués ?
- Le DPE est-il intégré, ou son absence fait-elle l'objet d'une réserve claire ?
- Le vendeur a-t-il été alerté si son prix souhaité s'écarte sensiblement de la valeur estimée ?
- La date et la version de l'avis sont-elles identifiables ?

#### Références

Source éditoriale : Journal de l'Agence, “Estimation immobilière : entre avis de valeur, responsabilité des agents et défi d'objectivité à l'ère du DPE”, 8 septembre 2026.

Jurisprudence : Cass. 3e civ., 4 juillet 1979, n° 78-12.455 ; CA Rouen, 25 mars 2021, n° 19/01978 ; CA Bordeaux, 7 mars 2018, n° 17/00422.

Texte : article 1992 du Code civil (responsabilité du mandataire). Décision de 1979 consultable sur Légifrance : <https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000007004480>

*Cette fiche est un support d'information et de formation. Elle ne remplace pas l'analyse d'un conseil juridique dans un dossier contentieux.*