

La vente immobilière au XXIème siècle : évolution ou tradition ?

Mémoire réalisé par
Nicolas LEGRAND

Promoteur
Monsieur Etienne BEGUIN

Année académique 2015-2016
Master de spécialisation en Notariat



INTRODUCTION

Dans la pratique notariale, la vente d'immeuble représente une part importante du travail du notaire.

En droit belge, la vente est régie par les articles 1582 et suivants du Code civil.

En vertu de l'article 1583 du Code civil, la vente « *est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé* ».

De cet article découle l'adage bien connu des praticiens du droit : « *la vente est parfaite entre parties dès qu'il y a accord sur la chose et sur le prix* ».

Cet article 1583 date de 1804, année durant laquelle le Code civil a été promulgué, et n'a pas connu de modifications depuis.

Or, notre société a elle, de son côté, bien changé et évolué depuis 1804 et ce, dans tous ses domaines.

Le droit de la vente n'a pas manqué d'être marqué par ces changements¹.

Ainsi, s'agissant plus particulièrement de la vente immobilière², cette évolution se traduit par l'ajout aux côtés des règles de 1804 du Code civil, au fil des décennies, de normes et contraintes de nature administrative, urbanistique et environnementale de plus en plus nombreuses, issues de législateurs différents (Etat fédéral, entités fédérées).

Une telle évolution a notamment pour conséquence que l'enseignement traditionnel de l'article 1583 du Code civil masque aujourd'hui une réalité bien plus complexe, de telle manière que la question du maintien de cet enseignement traditionnel peut être légitimement posée.

Ainsi, de nos jours, la vente d'un bien immeuble peut-elle encore être considérée comme étant parfaite « *dès qu'il y a accord sur la chose et sur le prix* » ?

¹ Voy. M. VANWIJCK-ALEXANDRE, « De la vente », in *Bicentenaire du Code civil : 1804-2004, J.T.*, 2004, p.314 à 316.

² Nous nous intéresserons dans le cadre de ce mémoire uniquement à la vente d'immeuble et n'envisagerons donc pas la vente de meuble.

Deux arrêts rendus par la Cour d'appel de Bruxelles en 2011 (7^{ème} chambre), respectivement les 23 juin et 10 (et non 18) novembre³, ont à cet égard innové en faisant une application que nous qualifierons de « moderne » de l'article 1583 du Code civil, dérogeant de la sorte à l'enseignement traditionnel issu de cet article 1583 du Code civil et ouvrant ainsi la voie vers une évolution possible de cet enseignement.

Nous verrons toutefois, d'une part, que tant la doctrine que la jurisprudence (sous réserve de quelques décisions) n'ont pas vraiment emboité le pas amorcé par des deux arrêts de la Cour d'appel de Bruxelles.

D'autre part, nous verrons également que ces arrêts posent de nouvelles questions.

Dans le cadre de ce mémoire, nous effectuerons, dans un premier chapitre, un bref rappel historique et nous ferons une synthèse de l'enseignement traditionnel de l'article 1583 du Code civil.

Dans un second chapitre, nous ferons le constat de la situation actuelle et ainsi de l'évolution qu'a connu la matière de la vente immobilière.

La présentation des deux arrêts de la Cour d'appel de Bruxelles de 2011 ainsi que leurs commentaires feront l'objet d'un troisième chapitre.

Nous verrons ensuite dans un quatrième chapitre comment ces deux arrêts ont été accueillis par la doctrine et la jurisprudence.

Un cinquième chapitre sera consacré à une appréciation critique de la doctrine et de la jurisprudence tout en évoquant également quelles sont les nouvelles questions que posent ces deux arrêts.

Enfin, nous terminerons dans un sixième chapitre par évoquer quelques pistes d'idées et de réflexions pouvant mener à une modification de l'article 1583 du Code civil afin que peut-être celui-ci soit plus en phase avec la situation que nous connaissons actuellement en matière de vente d'immeubles.

³ Bruxelles, 23 juin 2011, *T.B.O.*, 2013, p.180 et Bruxelles, 10 (et non 18) novembre 2011, *T.B.O.*, 2013, p.185, note J. CALLEBAUT.

