

L'avant contrat de vente

Acheteur ou vendeur s'imaginent parfois que la signature d'un avant-contrat n'engage pas à grand-chose. Rien n'est plus faux : malgré son nom, l'avant-contrat constitue bel et bien un "contrat", au sens juridique du terme, qui entraîne des obligations importantes pour les deux parties.

L'importance de l'avant-contrat

Précisons tout d'abord que la signature d'un avant-contrat n'est pas légalement obligatoire. Mais il est indispensable dans la pratique : en effet, au moment de l'accord, l'acheteur ne dispose généralement pas encore de tous les éléments d'information (droit de préemption éventuel, absence de servitudes, etc.).

Dans la pratique, l'appel à un professionnel (agent immobilier) est lui aussi indispensable, étant donné la complexité de la matière et l'importance des engagements pris. En effet, les termes de cet avant-contrat sont essentiels puisque le contrat définitif ne fera en principe que les reprendre.

Généralement, son coût est déduit, selon les cas, de la commission de l'agent immobilier. Il ne représente donc aucun surcoût réel pour les parties concernées.

Avec la mise en application de la loi "Solidarité et Renouvellement Urbains" au 1er juin 2001, un délai de rétractation a été institué au profit de l'acquéreur non professionnel. Un particulier qui signe un avant-contrat dispose désormais d'un délai de sept jours pour changer d'avis en informant le vendeur par acte d'huissier ou lettre recommandée avec AR.

Quand le vendeur est un particulier, il n'a pas le droit de réclamer le versement d'une somme d'argent avant la fin du délai de rétractation. A l'inverse, quand il s'agit d'un logement neuf ou en état futur d'achèvement ou quand le vendeur est un professionnel, l'avant-contrat peut prévoir le versement d'une indemnité d'immobilisation.

Dans tous les cas, quand l'acheteur se rétracte, il doit récupérer les sommes éventuellement versées dans un délai de 21 jours à compter du lendemain de la date de rétractation.

La promesse de vente

La promesse de vente engage surtout le vendeur. Le propriétaire (le "promettant") donne en quelque sorte une option sur le bien au candidat acheteur, selon les conditions stipulées dans l'acte. Naturellement, la quasi-totalité des promesses de vente comporte une date-limite.

En cosignant cet acte, le candidat acheteur accepte le bénéfice de la promesse et, jusqu'à cette date-limite, il a le droit d'acheter ou non le bien en levant l'option. En contrepartie de cette option, il verse également à l'acheteur une "indemnité d'immobilisation".

Cette somme représente en général 10% du prix de vente. Mais si le prix est élevé et la durée de la promesse assez réduite, il est possible de diminuer ce montant. Là encore, les parties sont libres de négocier.

Dès lors, plusieurs hypothèses peuvent se présenter.

1. Le candidat acheteur lève l'option dans le délai imparti. La vente est alors conclue sur le plan légal (avant d'être formalisée ensuite par l'acte authentique).
2. Le candidat acheteur ne lève pas l'option. Une fois passée la date-limite, le propriétaire est libre de proposer le bien à un autre candidat et il conserve l'indemnité d'immobilisation.

Si le candidat acheteur manifeste rapidement son refus, il peut éventuellement demander une restitution partielle de cette somme. Les tribunaux accordent parfois une réduction de l'indemnité quand celle-ci est jugée excessive au regard de la durée d'immobilisation.

Sauf clause contraire, le bénéficiaire d'une promesse de vente peut la céder à un tiers, qui se substitue à lui. Ce qui lui permet de récupérer l'indemnité d'immobilisation.

3. Le propriétaire renonce à vendre le logement avant que le bénéficiaire lève son option. Dans ce cas, ce dernier ne peut obliger le propriétaire à vendre son bien mais il est en droit d'exiger des dommages-intérêts, éventuellement en portant l'affaire en justice, et uniquement après avoir levé officiellement l'option dans les délais.

Il en est de même quand le propriétaire vend à un tiers pendant le délai prévu et avant la levée de l'option.

4. Le propriétaire refuse de vendre le logement après que le bénéficiaire a levé son option. Outre les dommages-intérêts qu'il peut réclamer, ce dernier peut aussi obliger le propriétaire à vendre son logement puisque la seule levée de l'option suffit à conclure légalement la transaction.

Naturellement, l'indemnité est remboursée quand le propriétaire ne fait pas face à ses obligations.

Le compromis de vente

Il s'agit ici d'un véritable acte de vente avec "début d'exécution" puisque les deux parties sont engagées de façon irrévocable: le vendeur promet de vendre au candidat, qui promet d'acheter. Ce dernier verse en contrepartie un "dépôt de garantie" comme dans n'importe quel contrat.

Si l'une des deux parties concernées renonce à la transaction, l'autre peut l'y contraindre par voie de justice, en exigeant, de surcroît, des dommages-intérêts.

Les clauses restrictives

Compte tenu de l'importance des engagements de chacun, les avant-contrats incluent en principe certaines clauses qui peuvent empêcher l'exécution du contrat définitif. Les parties en

décident librement de la rédaction de ces clauses. La seule obligation légale concerne les achats de logements financés par un prêt.

Les clauses de dédit

Surtout utilisée dans les compromis de vente, la clause de dédit permet à chaque partie de renoncer moyennant le versement d'une somme fixée à l'avance.

Dans certains cas, il s'agit d'un versement d'arrhes "valant moyen de dédit". Le propriétaire doit alors verser le double des arrhes s'il change d'avis tandis que le candidat-acheteur perd cette somme s'il renonce à acheter.

Les clauses suspensives

Les clauses "résolutoires" n'empêchent pas le début de réalisation du contrat mais l'annulent si les événements prévus se réalisent. Les clauses "suspensives", elles, suspendent l'exécution du contrat jusqu'à ce que les événements prévus se réalisent. Le résultat est en fait identique : la transaction ne se réalise pas en raison d'un événement indépendant de la volonté des deux parties.

La seule clause suspensive obligatoire concerne l'obtention d'un prêt. Si l'achat est financé par l'emprunt, le candidat acheteur est délié de son engagement s'il n'obtient pas le prêt escompté dans les délais prévus. Il récupère alors intégralement son indemnité d'immobilisation ou son dépôt de garantie. En revanche, il est engagé dès que l'établissement financier lui transmet une offre de prêt conforme aux caractéristiques prévues. D'où la nécessité de bien négocier les termes du prêt avant la signature de l'avant-contrat.

L'acheteur qui n'emprunte pas doit mentionner expressément dans l'avant-contrat qu'il renonce au bénéfice de la loi.

Le candidat acheteur ne doit pas utiliser cette clause pour renoncer volontairement à l'achat et récupérer intégralement les sommes versées. Les tribunaux ont condamné ainsi certaines pratiques, quand, par exemple, le candidat acheteur remettait un dossier incomplet à sa banque, etc. En revanche, certains événements (licenciement, invalidité, etc.) peuvent être admis par les tribunaux et permettre à l'intéressé de récupérer les sommes versées même s'il a par ailleurs obtenu son prêt.

Les autres clauses suspensives sont librement négociées par les deux parties. Exemples : obtention d'un certificat d'urbanisme mentionnant l'absence de servitudes ou d'un permis de construire quand l'acheteur prévoit des travaux importants, absence de préemption des collectivités locales, absence d'hypothèque ou de procédure de saisie, etc.

En cas de besoin, l'acheteur peut demander à inclure une clause qui suspend l'exécution du contrat tant qu'il n'a pas trouvé lui-même un acquéreur pour son propre logement. Cette clause est parfaitement légale.