

In Extenso

Avocats



LE GUIDE JURIDIQUE

DES VENDEURS ET DES ACHETEURS DE BIENS IMMOBILIERS

À PROPOS

Cet ouvrage a été réalisé par **In Extenso Avocats Méditerranée**.



PATRICK LOPASSO - Responsable éditorial & Rédacteurs

Avocat associé, directeur de l'agence In Extenso
Avocats Méditerranée

Spécialiste en Droit public et Droit immobilier

Chargé d'enseignement Université de Toulon et du Var

Ancien chargé d'enseignement de l'école supérieure
des professions immobilières (ESPI)

Ancien chargé d'enseignement KEDGE Business School



GAËLLE ROLLAND DE RENGERVE - Rédacteurs

Avocat associé, directeur du bureau

Diplômée en Droit Immobilier et Gestion du patrimoine

EN PARTENARIAT AVEC  **e-COMPROMIS**

Le guide juridique des acheteurs et des vendeurs de biens immobiliers - édition 2020 Editions In Extenso Avocats Méditerranée (SELARL MAUDUIT LOPASSO GOIRAND & ASSOCIES)
17 Avenue Vauban 83000 Toulon. ISBN : 978-2-9574263-1-7 et EAN 9782957426317

Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement sur quelque support que ce soit le présent ouvrage (article L122-4 et L122-5 du Code de la propriété intellectuelle) sans l'autorisation de l'éditeur ou du centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) 20 Rue des Saint Augustin 75000 Paris.

SOMMAIRE

VOUS VOULEZ ACHETER/VENDRE UN BIEN IMMOBILIER ?	P 4
QUI ?	P 7
I. L'identification du vendeur et de l'acquéreur	P 8
II. La qualité et la capacité du vendeur et de l'acquéreur	P 10
QUOI ?	P 19
I. Les renseignements cadastraux et hypothécaires	P 20
II. Le plan de bornage	P 21
III. L'occupation du bien	P 22
IV. Les servitudes	P 24
V. La mitoyenneté	P 28
VI. L'état de l'immeuble cédé	P 30
VII. La situation matérielle du bien	P 31
VIII. La réglementation applicable au foncier	P 32
IX. L'archéologie préventive	P 38
COMMENT ?	P 40
I. La détermination du prix	P 43
II. La mise en vente	P 45
III. La négociation	P 47
IV. La rédaction de l'avant-contrat	P 50
V. Les formalités	P 69
VI. Le délai de rétractation	P 71
VII. La signature de l'acte authentique	P 73
INDEX	P 74
TABLES DES MATIÈRES	P 76





VOUS VOULEZ ACHETER/VENDRE UN BIEN IMMOBILIER ?

e-compromis a pour ambition de vous aider en soulignant les pièges les plus fréquents.

De nombreuses difficultés, parfois banales, peuvent être évitées avec un minimum de prudence.

Notre livre blanc a surtout pour objectif de vous inciter à vous poser les bonnes questions aux bons moments.

Il s'adresse aux particuliers, non professionnels. Il a une vocation pédagogique et de vulgarisation, il ne peut donc être exhaustif.

Il constitue un vadémécum qui accompagne le candidat vendeur ou le candidat acheteur dans le processus d'une vente immobilière.



N'oubliez pas que le droit est évolutif et que la jurisprudence précède souvent les évolutions législatives ou réglementaires.

Il ne faut donc pas hésiter à prendre conseil auprès des professionnels qualifiés lorsque la situation est complexe.

Le droit est une matière parfois difficile à appréhender pour les non professionnels.

Toutefois, le droit n'est que le reflet de

l'état de la société, dans ses aspects sociaux ou économiques.

Le droit consacre également une certaine forme de bon sens accessible à tous.

Si nous faisons preuve de bon sens élémentaire et si nous parvenons à avoir conscience des grands principes directeurs des relations sociales, il est assez facile de pressentir ce qu'il faut faire ou ne pas faire à l'occasion d'une vente immobilière.



Ainsi, aujourd'hui, il s'agit de rechercher une forme d'équilibre entre le vendeur et l'acquéreur, de sorte que tout un ensemble de règles tend à renforcer la loyauté dans la transaction et la sécurité juridique pour éviter, autant que faire se peut, l'apparition d'un litige qui conduirait à des difficultés importantes voire à la saisine d'un Tribunal.

Pour atteindre ce degré de loyauté et de sécurité juridique nécessaire, il appartient au vendeur d'apporter toutes les informations possibles à l'acquéreur. Informations qui doivent être fiables et fondées de façon à permettre à l'acquéreur, en toute connaissance de cause, de prendre sa décision d'acheter ou pas.

De la même façon, l'acquéreur doit indiquer le plus clairement possible les conditions qu'il pose en préalable à son achat.

Pour l'essentiel le droit organise cet échange d'informations, et met en place des instruments permettant aussi bien au vendeur qu'à l'acquéreur de mesurer la portée de ses engagements.

En résumé, la règle essentielle que doivent respecter vendeur et acquéreur réside dans la communication d'une information claire, complète et précise.

e-compromis et les professionnels du droit partenaires du site peuvent vous aider dans cette tâche.



Une opération de vente ou d'achat tourne autour de 3 questions :

- **QUI ?**

C'est à dire qui vend ou achète ?

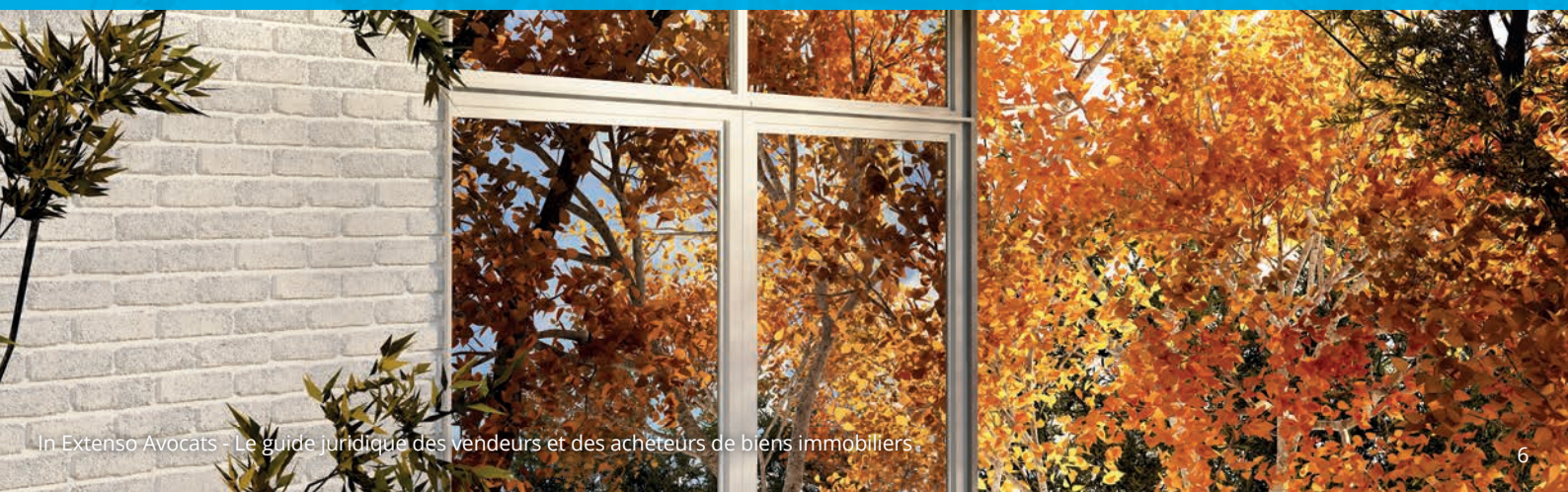
- **QUOI ?**

Autrement dit, quel est l'objet de la vente et son prix ?

- **COMMENT ?**

Soit selon quel processus l'opération peut-elle être conduite ?

Ces questions basiques dans leurs déclinaisons nécessitent parfois des investigations qui peuvent prendre un certain temps. Il convient donc de prévoir un rétro planning avant de pré-rédiger votre compromis ou votre promesse de vente afin de prendre en considération les délais nécessaires pour rassembler les premières pièces ou informations à recueillir pour constituer l'amorce du dossier de vente.





QUI ?

Cette simple interrogation conduit le vendeur ou l'acquéreur à déterminer exactement quelles sont les personnes qui vont conduire l'opération de cession.

Il s'agit non seulement d'identifier, mais de vérifier la capacité des personnes à disposer du bien et à consentir à l'opération.



I. L'IDENTIFICATION DU VENDEUR ET DE L'ACQUEREUR

Il s'agit ici de savoir comment identifier les futures parties à l'acte de vente. Cette identification est un préalable essentiel qui peut nécessiter de recueillir des documents ou des informations.

La qualité du vendeur ou de l'acheteur peut avoir des conséquences patrimoniales et/ou fiscales (estimation de la plus-value par exemple).

L'acquéreur a le choix de revêtir l'identité qui lui profitera le mieux pour atteindre ses objectifs patrimoniaux et /ou fiscaux. Il peut acheter seul, en indivision, en couple ou en société et dans ce cas au travers d'une société civile ou commerciale.

A. UNE PERSONNE PHYSIQUE

Le vendeur ou l'acquéreur est très souvent **une personne physique**.

La personne physique s'identifie par son **état civil** : le patronyme (nom de jeune fille pour les épouses).

De manière générale il s'agit du nom figurant sur l'acte de l'état civil, il peut s'agir du nom de l'adopté, d'un nom modifié à la suite d'une décision judiciaire, etc.

Le nom d'usage peut être mentionné, mais ne saurait se substituer au nom figurant sur les registres d'état civil.

L'état civil est composé en outre de la date de naissance, du lieu de naissance, et de l'adresse du domicile.

L'identification est complétée par la situation familiale, à la date où l'acte va être signé : célibataire, pacsé (date de signature, lieu de signature, mention de l'identité du pacsé), date et lieu du mariage, identification complète de l'époux ou de l'épouse, indication du régime matrimonial applicable et en cas de contrat indication de la date de sa signature, du nom du notaire et de sa domiciliation.

Les mêmes précisions doivent être apportées en cas de changement de régime matrimonial intervenu (date du jugement d'homologation, identification de la juridiction...).

B. UNE PERSONNE MORALE

Il est également très courant que le vendeur ou l'acquéreur soit **une personne morale**.

Une personne morale est un groupe de personnes physiques organisées dans une structure juridique pour accomplir un objet commun.

La personne morale peut avoir un but lucratif ou non.

Il peut s'agir d'une **association** ou d'une **société**.

L'identification d'une société se fait au moyen de l'examen de l'extrait **K-bis** obtenu auprès du Greffe du Tribunal de Commerce du siège de ladite société.

Cet extrait K-bis indique le nom de cette société, l'enseigne sous laquelle elle exerce, son régime juridique (Société Anonyme, Société Anonyme à Responsabilité Limitée-SARL, Société Civile Immobilière...), son capital social, le nom de son représentant légal, l'adresse de son siège

social et son numéro d'immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés du Tribunal de Commerce où elle est inscrite.

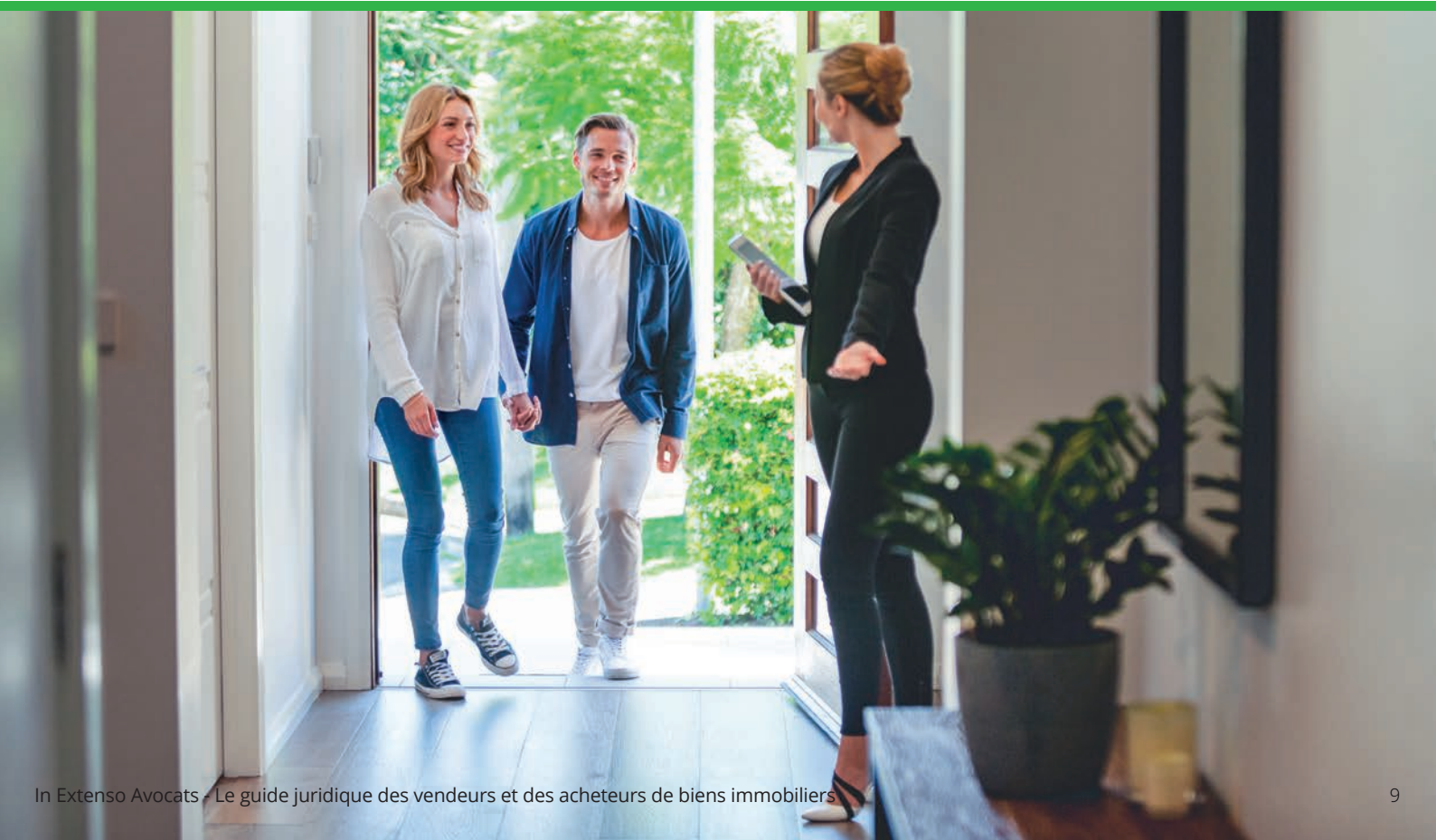
L'identification peut être complétée par celle du représentant légal de la personne morale qui peut être une personne extérieure, tierce à l'entité en cause, comme par exemple un mandataire judiciaire ou une autre personne morale.

Une **association** s'identifie par les éléments publiés au Journal Officiel.

Ces éléments peuvent être obtenus auprès de la Préfecture où l'association a son siège social ou par son numéro SIREN.

Il sera indiqué le nom de l'association, celui de son représentant légal et l'adresse de son siège social.

En général, à l'occasion d'une opération immobilière vendeur et acheteur se communiquent mutuellement ces éléments d'information.



C. LES PERSONNES MORALES ATYPIQUES

Il s'agit d'entités juridiques rassemblant des personnes physiques qui peuvent être représentées par une autre personne morale ou une personne physique intervenant ès qualités (mandataire judiciaire par exemple) sans que cette entité soit une association ou une société.

Il s'agit, par exemple des **Syndicats de Copropriétaires**.

Un Syndicat est une personne morale, représentée par son **Syndic**.

L'identification de la **copropriété** ne peut être apportée que par le Syndic qui indiquera le nom de celle-ci, son adresse et mentionnera qu'elle est représentée par lui-même personne physique ou personne morale.

Et auquel cas l'identification sera complétée, comme il a été dit plus haut, par l'identification propre de cette personne physique ou de cette personne morale qui exerce les fonctions de syndic.

Les Associations Syndicales Libres (ASL) qui ont vocation à gérer les parties comme des lotissements, sont identifiées sur le même modèle que la copropriété.

Selon les statuts, parfois elles ont pour représentant un directeur ou un syndic.

Ce représentant peut être une personne physique ou morale. Autre personne morale atypique, la personne morale de droit public qui comprend l'**Etat**, les **collectivités territoriales**, les **établissements publics**, les établissements publics intercommunaux de type **communautés de communes**, **communautés d'agglomération**, **métropoles**, syndicats intercommunaux, etc.

La personne publique, partie à un acte de vente, communique sans difficulté les éléments d'identification qui comprennent le nom de l'entité publique, sa domiciliation à l'adresse de son siège (hôtel de ville, de région, de métropole, etc.) et le nom de son représentant légal.

II. LA QUALITE ET LA CAPACITE DU VENDEUR ET DE L'ACQUEREUR

Il convient de vérifier ensuite la qualité et la capacité du vendeur ou de l'acquéreur à peine d'encourir la nullité de la vente.

La qualité et la capacité marquent l'aptitude à engager celui qui contracte. Si la qualité ou la capacité fait défaut, cela signifie que le vendeur ou l'acquéreur ne peut valablement concourir à la vente.

A. LE RÉGIME JURIDIQUE

Selon le régime juridique applicable au vendeur ou à l'acquéreur, l'appréciation de la qualité et de la capacité va varier.

A ce stade, il est opportun pour les futures parties à un acte de cession non seulement de s'interroger sur leur qualité

et capacité à passer l'acte, mais également s'il n'est pas nécessaire préalablement de changer leur régime juridique applicable de façon à atteindre au mieux les objectifs patrimoniaux souhaités à l'occasion de l'acte à venir.

a) Les couples

En ce qui concerne les couples, la détermination de qui peut vendre ou acheter dépend du statut légal ou choisi et donc du **régime matrimonial** en cas de mariage, surtout quand il s'agit du **logement de la famille**.

Quelques rappels s'imposent à ce stade concernant l'achat en couple et les modalités de gestion du patrimoine présent ou à venir.

1. Les époux

Il convient en effet de connaître quel est le régime applicable :

Le régime matrimonial : il s'agit de règles juridiques destinées à organiser les rapports patrimoniaux entre les époux entre eux, mais également entre les époux et les tiers. Il se choisit au moment du mariage ou au cours de celui-ci, en fonction de la profession ou de l'âge des époux.

Il existe quatre formes de régime, les plus usitées étant la communauté légale ou la séparation de biens :

1 - Le régime de la communauté légale réduite aux acquêts

Les époux sont soumis d'office au régime légal de la communauté légale réduite aux acquêts, sauf contrat de mariage signé antérieurement. Tous les biens et avoirs acquis après le mariage seront communs, y compris les gains et salaires, sauf les biens ou avoirs provenant de donations ou successions lesquels resteront propres.

2 - La séparation de biens

Tous les biens acquis avant et durant le mariage restent propres à l'époux qui les a achetés, de même pour les biens ou avoirs provenant de donations ou successions. Les époux peuvent acheter conjointement et les biens seront réputés appartenir à chaque époux au prorata des parts acquises qui doivent correspondre généralement aux apports respectifs.

Ce point est primordial lors de l'achat et il ne faut pas hésiter à faire préciser au notaire les sommes exactes investies par chaque époux dans l'acte de vente.

Enfin, les époux répondent seuls des dettes contractées seuls.

3 - La communauté universelle

Ce régime est souvent utilisé lorsque les époux sont plus âgés et consiste à mettre en commun l'ensemble des biens, acquis ou reçus (par succession ou par donation) avant ou durant le mariage. Les époux sont responsables de l'ensemble des dettes contractées par l'un ou l'autre et il n'y a plus de biens propres. Il y a des variantes et des possibilités d'insérer une clause d'attribution de tout ou partie du patrimoine au profit du conjoint survivant.

4 - La participation aux acquêts

Il s'agit d'un régime plus complexe, les biens propres de chacun des époux sont constitués des biens possédés avant le mariage, des biens acquis en propre durant le mariage, des biens reçus durant le mariage par succession ou donation. Durant le mariage, ce régime est celui de la séparation de biens. Les effets diffèrent dans la répartition du patrimoine au moment de la dissolution du mariage (divorce ou décès) car il convient de déduire la valeur des propres au moment du mariage de leur valeur au moment de la dissolution (acquêts) et d'additionner les acquêts obtenus pour chaque époux pour les diviser en deux et les ajouter au patrimoine de départ au moment du mariage.

En tout état de cause, lorsque qu'il s'agit de vendre le **logement de la famille** une règle s'impose de manière transversale : Il ne peut être vendu ou loué sans l'accord de l'autre époux, quel que soit le régime matrimonial.

On peut définir le **logement de la famille** comme étant le bien immobilier dans lequel vit la famille à titre principal et habituel, choisi d'un commun accord entre les époux.

L'achat aura donc des conséquences différentes sur le patrimoine des époux selon leur régime matrimonial.



2. Les pacsés

Le pacte civil de solidarité est avec le mariage (PACS), une des deux formes d'union civile pour organiser la vie commune de deux personnes majeures en prévoyant entre eux des droits et des devoirs notamment pour le soutien matériel, le patrimoine, les impôts, les droits sociaux.

Il permet donc d'organiser la vie commune et le patrimoine si les partenaires le souhaitent.

Il convient donc de relire son pacs ou de le modifier si nécessaire avant un achat.

3. Les concubins

Il est possible aussi d'acheter en étant en **concubinage** : soit deux personnes de sexe différent ou de même sexe vivant en union libre sans être ni mariés ni pacsés. Leur acquisition d'un bien se fera alors en **indivision**, au prorata de leurs apports respectifs.

Là plus que jamais il sera également primordial de faire noter par le notaire au moment de la signature de l'acte définitif les sommes réellement investies par les personnes dans le cadre de l'achat du bien afin d'éviter tout contentieux en cas de revente ou de séparation.

Les pourcentages définis au moment de l'achat doivent correspondre à la réalité présente et à venir de la proportion d'investissement de chaque personne : si un prêt est envisagé il faudra respecter les pourcentages dans le cadre de son remboursement.

A titre d'exemple, si une personne achète à hauteur de 30 % mais qu'elle contribue plus en réalité, il sera très difficile de récupérer le surplus investi en cas de désaccord entre les indivisaires.

Il est aussi possible de prévoir une **convention d'indivision entre les indivisaires** afin de sécuriser leurs rapports durant la durée de l'indivision qui a surtout vocation à régir l'entretien du bien.



b) Les personnes morales

1. Société et association

Ici ce sont les statuts qui commandent.

