

CHAPITRE 1

CHOIX D'UN AVANT-CONTRAT

Les notions suivantes sont à rapprocher de votre cours U4 (Droit général et Notarial) :

- avant-contrat
- promesse synallagmatique de vente (ou compromis)
- promesse unilatérale de vente

INTRODUCTION

Le secteur de l'immobilier constitue l'activité principale des offices notariaux. Tous les contrats relatifs aux immeubles sont du domaine du notaire. Parmi eux, figure la vente.

À RETENIR ▲

La vente est le contrat par lequel le propriétaire d'un bien transmet ses droits à un acquéreur moyennant le paiement d'un prix.

Lorsque les parties ne veulent ou ne peuvent pas conclure immédiatement une vente parfaite, elles peuvent recourir à la technique de l'avant-contrat qui permet une réalisation progressive de la vente. **L'avant-contrat est un contrat préparatoire à l'acte de vente, mais il n'est pas obligatoire d'y avoir recours.**

Aujourd'hui, la multiplication des opérations préalables (droit de préemption, obtention des diagnostics obligatoires, délivrance de documents sécurisant le contrat, etc.) interdit la conclusion définitive de la vente.

L'objectif principal de l'obligation d'information, à la charge du vendeur, est de protéger l'acquéreur pris en tant que consommateur immobilier.

Par ailleurs, indépendamment de la volonté des contractants, une période plus ou moins longue doit être observée pour la réalisation des conditions et l'obtention des pièces permettant la signature de l'acte définitif.

Le notaire est conduit à se préoccuper de la rédaction de l'avant-contrat lorsque les clients requièrent son intervention après s'être accordés entre eux, ou lorsqu'il agit dans le cadre de son activité de négociation.

L'avant-contrat n'est pas obligatoirement rédigé par un notaire. Il peut être rédigé par un professionnel, notamment un agent immobilier. S'il est rédigé par un notaire, l'acte peut prendre la forme :

- d'un acte authentique ;
- d'un acte sous seing privé (S.S.P.)

Le plus souvent, il s'agira d'acte sous seing privé.

Il existe deux types d'avant-contrats, mis à la disposition des professionnels (notaires par exemple) : la **promesse unilatérale de vente (P.U.V.)**, et la **promesse synallagmatique de vente (P.S.V. ou compromis)**.

- En pratique, le compromis est (presque) toujours rédigé sous seing privé. La raison est que certains éléments manquent pour établir un acte notarié qui devrait être publié au fichier immobilier.
- La promesse unilatérale de vente, de son côté, peut être établie par acte authentique. Sa publication au fichier est seulement facultative. Dans ces conditions, il n'est pas nécessaire que l'acte comporte les éléments rendus obligatoires par la publication au fichier immobilier.

Il s'agit ainsi de distinguer deux étapes :

- signature de l'avant-contrat ;
- puis acte notarié de vente immobilière. Celui-ci est établi seulement pour donner au contrat formé sa pleine efficacité.

À RETENIR 

L'avant-contrat est l'acte qui concrétise l'accord intervenu entre le vendeur et l'acquéreur sur l'objet, le prix et les modalités de la vente, préalablement à la régularisation de l'acte authentique de vente.

Le notaire n'est pas le défenseur des intérêts de l'une des parties au détriment de ceux de l'autre. Tous ses efforts doivent se conjuguer pour parvenir à une rédaction des conventions liant les deux parties, dans le respect des intérêts de chacun et dans la perspective d'une convention équilibrée.

L'étape préparatoire à l'acte définitif de vente revêt une importance primordiale : de l'équilibre de l'avant-contrat dépendra le sort de l'acte authentique de vente.

Le notaire doit rédiger avec précision chacune des modalités de la vente à venir. L'avant-contrat signé, chacune des parties doit avoir, grâce aux informations données par le notaire, une connaissance claire de ses droits et de ses obligations.

Bien que le terme « avant-contrat » donne une idée de provisoire, le plus grand soin doit être apporté à sa rédaction :

- il engage les parties (sous réserve de l'accomplissement des conditions suspensives s'il en existe), et dessine le contrat de vente à venir ;
- chaque clause prévue présente un double aspect : avantage pour l'une des parties et contrepartie de cet avantage pour l'autre partie.

1 DÉFINITION DE LA PROMESSE SYNALLAGMATIQUE DE VENTE OU COMPROMIS DE VENTE

Il s'agit d'un **acte signé par le vendeur et l'acheteur**.

Le terme « compromis » est réservé au domaine immobilier. Le compromis de vente est un acte préparatoire à l'acte authentique qui lie déjà les parties. Cette vente est en principe parfaite, mais elle ne produira ses effets que si les conditions prévues se réalisent.

