

L'acceptation d'une simple offre d'achat peut mener loin



PAR OLIVIER DE CLIPPELE, ANCIEN PRÉSIDENT DU SNP

Selon l'article 1583 du Code civil, la vente est parfaite « dès qu'on est convenu de la chose et du prix ».

La vente d'un immeuble n'a plus le charme d'autrefois

Les vendeurs de biens immobiliers sont désormais confrontés aux réalités de la société du 21^{ème} siècle qui leur imposent une information complète et transparente à l'égard des acheteurs.

S'il y a 20 ans, il était encore possible de consigner une vente sur une page dactylographiée, ce n'est plus raisonnable de le faire ainsi à l'époque d'aujourd'hui.

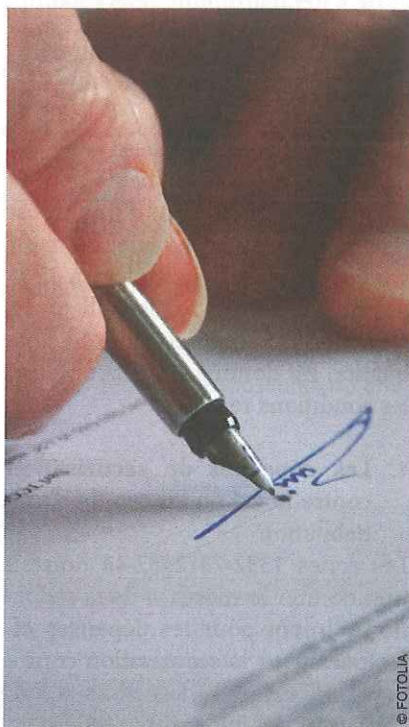
En effet, l'acceptation pour la signature d'une offre d'achat vaut vente définitive, même si le texte de l'offre parle de la signature prochaine d'un compromis de vente qui n'est en réalité qu'une modalité d'application de l'accord intervenu entre le vendeur et l'acheteur.

Selon le Code civil, dès qu'il y a accord sur la chose et sur le prix, la vente est parfaite et définitive entre les parties. Cet accord peut résulter de quelques lignes signées par les parties. Seule une décision judiciaire peut mettre fin à cet accord de vente.

C'est surtout le vendeur qui prend des risques dont il n'a pas toujours conscience car la loi est souvent interprétée en faveur de l'acheteur, même si ce n'est pas nécessairement l'acheteur qui est la partie faible dans une vente entre particuliers.

→ **Le premier risque que doit vérifier le vendeur concerne la garantie des vices cachés.**

Le défaut d'exonération des vices



→ **C'est surtout le vendeur qui prend des risques dont il n'a pas toujours conscience car la loi est souvent interprétée en faveur de l'acheteur**

cachés dans la convention peut avoir de lourdes conséquences pour le vendeur, car l'acheteur serait dès lors en droit d'exiger du vendeur de remédier à tous les défauts cachés de l'immeuble vendu, qui sont parfois plus nombreux qu'on le pense.

A l'inverse, l'acheteur doit être conscient que s'il signe une offre qui a prévu cette exonération, il ne pourra plus demander d'indemnité ou de résiliation de la vente s'il s'avère que le bien est atteint d'un vice rédhibitoire, sauf à prouver le dol.

→ **Le deuxième risque important concerne les infractions d'urbanisme.**

S'agissant d'une infraction imprescriptible, la vente des biens qui ont fait l'objet d'une rénovation ou de construction sans permis est devenue très problématique. Si le bien comprend par exemple des « chiens assis », une véranda ou un garage sans autorisation, autant en informer immédiatement – et officiellement – l'acheteur lequel prendra dès lors sa décision d'acheter en connaissance de cause.

→ **Le troisième risque est lié à la pollution des sols.**

Si le bien vendu a fait l'objet d'une activité à risque, même dans un passé lointain, mieux vaut préciser que la vente est conclue sous la condition suspensive de vérification auprès de l'organisme régional compétent.

A ce sujet, il y aura un peu de baume pour les propriétaires bruxellois car à compter du 1^{er} janvier 2010, la Région de Bruxelles-Capitale appliquera le même principe qu'en Flandre, celui du « pollueur-payeur ».