Il est possible que les statuts habilite le gérant ou le président d'accomplir des actes de disposition comme la vente ou l'achat.

Cependant généralement, il est nécessaire que le représentant légal, pour pouvoir signer tout acte, doive avoir reçu préalablement une habilitation de l'assemblée générale des associés, des membres ou de tout autre organe de contrôle envisagé par lesdits statuts (le conseil de direction, le bureau, etc.).

Il sera donc nécessaire de vérifier les statuts et la justification éventuellement de l'habilitation avant de conclure.

Il convient ici de réserver le cas de la vente ou de l'acquisition d'un bien intéressant une structure faisant l'objet d'une procédure collective.

L'acte est alors conditionné par l'accord préalable du juge commissaire du tribunal de commerce ou du tribunal judiciaire qui autorisera, si cela est encore possible, le dirigeant de l'entité à passer l'acte ou plus couramment le mandataire judiciaire désigné à accomplir les formalités nécessaires.

Pour les entités en cours de constitution, hypothèse classique au cours de laquelle les sociétés ou associations ne sont pas juridiquement constituées au moment de la signature du compromis ou de la promesse unilatérale de vente, une **clause de substitution** est insérée dans ledit acte. Cette clause prévoit la substitution de toute personne physique ou morale ayant capacité. L'avant contrat est quant à lui signé par le ou les dirigeants prévisibles de ladite entité.

2. Les personnes publiques

Pour les **collectivités territoriales** c'est l'organe délibérant (conseil municipal pour

une Commune par exemple) qui habilite le chef de l'exécutif, (le maire, pour garder le même exemple) à signer, l'avant contrat et tous les actes subséquents.

Le code général des collectivités territoriales et le code général de la propriété des personnes publiques comprennent l'essentiel des règles applicables à la matière.

Si l'organe délibérant est appelé à habiliter le représentant légal, cela signifie que la délibération doit être motivée, la vente ou l'achat doivent être justifiés notamment par l'intérêt de ladite collectivité à se porter acquéreur ou de vendre.

Une vente d'une dépendance du domaine privé d'une **collectivité territoriale** ou de l'Etat ne présente pas de difficultés particulières sauf en ce qui concerne les premières à justifier de l'intérêt de ladite collectivité à procéder à cette vente.

Cependant, préalablement à la vente, un avis de **France Domaine** doit être obtenu. Il porte sur l'évaluation du bien. C'est sur la base de cette évaluation que la collectivité sera appelée à se prononcer.

Une opération affectant une dépendance du domaine public, est plus complexe à réaliser. En effet, s'applique le principe de l'inaliénabilité du domaine public.

Il convient donc de procéder à une procédure préalable de déclassement du domaine public avant de pouvoir vendre le bien. Cette procédure peut nécessiter le recours à une enquête publique s'il s'agit d'éléments de voirie. L'organe délibérant, pour les collectivités territoriales, doit se prononcer sur le déclassement préalablement à l'habilitation à donner pour passer l'acte de cession.

France Domaine sera également consulté par l'administration pour connaître son évaluation du bien.

c) Le régime juridique par les modes de détention

Dans d'autres cas se sont les types de détention qui déterminent qui peut vendre ou acheter :

1. Le démembrement de propriété

A la suite, le plus souvent d'une succession ou d'un acte en **donation-partage** il arrive qu'ait été attribuée une fraction de la propriété au **nu-propriétaire** qui dispose de l'usus et de l'abusus tandis que l'**usufruitier** s'est vu octroyer une autre partie de la propriété, le fructus.

Il y a démembrement de la propriété car classiquement, la pleine propriété exige que ses trois éléments constitutifs (l'usus, l'abusus et le fructus) soient détenus ensemble entre les mêmes mains.

En principe, le ou les nus propriétaires peuvent décider de la cession, ils ont capacité pour vendre néanmoins ils devront régler le sort de l'usufruitier qui peut percevoir des loyers, ou occuper le bien. Il faudra alors le dédommager ou le reloger.

2. L'indivision

L'indivision est composée de personnes physiques ou morales détentrices ensemble d'un même bien sans que cette détention soit organisée au sein d'une entité juridique spécifique, comme une société par exemple.

Une vente d'un bien en indivision peut s'opérer selon les règles prévues par le code civil.

En principe, il convient d'obtenir préalablement l'accord de tous les membres de l'indivision sur la vente et ses conditions (le prix, conditions suspensives,...).

En cas de désaccord, nul n'étant censé demeurer contre son gré dans une indivision, le Tribunal dans le ressort duquel se trouve le bien en question peut être saisi par un ou plusieurs co-indivisaires dans le cadre d'une procédure en **licitation** judiciaire.

Le terme de cette procédure est la vente aux enchères du bien. Cependant le plus souvent sous la pression de la procédure, les co-indivisaires parviennent à trouver un accord permettant une vente amiable.

Il peut également être demandé par la majorité des deux tiers des indivisaires ou par un indivisaire détenant cette majorité dans l'indivision, la vente du bien indivis au Président du Tribunal Judiciaire en référé, ce qui suppose d'avoir un acquéreur ayant accepté la vente dans un acte antérieur (compromis, promesse unilatérale de vente).

Une acquisition par une indivision peut s'opérer également à condition bien évidemment que toutes les personnes concernées l'acceptent. A défaut, un ou plusieurs co-indivisaires peuvent saisir le Tribunal judiciaire compétent, s'il apparaît qu'il est dans l'intérêt de l'indivision de procéder à cette acquisition (par exemple l'achat d'une parcelle agricole pour rendre exploitable un domaine).

Cette hypothèse d'acquisition forcée est rarissime ne serait-ce qu'en raison des délais nécessaires pour sa mise en oeuvre.

Quoiqu'il en soit et quelles que soient les hypothèses, un coindivisaire seul, peu important les parts qu'il détient, ne peut engager, sauf exception légalement et restrictivement prévue, c'est-à-dire vendre ou acheter, le reste de l'indivision.

3. La copropriété

Une copropriété peut bien évidemment vendre ou acquérir une propriété immobilière.

Cependant la décision de vendre ou d'acheter est soumise à l'assemblée générale des copropriétaires qui doit se prononcer selon une majorité qualifiée prévue par la loi du 10 juillet 1965 et son décret d'application modifié.

Cette assemblée habilite le syndic en exercice à passer l'acte.

La capacité se vérifie donc par la justification de ce procès-verbal d'assemblée générale.

Le compromis ou la promesse unilatérale de vente sont conclus, généralement, sous la condition suspensive de l'intervention de cette assemblée générale. L'unanimité des copropriétaires est requise pour toute vente portant sur des parties communes qui porterait atteinte à la destination de l'immeuble.



B. LA CAPACITÉ

Quand l'acte doit être conclu avec une personne physique encore faut-il que celle-ci ne soit pas incapable.

Sont légalement incapables les **mineurs** non émancipés ainsi que tous les majeurs placés sous protection de la justice en raison de leur absence de discernement (placement sous **tutelle** ou **curatelle** par exemple).

Dans le premier cas, si les **mineurs** doivent acquérir des parts de sociétés civiles immobilières par exemple, l'accord des deux parents sera requis, ou l'accord du juge des tutelles dans certaines hypothèses, même si cela devient moins courant.

Dans le second cas, pour les **majeurs protégés** il est nécessaire d'obtenir une autorisation du juge des tutelles pour acquérir ou céder un bien.

Celui-ci statuera en fonction de l'évaluation effectuée par un expert qu'il aura préalablement désigné. Le juge prendra en compte l'intérêt de l'opération pour le protégé. Pour passer valablement l'acte de vente il conviendra de justifier de l'autorisation du juge.

L'absence de qualité ou de capacité entraîne la nullité de la vente si un trouble mental est prouvé au moment de l'acte.

La prescription d'une action de ce type est de 5 ans à compter de la conclusion de l'acte.

En outre, le Code civil prévoit la possibilité de solliciter la réduction ou l'annulation des actes passés deux ans avant le placement d'un majeur sous un régime de protection de type **curatelle** ou **tutelle**, cette nullité peut être demandée plus aisément durant cette période dite « suspecte » car le régime de l'administration de la preuve est allégé légalement.

La prescription de l'action est là aussi de 5 ans à compter de la date d'ouverture de la tutelle ou de la curatelle.

Il est donc nécessaire de vérifier très en amont cette capacité car comme nous venons de le voir, il convient parfois de respecter des procédures longues avant de voir conférer au signataire la capacité d'agir. L'organisation d'une assemblée générale extraordinaire de copropriété, des délibérations de conseils municipaux se préparent très tôt.

Il convient d'intégrer dans le rétro planning de l'opération immobilière toutes ces démarches.

Par ailleurs la capacité est souvent associée au consentement du signataire qui doit être libre et éclairé.



C. LE CONSENTEMENT

Si l'autre partie découvre que le cosignataire potentiel présente des troubles du comportement avérés ou a connaissance d'un événement pouvant affecter le bon discernement de l'engagement à prendre, il conviendra d'être extrêmement prudent avant la conclusion de tout acte juridique.

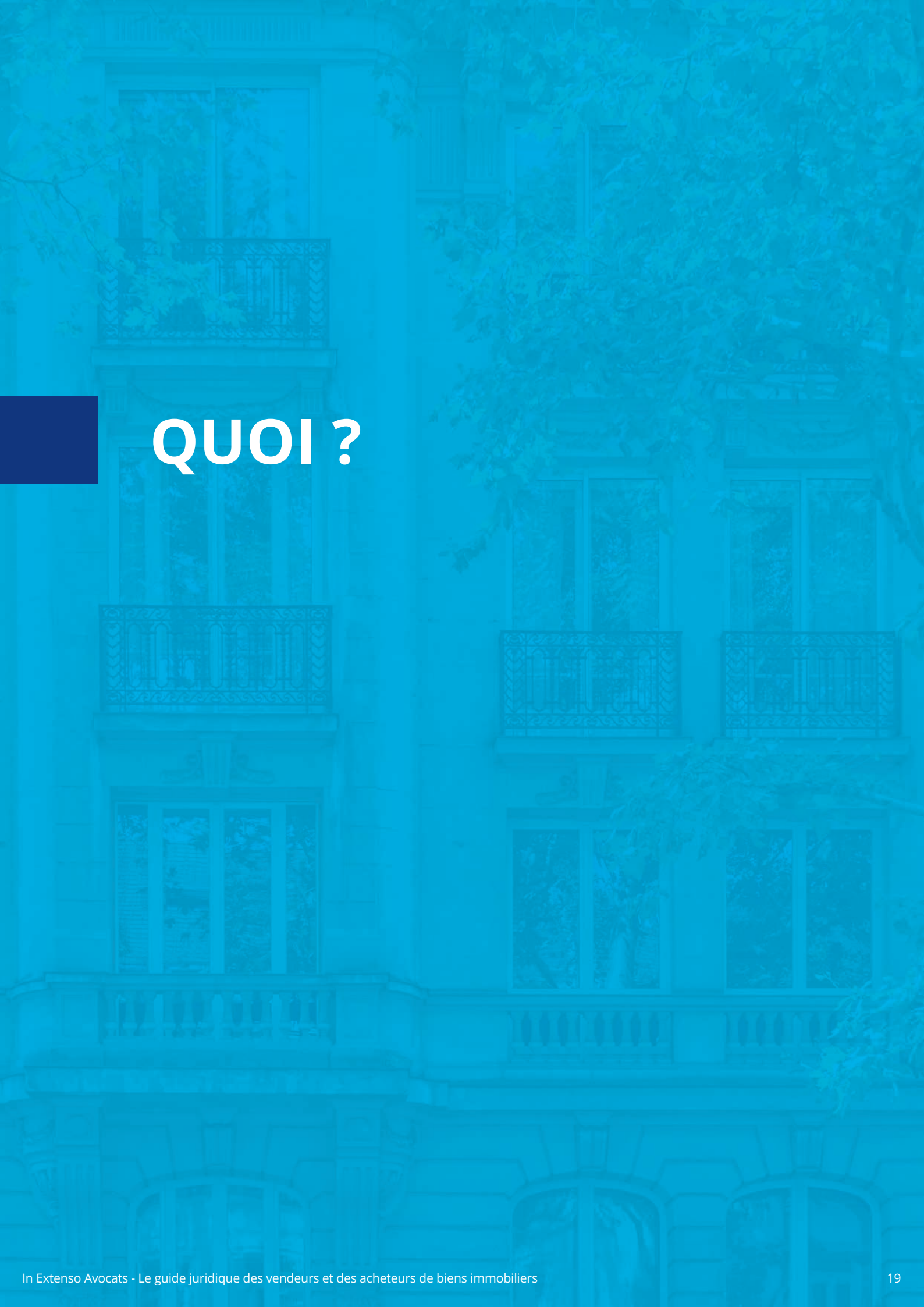
Une personne, bien qu'elle ne soit pas placée sous protection judiciaire pourrait conclure un acte alors qu'elle n'a pas toutes ses capacités pour le com-

prendre valablement et l'acte pourrait être menacé de nullité.

Bien évidemment la conclusion de l'acte ne peut pas plus intervenir sous une contrainte physique ou morale de quelque nature qu'elle soit.

Si le cosignataire découvrait une telle contrainte, encore l'acte pourrait être frappé de nullité en cas de contestation ultérieure dans un délai de cinq ans à compter de sa conclusion.





QUOI ?

Il est également nécessaire dans un autre ordre d'idée, d'identifier le bien immobilier, de déterminer exactement ce qui est vendu ou acheté.

En d'autres termes, chaque partie doit être vigilante, sur la capacité et le bon discernement de l'autre partie à conclure l'acte en cause.

A cet effet, il faut procéder à un véritable audit de la situation foncière.

Quand on est vendeur, il s'agit d'apporter les informations pertinentes à l'acquéreur qui doit être quant à lui vigilant sur la qualité et le niveau d'information obtenues. Il est également nécessaire dans un autre ordre d'idée d'identifier le bien immobilier, de déterminer exactement ce qui est vendu ou acheté.



I. LES RENSEIGNEMENTS CADASTRAUX ET HYPOTHECAIRES

Les références cadastrales vont permettre de localiser le bien objet de la vente.

Les numéros de parcelle peuvent varier avec le temps, il est nécessaire de bien vérifier la numérotation en vigueur au moment de la vente, elle permet la localisation du bien sur le plan cadastral de manière à s'assurer de l'étendue exacte de ce qui est l'objet de la vente.

L'absence de numéro attribué à une parcelle signifie qu'a priori elle appartient au domaine public d'une collectivité publique.

Les informations obtenues du cadastre n'ont pas force probante.

La référence parcellaire permet d'obtenir cette fois-ci du Service de la **Publicité Foncière** (couramment appelé « **les hypothèques** ») des informations plus complètes et plus sûres juridiquement.

Il est possible de connaître l'ensemble des formalités (cession, constitution de droits réels, sûretés, servitudes,...) ayant été effectuées par une personne sur un immeuble déterminé.

Il est également possible de se procurer l'ensemble des titres de propriété ce qui permet d'apprécier la cohérence de la chose désignée dans le titre ou les titres de propriétés antérieurs et ce qui va faire l'objet de la future vente, et donc

de repérer un changement de destination entre ce qui est indiqué dans l'acte de propriété antérieur et la réalité concrète (par exemple un hangar mentionné dans l'acte de propriété antérieur devient une maison d'habitation objet de la vente). Détecter un changement de destination est important car pouvant être à l'origine de litiges. En effet, en général un tel changement doit être autorisé, par une assemblée générale de copropriété ou un permis de construire notamment. Faute de disposer de cette autorisation le changement peut être contesté ou empêcher la délivrance de nouvelles autorisations d'urbanisme.

Les renseignements obtenus permettent d'identifier le propriétaire du bien et de commenter l'organisation juridique du bien (**copropriété, indivision...**).

Ils permettent également de savoir si le bien est grevé de **sûreté (hypothèque, privilège,...)** et/ou de servitudes qui pourraient empêcher ou rendre plus difficile la réalisation d'une future opération (**servitude** de vue ou de passage par exemples).

En pratique, le notaire se charge d'obtenir ces informations. Cependant, il est préférable de disposer d'éléments d'informations, mêmes sommaires, pour les porter à la connaissance du futur acquéreur, dès le stade de l'avant contrat.

II. LE PLAN DE BORNAGE

Le **bornage** est l'opération qui consiste à déterminer la ligne séparative de deux propriétés et à la marquer par des signes extérieurs appelés bornes.

Le bornage n'est pas un préalable obligatoire à une vente, cependant il est fortement recommandé lors de l'acquisition de parcelles de terrain à bâtir notamment.

Un plan de **bornage** permet d'illustrer l'identification du foncier.

Ce plan est établi par un géomètre-expert à l'issue d'une procédure contradictoire.

Ce plan peut être établi unilatéralement, à la demande du propriétaire qui mandate un géomètre-expert pour dresser un plan des limites.

Cependant ce plan dressé unilatéralement n'est pas opposable aux voisins qui peuvent en discuter la pertinence, sauf s'ils le contresignent dans le cadre d'un bornage qui devient alors « contradictoire ».

Le plan de bornage est une représentation de la propriété pouvant faire l'objet de la vente, la représentation n'a pas de valeur juridique en tant que telle ; c'est-à-dire que malgré un plan de bornage « contradictoire » ou pas, une action en revendication de propriété peut être engagée. Le bornage établit les limites des propriétés tant qu'une telle action n'a pas été entamée et surtout n'a pas prospéré.

Pour que le bornage soit opposable, il faut que soit dressé un procès-verbal à l'issue d'une procédure contradictoire conduite par le géomètre-expert.

Si un ou plusieurs voisins s'opposent à l'opération de bornage, celle-ci peut être ordonnée par le Tribunal saisi par la partie la plus diligente.

Nul ne peut s'opposer au bornage des différents héritages si aucun bornage ne préexiste.

En résumé, le bornage n'est pas un préalable obligatoire à une vente immobilière.

Cependant il peut constituer un atout facilitant celle-ci, car déterminant la contenance exacte du bien.

La réalisation d'un bornage amiable est effectuée, s'il n'y a aucune difficulté, dans un délai rarement inférieur à trois semaines.

Si un litige est né ou est susceptible de naître sur les limites, à défaut de bornage amiable avec le ou les voisins, un bornage judiciaire pourra être engagé devant le Tribunal judiciaire. Un expert désigné par le juge qui à la lecture du rapport dressé ultérieurement par le technicien dans son jugement fixera les limites. Le délai d'instruction d'un bornage judiciaire est le plus souvent de 16 mois.



III. L'OCCUPATION DU BIEN

L'objet de la vente peut être libre ou occupé.

Si le bien est occupé, il apparaît nécessaire de connaître les modalités de cette occupation.

Soit l'acquéreur est intéressé par une acquisition immobilière avec occupation d'un locataire et il voudra naturellement connaître les différentes modalités de cette occupation par la remise préalable des baux.

Soit au contraire, il souhaite que le bien soit libre soit avant la réalisation de la vente soit peu de temps après. Ici, il sera primordial qu'il connaisse également les conditions et modalités de l'occupation pour pouvoir apprécier les chances de libération et anticiper éventuellement la délivrance d'un congé donné au locataire.

A. L'OCCUPATION LICITE

La loi a organisé différents types d'occupation en fonction de la nature du bien ou de sa destination.

Ainsi, il existe le bail de droit commun prévu par le Code civil, le **bail commercial**, le **bail rural**, le **bail d'habitation**, le **bail professionnel**, le **bail meublé ou saisonnier**, le **bail à construire** et le **commodat**.

Pour chaque type d'occupation répond un régime juridique propre quant à la durée, aux conditions de renouvellement ou aux conditions de fixation du loyer.

Certains occupants bénéficient d'un droit de préemption, ce sont les cas notamment du fermier avec le bail rural, du preneur du bail commercial, ou du locataire en vertu du bail d'habitation.

Il est donc nécessaire d'analyser précisément le bail qui lie le propriétaire au locataire dans la perspective d'une vente.



B. L'OCCUPATION ILLICITE

Il s'agit de l'hypothèse où l'occupant est sans droit ni titre.

Une personne qui occupe un logement ou un local devenu de fait son domicile bénéficie d'une forme de protection minimale.

Si auparavant elle était titulaire d'un bail, elle ne peut faire l'objet d'une mesure d'expulsion pendant la période hivernale.

L'expulsion nécessite en tout état de cause d'engager une procédure devant le Juge du Contentieux de la Protection (JCP).

Cette procédure peut prendre plusieurs mois.

Dans le cadre « d'un **squat** », il est possible de porter plainte dans les 48 heures du début de l'occupation.

Les forces de l'ordre peuvent y mettre un terme sans décision de justice préalable, au-delà il est nécessaire d'engager une procédure d'expulsion devant le Tribunal compétent.

Les **gens du voyage** qui occupent illicitement un site peuvent faire l'objet d'expulsion.

L'expulsion est simplifiée s'il existe un schéma départemental d'accueil des gens du voyage et si le département est doté d'aires d'accueil ou de passage.

Auquel cas, le préfet lui-même peut requérir le concours des forces de l'ordre sans décision de justice préalable.

Faute d'aires d'accueil de passage, des procédures d'expulsion doivent être engagée devant le Tribunal Judiciaire.



IV. LES SERVITUDES

Le bien cédé est-il grevé d'une ou plusieurs servitudes et si c'est le cas, lesquelles ?

Pour les besoins de la vente, faut-il constituer une ou des servitudes ?

Ce sont des questions que doivent se poser vendeur et acquéreur, notamment en cas de division parcellaire.

Les servitudes sont des droits réels qui affectent un bien immobilier et en diminuent l'usage au profit d'un tiers.

Le fonds servant est la parcelle qui supporte la servitude, le fonds dominant est le tènement au profit duquel elle existe.

Le régime juridique des servitudes varie considérablement en fonction de chacune d'elles.

A côté des servitudes civiles, existent des servitudes publiques qui peuvent résulter de la réglementation d'urbanisme (espace boisé classé...), environnementale (site classé...) ou autre applicable au bien.

Parfois la servitude publique peut découler d'aménagement spécifique.