À RETENIR 

À l'obligation de vendre contractée par le vendeur, répond l'obligation réciproque d'acquérir de l'acquéreur.

Le compromis constate l'accord d'une personne de vendre un bien déterminé à un prix fixé, à une autre personne qui accepte d'acheter sous ces conditions.

Les conditions de la vente sont arrêtées entre les parties.

Il s'agit d'une véritable vente, parfaite et immédiate, intervenant le plus souvent sous conditions suspensives. **Seule l'existence de conditions suspensives empêche les parties de réaliser directement la vente.** Pour le candidat acquéreur, ces conditions suspensives peuvent être notamment :

- obtention d'un prêt pour l'achat du logement ;
- obtention d'un certificat d'urbanisme.

En pratique, pour limiter les risques de blocage, l'acte doit soumettre les conditions à des délais stricts, afin de permettre au vendeur de retrouver sa liberté si la vente n'est pas réalisée.

Le compromis est valable indépendamment de toute formalité d'enregistrement. Il en résulte une certaine confidentialité.

Il n'est pas certain que les parties aient conscience de l'engagement qu'elles prennent. Par ailleurs, en cas de défaillance de l'acquéreur, le vendeur ne peut pas conclure une vente avec un autre acquéreur tant que la promesse n'a pas été résolue conventionnellement ou judiciairement. En cas de défaillance de l'acquéreur, le vendeur aura du mal à retrouver sa liberté.

L'expérience montre que la mise au point de ces conditions est délicate et qu'elle suscite un contentieux abondant.

2 DÉFINITION DE LA PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE

Elle **ne lie pas les deux parties en vue du contrat définitif**. Il s'agit d'un acte unilatéral. Il n'y a **pas d'obligations réciproques**. La situation est dissymétrique.

La P.U.V. est un contrat aux termes duquel une personne (promettant) s'engage à vendre un bien à une personne (bénéficiaire), laquelle dispose (pendant un temps déterminé) d'une option qu'elle peut librement lever.

Le but de la promesse n'est pas de convenir d'une vente mais de la préparer, sans qu'il soit certain qu'elle se réalisera.

C'est le bénéficiaire qui décide du sort de la promesse en exerçant l'une des deux branches de l'option à sa disposition :

- ne pas lever l'option (ne pas acquérir) ;
- lever l'option (acquérir).

À RETENIR

Le promettant (vendeur) s'engage irrévocablement à vendre. Lui seul est engagé.
Le bénéficiaire, en la signant, accepte la promesse en tant que telle : il ne consent pas à l'acquisition de l'immeuble (il ne s'engage pas à acheter).
La vente n'est pas encore réalisée, car il n'y a pas encore accord des volontés.

Le plus souvent, il est prévu que si le bénéficiaire décide de ne pas lever l'option, il devra verser au promettant, en contrepartie de l'offre qui lui est consentie, une « **indemnité d'immobilisation** ».

Le montant de l'indemnité est librement fixé. L'usage l'établit à 10 % du prix de la vente proposée. En toute hypothèse, ce montant doit aussi être proportionnel à la durée d'immobilisation. En effet, il faut que la liberté de ne pas lever l'option existe vraiment.

La P.U.V. permet au bénéficiaire d'étudier l'opération projetée sans contracter d'obligation d'achat, à charge, la plupart du temps, de verser une somme d'argent au promettant en contrepartie de la promesse qui lui a été consentie.

L'acquéreur pourra, s'il le souhaite, lever l'option d'achat avant l'expiration de la période déterminée par le contrat. **C'est cette levée de l'option qui réalise l'accord des parties sur la chose et sur le prix, rendant la vente parfaite.**

Contrairement à la promesse synallagmatique de vente, la validité de la P.U.V. est soumise à un enregistrement obligatoire.

À RETENIR

Toute promesse unilatérale de vente afférente à un immeuble, à un droit immobilier (usufruit, nue-propiété etc.), est nulle et de nul effet si elle n'est pas constatée :

- soit par acte authentique ;
- soit par acte S.S.P. enregistré dans un **délai de dix jours à compter de la date d'acceptation de l'offre par le bénéficiaire** de la promesse.

EXEMPLE

Une promesse signée le 10 avril doit être enregistrée le 20 avril au plus tard. Mais lorsque l'expiration du délai coïncide avec un jour de fermeture du bureau, le délai est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant.

Le rédacteur de la promesse commet une faute en n'informant pas le bénéficiaire de l'obligation d'enregistrer la promesse. L'enregistrement de la promesse S.S.P. est fait au S.I.E.* de la situation du bien ou de la résidence de l'une des parties à la diligence de l'une d'entre elles. L'enregistrement donne lieu au paiement du droit fixe de 125 euros.