Toutefois, l'acquéreur d'un bien pollué devra faire régulièrement des essais de sol de sorte que cette contrainte risque d'avoir un prix si le vendeur ne l'en a pas informé au préalable.

→ **Le quatrième risque est celui de l'installation électrique**

Depuis le 1^{er} juillet 2008, les vendeurs d'un logement doivent remettre une attestation au sujet de l'installation électrique du bien vendu. A nouveau, il est important de préciser dans la convention quelle partie effectuera les travaux légalement requis pour la mise en conformité : le vendeur ou l'acheteur.

→ **Le cinquième risque est lié à l'acte de base**, aux décisions des assemblées générales, à l'endettement éventuel de la copropriété, etc... L'acheteur a-t-il été correctement informé ?

→ **Le sixième risque est lié à la description correcte du bien**, aux servitudes et à la qualité de pro-

priétaire, ce qui nécessite un rapide examen du titre de propriété dont il est rarement question dans le jeu des offres signées en toute hâte.

→ **Le septième risque concerne d'avantage l'acheteur lequel doit s'assurer du financement complet de son achat.**

Il faut préciser que la plupart des offres comprennent une clause de réserve quant à l'obtention d'un crédit hypothécaire, mais souvent sans limitation dans le temps, de sorte que le vendeur qui a accepté l'offre à la hâte reste tenu pendant plusieurs précieux mois sans véritable engagement dans le chef de l'acheteur.

Enfin, il y a l'ensemble des imprévus qui peuvent se produire dans

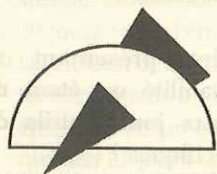
les ventes tant au niveau fiscal qu'au niveau civil.

La pratique – toujours largement répandue – des offres d'achat se fait souvent à l'intervention d'agents immobiliers, sans que les vendeurs et les acheteurs n'aient pris le temps de se réunir pour échanger les informations indispensables à la vente.

De ce fait, les parties ne sont souvent pas correctement informées.

En conclusion, nous conseillons aux vendeurs de préparer un dossier complet avant la mise en vente du bien, dossier qui sera soumis à l'acheteur avant toute signature de manière à éviter les coûteux procès qui naissent à la suite d'une simple et lapidaire offre d'achat signée par les parties. ■

Votre Crédit Hypothécaire



SEGERS & ASSOCIÉS

PRÊTS HYPOTHÉCAIRES
OUVERTURES DE CRÉDITS
TOUTES ASSURANCES
PLACEMENTS

Courtiers en crédits
Chée d'Alsemberg, 1235
1180 Bruxelles

info@segersassociés.be

Prêts Hypothécaires
Tel.: 02/334.80.81
Fax : 02/332.16.04
Assurances & Placements
Tél.: 02/332.20.31



www.segersassociés.be

Agréé par :

delta lloyd
LIFE



et/hias

Record
a member of ING

elantis
a member
of DEXIA

CREDIT FONCIER

BNP PARIBAS
Personal Finance

FORTIS

ET
AUTRES...

- Information, étude, comparaison • Toutes les formules, toutes les possibilités
- Optimisation fiscale • Un service sur mesure

✓ **CREDIT PROPRIETAIRE OU RENTIER (appelé aussi CREDIT A TERME FIXE)**

Paiement uniquement des intérêts pendant toute la durée.
Remboursement du capital à l'échéance.

✓ **CREDIT ADAPTE AUX IMMEUBLES DE RAPPORT**

Mensualité progressive (évolue comme le fait l'index des loyers).

✓ **CREDIT FRANCHISE (réservé pour les constructions).**

Vous payez la 1^{ère} mensualité après 1 an !!

✓ **CREDIT DE PONT (avec franchise totale et jusqu'à 18 mois)**

Vous ne payez que quand vous avez vendu...

✓ **FINANCER SA SECONDE RESIDENCE EN FRANCE OU A L'ETRANGER.**



NOUS AVONS LA SOLUTION À LAQUELLE VOUS N'AVEZ SÛREMENT PAS PENSÉ!