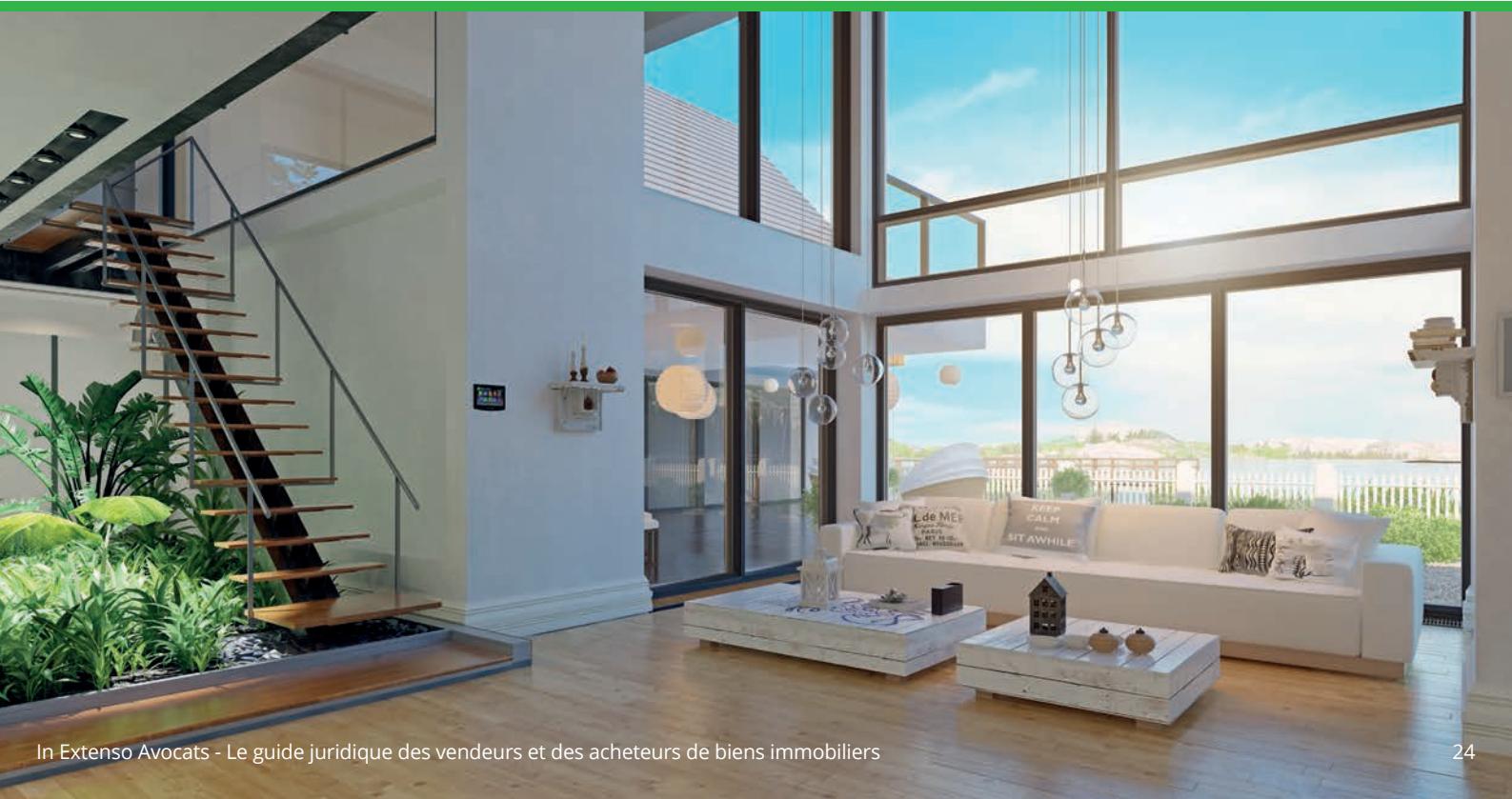
Ainsi, une servitude administrative peut être constituée d'un réseau électrique haute tension, ou de canalisations d'alimentation en eau.

Il convient de distinguer aussi les servitudes légales des servitudes conventionnelles.

De même que nul n'est censé ignorer la loi, nul n'est censé ignorer l'existence de servitudes légales c'est-à-dire celles prévues par la loi (par exemple la servitude légale d'alignement).

Parfois des servitudes peuvent être au si bien légales que conventionnelles (par exemple la servitude de vue est organisée par le Code civil mais il est possible de l'aménager dans une convention qui est rédigée par le notaire et publié au Service de la Publicité foncière pour être opposable aux tiers).

La servitude conventionnelle est donc la servitude constituée dans un acte authentique publié au fichier des hypothèques.



A. LA SERVITUDE DE PASSAGE

Il résulte de l'article 682 du Code Civil que toute propriété doit avoir une issue suffisante sur la voie publique soit pour assurer une exploitation agricole, industrielle ou commerciale de la propriété, soit pour la réalisation d'opérations de construction, ou de lotissement.

Le passage s'entend également du passage souterrain et aérien des canalisations et réseaux nécessaires.

Il peut être accordé un droit de passage exclusif en partie souterrain ou aérien pour permettre le passage de canalisations et de réseaux.

La **servitude de passage** ne s'établit que par titre ou, à défaut d'accord entre les propriétaires concernés, à la suite d'une procédure de désenclavement conduisant à une décision judiciaire.

La procédure de désenclavement est quasiment toujours précédée d'une expertise judiciaire avec l'ensemble des parcelles concernées par le passage revendiqué ou souhaité, même les plus petites.

Une **servitude de passage** s'éteint par un non-usage trentenaire.

Ainsi, par exemple, une servitude de passage peut être constituée sur une partie de terrain, mais en pratique jamais utilisée pendant 30 ans, en raison de l'ouverture d'une autre voie d'accès.

Bien que la servitude figure toujours sur un titre, elle ne pourra être utilisée si le propriétaire du fonds servant fait valoir le défaut d'usage trentenaire.

Il convient donc que l'acquéreur soit informé de l'existence d'un titre portant constitution d'une servitude et de la réalité de son usage.

En général le Notaire apportera cette information lors du processus de vente dans l'acte authentique qu'il rédigera au chapitre « Rappel de servitudes ».

Cependant, il appartient au vendeur d'informer l'acquéreur de la perte d'usage d'une telle servitude constituée.

Le vendeur devra également informer de l'absence de servitude juridiquement constituée bien que le terrain soit matériellement desservi par une voie.

Cette information intéressera l'acquéreur, car s'il le souhaite il devra obtenir soit l'accord de ses voisins pour constituer juridiquement la servitude relative à cet accès, soit obtenir une décision judiciaire avec les coûts que tout ceci implique et la durée induite. Le tout peut influencer sur le prix du bien.

En effet, une parcelle enclavée même partiellement, n'aura pas la même valeur qu'une parcelle non enclavée en raison des difficultés évoquées plus haut.

Une parcelle peut également être desservie par un **chemin d'exploitation**.

Un tel chemin est celui constitué par le passé par les agriculteurs pour desservir leurs parcelles exploitées, il se finit dans la dernière parcelle desservie. Il se termine donc en impasse.

La servitude de passage sur les chemins d'exploitation est une servitude légale, elle n'est donc pas systématiquement reproduite dans des titres.

Elle est perpétuelle et ne se perd pas par le non-usage et donc même s'il n'y a plus de parcelles agricoles desservies.

En général, la consultation d'un géomètre-expert est utile pour obtenir les éléments permettant d'établir l'existence ou pas d'un chemin d'exploitation.

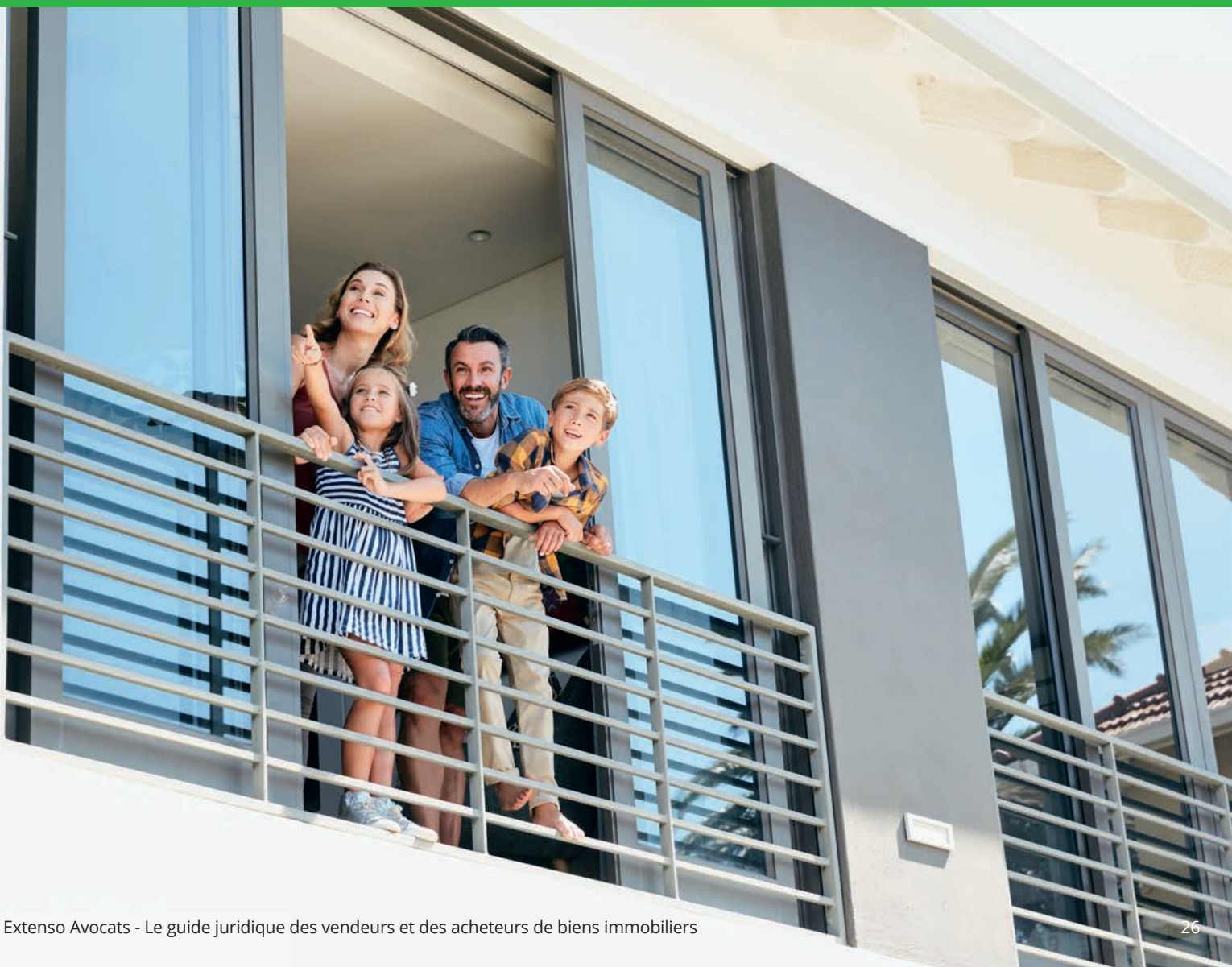
B. LA SERVITUDE NON AEDIFICANDI

La **servitude non aedificandi** interdit toute construction dans un périmètre prédéfini sur le fonds servant, cette servitude s'établit uniquement par titre et est très souvent négociée par le vendeur lorsqu'il souhaite diviser sa propriété et en conserver une partie, tout en s'assurant de l'éloignement de la future construction sur la partie de parcelle cédée afin d'assurer sa tranquillité ou la préservation d'une vue.

C. LA SERVITUDE NON ALTIUS TOLLENDI

La **servitude non altius tollendi** interdit de construire sur le fonds servant au-delà d'une certaine hauteur prédéfinie par un titre.

Il s'agit là aussi pour le fonds dominant, parfois appartenant au vendeur, de conserver des vues ou de lutter contre des pertes d'ensoleillement.



D. LES AUTRES SERVITUDES

D'autres servitudes peuvent grever le fonds, la servitude de tour d'échelle, la **servitude d'égout des toits**, la **servitude de puisage**, la **servitude d'écoulement des eaux pluviales**, etc.

Il est impossible ici de toutes les analyser, néanmoins il convient de s'attarder quelques instants sur la **servitude de vue** sur la propriété du voisin par les conséquences sur la constructibilité ou l'usage du fonds objet de la vente qu'elle présente.

Le Code civil précise qu'on ne peut notamment avoir des vues droites encore appelées fenêtres d'aspect, balcons et semblables saillies sur la propriété du voisin s'il n'y a pas 1,90 mètre au minimum entre la fenêtre, le bord du balcon ou de la terrasse avec la limite de la propriété voisine.

La distance est de 0,60 mètre quand il s'agit d'une vue oblique en calculant cette distance à partir de l'angle le plus proche de l'ouverture.

Ces règles sont prévues par le Code civil aux articles 678 et 679 et peu d'exceptions ont été admises par la jurisprudence.

Ces règles impliquent pour l'acquéreur qui souhaite construire de veiller à la bonne implantation de son projet au-delà des normes de prospects fixées par les règles d'urbanisme. Il devra donc prendre en considération la création de servitudes de vue par titre ou par prescription trentenaire.

Si une fenêtre, vue, balcon ou terrasse existent sur le fonds voisin de celui qui doit être vendu, il appartient au vendeur de donner toutes les informations utiles à l'acquéreur sur l'ancienneté de ces ouvertures ou saillies, car l'existence d'une servitude de vue, qui se prescrit par trente ans, interdit toute construction ou atteinte à la vue.

En d'autres termes, les parties doivent être vigilantes sur l'aspect des constructions avoisinantes et l'ancienneté des fenêtres, balcons ou terrasses s'ouvrant sur le fonds cédé.



V. LA MITOYENNETE

La **mitoyenneté** est une notion juridique qui permet à deux ou plusieurs propriétaires voisins d'utiliser un même mur ou une même clôture.

Elle a pour objectif de limiter les dépenses des propriétaires en termes de construction ou d'entretien et de réaliser des économies de terrain, l'ouvrage étant implanté à cheval sur la limite séparative.

Un mur en mitoyenneté permet matériellement, physiquement d'être implanté sur la limite de propriété.

La mitoyenneté présente les avantages attachés aux objectifs qu'elle tend atteindre.

Cependant elle présente aussi l'inconvénient de placer les propriétaires mitoyens dans un régime d'indivision, de copropriété spéciale.

Elle est le plus souvent source d'avantages, mais elle peut être à l'origine de litiges de voisinage.

Ainsi tant pour le vendeur que pour l'acquéreur il peut être important de vérifier s'il existe sur la parcelle objet de la vente un ouvrage en mitoyenneté.



Si chacun des copropriétaires, en principe, a le droit de faire tout ce qu'il veut du mur mitoyen, il doit veiller, dans l'exercice de ce droit, à ne causer aucune gêne ou préjudice à son voisin.

Il convient toutefois d'émettre des réserves en ce qui concerne les appuis et enfoncements dans le mur, les articles 657 et 662 du Code Civil régissent ces cas de figure.

L'article 658 du même Code reconnaît à chaque copropriétaire le droit de faire exhausser le mur mitoyen, le soubassement du mur privatif restant mitoyen.

En cas d'exhaussement, la partie basse du mur privatif reste donc mitoyenne tandis que la partie haute nouvelle est privative à moins que le voisin n'acquière la mitoyenneté de celle-ci conformément aux articles 660 et suivants du Code civil.

En principe, les copropriétaires mitoyens doivent entretenir la clôture à frais communs.

Les articles 655, 656 et 666 du Code civil sont relatifs à cette question de l'entretien.

La prise en charge se fait à parts égales sauf si les dommages sont causés par un seul des propriétaires.

Pour échapper aux frais, il est possible d'abandonner la mitoyenneté pour l'un des propriétaires.

Cela permet de céder à son voisin le mur, ou la partie du mur supportant les réparations.

Le propriétaire du mur mitoyen ne peut toutefois exercer cette faculté d'abandon lorsque l'ouvrage en mitoyenneté continue à lui procurer quelques avantages ou si les travaux résultent de son propre fait.

L'abandon peut être tacite et résulter du simple fait de refuser de participer à la reconstruction.

Pour être opposable aux tiers, l'abandon de mitoyenneté doit être publié et emporte abandon de la moitié du terrain d'emprise du mur.

La mitoyenneté peut également être acquise.

En effet, si un propriétaire a édifié un mur en limite du terrain voisin, le propriétaire dudit terrain voisin peut solliciter l'acquisition de la mitoyenneté du mur en remboursant au propriétaire qui l'a édifié, le coût de la construction, mais également de la valeur de la partie de terrain occupée par le mur.

Ceci est prévu à l'article 661 du Code civil.

Le droit d'acquérir la mitoyenneté dans les conditions précitées est imprescriptible.

Un mur construit il y a plus de trente ans pourra encore faire l'objet d'une revendication de mitoyenneté par le propriétaire voisin.

Ce droit d'acquérir la mitoyenneté est absolu et ne peut être refusé par le propriétaire initial du mur construit en limite de propriété.

A l'inverse, un propriétaire ne peut forcer son voisin à acquérir un mur qu'il aurait édifié seul et à ses frais.

En conséquence, si le mur construit par un voisin se situe à cheval sur la propriété voisine, le propriétaire de cette parcelle peut solliciter sa démolition pure et simple.

Il s'agit en effet d'un empiètement, lequel par sa nature même, porte atteinte gravement au droit de propriété encore qualifié de « droit absolu », bien que souffrant de nombreuses exceptions légales et réglementaires, notamment au profit de l'intérêt général.

Le voisin dont le fonds a subi un empiètement pourra alors solliciter la démolition totale ou partielle du mur ayant été indument construit sur sa propriété.

La mitoyenneté se prouve par quatre moyens d'inégale importance.

Examinons-les en allant du plus probant au moins probant :

- Les titres : c'est-à-dire les actes ou les conventions de type acte de vente ou de partage, testament, baux, cahier des charges dans un lotissement etc., peuvent aménager, décrire et préciser les modalités d'utilisation d'un ouvrage en mitoyenneté.
- Un propriétaire qui use depuis trente ans d'un mur comme s'il était mitoyen, doit être considéré comme tel et la prescription trentenaire peut être assimilée à un titre.
- Les marques de mitoyenneté et de non-mitoyenneté sont déterminées à l'article 654 du Code Civil.

Le Code vise des situations de fait.

Ainsi si l'eau se déverse sur le sommet du mur avant de tomber entièrement sur un seul terrain, le mur n'est pas mitoyen.

Ces signes matériels de mitoyenneté ou de non mitoyenneté peuvent être interprétés par des géomètres ou par des experts judiciaires, notamment en raison de la forme que prennent les murs sur leur sommet par exemple (pente inclinée vers tel fonds etc.).

Il convient donc de tenir compte des travaux effectués sur le faitage du mur.

- La présomption de droit de l'existence d'une mitoyenneté signifie qu'est présumé mitoyen le mur dont l'existence est établie par des documents qui ne constituent pas des titres à proprement parler.

Il en est ainsi d'accords informels d'implantation à cheval sur la ligne divisoire ou, au contraire la preuve d'une construction aux frais d'un seul des propriétaires ce qui établit là au contraire l'existence d'une non-mitoyenneté (sauf revendication par le propriétaire voisin).

- Les présomptions légales ne sont utilisées qu'à défaut de titres, marques ou présomptions spéciales.

L'article 653 du Code Civil, applicable aux murs dispose qu'un mur servant séparation entre bâtiments jusqu'à l'héberge doit-être présumé mitoyen.

La présomption de mitoyenneté ne s'applique que dans l'hypothèse où les deux bâtiments ont été réalisés simultanément.

L'article 653 précité, bien évidemment, ne s'applique pas à un mur qui sépare une maison d'un terrain.

En pareil cas, le mur litigieux est présumé appartenir aux propriétaires du bâtiment.

La présomption ne s'applique pas aux murs de soutènement.

En la matière il est classique de considérer que les limites se situent au pied dudit mur.

A défaut de titre précis, si un géomètre-expert est mandaté il pourra qualifier un ouvrage de mitoyen ou pas.

En tout état de cause, il est nécessaire d'informer l'acquéreur de l'existence d'un mur revêtant cette qualité de mitoyenneté surtout si elle est source de difficultés avec le voisin.

VI. L'ETAT DE L'IMMEUBLE CEDE

L'acquéreur doit recevoir toute information utile sur l'état de l'immeuble cédé.

En premier lieu, il doit être porté à sa connaissance les litiges terminés ou en cours dont l'immeuble fait l'objet.

Il devra être destinataire des décisions de justice rendues qui seront annexées à l'acte de vente, une mention spéciale en sera faite.

Evidemment, si une procédure est en cours, par exemple un **désenclavement** dans le but d'obtenir une servitude de passage, l'acquéreur doit disposer de tous les éléments relatifs à l'action judiciaire (rapports d'expertise, assignations, etc.) et surtout il doit être prévu dans l'acte de vente le sort qui sera réservé à cette procédure et dirigera le procès à venir.

En d'autres termes, il doit être apporté des réponses aux questions suivantes :

- Est-ce que les gains futurs du procès bénéficieront au vendeur ou à l'acquéreur ?
- Est-ce que l'acquéreur reprend à son compte la procédure initialement engagée par le vendeur ?
- Le vendeur prend-il en charge tout ou partie des frais de procédure à venir ?

Ces informations et les réponses aux questions doivent être portées par écrit, leur évocation lors des pourparlers de négociation est insuffisante.

Il s'agit là d'informations substantielles qui doivent être portées à la connaissance de l'acquéreur dès la signature de l'avant-contrat.

Une menace avérée de contentieux doit faire l'objet également d'une information.

Il en est ainsi lorsque le vendeur a été destinataire d'une mise en demeure ou d'une sommation relative au bien.

Aucune de ces informations ne fait juridiquement obstacle à la vente même si elle peut avoir des conséquences sur le prix négocié.



VII. LA SITUATION MATERIELLE DU BIEN

Si des désordres ou sinistres ont pu affecter par le passé la solidité ou la destination du bien objet de la vente, l'acquéreur doit en être informé, là encore très en amont de la signature de l'acte définitif de vente. Il doit connaître la nature de ces désordres ou sinistres, le mode réparatoire et éventuellement le nom du ou des entreprises qui sont intervenues ainsi que leurs assureurs.

Si les travaux ont moins de dix ans, le vendeur devra communiquer les attestations d'assurances décennales de ces entreprises, l'attestation dommages-ouvrage qui a dû être souscrite par le maître d'ouvrage qui par ailleurs peut être le vendeur lui-même.

Si des travaux par leur nature ou leur importance auraient dû nécessiter la souscription

par le maître d'ouvrage d'une assurance dommages-ouvrage, il y a lieu pour le vendeur de justifier de l'attestation de l'assurance ou de déclarer que n'a pas été souscrite une telle garantie.

Seules les atteintes significatives qui affectent la structure même de l'immeuble ou qui peuvent porter atteinte à son usage normal d'une manière caractérisée doivent faire l'objet d'une information spécifique.