L'acceptation constitue le point de départ du délai de dix jours pour l'accomplissement de la formalité d'enregistrement.

À défaut de rédaction de P.U.V. par acte authentique, la promesse S.S.P. sera annulée si elle n'est pas enregistrée au S.I.E.* dans le délai de dix jours après l'acceptation. Il s'agit d'une nullité d'ordre public.

*S.I.E. : Service des Impôts des Entreprises

CONCLUSION

P.S.V. (OU COMPROMIS)	P.U.V.
Préparer les éléments essentiels de la vente envisagée par les parties	Un promettant s'engage à vendre son bien à un bénéficiaire qui dispose alors d'une option
Les parties ont d'emblée promis de conclure et de réaliser la vente	Engagement unilatéral du promettant
La vente peut ne pas être certaine car elle est subordonnée à la réalisation d'une ou plusieurs conditions suspensives	



Entraînez-vous !

Corrigés en fin d'ouvrage

EXERCICE 1

Au cours de votre premier stage dans l'étude de M^e Jacques Tabellion, notaire à Orange (Vaucluse), vous avez l'occasion de remplacer la standardiste pendant une journée.

Premier appel : 9 h 30

Au bout du fil, monsieur Jules Limpatient vous fait part d'un projet de vente d'une maison d'habitation dont il est propriétaire. Elle est située à Nîmes (Gard), chemin de la Tour Magne, au numéro 254.

Monsieur Limpatient vous pose quelques questions auxquelles vous vous efforcez de répondre, sous le contrôle de votre tuteur bien entendu.

Monsieur Jules Limpatient : « Un ami bien intentionné m'a indiqué qu'avant de signer l'acte de vente en l'étude du notaire, je devrai obligatoirement signer un document, un contrat, je crois, dont j'ai oublié le nom... Ce n'est pas mon métier... »

1. À votre avis, la signature d'un « contrat » quelconque préalablement à la signature de l'acte authentique de vente est-elle obligatoire ? Vous répondez oralement à monsieur Jules Limpatient (attention au style oral donc, et efforcez-vous d'employer des mots simples).

Rassuré par votre réponse claire et précise, monsieur Jules Limpatient vous soumet une autre question à laquelle vous répondrez le plus simplement possible.

Monsieur Jules Limpatient : « J'ai bien compris. Je n'ai jamais entendu parler de cet avant-contrat, pourriez-vous m'en dire plus ? Dois-je prendre un R.D.V. avec le notaire ?

Vous : Permettez-moi de vous poser une question : avez-vous déjà trouvé un acquéreur pour cette maison ?

Monsieur Jules Limpatient : Oui et non... mon voisin semble très intéressé, cependant il souhaite réfléchir aux aménagements intérieurs avec son épouse. Il n'aimerait pas se lancer dans de grands travaux. Il m'a indiqué aussi qu'il souhaitait consulter sa banque afin d'obtenir un prêt... Bref, il aimerait bénéficier d'une sorte de priorité.

De mon côté je suis pressé de vendre, mon épouse venant d'être nommée à Paris.

Je ne peux passer à côté de cette opportunité, je tiens à m'engager avec mon voisin... Que me conseillez-vous ? »

2. Après avoir rassemblé vos idées, vous proposez à monsieur Jules Limpatient une forme d'avant-contrat adaptée à sa situation. Votre réponse prendra la forme d'un email.

Bravo, vous avez rempli votre mission haut la main. Votre tuteur en profite pour vous poser une question, à laquelle vous répondez oralement.

3. Si monsieur Limpatient fait finalement le choix de la P.U.V., pourrait-elle être sous seing privé ?

4. Selon votre réponse à la question précédente, si la P.U.V. peut être S.S.P., y a-t-il une formalité fiscale obligatoire à effectuer après signature, et ce dans un délai précis ? Si oui, quel en serait le coût ? Quelle serait la sanction du défaut d'accomplissement de cette formalité (si elle est nécessaire) ?

Le lendemain, 10 h 30

Monsieur Jules Limpatient se rend à l'étude alors que vous êtes à nouveau chargé(e) de répondre au téléphone et de recevoir les clients. Un dialogue s'engage :

« Pardonnez-moi de vous déranger à nouveau, je souhaiterais avoir confirmation... Dois-je moi-même enregistrer la P.U.V., ou alors l'étude s'en chargera ? Pourriez-vous me renseigner sur ce point ? Je vous en remercie. »

5. Vous indiquerez oralement (en tête à tête) à votre interlocuteur si l'étude se charge des formalités préalables et postérieures à la signature d'un acte notarié.