Le dégât des eaux résultant d'une fuite de canalisations de la machine à laver, n'a bien évidemment pas lieu de faire l'objet d'une information spécifique en revanche la piscine fuyarde, oui.



Si les sinistres ou désordres en cause n'ont pas été réparés, il y a lieu également de l'indiquer.

Il s'agit par ce type d'informations d'éviter pour le vendeur de subir une action pour vice caché ou pour dol.

Le vendeur pour se prévenir d'une telle action en faisant dresser par un huissier de justice un constat d'état des lieux à la date la plus proche de la signature de l'avant contrat.

Le constat établira au besoin la vision qu'a pu avoir l'acquéreur du bien avant l'achat. Celui-ci aura dès lors ultérieurement des difficultés pour démontrer que la valeur du bien a caché tel ou tel vice, telle ou telle fissure, tâche d'humidité, affaiblissement du plancher, etc.

VIII. LA REGLEMENTATION APPLICABLE AU FONCIER

A. LES RÈGLES D'URBANISME

a) Les règles générales

Vendeur et acquéreur doivent connaître le corpus juridique applicable au bien immobilier cédé.

La réglementation applicable influence nécessairement le prix du bien vendu car elle peut contraindre l'usage qui peut être fait du bien.

Le Notaire qui doit établir l'acte définitif de vente obtiendra de l'administration des informations qu'il communiquera aux parties.

Néanmoins, le vendeur a intérêt de connaître au moment de la fixation du prix les règles d'urbanisme applicables et surtout quelles sont leurs portées.

Compte tenu de la complexité du droit de l'urbanisme, le vendeur devra le plus souvent se faire assister par un professionnel (Avocat, géomètre-expert, architecte...).

Il s'agit principalement de déterminer si le foncier en cause est dans un secteur inconstructible ou s'il est susceptible d'évoluer favorablement et rapidement. S'il est dans une zone constructible, il est nécessaire de connaître les règles en vigueur qui permettent d'appréhender ce qu'il est possible de réaliser (construction, agrandissement, etc.).

La plupart des Communes sont couvertes par un **Plan Local d'Urbanisme** (PLU).

Les rares collectivités qui ne sont pas soumises à un PLU, le sont au règlement national d'urbanisme contenu dans le Code de l'Urbanisme.

Dans cette hypothèse les droits à construire sont bornés par la règle de la

constructibilité limitée qui implique qu'il n'est possible de construire que dans le prolongement des constructions existantes, sous réserve qu'elles constituent une partie actuellement urbanisée de la commune.

Le **PLU**, qui peut être aussi un **PLUi**, i pour Intercommunalité, est la règle d'urbanisme locale.

Pour l'essentiel, mais pas uniquement, le droit des sols est déterminé par ce document.

Le PLU comprend un plan de zonage et à chaque zone correspond une réglementation spécifique précisée dans son règlement.

Ainsi, par exemple, le règlement dans les zones constructibles prévoit les distances minimales à respecter entre la future construction et la voirie publique ou avec les autres bâtiments construits aux abords, la hauteur des constructions ou le stationnement, etc.

Ce document est appelé à évoluer dans le temps pour tenir compte de l'évolution de la démographie, de l'économie locale, des évaluations environnementales, etc.

Il peut donc faire l'objet de modification ou de révision.

Les procédures peuvent être plus ou moins longues en fonction de leur typologie.

Il est important de connaître si ces procédures sont en cours et si elles peuvent affecter le terrain concerné ou le quartier.

A cet égard, par exemple, un quartier jusqu'alors réservé principalement à un habitat résidentiel peu dense, à l'occasion d'une révision d'un PLU peut voir sa densité fortement augmentée.

Un **emplacement réservé**, autre exemple, inscrit au futur PLU portant sur l'implantation projetée d'une déchetterie à proximité du projet, est une information non négligeable. Dès lors, vendeur et acquéreur d'un bâti doivent s'intéresser aussi à l'évolution prévisible des règles d'urbanisme applicables dans l'environnement proche du bien. En règle générale les services de l'urbanisme des communes concernées peuvent apporter ce type d'informations sommaires sans formalisme particulier.

Si le terrain objet de la vente est situé dans le périmètre d'une opération d'aménagement, il convient d'examiner le cahier des charges de cession du terrain et il est utile de se rapprocher de l'aménageur de la zone d'aménagement concerté afin de connaître la constructibilité attachée au terrain.

Il est nécessaire de vérifier également le degré d'avancement de la réalisation des équipements publics de ladite zone.

De la même façon, si le terrain est compris dans un **lotissement**, il est nécessaire de connaître le règlement et le cahier des charges applicables pour apprécier les contraintes pouvant grever le bien.

A ce titre, le cahier des charges, véritable contrat, peut contenir des règles impactant les conditions de constructibilité ou d'usage du bien s'imposant de manière perpétuelle par la transmission du document d'acqureur en acqureur, lesquelles peuvent être beaucoup plus restrictives que les règles contenues dans les documents d'urbanisme.

En dehors de la réglementation de planification, il est primordial de s'attacher aux autorisations de construire attachées au bien en cause.

Il est donc primordial de lire le cahier des charges d'un lotissement avant d'acquérir un bien compris dans son assiette, notamment si l'acquéreur à l'intention d'agrandir la construction existante.

Le foncier convoité peut faire également l'objet d'une protection patrimoniale particulière, par exemple, s'il est inscrit ou classé ou encore s'il est dans le champ de visibilité d'un monument ou site classé inscrit dans un périmètre n'excédant pas 500 m. Cette protection peut induire des contraintes en cas de volonté de construire ou d'aménager. Les prescriptions de protection doivent également être connues.

Ainsi, tout **changement de destination** d'un immeuble nécessite la délivrance d'un permis de construire. Il en va ainsi par exemple du hangar transformé en studio.

La régularité au regard des règles de constructibilité ou l'absence de régularité ou l'impossibilité de prouver la régularité de la construction existante influent nécessairement sur le prix.

Tout défaut d'information même involontaire, peut être assimilé à une réticence dolosive et avoir de lourdes conséquences après la vente.

Il pourrait être demandé son annulation ou sollicité des dommages et intérêts.



b) Les règles particulières

L'examen du document graphique du règlement du PLU, outre le zonage et la réglementation y attachés, peuvent contenir des sujétions particulières.

Il en est ainsi des **espaces boisés classés** (EBC), des emplacements réservés (ER) et des **périmètres de préemption** (PP).

Les **espaces boisés classés** sont des arbres, bois, forêts, parcs à conserver, à protéger ou à créer, attenant ou non à des habitations.

Le classement interdit tout changement d'affectation ou tout mode d'occupation du sol de nature à compromettre la conservation, la protection ou la création des boisements quand bien même, il ne serait pas planté d'arbres.

En d'autres termes, il est impossible d'obtenir une autorisation de construire dans le périmètre d'un espace boisé classé, quand bien même ce périmètre se situerait en zone urbaine constructible.

Un **emplacement réservé** est un périmètre représenté sur le document graphique du PLU, dans lequel doit s'inscrire une réalisation future par une personne publique (création de voies, d'ouvrages publics, d'installations d'intérêt général, d'espaces verts, etc.).

Tant que la collectivité publique ne s'empare pas de cette emprise, le propriétaire du terrain en conserve la jouissance.

En revanche, il ne peut obtenir d'autorisation de construire sur cette emprise.

La collectivité n'est contrainte par aucune obligation la contraignant de réaliser effectivement un jour le projet inscrit en **emplacement réservé**.

La collectivité publique est susceptible, dans un délai indéterminé, de se rendre propriétaire de cette emprise par voie amiable ou à la suite d'une procédure d'expropriation simplifiée.

De son côté le propriétaire peut forcer la personne publique à se prononcer sur l'acquisition de cet emplacement réservé.

Il convient alors pour le propriétaire d'adresser une mise en demeure en mairie d'avoir à acquérir la fraction du bien réservé.

A défaut d'accord amiable sur le prix, la partie la plus diligente pourra saisir le juge de l'expropriation qui devra alors déterminer le prix du bien, ainsi réservé. Cependant la collectivité publique peut aussi renoncer à l'acquisition.

Il s'agit du droit de délaissement.

En conséquence de cette renonciation le propriétaire du bien retrouvera l'entière propriété et la maîtrise foncière.

La **préemption** est le droit ouvert à une collectivité publique ou à une personne publique par délégation, dans un périmètre représenté sur le document graphique du PLU, de pouvoir se substituer à l'acquéreur, soit au prix fixé pour les parties lors de la conclusion de l'**avant contrat**, soit pour un prix inférieur.

En cas de désaccord sur le prix, c'est le Juge de l'Expropriation qui le détermine.

En cas d'insuffisance du prix, le vendeur peut renoncer à la vente.

Ce droit de préemption par exemple, profite aux Départements dans les périmètres des **espaces naturels sensibles**.

Dans l'ultime étape du « *process* » de la vente, bien évidemment le Notaire informera les parties de ses sujétions et en ce qui concerne le droit de préemption il sera tenu de le purger préalablement à la vente.

A cet effet il avise la collectivité publique par une **déclaration d'intention d'aliéner** (DIA) de la survenance prochaine de la cession pour lui permettre éventuellement à celle-ci de préempter. (cf infra « la signature de l'acte authentique »).

Les informations en matière d'urbanisme sont très simples à recueillir auprès du service de l'urbanisme territorialement compétent ce qui permet au vendeur de les communiquer très rapidement à l'acquéreur et surtout d'en tenir compte pour la fixation du prix du bien qu'il souhaite céder.

B. LES RÈGLES ENVIRONNEMENTALES

La prise en compte d'enjeux environnementaux est essentielle et déterminante tant pour l'évaluation vénale du bien que pour apprécier la portée de l'acquisition.

Au terme du processus de vente le Notaire, après avoir recueilli auprès des administrations compétentes les informations utiles, pourra les porter à la connaissance des parties.

Certaines de ces informations sont d'ordre général, tandis que d'autres sont attachées plus spécifiquement au foncier concerné.

a) Les risques prévisibles

Les **risques naturels** comprennent : le risque atmosphérique (cyclones, etc.), le risque géologique (mouvements de terrain, risque sismique ou volcanique), le risque hydrologique (inondations, etc.), le risque feu de forêt, etc.

Les **risques technologiques** recouvrent : le risque industriel, le risque nucléaire ou le risque lié à la présence d'un barrage.

L'Etat, sous l'égide du préfet, poursuit l'élaboration de plans dédiés à chaque risque.

Ces plans peuvent concerner une commune ou plusieurs d'entre elles.

Toutes les communes ne sont pas couvertes par un plan quand bien même existerait un risque.

Ces plans, dénommés **plans de prévention des risques** (PPR), sont des servitudes d'utilité publique annexées au PLU.

Ces plans comprennent un document graphique délimitant des périmètres, sans lien avec le parcellaire et le cadastre, c'est-à-dire sans lien avec les délimitations des propriétés.

Autrement dit des parcelles limitrophes, ou des fractions de parcelles peuvent se voir imposer des sujétions différentes au regard de ces règles administratives.

En général, la zone rouge est inconstructible, la zone bleue présente un risque moyen impliquant des mesures de protection pour les constructions nouvelles et la zone blanche est réputée sans risque.

La réglementation attachée à chacune de ces zones s'impose au zonage et à la réglementation du PLU.

Par exemple une zone U, donc constructible au PLU, mais située en zone rouge devient inconstructible.

Auprès du service de l'urbanisme de la collectivité concernée il sera possible très vite de savoir si le bien objet de la vente est compris dans un Plan de Prévention des Risques et surtout dans une zone à réglementation particulière.

L'examen du PLU peut livrer cette information.

L'élaboration d'un tel PPR est un processus de longue haleine prenant plusieurs années.

Au cours de ce processus est élaborée une **carte d'aléas**.

Ce document n'a pas à proprement parler de valeur juridique et n'a aucune portée réglementaire.

Cependant, cette carte est une préfiguration approximative des zones qui seront arrêtées dans le futur Plan de Prévention.

Cette carte est portée à la connaissance de l'autorité administrative appelée à accorder une autorisation d'urbanisme.

Celle-ci peut donc refuser de délivrer par exemple un permis de construire si le projet s'inscrit dans une zone rouge d'une carte d'aléas.

Quand bien même la Commune n'est donc pas couverte par un Plan de Prévention des Risques il est donc important de s'enquérir de l'existence ou non d'une carte d'aléas.

b) les régimes de protections

Des contraintes urbanistiques peuvent naître des textes relatifs à la protection de l'environnement naturel.

Ainsi, si le bien immobilier s'inscrit dans un site classé, il sera très difficile d'obtenir dans le futur des autorisations de construire.

Une parcelle située dans le périmètre d'un parc naturel, qu'il soit national ou régional subira des contraintes plus ou moins importantes en fonction de sa localisation dans le parc, le cœur du parc étant particulièrement protégé.

Une zone NATURA 2000 est très souvent la préfiguration à la création d'un futur parc. Elle induit également des sujétions.

Le Notaire aura accès à l'essentiel de ces informations et pourra les communiquer aux parties.

Néanmoins, il est vivement recommandé au vendeur de se renseigner, même sommairement, sur le droit de l'urbanisme applicable à son bien, ainsi que sur les prescriptions environnementales pouvant grever celui-ci.

Elles impactent le prix de vente.



c) Les sujétions environnementales propres au bien cédé

Le vendeur doit obligatoirement informer l'acquéreur et il en sera fait mention dans l'acte définitif de vente, s'il a perçu une indemnisation au titre de la garantie contre les effets des catastrophes naturelles ou technologiques.

Par ailleurs, le législateur dans un souci de protection de l'environnement naturel et agricole a adopté ces dernières années différentes lois qui tendent toutes à augmenter la densification urbaine et par contrecoup à utiliser les anciennes friches industrielles pour supporter de nouvelles constructions.

Les risques de pollution du sol augmentent donc et deviennent un enjeu des ventes immobilières.

Il appartient donc au vendeur d'apporter à l'acquéreur toutes les informations dont il dispose sur l'historique de l'occupation des lieux en communiquant éventuellement les autorisations délivrées par les administrations compétentes et en particulier la Direction Régionale de l'Environnement, de l'Aménagement et du Logement (DREAL).

La présence d'une installation relevant de la catégorie des **installations classées** nécessite lors de la vente de fournir

un dossier complet, propre à ce type de situation.

Vendeur et acquéreur peuvent également en sus consulter la base des anciens sites industriels et des activités de service, dit « BASIAS », sur Internet, de façon à vérifier si le terrain est identifié et localisé comme un site pollué.

En ce qui concerne l'amiante, un diagnostic de recherche est obligatoire et sera annexé à l'acte définitif de vente.

Le Notaire portera connaissance à l'acquéreur des résultats de ce diagnostic.

Il est bien évidemment recommandé au vendeur, s'il a connaissance de l'existence de matériaux contenant de l'amiante, d'en faire part très tôt à l'acquéreur, car bien évidemment cette information a des conséquences sur le prix de vente, le coût d'une dépollution pouvant être très élevé.

Quoi qu'il en soit, toute carence ou imperfection de l'information peut permettre à l'acquéreur d'engager contre le vendeur des procédures au titre de la garantie des vices cachés ou pour vice du consentement.

En vertu du Code de l'Environnement, le vendeur d'un site pollué est tenu à une obligation d'information au profit de l'acquéreur.



C. LES RÈGLES CIVILES

Des règles relatives à l'utilisation du bien ou son aménagement sont fixées parfois dans des contrats quasi-intangibles. Il s'agit des servitudes conventionnelles examinées dans un chapitre précédent mais pas seulement.

Ainsi si le lot est compris dans une copropriété, le règlement publié aux « hypothèques » est le contrat liant les copropriétaires. Il fixe les droits et obligations de chacun.

Le cahier des charges dans un lotissement est également un document contractuel liant les co-lotis. Il est donc important de le lire avant toute acquisition car il peut avoir une influence sur le choix de poursuivre ou non la vente.

IX- L'ARCHÉOLOGIE PREVENTIVE

Le bien objet de la vente peut contenir dans ses tréfonds des vestiges archéologiques.

La question archéologique, bien évidemment, ne se pose que si est en cause la vente d'un terrain à bâtir ou d'un immeuble construit qui doit être rénové ou démoli afin de reprendre ses fondations et, en tout cas, le sous-oeuvre.

Notre pays a une histoire riche et pluriséculaire et son sol en porte la trace.

Il convient de rappeler que toute découverte fortuite d'objets archéologiques qui n'est pas signalée à l'administration peut faire encourir à l'inventeur (celui qui découvre le vestige) de lourdes sanctions pénales.

La découverte d'objets archéologiques peut avoir de lourdes conséquences sur le coût du chantier et les délais de livraison.

En effet, en cas de révélation de vestiges, le propriétaire doit conserver en l'état le site et prendre toutes les mesures nécessaires pour en assurer la conservation.

Il doit immédiatement procéder à une déclaration à l'administration, en l'occurrence, la commune qui avisera elle-même le Préfet qui informera, à son tour, le Service Régional de l'Archéologie afin que celui-ci apprécie l'intérêt de la découverte.



L'administration peut ordonner la suspension des travaux pour une durée maximale de six mois, le propriétaire étant considéré comme le gardien des vestiges et responsable de leur conservation.

La connaissance du risque archéologique peut être abordée dans un premier temps d'une manière globale eu égard à la localisation du bien objet de la vente.

Ainsi, par exemple à, FREJUS, ARLES ou NIMES, le risque de découvrir des objets archéologiques de l'époque gallo-romaine n'est pas négligeable eu égard à l'histoire de ces villes.

L'opérateur immobilier dispose, au-delà de la connaissance qu'il peut avoir de l'histoire territoriale, d'outils d'information.

La carte archéologique nationale recèle les données archéologiques disponibles sur l'ensemble du territoire national.

Il s'agit à la fois de la localisation des sites potentiels et des sites identifiés comme contenant des vestiges.

Par nature, l'essentiel du territoire n'a pas fait l'objet d'une prospection systématique et donc tous les sites ne sont bien évidemment pas répertoriés.

Il existe également des cartes de zonage qui identifient des zones sous surveillance archéologique.

Si l'immeuble objet de la vente n'est pas localisé dans une zone archéologique identifiée, il est possible, néanmoins de saisir le Préfet de région afin qu'il examine si le projet est susceptible de donner lieu à des prescriptions archéologiques.

Le Préfet peut prescrire la réalisation d'un diagnostic archéologique.

La mesure du risque archéologique est une indication importante pour un opérateur immobilier, car il peut influencer sur le coût final du projet.

Le prix de vente du foncier l'intégrera.



En conclusion, nous avons vu que l'étude approfondie du foncier est indispensable avant toute transaction.

Il s'agit de déterminer avec précision l'objet de la vente, d'identifier des éléments de plus ou moins-value qui permettront d'affiner le prix et enfin de prendre si nécessaire toute mesure utile préalable (expulsion, bornage, étude, consultation de professionnels, etc.).



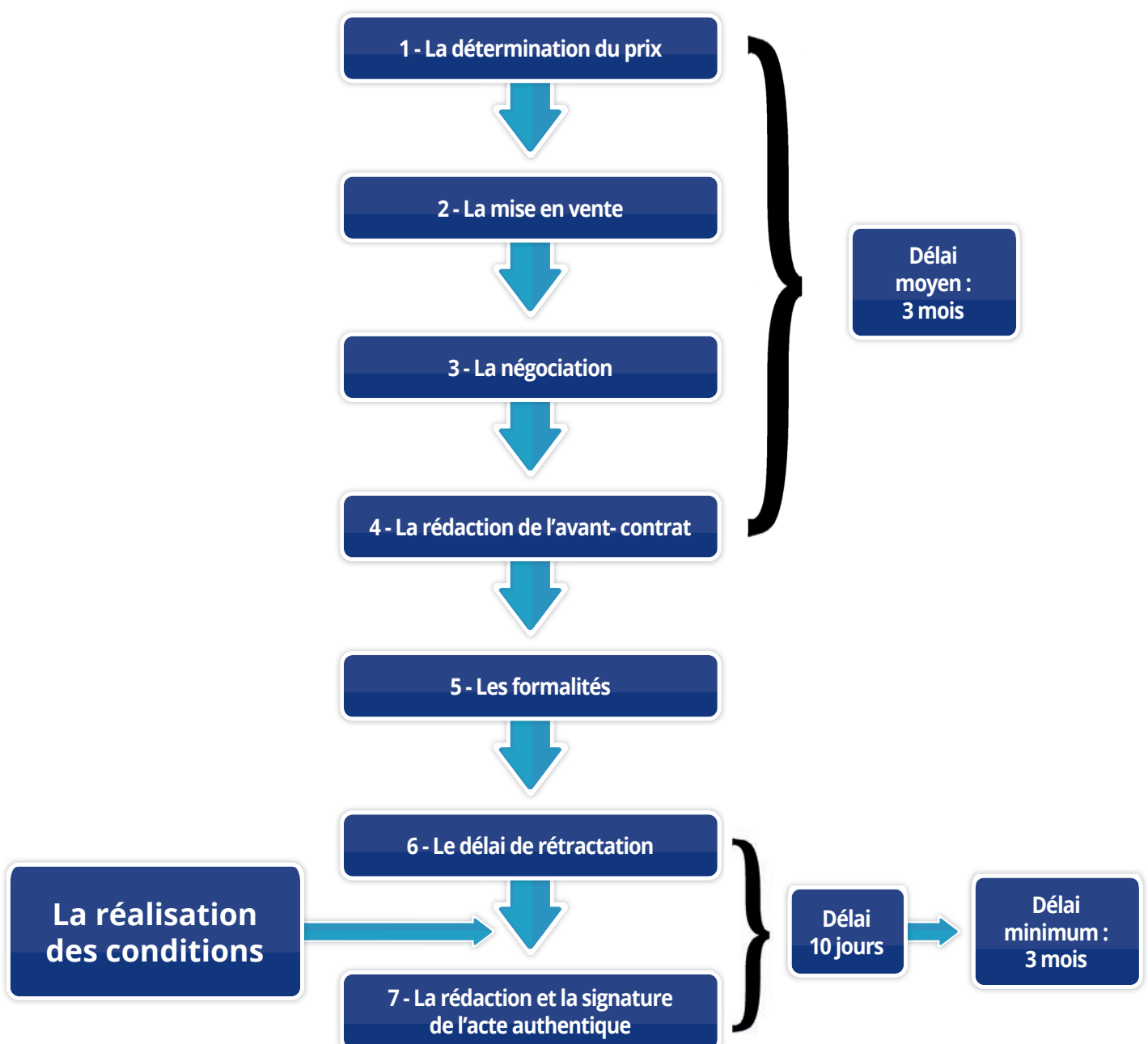


COMMENT ?

Après avoir défini qui peut vendre ou acheter, ou qui en a la capacité, après avoir précisé l'objet de la vente, avoir engagé les actions nécessaires et préalables pour faciliter la transaction (régler les questions de mitoyenneté, constituer une servitude, débroussailler un terrain...) il s'agit enfin de savoir comment vendre.



Sept étapes séquentielles du processus de vente :



Le processus se définit comme la période qui court entre la décision définitive et effective de vendre et la conclusion effective et définitive de la vente.

Ces sept étapes se déroulent postérieurement ou concomitamment aux démarches, ou actions nécessaires pour répondre aux deux questions précédentes, qui ? et quoi ?

Généralement, il est préférable que les deux premières questions aient été pour l'essentiel purgées avant d'entamer le processus de vente.

A quoi servirait-il d'entamer ce processus si par exemple une soeur ignore que son frère, propriétaire en indivision, est en train de vendre la maison familiale et qu'à terme elle peut bloquer tout le processus ?

Comment débiter ce processus s'il y a un doute sur la détention de la propriété ?

Les réponses aux questions Qui ? Ou Quoi ? Doivent être purgées le plus en avant possible.

Il convient de reconnaître que ce processus est relativement long, mais permet bien souvent de décanter les choses, de débloquer des situations et de recueillir des informations complémentaires nécessaires à son aboutissement.



I. LA DETERMINATION DU PRIX

Le prix est bien évidemment un élément déterminant à la vente.

Vendeur et acquéreur ont le souci d'être au juste prix, évidemment le vendeur préférerait vendre à bon prix, alors que l'acquéreur préférerait acheter en deçà du marché.

La négociation permettra le plus souvent d'arriver à un équilibre satisfaisant pour les deux parties.

Comment procéder à une évaluation ?

La connaissance du marché peut s'opérer de manière empirique.

Il passe par la consultation d'annonces dans la cage d'escalier, dans les journaux spécialisés, sur les sites dédiés ou dans les vitrines d'agences immobilières du quartier.

De grands magazines d'informations économiques ou générales diffusent régulièrement, au moins pour les grandes villes, des états du marché fondés le plus souvent sur les études statistiques des offices notariales.

Des agences peuvent être consultées spécialement.

En règle générale, les agents immobiliers évaluent l'état réel du marché de manière à ce que le bien se vende relativement facilement et vite ne serait-ce que pour percevoir la commission attachée à la vente.

Si l'agent immobilier est un bon professionnel et connaît bien le territoire sur lequel il intervient il pourra estimer assez correctement le bien.

Le vendeur a accès à des fichiers permettant de procéder à une évaluation.

Si sont connues des ventes opérées sur des biens pouvant être assimilés au bien objet de la vente et si ces ventes sont récentes (le marché fluctue au moins d'une année sur une autre), il est possible de solliciter une fiche d'immeuble auprès du Service de la Publicité Foncière puis de

solliciter la copie de l'acte de vente de la ou des ventes visées pouvant servir de référence.

Dans les actes de vente se livrera le prix des cessions.

Des sites spécialisés et gratuits permettent également d'une manière très simple de connaître les cessions réalisées à proximité et donc d'en connaître le prix, il s'agit notamment du fichier « Demandes de Valeurs Foncières » (DVF) accessibles par app.dvf.etalab.gouv.fr.

L'utilisation de ces sites oblige à sélectionner les termes de références les plus pertinents en prenant soin de la localisation, de l'équivalence du bien et de l'ancienneté de la vente.

Le prix pourra être déterminé en croisant toutes ces sources.

Il est possible de recourir également à un évaluateur immobilier.

Il s'agit d'un professionnel, diplômé, dont l'activité réside dans l'évaluation de biens immobiliers ou de fonds de commerce.

Ces professionnels interviennent souvent à la demande des Notaires ou des Avocats dans le cadre d'une succession, d'une séparation ou d'une vente forcée.

L'évaluateur immobilier examine le marché et effectue son analyse en s'appuyant sur des termes de comparaison, mais également en fonction des règles administratives ou conventionnelles s'imposant au bien.

D'une manière générale, la détermination du prix doit se dégager de tout sentimentalisme.

Le vendeur peu averti ou venant d'une autre région plus cotée pourrait être tenté de transposer le marché qu'il connaît sur des localités différentes en termes de valeur du foncier.

L'éloignement est trompeur et souvent le marché de l'immobilier varie très subtilement d'une rue à l'autre.

Par exemple, un bien situé à Nice peut bénéficier de l'aura du marché azuréen, alors que Nice est une grande ville où les prix pratiqués dans certains quartiers ne sont pas ceux de la Promenade des Anglais.

Les souvenirs, souvent heureux vécus dans un immeuble, éléments subjectifs, peuvent gommer facilement aux yeux du vendeur les éléments négatifs ou objectifs.

C'est donc avec beaucoup de recul et d'objectivité qu'il faut déterminer le prix.

A défaut de recours à un professionnel, il faut s'efforcer de s'informer et de connaître des termes de comparaison ou de référence pertinents qui permettront d'appréhender l'état du marché dans le quartier considéré.

Il s'agira ensuite d'affiner le prix avec les éléments de moins-values ou de plus-values propres au bien en cause.

En général, au titre des moins-values on trouve les nuisances (le bruit, l'environnement dégradé, la proximité d'un site polluant, etc.), l'état du bâti (une toiture à refaire, un désamiantage), l'éloignement excessif des services élémentaires, (alimentaires, médicaux, administratifs...), une desserte insuffisante (peu de lignes de transport en commun, une voie d'accès à peine carrossable, etc.).

Les plus-values sont le reflet inverse évidemment des moins-values : l'absence

de nuisances (un quartier calme, bien fréquenté...) un environnement agréable (une vue sur un paysage ou un monument), un état de l'immeuble satisfaisant (bon entretien, qualité des matériaux...) proximité des services élémentaires (établissements scolaires, théâtres et cinémas peu éloignés,...) la qualité de la desserte (proximité d'axes de dégagements, bonne qualité des transports en commun...).

Le vendeur ne doit pas non plus surestimer son goût.

Des éléments de décoration très originaux pour ne pas dire iconoclastes ne sont pas forcément partagés, et seront peut-être des éléments de moins-value pour celui qui voudrait restituer le bien dans un autre état que celui dans lequel il est actuellement.

Il sera peut être nécessaire de recourir à un « home-staging » pour valoriser un peu mieux le bien. Il s'agit d'effectuer ou de faire effectuer de petits travaux pour rafraîchir la décoration, en la neutralisant c'est-à-dire en la dépersonnalisant, désencombrer le bien, le ranger, etc.

Conseils et informations pris, le vendeur va fixer son prix qui va faire évidemment l'objet d'une négociation, à ce stade le prix n'est pas définitif.



II. LA MISE EN VENTE

Environ le tiers des transactions immobilières sont réalisées de particulier à particulier.

Le non-professionnel va devoir faire connaître son souhait de vendre.

Il peut utiliser l'affichage sur le bien.

A ce titre, il convient de préciser que l'affichage sur un immeuble en copropriété est réglementé, soumis au règlement de copropriété et il est préférable de se rapprocher du Syndic avant de procéder à l'accrochage d'un panneau.

Des **annonces** dans les cages d'escalier ou les commerces de proximité peuvent être diffusées ainsi que dans les journaux.

Le plus souvent, le particulier aura recours à des sites dédiés à ce type de ventes.

Les annonces qui peuvent être diffusées, si elles peuvent être attrayantes peuvent être trompeuses.

Les informations délivrées doivent être également justes, toute approximation peut être à l'origine d'un risque juridique.

L'annonce est la première étape de la négociation qui doit être loyale et de bonne foi à peine d'ouvrir le droit à réclamation et à réparation pécuniaire.

Il ne s'agit pas de faire perdre inutilement du temps et donc très souvent de l'argent à un candidat acquéreur qui peut se fonder sur des images ou des premières informations erronées.

Le particulier ne devra pas négliger le bouche-à-oreille qui est un élément essentiel dans la diffusion de l'information.

Il est également possible qu'un professionnel soit chargé de la vente immobilière.

On pense immédiatement à l'**agent immobilier**.

L'agent immobilier est formé, diplômé, titulaire d'une carte professionnelle, il s'agit donc d'une profession réglementée, ayant

pour tâche de faciliter la conclusion de ventes immobilières.

Le vendeur peut signer avec lui un mandat de vente. Le mandat prévoit en particulier le prix et les modalités de vente.

Un mandat de vente est avec ou sans exclusivité.

En cas d'exclusivité ce mandat permet à l'agent immobilier de commercialiser le bien en diffusant toute annonce sur des supports prédéterminés, de faire visiter le bien virtuellement et/ou en présentiel et de négocier le prix et les modalités de vente.

Seul l'agent mandaté par le vendeur est en charge de la vente du bien en question qui n'est en concurrence avec aucun autre agent immobilier.

L'exclusivité est fixée pour une durée déterminée.

Les mandats prévoient les conditions de rémunération de l'agent immobilier.

Il s'agit d'une commission résultant d'un pourcentage calculé sur le prix de vente.

Cette commission est versée au moment de la réalisation effective de la vente, en règle générale c'est le Notaire qui restitue cette commission lors de la signature de l'acte authentique.

La marge de la commission pèse, en général, sur le vendeur mais il peut en être disposé autrement au cours de la négociation de la vente.

Le montant de la commission peut évoluer au cours de la négociation entre l'agent immobilier et le candidat acquéreur et/ou le vendeur.

Ce qui importe pour l'acquéreur c'est de connaître le prix qu'il devra supporter, il est parfois nécessaire de baisser le prix et la commission pour aboutir à un accord.

Les mandats doivent répondre à des exigences d'ordre public prévues par la loi.

En d'autres termes, les mandats ne sont pas librement établis hormis, bien évidemment sur le quantum de la commission.

Il est par exemple interdit de payer par anticipation la commission.

Les conditions de renouvellement du mandat sont strictement encadrées.

Le mandant, c'est-à-dire généralement le vendeur, doit avoir un comportement loyal à l'égard de son mandataire, l'agent immobilier.

Ainsi dans le cas d'un mandat exclusif, le vendeur parallèlement ne peut pas négocier une vente et poursuivre le processus sans intervention de l'agent immobilier.

Les bons de visite permettent à l'agent immobilier d'identifier les personnes qui ont visité le bien et donc celles qui veulent poursuivre hors sa vue la discussion avec le vendeur.

Si plusieurs agents immobiliers sont saisis dans le cadre d'un mandat sans exclusivité, il convient d'adopter une politique cohérente de la baisse régulière du prix de vente en cas d'absence de prise de contact.

Il n'est pas envisageable que sur un site le prix soit inférieur à ce que peuvent proposer les agences immobilières.

L'agent immobilier, outre la commercialisation du bien et la négociation, est tenu à une obligation d'information en particulier de l'acquéreur, obligation de plus en plus renforcée par la jurisprudence.

Il doit accompagner vendeur et acquéreur dans les phases suivantes du processus.

Le candidat acquéreur peut conclure avec un agent immobilier un **mandat de recherche** par lequel ledit agent va rechercher un bien immobilier selon les critères prédéterminés par son client.

Ce mandat doit répondre également à des obligations légales et réglementaires.

Si une opportunité se présente, une **offre d'achat** pourra être émise et si l'agent immobilier parvient à conclure une vente, l'acquéreur sera tenu de lui payer tout ou partie de la commission.

Certaines **études notariales** en France assument les mêmes fonctions que celles d'un agent immobilier.

Il y a même des régions en France où il n'y a pas d'agents immobiliers exerçant au travers d'agences, ce sont les études notariales qui commercialisent et négocient les ventes.

Les **Avocats** peuvent également opérer des transactions immobilières.

Ils peuvent être saisis à l'occasion d'un dossier dont ils ont la charge (divorce, succession, difficultés d'entreprises, restructuration de la dette, gestion patrimoniale...). La diffusion des ventes de ce type s'effectue sur les sites des cabinets d'avocats eux-mêmes ou encore sur les sites habituels dédiés aux transactions immobilières.

En règle générale, les honoraires de l'Avocat, bien que calculés également sur un pourcentage du prix de vente, sont moins élevés que ce que réclame un agent immobilier, il y a très souvent une nécessité pour le client de l'avocat de vendre rapidement à un prix en règle générale en deçà du prix du marché.

L'offre de vente des Avocats est évidemment bien moindre que celle des agents immobiliers.

Administrateur et mandataire de justice peuvent vendre des biens appartenant essentiellement à des entreprises le plus souvent en difficulté. Les modalités de vente sont encadrées et très souvent contrôlées par un Juge.

L'information de la vente se fait au travers d'annonces légales et d'affichages réglementés.

III. LA NEGOCIATION

La **négociation** est libre. Elle porte sur la chose c'est-à-dire sur le bien vendu, sa contenance ou sa destination (Le bâtiment est-il vendu avec le terrain ? les meubles sont-ils vendus en même temps que l'immeuble ?, l'édifice peut-il être transformé en hôtel ?, une piscine peut-elle être implantée ? Des rénovations sont-elles à prévoir ?).

La négociation va nécessairement porter sur le prix.

Ensuite, elle traitera des modalités de la vente (les conditions suspensives, l'obtention préalable d'un permis de construire, l'entrée en jouissance,...).

Si la négociation est libre, elle doit être loyale c'est-à-dire n'être accompagnée d'aucune manoeuvre dolosive pouvant porter sur un élément substantiel à la vente (omettre la pollution d'un puits ou de signaler une servitude de passage...)

Il n'y a bien évidemment aucun obstacle à ce que cette négociation soit opérée entre les opérateurs directement, c'est d'ailleurs la pratique la plus courante.

Cependant, souvent la négociation est conduite par les professionnels dédiés : agents immobiliers, notaires, Avocats...

Dans les opérations importantes, peut être conclu un **pacte de négociation exclusive**.

Il s'agit dans un contrat d'indiquer, la durée de la négociation, l'interdiction pour chaque partie de rechercher d'autres opérateurs ou d'autres projets pendant cette durée de négociation à peine de pénalités prévues au contrat. En général ce type de contrat est assorti également d'une indemnité d'immobilisation si la durée fixée par la négociation exclusive est excessive par rapport à la pratique courante.

Il peut être conclu également un **pacte de préférence**.

Il s'agit d'un contrat par lequel le propriétaire d'un bien immobilier s'engage envers une autre personne à le lui céder par préférence, aux conditions que le propriétaire fixera ou à celles offertes par d'autres acquéreurs potentiels ou à un prix fixé par avance.

En d'autres termes, il s'agit d'une convention par laquelle le propriétaire s'engage à ne pas vendre son immeuble à un tiers sans l'avoir préalablement offert au bénéficiaire de cette convention.

En général, la promesse est limitée dans le temps.

Elle est souvent consentie à des locataires ou des voisins. Cet acte doit être inscrit à la conservation des hypothèques. Même s'il ne s'agit pas d'un acte authentique il est souvent reçu au rang des minutes par un notaire afin qu'il procède à une reconnaissance d'écritures et de signatures.

Le propriétaire qui envisage de vendre, appelé promettant, doit notifier au bénéficiaire du pacte de préférence tous les renseignements relatifs aux contrats projetés, les modalités de paiement ainsi que toutes les conditions de la vente. Il s'agit surtout d'informer le bénéficiaire du pacte du prix et des conditions générales de la vente.

La notification n'est enfermée dans aucun formalisme, elle peut être réalisée par exploit d'huissier ou par lettre recommandée avec accusé de réception.

Attention, l'acceptation pure et simple par le bénéficiaire de l'offre formulée par le promettant en exécution d'un pacte de préférence vaut vente. La vente devient parfaite dès l'acceptation.

Il est donc conseillé au bénéficiaire d'accepter la vente sous conditions suspensives, par exemple de l'obtention d'un prêt ou d'un permis de construire.

Dans cette hypothèse l'acceptation ne vaudra pas immédiatement vente mais le promettant pourra préférer céder à un tiers acquéreur moins exigeant par exemple sur lesdites conditions suspensives.

Si le bénéficiaire du pacte ne donne pas suite à la proposition d'acheter, le vendeur est ensuite libre de remettre sur le marché le bien en cause sans répéter l'obligation de notification et d'information résultant du pacte.

Conclure une vente en violation d'un pacte de préférence ouvre droit à une réparation pécuniaire pour le bénéficiaire, le notaire qui a passé l'acte de vente peut voir quant à lui sa responsabilité engagée.

Dans le langage commun lorsque l'on parle de vente on désigne l'obtention d'un bien contre un prix.

Il s'agit là de la vente classique.

Cependant l'obtention d'un bien peut se réaliser à la suite de modèles de vente plus atypiques. Il s'agit par la négociation d'amener à la réalisation d'un transfert de propriété, auquel n'aurait pas consenti le vendeur par la simple remise d'un prix.

Il en est ainsi par exemple de la **dation**. Il s'agit d'une vente qui donne lieu à compensation. Le débiteur d'une créance vend son bien à son créancier pour un prix égal au montant de sa dette.

Il existe l'**échange** qui est le contrat par lequel les parties se donnent respectivement une chose pour une autre.

Si les biens à échanger sont de valeurs différentes, le consentement réciproque des parties nécessaire à la perfection de la convention doit porter, non seulement sur les biens échangés, mais aussi sur le montant de la soulte c'est-à-dire sur la somme d'argent venant compenser la différence de prix des biens en cause.

Il existe également la **vente avec réserve de jouissance** qui permet au vendeur de négocier la vente de son bien tout en conservant la jouissance. Le vendeur se réserve alors l'usufruit ou un droit d'usage ou d'habiter sur tout ou parties du bien cédé.

Ce droit peut d'ailleurs être transmis, après la mort du vendeur, sur la tête d'un tiers comme l'épouse.

Nous allons trouver également les **ventes à caractère aléatoire**.

Ce type de vente est conditionné à l'intervention d'un événement incertain dont la survenance ou les résultats impliquent une chance de gain ou de pertes pour les parties.

Le plus connu de ces contrats est la **vente d'immeubles contre rente viagère**.

Il s'agit du contrat par lequel, en contrepartie de l'aliénation de l'immeuble à son profit, l'acquéreur s'engage à payer périodiquement à son vendeur, pendant la durée de sa vie ou de celle d'un tiers, des arrérages représentant tout ou partie du prix de vente de l'immeuble.

Il est souvent prévu le versement d'une somme fixe au moment de la signature de l'acte authentique par l'acquéreur appelé « bouquet », représentant une partie du prix.

Le « bouquet » n'est toutefois pas obligatoire.

Si la rente viagère peut être constituée au taux fixé par les parties contractantes, les juges veillent au maintien d'une certaine corrélation minimale entre le montant en capital des arrérages dus par le débiteur et la valeur du bien vendu.

Le calcul de la rente est évidemment différent selon que celle-ci est constituée sur une ou plusieurs têtes, ou si elle s'accompagne ou non de réserve d'usufruit ou d'un droit d'usage et d'habitation.

Il existe diverses modalités à ce type de contrat.

La vente et bail à nourriture est le contrat par lequel une personne s'engage envers une autre à pourvoir à ses besoins (entretien, nourriture, soins, logement...) en contrepartie d'une autre prestation en argent ou en capital. Dans ces conditions le vendeur va céder son bien à un acquéreur qui, au lieu de lui payer un prix en argent, s'engage par exemple à le loger ou à le nourrir sa vie durant.

Parfois il n'y aura pas d'aléa mais le contrat s'accompagnera d'un transfert des droits réels pendant une très longue durée sans transfert pour autant de la propriété au sens strict.

Le **bail à construction** est le contrat qui permet d'édifier des constructions sur le du bailleur et de les conserver en bon état d'entretien pendant toute la durée du bail.

Le preneur va recourir à des crédits immobiliers pour financer ses opérations et les établissements bancaires pourront inscrire des sûretés et des hypothèques sur les biens à construire. Pour résumer ce type de contrats crée des droits réels au preneur qui sera propriétaire pendant toute la durée du bail des constructions qu'il édifie, tandis que le bailleur reste propriétaire du sol et deviendra propriétaire des constructions en principe en fin de bail.

Le régime du **bail emphytéotique** est un proche cousin et parfois il se combine avec un bail à construction. Le plus souvent il porte néanmoins sur un immeuble déjà bâti, un garage par exemple. La vente portera en quelque sorte sur les droits réels nés du bail et le prix sera en particulier déterminé en fonction de la durée restante à courir avant le terme (il s'agit d'un bail de très longue durée pouvant aller jusqu'à 99 ans) et la plus-value in fine apportée au bien immobilier initial.

Il résulte de ce qui précède qu'il existe une quantité quasi-infinie de solutions juridiques permettant de s'approprier un bien temporairement ou à terme sans qu'une vente classique ne soit conclue.

En général ce type de vente atypique surgit d'une transaction notamment quand le vendeur est peu enclin à céder son bien uniquement pour obtenir de l'argent.

Au cours de cette période de **négociation** va être émise, une offre au propriétaire du foncier.

Dès son acceptation par le vendeur l'**offre** vaut vente quand elle porte accord définitif sur la chose et sur le prix.

Le candidat acquéreur doit donc être particulièrement vigilant à la rédaction de son offre et veiller à y inclure les **conditions suspensives** à l'achat.

L'offre doit être précisée et doit comporter au moins les éléments suivants :

- le rappel de la consistance du bien immobilier objet la vente,
- le prix et les modalités de paiement envisagés (comptant, apport, prêt...)

Les conditions suspensives peuvent être relatives :

- à la nature du sol,
- à l'absence de pollution du sol,
- aux servitudes,
- au non exercice d'un droit de préemption de préférence,
- à l'obtention d'une autorisation d'urbanisme purgée de tout recours,
- à la libération du bien s'il est occupé, etc. ,
- à la durée de validité de l'offre.

Le délai de validité de l'offre ne doit pas être trop bref ou exagérément long. Il convient de rappeler à ce stade que l'offre peut être retirée tant qu'elle n'est pas acceptée par le vendeur.

Toutefois les principes de loyauté dans les négociations et la notion de bonne foi encadrant les conditions dans lesquelles le retrait de l'offre peut être opéré. S'il est exagérément tardif et que le vendeur a dû prendre des dispositions spécifiques par exemple pour expulser un locataire, il peut ouvrir droit à des dommages-intérêts.

La durée de la validité de l'offre va dépendre essentiellement de la qualité du vendeur. S'il s'agit d'une administration ou d'une personne morale importante des procédures internes à ces structures doivent être respectées et elles peuvent prendre un certain temps avant d'accepter ou pas l'offre. Il convient donc de prévoir une durée de validité allongée.

Il est recommandé, également d'associer l'offre d'un calendrier prévisionnel aux termes duquel le vendeur pourra connaître la date à laquelle il pourra percevoir le prix convenu. Ce calendrier est parfois facilitateur d'acceptation de l'offre surtout quand il n'est pas trop lointain.

IV. LA REDACTION DE L'AVANT-CONTRAT

L'**avant-contrat** est le contrat qui précède l'acte authentique de vente.

Le plus souvent pour transmettre des informations complémentaires à l'acquéreur, pour que soient réalisées des conditions suspensives, il convient de laisser s'écouler une certaine durée entre ce qui va pré-engager l'acquéreur et le vendeur, et la conclusion de la vente définitive.

Il existe deux types d'avant contrat :

- le **compromis** dont le nom juridique exact est la **promesse synallagmatique de vente**,
- la **promesse unilatérale de vente** dite par les professionnels PUV.

Par abus de langage, on désigne généralement tous les avant-contrats sous le terme générique de compromis alors que juridiquement il s'agit de deux types de contrats différents.

Aujourd'hui l'usage est non pas de conclure un compromis, mais plutôt une PUV.

A. LE COMPROMIS

Le compromis est le contrat par lequel acquéreur et vendeur s'engagent réciproquement à acheter et à vendre.

Le compromis correspond à l'hypothèse dans laquelle vendeur et acheteur sont d'accord pour conclure une vente et expriment cet accord sur la chose et sur le prix bien que cet accord soit souvent assorti de la réalisation de **conditions suspensives**.

L'insertion dans le contrat de conditions suspensives signifie que le vendeur et l'acheteur sont décidés à conclure la vente, mais souhaitent retarder l'efficacité de celle-ci dans l'attente de la réalisation de diverses formalités comme l'obtention d'une autorisation d'urbanisme ou la réitération de la vente dans un acte notarié.

Le transfert de propriété, n'interviendra que lors de la passation par le notaire de l'acte authentique.

Lors de la conclusion de la promesse synallagmatique de vente aucune taxe n'est à régler par quiconque et il est possible de repousser jusqu'à l'acte authen-

tique le transfert de propriété et tous les effets connexes de la vente.

Tel que nous l'avons vu précédemment, le compromis comme tout contrat exige un accord de volonté sur la base d'un consentement libre et éclairé.

Le consentement doit être exprimé par des personnes capables ayant qualité pour contracter. Le compromis n'est soumis à aucune forme d'enregistrement.

Il peut-être toutefois intéressant de publier aux hypothèques le compromis, pour éviter la conclusion d'un compromis parallèle par un vendeur indélicat ou insouciant.

Parfois les parties au compromis peuvent déclarer être décidées à vendre et à acheter tout en précisant que leurs consentements ne sont pas suffisants à la formation de la vente, auquel cas les parties peuvent ériger en formalité supplémentaire, en éléments constitutifs de la vente, la passation de l'acte authentique ou la réalisation d'une condition suspensive.

Et si malgré la réalisation des conditions suspensives l'acquéreur se dérobe et refuse de conclure l'acte authentique, ou si au contraire le vendeur souhaite se rétracter, la partie qui désire que l'opération se fasse malgré tout, pourra solliciter du Notaire la rédaction d'un procès-verbal de carence sous forme authentique et ensuite pourra saisir le Tribunal judiciaire compétent qui procédera à une **vente forcée** et c'est le jugement qui se substituera à l'acte authentique de cession.

Une vente forcée peut des dommages-intérêts pour le préjudice subi en raison du retard pris pour concrétiser la vente.

Quand bien même ne serait pas exigée la vente forcée des dommages-intérêts peuvent être réclamés toujours pour le même motif.

Ces dommages-intérêts peuvent être envisagés dans le compromis le plus souvent au travers de la **clause pénale** insérée.



B - LA PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE (PUV)

Il s'agit de l'avant contrat par lequel le vendeur promet de vendre pendant une certaine période un bien immobilier à un acquéreur potentiel. Celui-ci n'est toutefois pas tenu d'acheter.

Le candidat acquéreur appelé bénéficiaire est donc titulaire d'un droit d'**option** pendant une certaine durée définie dans le contrat.

En pratique, généralement ce droit d'option est accompagné d'une indemnité d'immobilisation qui vient compenser, le fait que le promettant, le vendeur, ne peut vendre à une personne autre que le bénéficiaire de ladite option.

Le bénéficiaire peut assortir de **conditions suspensives** la promesse quand il veut se réserver la possibilité de ne lever l'option qu'en cas de réalisation de conditions particulières (exemple l'octroi d'un prêt).

Tant que l'offre n'a pas été acceptée, la PUV n'est pas formée juridiquement, et aucune faculté d'option n'existe au profit du bénéficiaire.

Nous avons déjà dit que, comme tout contrat, la PUV doit être conclue par des personnes ayant capacité et qualité pour le faire et dont le consentement n'est pas vicié.

Une fois l'offre acceptée les parties sont liées par la PUV et le candidat acquéreur peut exiger l'exécution de la vente après avoir levé l'option.

Si à ce moment-là le promettant refuse de passer l'acte authentique de vente, sa responsabilité contractuelle peut-être engagée et il peut être tenu à payer diverses indemnités.

La PUV doit être enregistrée au centre des impôts dans un délai de 10 jours à compter de la date de son acceptation par le bénéficiaire à peine de nullité.

En revanche, une promesse de vente de longue durée consentie par une personne physique dont la validité est supérieure à 18 mois (ou en cas de signature d'un acte portant prolongation

de la durée initiale de la PUV faisant que cette durée de 18 mois est atteinte) devra être conclue par acte authentique obligatoirement et ce à peine de nullité.

La PUV n'est pas soumise à une obligation de publicité foncière.

Toutefois, comme le compromis, il peut être recommandé parfois de procéder à cette publicité pour éviter la conclusion d'une PUV parallèle en cas de négligence ou de mauvaise foi d'une partie.

Parfois la promesse unilatérale de vente comporte une clause permettant le retrait du consentement à la vente par le promettant. Il s'agit de la **clause de dédit** très souvent assortie d'une indemnité qui ne doit pas être d'un montant tel qu'elle l'oblige à ne pas se rétracter.

Le recours à la PUV permet aux parties à la fois de manifester leur intérêt pour la vente sans être cependant fermement décidées à la conclure.

Le délai d'option permet au bénéficiaire de réfléchir sur l'opportunité de la vente tout en restant maître de sa conclusion.

Le délai d'option permet au bénéficiaire d'entreprendre toutes les démarches nécessaires qui lui permettront finalement de conclure la vente.

Avant la levée de l'option le promettant c'est-à-dire le vendeur reste propriétaire du bien immobilier et en conserve donc la jouissance et la libre administration. Théoriquement il peut donner l'immeuble en location mais le plus souvent une clause de la promesse va lui interdire cette possibilité. Il conserve aussi la garde de la chose et donc supporte les risques en cas de destruction du bien par exemple.

Le promettant, le candidat acquéreur, de son côté ne doit rien faire qui compromettrait la levée de l'option. Il est classique que le promettant exige du bénéficiaire le paiement d'une **indemnité** pour compenser la période couverte par le délai d'option appelée **indemnité d'immobilisation**.

À défaut d'une telle clause le bénéficiaire n'est tenu de verser aucun dommages-intérêts au revendeur promettant s'il ne donne pas suite à la promesse de vente. En résumé, l'indemnité d'immobilisation sera acquise au promettant si le bénéficiaire ne lève pas l'option, toutefois lorsque la promesse est soumise à une condition suspensive comme l'obtention d'un prêt, l'indemnité d'immobilisation sera restituée au bénéficiaire candidat acquéreur si cette condition suspensive ne se réalise pas, sauf bien sûr faute du bénéficiaire qui a fait en sorte qu'elle ne se réalise pas.

La levée d'option est donc en conséquence l'acte de volonté par lequel le candidat acquéreur donne son consentement à la vente objet de la promesse.

La levée de l'option doit émaner d'une personne ayant la capacité et la qualité pour le faire et dont le consentement est libre et éclairé. La levée de l'option doit intervenir dans le délai prévu par la promesse. Au-delà de ce délai la promesse est caduque.

Attention il ne faut pas confondre le délai de levée d'option et le délai de réalisation de la vente.

La levée de l'option doit être exprimée d'une manière claire et sans réserve, la vente sera formée à la date de la levée de l'option.

Si les parties ont prévu une formalité supplémentaire, alors la vente se fera sous réserve de l'accomplissement de cette formalité.

Les effets juridiques de la vente se réalisent à la date de la levée d'option c'est-à-dire le transfert de propriété et le transfert des risques.

Souvent la levée de l'option se manifeste par l'acte authentique de vente.

En cas de dédit, l'indemnité d'immobilisation va être due. Cette indemnité d'immobilisation doit être raisonnable et en général elle ne peut dépasser 10 % du prix, au-delà elle peut être jugée dissuasive et sanctionnée comme telle par les juges.

Le montant de ladite indemnité est donc le plus souvent entre 5 % et 10 % du prix de vente.

Il ne peut toutefois être inférieur à 5 % en cas de promesse de longue durée.

En général l'indemnisation n'est pas remise au promettant, mais rien ne l'empêche, elle est le plus souvent séquestrée par un tiers.

En résumé la clause de dédit offre une faculté de résolution unilatérale du contrat moyennant le paiement d'une indemnité par celui qui l'exerce.

C'est l'acquéreur qui va la mettre en oeuvre même dans le cas où les conditions suspensives seraient accomplies.

Le promettant, le vendeur, ne pourra contrairement au compromis exiger une vente forcée par le tribunal.

Mais il recevra donc une l'indemnité prévue au contrat.



C. LE CONTENU DE L'AVANT-CONTRAT

a) Les mentions obligatoires

Bien évidemment vendeur et acquéreur doivent être clairement identifiés dans l'acte.

(Sur l'identification voir le chapitre « *qui ?* »)

Le bien objet de la cession doit à son tour être décrit avec précision : adresse, référence parcellaire, contenance, description, ... (Voir le chapitre « *quoi ?* »).

Le prix, enfin, doit être indiqué en chiffres et en toutes lettres de façon à s'assurer qu'il a bien été compris et accepté dans les mêmes termes par les parties.

Cette double mention rend plus difficile toute falsification.

La vente ne peut être parfaite et réalisée que s'il y a un accord sur la chose et sur le prix.

Ces deux éléments sont donc la base essentielle au contenu de l'acte.

Bien qu'il n'y ait pas d'obligation au sens strict du terme, aujourd'hui pour éviter toute discussion pouvant conduire même à un litige contentieux, l'acte prévoit la date à laquelle la vente est réalisée c'est-à-dire la date au-delà de laquelle il est impossible pour l'acquéreur de se dérober.

En règle générale, cette date coïncide avec la date butoir avant laquelle l'acte doit être converti par-devant Notaire en acte authentique.

L'avant-contrat prévoit donc la date limite dans laquelle le Notaire doit intervenir pour recueillir la signature des parties sur l'acte authentique.

Si l'avant-contrat est une promesse, il doit indiquer la date avant laquelle le bénéficiaire de la promesse doit lever l'option. En général cette date coïncide avec celle fixée pour signer au plus tard l'acte authentique.



b) Les mentions facultatives

Les mentions facultatives sont des stipulations qui ne sont pas obligatoires et qui donc ne sont pas systématiquement reprises dans les avant-contrats.

Ces stipulations ne sont insérées dans le contrat qu'en fonction soit des caractères particuliers du bien vendu, soit des desiderata du vendeur ou de l'acquéreur.

Elles sont librement négociées et acceptées par l'autre partie pour favoriser à terme la conclusion de la vente définitive.

A ce titre il est possible de distinguer les clauses des conditions.

Une **clause** informe ou définit les droits et les obligations des personnes intéressées par l'acte.

La racine du mot clause qui vient du latin « *claudere* » et qui signifie fermer est révélatrice de ce que doit être une clause.

Elle n'est donc pas évolutive et sera donc reportée dans l'acte authentique.

Une clause ne peut pas être illicite ni porter atteinte aux règles d'ordre public ou aux bonnes moeurs.

Par exemple, il serait interdit de vendre un bien immobilier avec une clause précisant qu'il s'agit de le transformer en maison close et que c'est à cette seule fin que l'opération intervient.

Il va sans dire qu'une telle clause est nulle de plein droit.

En revanche, les **conditions** sont des stipulations qui conditionnent in fine la conclusion de l'accord.

Il s'agit, dès lors, d'une disposition contractuelle, qui peut être soumise ou pas à un aléa, mais qui en tout cas, si elle n'est pas remplie, empêche de conclure valablement la vente.

Ici encore, il ne peut y avoir de conditions illicites ou contraires aux bonnes moeurs.

Les **conditions potestatives** sont en quant à elles prohibées.

Une condition potestative remet sa réalisation à la seule volonté du débiteur de celle-ci.

Par exemple, il va s'agir de la condition qui prévoit une obligation de vendre un immeuble à des bénéficiaires déterminés sans qu'aucun prix ne soit prévu.

Dans cette hypothèse ceux sont les bénéficiaires qui fixent donc le prix.

Or, la conclusion d'un contrat repose sur l'égalité, il n'est pas envisageable que le prix soit déterminé uniquement en fonction de la volonté de l'une ou l'autre des parties.



Au titre des clauses, il est possible de retenir les plus classiques :

1. Les clauses relatives aux modalités de la vente

Elles viennent le plus souvent régir la période s'écoulant entre la signature de l'avant-contrat et la signature de l'acte authentique.

Ainsi ce type de clauses peut prévoir une entrée en jouissance anticipée de l'acquéreur.

Autrement dit l'acquéreur pourra bénéficier du bien avant même de signer l'acte authentique.

Ce type de clauses peut être décliné sous différentes formes.

Ces clauses peuvent autoriser avant la remise des clés l'acquéreur à entrer dans les lieux pour faire des travaux, pour prendre les mesures nécessaires à l'aménagement futur du bien, etc.

Elles peuvent porter sur le transfert anticipé de la garde de la chose.

Dans cette hypothèse, l'acquéreur avant de signer l'acte authentique devra assurer le bien et prendre toutes les mesures conservatoires pour éviter des dégradations ou des occupations irrégulières.

Très souvent doit être prévue une **clause de substitution**, il s'agit de la clause permettant au signataire de l'avant-contrat de ne pas acquérir finalement le bien, mais de se faire substituer par un tiers par exemple une SCI dans laquelle il détiendra des parts.

2. Les clauses déclaratives

Il s'agit de la stipulation par laquelle, en général le vendeur, déclare un fait sans qu'il soit possible de le vérifier ou de le corroborer par des éléments objectifs.

Par exemple le déclarant indique qu'il a achevé des travaux sans autorisation d'urbanisme à telle date sans apporter la moindre pièce corroborant sa déclaration.

Le déclarant engage sa responsabilité sur ce qui s'avérerait ultérieurement être faux ou mensonger.

L'acquéreur peut avoir intérêt à ce qu'une telle clause soit insérée pour tenter de se couvrir en cas de difficulté postérieure à la vente et plus facilement rechercher la responsabilité du vendeur.

Le vendeur peut également avoir intérêt à voir insérer ce type de clauses pour éviter qu'ultérieurement l'acquéreur vienne lui reprocher de lui avoir masqué des informations substantielles.

L'acquéreur peut également procéder à des déclarations notamment relatives à la destination qu'il entend donner au bien (souvent il s'agira de conditions substantielles *cf infra*).

Par exemple, le vendeur peut déclarer qu'il envisage de concéder une servitude de passage sur un chemin au profit d'un fonds tiers alors que ledit chemin dessert la propriété vendue voire se situe à proximité d'une zone de vie importante, telle qu'une piscine.

De la même façon le vendeur peut déclarer que sur la fraction de la parcelle qui n'est pas vendue, il a l'intention d'installer un poulailler avec les nuisances sonores que cela peut générer.

3. Les clauses informatives

Il s'agit de clauses apportant une information à l'acquéreur corroborée par des éléments objectifs et vérifiables.

Le vendeur va par exemple informer l'acquéreur qu'un procès en bornage est pendan et il justifiera des actes de procédure ou du rapport de l'expert judiciaire.

Le vendeur va justifier d'un certificat de conformité des travaux au regard de l'autorisation d'urbanisme ayant permis la construction de l'édifice objet de la vente.

Parmi ces clauses on trouve les clauses portant rappel de constitution de servitudes ou relatives à l'origine de propriété.

Bref, il s'agit de toute information susceptible d'intéresser le vendeur pour assurer la meilleure gestion possible du bien après la conclusion de la vente (voir le chapitre « *quoi ?* »).

4. Les clauses d'obligation

Il s'agit là de clauses qui engagent le vendeur ou l'acquéreur avant la conclusion de l'acte authentique en ce qu'elles fixent des droits et obligations de faire ou de ne pas faire.

Dans ce cadre le vendeur, par exemple, peut s'engager à entamer toute procédure tendant à l'expulsion d'un occupant sans droit ni titre du bien cédé à ses frais et charges.

De la même façon, le vendeur peut s'engager à effectuer certains travaux avant la signature de l'acte authentique (par exemple la reprise de l'étanchéité de la piscine, le changement du chauffe-eau...).

Il peut s'agir également d'une clause ad futurum c'est-à-dire d'une clause qui

fixe des obligations devant être exécutées au cours de la période postérieure à la conclusion de l'acte de vente.

Le vendeur va ainsi, par exemple, s'engager à réaliser des travaux permettant de rendre carrossable le chemin d'accès dans un délai déterminé.

L'acquéreur, autre exemple, va s'engager à reprendre à son compte le procès initialement engagé par le vendeur à ses frais et charges et portant sur une action en revendication d'une partie de la propriété cédée.

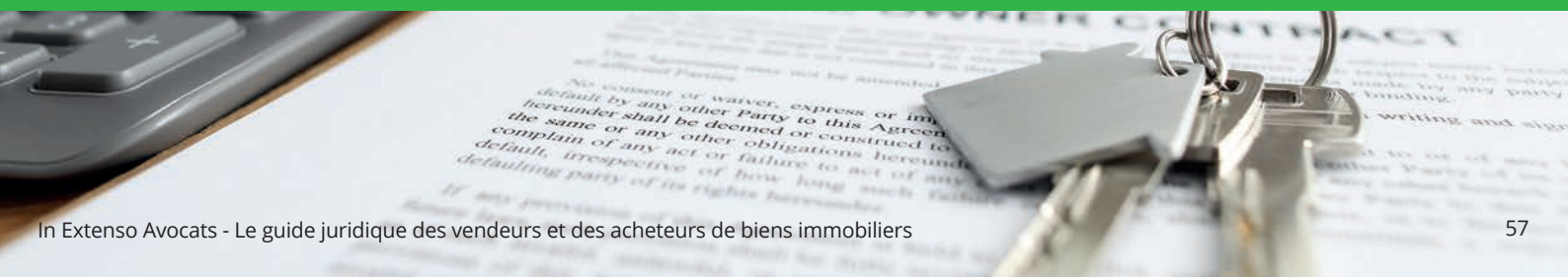
Par leur nature même ces clauses sont laissées à la libre négociation, elles doivent être adaptées à chaque vente particulière.

Ces clauses sont en général reprises dans l'acte authentique sauf évidemment celles qui portaient sur des obligations antérieures à la conclusion de l'acte authentique, surtout quand ces obligations ont été respectées.

Il est juridiquement possible d'insérer ces clauses in extremis dans l'acte authentique, mais c'est prendre un grand risque.

Il est préférable que ces clauses soient négociées avant de se présenter devant le Notaire mais il vaut mieux qu'elles soient consignées dans l'avant-contrat, car la découverte d'une information ou d'une déclaration au moment de la signature peut avoir un effet dévastateur, voire bloquer la signature finale et amorcer un litige.

A ce stade il est rappelé que les conventions se négocient de bonne foi, il est donc essentiel que toute information ou déclaration importante doit précéder la conclusion de l'acte.



c) Les conditions substantielles

La condition substantielle est la condition sans laquelle la vente n'aurait pas été conclue.

Le plus souvent, c'est l'acquéreur qui souhaite insérer cette condition de façon à informer le vendeur sur ce qui le motive, ce qui est la cause de l'achat.

Cette information a pour finalité d'informer le vendeur à telle enseigne qu'il doit à son tour donner toutes les informations nécessaires qui pourraient diminuer l'enjeu de l'acquisition et faute de le faire, il engagerait sa responsabilité contractuelle.

La vente pourrait même être annulée pour erreur sur la substance. Cette erreur sur la substance, c'est-à-dire sur une qualité

essentielle attendue de la chose, vicie le consentement de l'acquéreur.

Par exemple, l'acquéreur peut indiquer qu'il acquiert le bien pour, dans les 5 ans, le transformer en chambres d'hôte après agrandissement du bâtiment.

S'il s'avère qu'il est impossible de réaliser l'opération par le simple fait que le bâtiment a été construit sans autorisation d'urbanisme ou sans respecter une autorisation d'urbanisme et que cet état de fait n'est pas régularisable, et que cette information de défaut de régularité du bâtiment n'a pas été donnée à l'acquéreur au moment de la vente, celle-ci peut être menacée d'une action en nullité.

d) Les conditions suspensives

La réalisation d'un projet immobilier est souvent entourée de nombreux aléas contre lesquels l'acquéreur veut se prémunir en insérant dans l'avant-projet des conditions suspensives.

Avant de renoncer à rédiger une telle stipulation ou de la rédiger, il est prudent pour l'acquéreur de bien s'interroger sur ce qui est important pour lui d'obtenir pour pouvoir signer ensuite l'acte authentique de vente.

Une partie peut toujours renoncer à une condition stipulée dans son intérêt.

Par exemple, si au titre des **conditions suspensives** est prévue l'obtention d'un permis de construire et qu'il n'est pas délivré, l'acquéreur peut décider malgré tout de parachever l'opération et d'acheter.

En revanche et bien évidemment, si la condition se réalise et est remplie, l'acquéreur ne peut plus se dérober au titre de cette condition.

Il en va différemment si la condition ne se réalise pas et auquel cas, l'acquéreur a un motif pour ne pas conclure l'acte authen-

tique de vente sans devoir une indemnité au vendeur.

Dans cette hypothèse, l'acquéreur peut plus facilement se dédire sans conséquence néfaste pour lui, sauf à ce que, par son absence de diligences ou ses manœuvres, il est fait en sorte que la condition ne puisse se réaliser.

Dans les avant-contrats, il est assez classique de trouver l'une ou l'autre et parfois plusieurs des conditions suspensives suivantes :

- la condition suspensive de l'obtention d'une autorisation administrative ;
- la condition suspensive de l'obtention d'un prêt ;
- les conditions suspensives liées à l'environnement ;
- les conditions suspensives liées à une obligation de faire du vendeur ;
- les conditions suspensives liées à un résultat objectif.

L'imagination contractuelle étant sans borne, il est possible de concevoir d'autres types de conditions suspensives que celles précédemment énoncées.

En tout cas, nous allons ci-après examiner successivement les plus courantes.

1. La condition suspensive de l'obtention d'une autorisation administrative

L'acquéreur en fonction de son projet va envisager l'obtention d'une autorisation administrative : une licence pour l'ouverture d'un débit de boissons, une autorisation spécifique pour l'ouverture d'une salle de cinéma ou d'une surface commerciale par exemples.

En règle générale, lors de l'acquisition d'un terrain nu sur lequel aucun projet immobilier autre n'est envisagé à court terme, un **certificat d'urbanisme** positif peut-être attendu pour vérifier les droits d'urbanisme applicables à la parcelle en cause.

Le certificat d'urbanisme n'est ni un permis de construire ni un permis d'aménager ni une déclaration préalable, il ne donne donc aucune autorisation d'occuper le sol ou d'entreprendre des travaux.

C'est un acte d'information.

Il existe le certificat d'informations générales qui reprend les dispositions d'urbanisme applicables à la parcelle, il ne se prononce pas sur la possibilité de réaliser une opération quelconque.

Il existe par ailleurs le certificat d'urbanisme opérationnel qui vise un projet précis et qui tend à dire si le terrain peut être utilisé pour la réalisation de l'opération projetée.

Cependant il ne vaut pas permis de construire et s'il ouvre des droits et donne des garanties à l'opérateur immobilier, il ne l'assure pas pour autant totalement que le projet définitif qui sera présenté à l'administration aboutira à une autorisation d'urbanisme positive.

Il est recommandé, si le projet immobilier est suffisamment avancé, de solliciter directement une autorisation de construire tel qu'un permis de construire ou un permis d'aménager.

Le bénéficiaire d'un certificat d'urbanisme positif a un droit acquis au maintien des règles d'urbanisme applicables à la date de délivrance de celui-ci et pendant une durée de 18 mois.

Lorsqu'une opération de démolition et surtout de construction ou de rénovation conséquente nécessite une déclaration préalable ou un permis de construire ou un permis d'aménager, il sera prévu une **condition suspensive** de l'obtention de ce type d'autorisation avant toute signature de la vente définitive.

Par conséquent si des règles moins favorables à la constructibilité du terrain sont édictées, elles ne pourront être opposées par l'acheteur à l'occasion d'une demande d'autorisation de construire formée pendant cette période de 18 mois.

Si le projet ne peut pas être manifestement réalisable au regard des règles d'urbanisme applicables, il convient d'adapter le projet auxdites règles, sans quoi pourrait être remise en cause la négociation de bonne foi à laquelle est tenue l'opérateur immobilier.

Celui-ci va donc s'engager à déposer un projet précis entre les mains du service instructeur de la collectivité compétente pour délivrer l'autorisation d'urbanisme.

La condition suspensive va préciser en outre le délai maximal qui est laissé à l'acquéreur pour déposer cette demande. La condition suspensive va enfin prévoir que la vente ne pourra intervenir que, non seulement si l'autorisation est délivrée, mais si elle est définitive, c'est-à-dire qu'aucun recours n'a été engagé contre elle.

La condition suspensive va donc intégrer les **délais de recours** ne serait-ce que pour déterminer quand la condition suspensive est susceptible d'être réalisée afin de programmer la date de la signature de l'acte de vente final.

L'acquéreur, par cette condition suspensive, va s'engager à l'égard du vendeur à l'informer des différentes étapes, et notamment de la délivrance de l'autorisation administrative, de l'opposabilité aux tiers de la décision (notamment en matière d'urbanisme par l'affichage sur le terrain de l'autorisation, affichage qui fait courir les délais de recours), et, après l'expiration du délai de recours, de la justification d'un certificat de non-recours obtenu auprès de la juridiction administrative.

Le délai de recours des tiers contre une autorisation d'urbanisme est de 6 mois maximum à compter de l'affichage (délai de 2 mois après l'affichage pour que soit exercé un recours gracieux, en cas d'exercice de ce recours, à défaut de réponse de l'administration sur ce recours dans un délai de 2 mois, le requérant dispose d'un délai de 2 mois pour saisir la juridiction administrative), il peut aller au-delà lors de cas exceptionnels. Le délai de recours des tiers, le délai du **déféré préfectoral** et le délai de retrait courent en parallèle.

L'acquéreur doit donc être prudent dans la rédaction de la condition suspensive afin de se prémunir au mieux tout en permettant l'acquisition.

Parallèlement, le vendeur doit préserver ses intérêts et veiller à ce que la condition suspensive ne laisse pas à l'opérateur immobilier un délai excessivement long pour que la condition soit réalisée, ainsi par exemple la purge de tous les recours doit être encadrée, au moins dans le temps.

Un recours peut faire l'objet d'une première instance, d'un appel, voire d'un recours en cassation, ce qui au total peut représenter plusieurs années d'immobilisation.

En cet état, pour mieux appréhender la rédaction d'une condition suspensive

relative aux **délais de recours** contre les autorisations d'urbanisme, il y a lieu de retenir les quelques observations suivantes :

Un **recours gracieux** n'est pas un préalable obligatoire pour saisir le Tribunal administratif. Une requête peut donc être formée directement par un tiers ou le préfet.

L'administration n'est pas tenue de répondre à un recours gracieux, fût-il formé par le préfet, même si la tradition républicaine commande d'apporter une réponse.

Toute autorisation d'urbanisme est soumise au **contrôle de légalité** exercée par le préfet. Cependant, ce contrôle, s'il permet éventuellement au préfet de contester la décision, il n'assure pas pour autant qu'en cas de silence du préfet de la légalité de celle-ci.

Le préfet dispose d'un pouvoir discrétionnaire pour contester une décision d'urbanisme. Ainsi, une telle décision serait-elle manifestement illégale que le préfet ne serait pas tenu de la déférer.

En cas de contestation, recours gracieux ou saisine du Tribunal administratif, le contestataire doit notifier, dans les 15 jours de son recours, celui-ci au pétitionnaire et à l'auteur de la décision.

Autrement dit, si le bénéficiaire de la décision ne reçoit aucune notification de recours dans les 15 jours suivant l'expiration du délai de deux mois consécutif à l'affichage de la décision, il peut être assuré du caractère définitif de l'autorisation. Dès lors, le délai minimal à prévoir en condition suspensive est de 6 semaines (2 mois + 15 jours). L'absence de recours devant la juridiction administrative peut être établie par une attestation délivrée par le greffe.



Pour mémoire, les délais de recours s'établissent comme suit :

Le retrait :

Délivrance de l'autorisation



Retrait unilatéral par l'administration à l'issue d'une procédure contradictoire conduite avec le bénéficiaire de l'autorisation

Le recours des tiers :

Délivrance de l'autorisation



Affichage en mairie et sur le terrain de l'autorisation
(le plus tardif des affichages fait courir le délai de recours)



Recours gracieux auprès de la mairie



Si silence de
l'administration

Si rejet du recours gracieux
de manière explicite avant
l'expiration du délai de 2 mois



Saisine du Tribunal administratif

Déféré préfectoral :

Délivrance de l'autorisation



15 jours

Transmission par la mairie à la préfecture de l'autorisation



2 mois

Recours gracieux du préfet



2 mois



Si silence de
l'administration

Si rejet du recours gracieux
de manière explicite avant
l'expiration du délai de 2 mois



2 mois

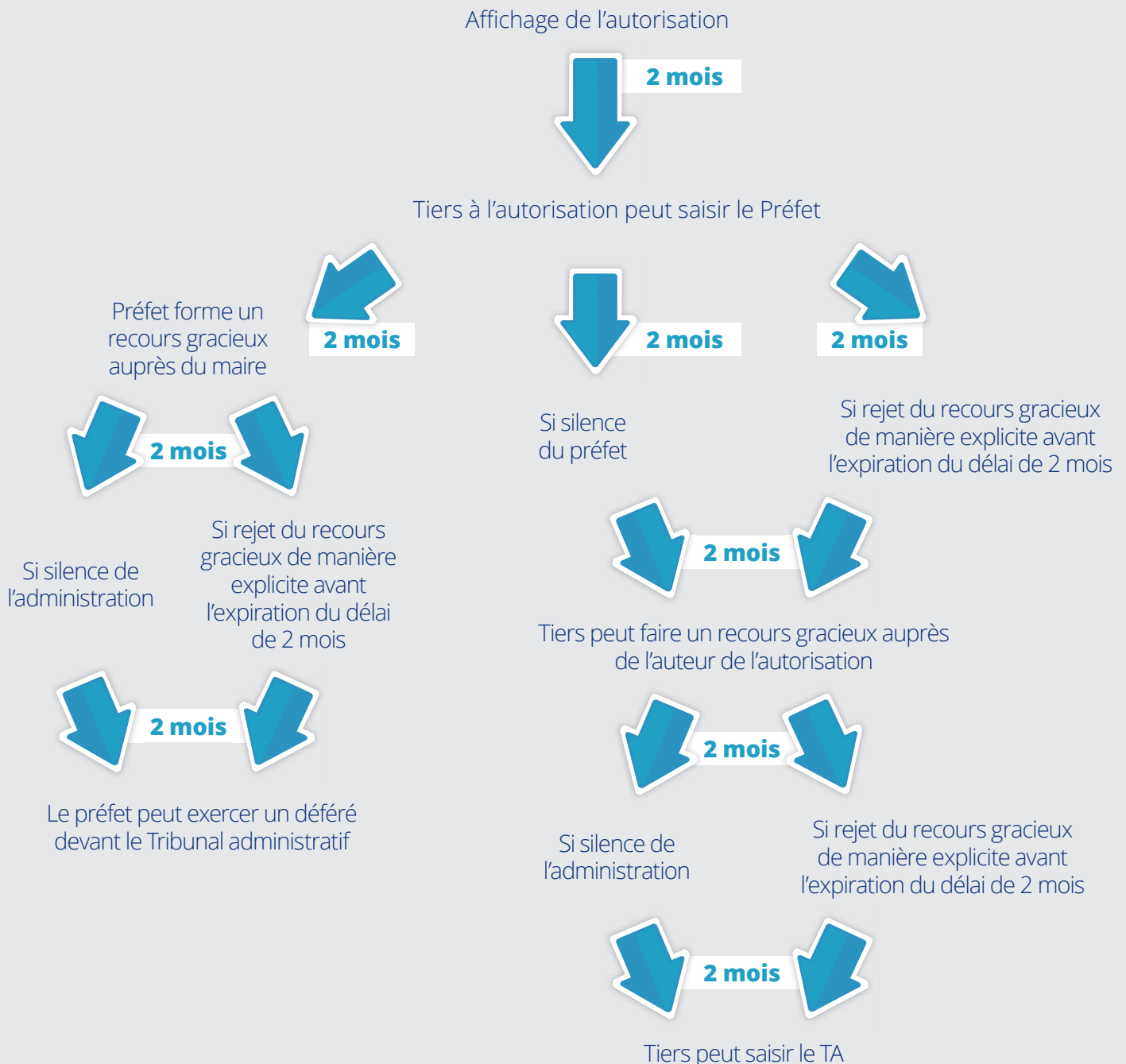


Déféré préfectoral devant
le Tribunal administratif



Déféré préfectoral provoqué :

(Le déféré préfectoral provoqué est une hypothèse rarement évoquée dans les compromis car elle présente une insécurité juridique pour le tiers. En effet, si après avoir formé le recours gracieux et alors même que la décision critiquée demeure, le préfet ne saisit pas le Tribunal, le tiers ne pourra pas prendre le relai et il sera dépourvu de recours. Par conséquent, les tiers contestataires utilisent très rarement cette voie de recours. Le tiers peut évidemment saisir le préfet en lui demandant de déférer l'autorisation d'urbanisme et parallèlement former immédiatement et pour son compte un recours gracieux ou saisir directement le Tribunal administratif.)



La condition suspensive, comme toutes modalités de la vente, est l'objet d'une négociation et un équilibre doit être trouvé entre les intérêts du vendeur et ceux de l'acquéreur.

2. La condition suspensive relative à l'obtention d'un prêt

La condition suspensive précisera les établissements bancaires ou financiers qui seront sollicités, ainsi que les conditions essentielles du prêt : soit son montant et le taux d'intérêt maximum acceptable par l'acquéreur.

Un opérateur immobilier quelque peu hésitant sur sa volonté réelle d'acquérir à terme le bien, peut indiquer un seul établissement bancaire et un taux d'intérêt un peu plus bas que la moyenne du marché pour faciliter l'émergence d'un refus d'offre de prêt.

L'acquéreur devra donc veiller à ce que soit indiqué plusieurs établissements et que le taux d'intérêt maximum corresponde à une réalité du marché.

Par la condition suspensive insérée dans l'avant-contrat, l'acquéreur va s'engager à déposer dans un certain délai son dossier auprès des établissements visés dans l'acte.

Un second délai est également déterminé pour obtenir l'accord ou l'offre de prêt.

Le plus souvent, l'acquéreur s'engage à justifier au vendeur de ses diligences et évidemment du résultat obtenu.

Le délai minimum imposé par la loi est d'un mois en vertu du Code de la Consommation, à compter du compromis de vente, ou à compter de l'enregistrement en cas de PUV sous seing privé.

De manière générale on conseille néanmoins un délai plus long au moins de 45 jours pour permettre à la fois à l'acquéreur d'obtenir son prêt, et pour ne pas immobiliser trop longtemps le bien du vendeur.

Depuis la baisse des taux d'intérêts on assiste à un allongement des délais notés dans les avant-contrats pour l'obtention des prêts dans la mesure où les établissements bancaires ont été dans l'incapacité de tenir le délai usuel de 45 jours.

Ces délais sont parfois allongés à 60 jours.

3. Les conditions suspensives liées à l'environnement

La dépollution d'un bâtiment ou d'un terrain peut s'avérer très coûteuse et affecter l'équilibre économique de l'opération immobilière projetée.

Ainsi, la vente peut être conditionnée par la réalisation d'une étude de sol attestant de la non-pollution du terrain ou de l'absence d'amiante.

En cas de pollution, il est possible d'envisager du vendeur ou de l'acquéreur de prendre en charge le coût du désamiantage ou de la dépollution jusqu'à un certain coût.

La prise en charge des études, la date de mise en oeuvre de celles-ci et leur durée doivent être négociées et stipulées au titre de la condition suspensive.

De la même façon, peuvent être envisagées au titre des conditions suspensives les obligations de remise en état.



4. Les conditions suspensives liées à une obligation de faire

L'acquisition peut être conditionnée par la réalisation d'une chose à laquelle s'engage le vendeur à exécuter dans un certain délai.

Ainsi, la vente va être conditionnée par exemple par la réalisation par le vendeur d'un chemin carrossable de 4 m de large sur une longueur de 200 m.

Très souvent, cette condition est liée à une obligation d'exécuter des travaux pesant sur le vendeur.

Mais, il peut s'agir également d'autres types d'obligations, tel qu'obtenir la constitution d'une servitude de passage sur une parcelle voisine.

Ici encore au-delà même de l'obligation, la réalisation de la condition est enfermée dans des délais.

Le délai marquant le début de l'exécution est le délai maximal permettant de vérifier si à cette date la condition est réalisée ou pas.

Il est donc primordial, comme pour les autres conditions suspensives d'ailleurs, de calculer à juste raison le délai permettant la possible réalisation de la condition suspensive.

Il sera nécessaire de composer avec l'impatience de l'acquéreur et le temps raisonnable à l'exécution de l'obligation.

Si le vendeur par son absence de diligences ou ses manoeuvres ne permet pas la réalisation de la condition, non seulement l'acquéreur pourra renoncer valablement à la vente, mais il pourra engager la responsabilité du vendeur qui n'aura pas négocié de bonne foi la cession et qui, par son comportement, a pu générer un préjudice particulier pour l'acquéreur.

Ce type de condition peut être prévu également au bénéfice de l'acquéreur, et tel est le cas, lorsqu'il envisage la vente pour un certain prix et dans un certain délai d'un autre bien immobilier lui appartenant.

Le même type de sanction est applicable à l'acquéreur défaillant ou négligent ou de mauvaise foi.

5. Les conditions suspensives liées à un résultat

Le résultat doit être objectivable, c'est-à-dire qu'il puisse être facilement appréhendable.

Il s'agit ici de conditionner la vente à un résultat prédéterminé qui, en général, résulte d'une étude technique du bien.

Ainsi par exemple, la vente pourra intervenir si, après étude du sol, il apparaît que celui-ci peut supporter la construction projetée sans renforcement excessif des fondations.

Le renforcement excessif des fondations peut être subjectif ou en tout cas sujet à controverses. Il convient donc de prévoir des critères techniques liés à la typologie géologique du sol.

Un type d'étude peut porter, autre exemple sur la résistance des murs d'une construction à surélever.

Bien évidemment, il conviendra de définir le projet, qu'un bureau d'études structure pré-analyse et donne ses conclusions sur l'opportunité ou pas de renforcer la structure portante.

Quand les conditions suspensives prévoient ces études, la stipulation contiendra également les délais pour entamer ces études et pour obtenir les résultats.

Il peut être même prévu un plafond du coût de ces études préalables au-delà duquel l'acquéreur pourra renoncer la vente.

Il s'agit notamment d'éviter des surcoûts en raison de difficultés techniques apparues lors de l'examen préalable du site.

La rédaction de ces conditions suspensives est délicate et c'est un enjeu important tant pour le vendeur que pour l'acquéreur.

Dans les ventes complexes, il est préférable de confier la rédaction de ces conditions à un juriste expérimenté, un avocat ou un notaire.

e) Les garanties financières

Tant que l'acte de vente n'est pas signé, tel que le dirait Monsieur de La Palice, il n'est pas signé.

En d'autres termes, si l'avant-contrat est un acte juridique avec des effets de droit contraignants pour chaque partie, une fois signé, il ouvre une période plus ou moins longue en fonction des conditions suspensives qui peut être le prétexte tant pour le vendeur que pour l'acquéreur de tenter de s'échapper de ses obligations avant la signature de l'acte authentique de vente qui clôt le processus de cession.

Pour faire prendre conscience à l'une et à l'autre des parties de l'importance de ses obligations et engagements créés par l'avant-contrat, il est souvent inséré dans cet acte des clauses à vocation financières qui viendront d'une certaine façon sanctionner ou apporter un dédommagement si l'une ou l'autre des parties devait manquer à ses devoirs.

La plupart de ces garanties financières sont offertes au vendeur de façon à l'assurer de la réalité future de l'acte authentique.

Ces garanties financières se négocient librement, même si elles sont encadrées par quelques règles.

Presque toutes les promesses unilatérales de vente prévoient une **indemnité d'immobilisation**.



1. L'indemnité d'immobilisation

Cette indemnité est versée par le bénéficiaire, l'acquéreur, et restera acquise au promettant, le vendeur, si le premier ne lève pas l'option dans les délais prévus par l'acte conclu entre eux.

Cette indemnité est forfaitaire, c'est-à-dire qu'elle sera remise effectivement au promettant, le vendeur, quand bien même le bénéficiaire, l'acquéreur, renonce très vite à la vente avant même le délai maximum fixé dans le contrat pour lever l'option.

Cette indemnité a vocation à indemniser le promettant, le vendeur, du coût de l'immobilisation de son bien pendant la durée s'écoulant entre la conclusion de la promesse et celle de l'acte authentique.

Pendant toute cette période, bien évidemment, le promettant ne peut par ailleurs remettre sur le marché son bien.

Il accorde l'exclusivité au bénéficiaire.

C'est cette exclusivité qui est comprise dans l'indemnité d'immobilisation.

Cette indemnité ne peut être fixée à un niveau tel que cela priverait le bénéficiaire de sa liberté d'action et donc d'option en le contraignant de fait à acheter.

En général, elle se situe entre le sixième et le dixième du prix de vente sans pouvoir dépasser 10 % du prix, sauf à risquer une censure des Tribunaux.

En cas de vente entre particuliers, rien n'interdit de remettre cette indemnité au promettant.

Néanmoins, pour éviter tout risque de mauvaise foi de celui-ci, il est prudent de faire appel à un séquestre professionnel et il s'agira en général du notaire désigné pour élaborer et rédiger l'acte authentique de vente.

Lorsque la transaction est opérée par un agent immobilier, un avocat ou un notaire, ces derniers peuvent être constitués en séquestre.

Au moment de la vente, le montant de l'indemnité viendra en déduction du prix.

Cependant, si un litige devait intervenir et si la vente ne pouvait finalement se conclure définitivement, le notaire ne serait pas juge de l'opportunité de la libérer ou de la restituer.

Le **séquestre** ne peut agir que sur instruction formelle des parties qui doivent donc donner une autorisation dans le même sens.

En cas de divergence entre elles, c'est le Tribunal qui ordonnera à la personne désignée comme séquestre soit de restituer la somme au bénéficiaire, soit de la libérer au profit du promettant.

Dans les compromis, la situation diffère quelque peu, bien que souvent par manque de rigueur juridique, la clause financière soit intitulée indemnité d'immobilisation.

Dans le compromis, il est nécessaire de distinguer deux situations, les arrhes et la clause pénale.



2. Les arrhes

Les arrhes correspondent à une somme d'argent remise par une partie à l'autre lors de la conclusion d'un contrat.

Si les arrhes sont versées pour permettre à l'acquéreur d'avoir la faculté de se dédire avant la conclusion de l'acte définitif de vente, elles sont l'élément essentiel de la **clause de dédit**.

Dans ce cas, l'**acompte** sera libéré au profit du demandeur, si la clause de dédit est mise en oeuvre par l'acquéreur, quand bien même les conditions suspensives seraient réalisées.

La mise en oeuvre de cette clause ne permet pas au vendeur de poursuivre l'acquéreur dans le cadre d'une action en vente forcée, la vente ne pourra pas avoir lieu.

Si l'avant-contrat est silencieux quant à l'objet de cette somme d'argent, la jurisprudence considère que le versement ne peut pas être assimilé à une clause de dédit, mais qu'il s'agit d'un acompte venant en déduction du prix initialement convenu.

Le montant des arrhes ou de l'acompte doit être raisonnable et être fixé à un niveau tel qu'il ne saurait empêcher l'acquéreur de se dédire.

Sur ce point également, les Tribunaux sont réticents à accepter la fixation d'une somme supérieure à 10 % du prix de vente.

Le versement est séquestré comme l'indemnité d'immobilisation examinée ci-dessus.

Si dans le compromis il est envisagé qu'aucune des parties ne peut se rétracter, sauf défaut de réalisation d'une condition suspensive, des dommages-intérêts seraient dus par la partie qui refuserait de passer la vente devant le notaire.

A ce titre, les indemnités peuvent être fixées forfaitairement dans une clause pénale.

3. La clause pénale

La clause pénale ne fait pas l'objet de séquestre.

Elle est mise en oeuvre pour sanctionner une des deux parties qui, in fine, refuserait de conclure l'acte authentique en dépit de la réalisation des conditions suspensives ou si l'une des parties a fait en sorte que les conditions suspensives ne puissent être réalisées.

Ainsi, en cas de défaillance du vendeur ou de l'acquéreur, celui-ci devra remettre à l'autre partie une somme d'argent déterminée forfaitairement et par avance dans l'avant-contrat.

La somme correspond à une indemnisation forfaitaire pour compenser le préjudice subi résultant du défaut de réalisation de la vente.

En cet état, il convient de rappeler que si la vente est parfaite, la partie non défaillante peut obliger l'autre par voie judiciaire à consentir à la vente, et ce, dans le cadre d'une action dite en **vente forcée**.

Dans ce cas, la partie qui opte pour forcer la vente ne pourra pas réclamer la mise en oeuvre de la clause pénale, mais des dommages-intérêts résultant du préjudice subi en raison de la procédure qui a dû être engagée.

Si le Juge est saisi du seul litige relatif à la mise en oeuvre de la clause pénale, il est libre de l'augmenter ou de la modérer, le plus souvent il en réduit le montant.

Pour éviter cet aléa judiciaire, très souvent les avant-projets ne prévoient pas de clause pénale, mais une clause de dédit qui lie le Juge.

V. LES FORMALITES

Un ensemble de formalités est à accomplir obligatoirement lors de l'établissement de l'avant-contrat.

Bien évidemment, l'avant-contrat doit être signé par les parties ayant intérêt, qualité et capacité (voir le chapitre « Qui ? »).

Les **promesses unilatérales de vente** doivent être enregistrées dans les dix jours de la signature, auprès des services fiscaux, à peine de nullité.

Le plus souvent, ce sont des professionnels qui se chargent de cette formalité et plus particulièrement du notaire quand il est désigné en qualité de séquestre.

Le compromis n'a pas à être enregistré.

Cependant, il est recommandé parfois de publier auprès des Services Fonciers (les hypothèques) l'acte quand il s'agit de se prémunir de quelques velléités du vendeur de conclure parallèlement plusieurs avant-contrats.

Seul le premier avant-contrat publié pourra conduire à une vente, voire à une vente forcée.

Ces dernières années, différentes lois (la loi SRU, la loi ALUR, la loi ELAN, etc.) sont venues exiger de l'acquéreur la fourniture de différents documents qui doivent être portés à la connaissance de l'acquéreur.

Il s'agit d'abord de fournir différents diagnostics, dont le coût d'établissement est à la charge du vendeur, étant observé qu'ils ont une durée de validité limitée dans le temps.

La durée de validité des diagnostics dépend de la nature de ceux-ci et de leurs résultats.

La durée peut être de 6 mois, de 3 ans, de 10 ans ou illimitée par exemple lorsque les diagnostics amiante et plomb révèlent un résultat négatif.

Dès que les diagnostics dépassent les six mois, il convient de s'en inquiéter sérieusement, car la validité de la vente peut être

affectée, et en tout cas, cela peut ouvrir droit à une réclamation en dommages-intérêts de la part de l'acquéreur.

La liste des diagnostics est longue et varie en fonction du bien immobilier à vendre, une maison individuelle ou un logement en copropriété.

Ils sont rassemblés dans le **dossier de diagnostics techniques** (DDT).

Les diagnostics doivent être établis par des professionnels qualifiés et assurés.

Ce dossier peut comprendre donc les éléments suivants :

- Un **diagnostic de performance énergétique** (DPE) sauf s'il s'agit d'un immeuble neuf. La durée de validité est de 10 ans.
- Un **diagnostic amiante**, dont la validité est illimitée en cas de résultat négatif.
- Un diagnostic sur l'installation électrique si elle a plus de 15 ans et de gaz sa durée de validité est de 3 ans.
- Un diagnostic sur la présence de termites dont la durée de validité est de 6 mois.
- Un diagnostic Mérule, si le bien est situé dans une zone à risque faisant l'objet d'un arrêté. Sa durée est de 6 mois.
- Un diagnostic état des risques et pollutions (ERP) visant les risques naturels, miniers ou technologiques à la durée de validité de 6 mois.
- Un **diagnostic de surface** (dit loi CARREZ). Si le bien objet de la vente est dans un immeuble placé sous le régime de la copropriété. Une maison individuelle divisée par exemple en deux appartements est une copropriété. La durée de vie est illimitée, sauf modification du lot de copropriété objet de la vente.
- Un diagnostic assainissement pour un bien non raccordé au réseau public. Durée de validité : 3 ans.
- Un **diagnostic Bruit** si le bien immobilier est situé dans une zone d'exposition au bruit des aéroports.

En cas de vente d'un lot de copropriété, un ensemble de documents doit être rassemblé pour informer l'acheteur sur l'organisation et la situation financière de la copropriété.

Ces éléments peuvent être sollicités auprès du syndic.

Ces documents sont les suivants :

- Le règlement de copropriété et l'état descriptif de division.

Ces documents décrivent les différents lots d'un immeuble, indiquent les règles qui organisent la vie de la copropriété, ils organisent la répartition des charges de copropriété.

Si ces documents ont été modifiés, les actes modificatifs doivent être également communiqués.

- Les procès-verbaux des trois dernières Assemblées Générales des copropriétaires.
- La fiche synthétique de la copropriété dressée par le syndic qui rassemble les données financières et techniques de l'immeuble.
- Le carnet d'entretien de l'immeuble dressé par le syndic.

Il porte sur les grands travaux en précisant les dates auxquelles ils ont eu lieu (réfection de l'ascenseur, des toitures, de la chaudière, ravalement des façades...).

Il précise l'identité du syndic en exercice.

Ce document n'est pas à être remis en cas de vente de lots annexes à l'instar d'une cave, d'un cellier, d'un grenier ou d'une place de parking, et pas davantage si l'acquéreur est déjà propriétaire d'au moins un lot dans la copropriété.

- Le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payé par le vendeur au cours des deux exercices comptables précédant la vente.
- Dans l'hypothèse où la copropriété dispose d'un fonds de travaux, il est nécessaire de communiquer le montant dû de la part du fonds de travaux rattachée au lot et le montant de la dernière cotisation du fonds versé par le copropriétaire.

- Les sommes dues à la copropriété par l'acquéreur.

- L'état global des impayés de charges au sein de la copropriété et sa dette à l'égard des fournisseurs.

Le vendeur est exonéré de communiquer ces deux derniers documents si le bien objet de la vente est compris dans une copropriété de moins de 10 lots et dont le budget moyen des trois dernières années est inférieur à 15 000 €.

Il peut être également demandé de fournir :

- Une notice d'information relative aux droits et obligations des copropriétaires, ainsi qu'au fonctionnement des instances de copropriété.
- Les conclusions du diagnostic technique global portant sur l'ensemble de la copropriété, s'il a été réalisé.

A cette longue liste prévue par les textes, s'ajoutent tous les documents relatifs au bien cédé :

- Les baux en cours.
- Les carnets d'entretien (piscine, chauffe-eau, chaudière...).
- Les dernières factures des gros travaux (toiture...) et justificatifs des attestations d'assurance des professionnels étant intervenus pour réaliser lesdits travaux.
- Les éléments de procédures pendantes (rapport d'expertise judiciaire, assignation, jugement...).

Cette dernière liste n'est donc pas encadrée et est laissée à la libre discrétion du vendeur qui doit loyalement informer l'acquéreur (voir le chapitre « *Quoi ?* »).

Ces pièces n'ont pas à être fournies avec l'avant-contrat, elles peuvent être remises directement au notaire qui les annexera à l'acte de vente final.

Cependant, si elles comprennent des informations importantes qui peuvent influencer sur la volonté de l'acquéreur de parachever l'opération, elles doivent être communiquées dès la conclusion de l'avant-contrat.

VI. LE DELAI DE RETRACTATION

Le législateur laisse uniquement à l'acquéreur la possibilité de se rétracter, sans devoir une quelconque pénalité, indemnité, d'aucune sorte au vendeur.

Le délai de rétractation est de 10 jours à compter du jour suivant la réception de l'avant contrat complété par les documents obligatoires exigés en matière de vente de lots de copropriété.

Si les éléments ne sont pas remis concomitamment avec l'avant contrat signé, le délai de rétractation de l'acheteur ne commencera à courir que le lendemain de la communication des pièces requises.

Lors de la conclusion de l'avant-contrat, l'acquéreur peut reconnaître que lui ont été remis simultanément les documents d'information obligatoires.

Quand le 10^{ème} jour du délai de rétractation tombe un jour férié, la fin du délai de rétractation est reportée au 1^{er} jour ouvrable suivant.

Attention les jours fériés compris dans la période de 10 jours sont décomptés normalement.

Pour se rétracter, l'acquéreur doit adresser au vendeur un courrier en recommandé avec accusé de réception l'informant de son souhait de renoncer à la vente.

Passé le délai de rétractation, il n'est plus possible pour l'acquéreur de se dérober sans indemnisation.

L'avant contrat signé, le délai de rétractation dépassé, les conditions suspensives réalisées, il ne reste plus qu'à passer à la phase finale de l'opération, la conclusion de l'acte authentique.



VII. LA SIGNATURE DE L'ACTE AUTHENTIQUE

Le notaire est l'officier ministériel par lequel vendeur et acquéreur doivent passer pour qu'il reçoive l'acte authentique qu'ils vont signer ensemble. Il parachève la dernière phase de la vente immobilière.

Le recours au notaire est obligatoire.

Le **notaire** va rédiger l'acte authentique. Il doit veiller à l'efficacité de son acte c'est-à-dire qu'il doit vérifier que les éléments objectivables qu'il détient sont bien repris dans l'acte authentique.

Le notaire ne peut être tenu responsable d'éléments de fait qui ne peuvent résulter que d'une visite sur site.

Le notaire n'est redevable que des documents qui doivent lui être remis, des déclarations des parties et des informations et conseils juridiques qu'il doit délivrer aux parties.

S'il est seul instrumentaire, ses clients sont à la fois le vendeur et l'acquéreur, il ne doit privilégier ni l'un par rapport à l'autre.

Les parties peuvent décider de mandater chacun leur notaire. Auquel cas l'acte sera rédigé en **double minutes**.

Un notaire sera alors désigné pour rédiger sous le contrôle de son confrère. La signature interviendra en présence des deux notaires.

Dans cette hypothèse, chaque notaire a pour client la partie qui le mandate et le conseille spécifiquement.

Le notaire doit veiller à la complétude du dossier et vérifier que le délai de rétractation a été mis en oeuvre et que les conditions de mise en oeuvre de ce délai ont bien été respectées.

Le notaire va lui-même compléter par de nouvelles pièces le dossier.

Ainsi par exemple il va pouvoir solliciter un certificat d'urbanisme quand bien

même il n'est pas prévu au titre des conditions suspensives.

Si le bien est situé dans le périmètre d'une zone d'exercice pour une collectivité publique d'un **droit de préemption**, il va devoir purger l'exercice de ce droit.

Le département peut par exemple définir le périmètre d'un espace naturel sensible au sein duquel il se réserve le droit de préempter à l'occasion de chaque vente immobilière.

La même procédure peut être ouverte au profit d'une commune ou d'un aménageur dans les conditions prévues par le Code de l'Urbanisme.

Le notaire va donc adresser à l'administration compétente une **Déclaration d'Intention d'Aliéner (DIA)** mentionnant les éléments essentiels de la vente et notamment le prix.

L'administration dispose d'un délai de deux mois pour indiquer au notaire si elle entend préempter.

La préemption peut s'opérer aux prix et conditions de la déclaration d'intention d'aliéner ou contenir une offre inférieure au prix proposé par l'acquéreur initial.

Dans cette hypothèse, une procédure spéciale en fixation de prix va débiter et en cas de défaut d'accord entre le vendeur et l'administration, le juge de l'expropriation fixera le prix.

Néanmoins, le vendeur peut renoncer à la vente si le prix fixé est jugé trop bas.

Le notaire va également purger les **inscriptions hypothécaires** prises sur le bien vendu.

Il n'est pas rare que les établissements bancaires pour garantir un prêt inscrivent une hypothèque pour se garantir du juste paiement des échéances.

Le notaire va interroger le ou les créanciers sur l'opération de façon à recueillir leur accord.

Si l'accord est donné, au moment de la réception du prix, le notaire distribuera la fraction devant revenir audit créancier.

Le notaire va informer son ou ses clients des frais de mutation comprenant le montant des frais, taxes et honoraires.

Les frais de mutation sont à la charge de l'acquéreur.

Néanmoins si une plus-value est due par le vendeur, elle reste à sa charge et il reste débiteur à l'égard des services fiscaux à cet égard.

Le notaire adresse enfin le projet d'acte à son ou ses clients afin de relecture.

Il fixe la date de signature qui peut être effectuée par voie électronique.

Les parties peuvent également être représentées par des personnes désignées titulaires d'un pouvoir, il peut s'agir d'un clerc du notaire.

En présence des parties ou de leurs représentants, le notaire procédera à la lecture

de l'acte pour procéder aux ultimes corrections et pour prodiguer ses derniers conseils.

Ensuite de quoi, l'acte authentique est signé et le notaire reçoit les différentes sommes d'argent représentant le prix, les frais de mutation et la commission d'agence si une agence immobilière avait été précédemment mandatée.

Les fonds transitent par la comptabilité du notaire et s'il y a un prêt, c'est le notaire qui procède à l'appel de fonds auprès de l'établissement bancaire désigné.

Le notaire va procéder à la distribution des fonds entre le vendeur et éventuellement le mandataire au titre de la commission (agent immobilier, avocat, notaire...).

Le notaire se charge également d'adresser les fonds au titulaire d'une hypothèque qui en contrepartie donnera mainlevée de la sûreté.

En règle générale, la remise des clés s'opère après la signature et la ventilation des fonds.



INDEX

A

acompte 68
acte authentique 3, 24, 25, 34, 45, 47, 48, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 66, 67, 68, 71, 72, 73
administrateur 73
agent immobilier 43, 45, 46, 67, 73
annonces 43, 45, 46
arrhes 67, 68
association 9, 10, 14
avant contrat 14, 20, 31, 34, 50, 52, 71
avocats 43, 46, 47

B

bail à construction 49
bail à construire 22
bail commercial 22
bail d'habitation 22
bail emphytéotique 49
bail meublé ou saisonnier 22
bail professionnel 22
bail rural 22
bornage 3, 21, 39, 57

C

carte d'aléas 35
certificat d'urbanisme 59, 72
changement de destination 20, 33
chemin d'exploitation 25
clause 11, 14, 51, 52, 53, 55, 56, 57, 66, 67, 68
clause de dédit 53, 68
clause de substitution 14, 56
clause pénale 51, 67, 68
collectivités territoriales 10, 14
commodat 22
communauté légale réduite aux acquêts 11
communautés d'agglomération 10
communautés de communes 10
communauté universelle 11
compromis 5, 6, 14, 15, 16, 50, 51, 52, 53, 63, 64, 67, 68, 69
concubinage 13
conditions 5, 15, 22, 29, 33, 41, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 55, 56, 58, 64, 65, 66, 68, 71, 72
conditions potestatives 55
condition suspensive 16, 51, 53, 58, 59, 60, 64, 65, 68
contrôle de légalité 60

convention d'indivision entre les indivisaires 13
copropriété 10, 16, 17, 20, 28, 38, 45, 69, 70, 71
curatelle 17

D

dation 48
déclaration d'intention d'aliéner 34, 72
déféré préfectoral 62, 63
délai de rétractation 3, 41, 71
délais de recours 59, 60, 61
démembrement de propriété 15
désenclavement 25, 30
diagnostic 37, 39, 69, 70
diagnostic amiante 69
diagnostic de performance énergétique 69
diagnostic de surface 69
donation-partage 15
double minute 72
droit de préemption 22, 34, 72

E

échange 6, 48
emplacement réservé 33, 34
emplacements réservés 34
espaces boisés classés 34
espaces naturels sensibles 34
établissements publics 10
état 10, 14, 35
état civil 8
études notariales 46

F

France Domaine 14

G

gens du voyage 23

H

hypothèque 20, 69, 72, 73

I

indemnité 47, 52, 53, 58, 66, 67, 68, 71
indemnité d'immobilisation 47, 52, 53, 67, 68
indivision 8, 13, 15, 20, 28, 42
indivisaires 13
inscriptions hypothécaires 72
installations classées 37

INDEX

K

K-bis 9

L

licitation 15

logement de la famille 11, 12

lotissement 25, 29, 33, 38

M

majeurs protégés 17

mandataire de justice 46

mandat de recherche 46

mentions facultatives 55

métropoles 10

mineurs 17

mitoyenneté 3, 28, 29, 30, 41

N

négociation 3, 30, 41, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 57, 59, 64

notaire 25, 32, 34, 35, 36, 37, 45, 51, 54, 57
nu-propriétaire 15

O

offre 46, 47, 49, 52, 53, 64, 72

offre d'achat 46

option 52, 53, 54, 67

P

pacte de négociation exclusive 47

pacte de préférence 47, 48

participation aux acquêts 12

périmètres de préemption 34

personne morale 9, 10, 49

personne physique 8, 10, 14, 17, 52

Plan Local d'Urbanisme 32, 33, 34, 35

plans de prévention des risques 35

PLUi 32

préemption 22, 34, 49, 72

promesse synallagmatique de vente 50

promesse unilatérale de vente 14, 15, 16, 50, 52

propres 11, 12, 37, 44

Publicité Foncière 20, 43

R

recours gracieux 60, 61, 62, 63

références cadastrales 20

régime matrimonial 8, 11, 12

risques naturels 35, 69

risques technologiques 35

S

séparation de biens 11, 12

séquestre 67, 68, 69

servitude 3, 20, 24, 25, 26, 27, 30, 41, 47, 56, 65

servitude d'écoulement des eaux
pluviales 27

servitude d'égout des toits 27

servitude de passage 25, 30, 47

servitude de puisage 27

servitude de tour d'échelle 27

servitude de vue 20, 24, 27

servitude non aedificandi 26

servitude non altius tollendi 26

société 5, 8, 9, 10, 15

squat 23

sûreté 20, 73

syndic 10, 45

syndicats de Copropriétaires 10

T

tutelle 17

U

usufruitier 15

V

vente avec réserve de jouissance 48

vente d'immeubles contre rente viagère 48

vente forcée 43, 51, 53, 68, 69

ventes à caractère aléatoire 48

TABLES DES MATIÈRES

SOMMAIRE	p. 3
Vous voulez acheter/vendre un bien immobilier ?	P. 4
QUI ?	P. 7
I. L'identification du vendeur et de l'acquéreur	P. 8
A. Une personne physique	P. 8
B. Une personne morale	P. 9
C. Les personnes morales atypiques	P. 10
II. La qualité et la capacité du vendeur et de l'acquéreur	P. 10
A. Le régime juridique	P. 11
a) Les couples	P. 11
1. Les époux	P. 11
2. Les pacsés	P. 13
3. Les concubins	P. 13
b) Les personnes morales	P. 14
1. Société et association	P. 14
2. Les personnes publiques	P. 14
c) Le régime juridique par les modes de détention	P. 15
1. Le démembrement de propriété	P. 15
2. L'indivision	P. 15
3. La copropriété	P. 16
B. La capacité	P. 17
C. Le consentement	P. 18
QUOI ?	P. 19
I. Les renseignements cadastraux et hypothécaires	P. 20
II. Le plan de bornage	P. 21
III. L'occupation du bien	P. 22
A. L'occupation licite	P. 22
B. L'occupation illicite	P. 23
IV. Les servitudes	P. 24
A. La servitude de passage	P. 25
B. La servitude non aedificandi	P. 26
C. La servitude non altius tollendi	P. 26
D. Les autres servitudes	P. 27
V. La mitoyenneté	P. 28
VI. L'état de l'immeuble cédé	P. 30
VII. La situation matérielle du bien	P. 31

TABLES DES MATIÈRES

VIII. La réglementation applicable au foncier	P. 32
A. Les règles d'urbanisme	P. 32
a) Les règles générales	P. 32
b) Les règles particulières	P. 34
B. Les règles environnementales	P. 35
a) Les risques prévisibles	P. 35
b) les régimes de protections	P. 36
c) Les sujétions environnementales propres au bien cédé	P. 37
C. Les règles civiles	P. 38
IX- L'archéologie préventive	P. 38
COMMENT ?	P. 40
I. La détermination du prix	P. 43
II. La mise en vente	P. 45
III. La négociation	P. 47
IV. La rédaction de l'avant-contrat	P. 50
A. Le compromis	P. 50
B. La promesse unilatérale de vente (PUV)	P. 52
C. Le contenu de l'avant-contrat	P. 54
a) Les mentions obligatoires	P. 54
b) Les mentions facultatives	P. 55
1. Les clauses relatives aux modalités de la vente	P. 56
2. Les clauses déclaratives	P. 56
3. Les clauses informatives	P. 57
4. Les clauses d'obligation	P. 57
c) Les conditions substantielles	P. 58
d) Les conditions suspensives	P. 58
1. La condition suspensive de l'obtention d'une autorisation administrative ..	P. 59
2. La condition suspensive relative à l'obtention d'un prêt	P. 64
3. Les conditions suspensives liées à l'environnement	P. 64
4. Les conditions suspensives liées à une obligation de faire	P. 65
5. Les conditions suspensives liées à un résultat	P. 65
e) Les garanties financières	P. 66
1. L'indemnité d'immobilisation	P. 67
2. Les arrhes	P. 68
3. La clause pénale	P. 68
V. Les formalités	P. 69
VI. Le délai de rétractation	P. 71
VII. La signature de l'acte authentique	P. 73
INDEX	P. 74
TABLES DES MATIÈRES	P. 76

In Extenso

Avocats

Pour en savoir plus

www.inextenso-avocats.com

Contactez-nous



In Extenso Avocats

SELARL MAUDUIT LOPASSO GOIRAND & Associés
17 Avenue Vauban 83000 Toulon – Tél 04 94 62 04 95 - toulon@inextenso-avocats.fr