CHAPITRE I : L'ENSEIGNEMENT TRADITIONNEL DE

L'ARTICLE 1583 DU CODE CIVIL

Section 1 : Rappel historique

Pour bien comprendre le fondement de l'article 1583 du Code civil, il peut être intéressant de rappeler très brièvement⁴ le contexte historique qui a présidé à l'adoption du Code civil.

La société qui a vu naître le Code civil est bien loin de notre société actuelle : l'industrie n'en est qu'à ses débuts et l'essentiel des activités économiques sont de nature rurale et artisanale.

Les textes du Code civil nouvellement adopté sont le reflet de ce contexte économique et social.

Ainsi, s'agissant plus particulièrement des contrats, « *dans le Code civil de 1804, la formation des conventions est dominée par un modèle contractuel unique et cohérent correspondant à la situation économique et sociale de son temps et qui, à grands traits, pourrait se résumer comme suit : liberté, égalité et instantanéité. A l'époque en effet, dans la majorité des contrats issus du petit commerce et de l'industrie naissante, les parties négocient librement, sur pied d'égalité, en présence de l'autre et sans d'autres palabres qu'un marchandage rituel* »⁽⁵⁾⁽⁶⁾.

Un grand principe présent dans le Code civil de 1804, et qui en constitue l'un des piliers, est donc le consensualisme⁷.

Au niveau de la formation du contrat, ce principe de consensualisme se traduit par le fait que le contrat se forme par le seul échange des consentements des parties.

Cela signifie qu'il n'est pas nécessaire qu'un document soit signé ou qu'une quelconque autre formalité soit accomplie (remise de la chose,..)

⁴ Pour de plus amples développements concernant les origines du Code civil de 1804, voy. not. J.IMBERT, *Histoire du droit privé*, Paris P.U.F., 1950 ; A. ARNAUD, *Les origines doctrinales du Code civil français*, Paris, L.G.D.J., 1969 ; J.GHESTIN et G.GOUBEAUX, *Traité de droit civil – Introduction générale*, 4^e éd., Paris, L.G.D.J., 1994, p.89 à 99, n° 118 à 138, cités par E. MONTERO et M. DEMOULIN, « La formation du contrat depuis le Code civil de 1804 : un régime en mouvement sous une lettre figée », article disponible à l'adresse www.crid.be/pdf/public/4563.pdf.

⁵ E. MONTERO et M. DEMOULIN, « La formation du contrat depuis le Code civil de 1804 : un régime en mouvement sous une lettre figée », article disponible à l'adresse www.crid.be/pdf/public/4563.pdf.

⁶ Nous soulignons.

⁷ Un autre grand principe à la base du Code civil de 1804 est la liberté contractuelle, principe en vertu duquel l'homme est libre de choisir son cocontractant, de négocier avec lui, d'égal à égal, les termes du contrat et de décider de contracter ou pas, le tout dans le respect de l'ordre public et des bonnes mœurs.

Une parfaite illustration de ce principe est l'article 1583 du Code civil relatif à la vente, laquelle est donc « *parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix (...)* ».

Section 2 : Théorie classique

En vertu de l'article 1582 al.1^{er} du Code civil, « *La vente est une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer* ».

Selon la théorie traditionnelle de formation du contrat, un contrat se forme donc par la rencontre des consentements qui résulte de la dynamique de l'offre et de l'acceptation⁸.

1. L'offre

L'offre doit répondre à trois conditions cumulatives pour être qualifiée d'offre au sens juridique du terme : elle doit être ferme, précise et extériorisée⁹.

Le caractère *ferme* de l'offre est déterminé par « *la volonté de l'offrant de se lier juridiquement* » : « *une offre « sans engagement » ou « sous réserve de confirmation » n'en est pas une. Elle constitue une simple proposition destinée, dans la plupart des cas, à susciter une réaction, voire une offre de la part du destinataire* »¹⁰.

Notons qu'une offre « sans engagement » ne doit pas être confondue avec l'offre sous condition ou conditionnelle, laquelle est parfaitement valable : dans pareil hypothèse, l'offrant conditionne sa volonté d'engagement à la survenance d'un événement futur et incertain (exemple : en matière immobilière, l'offre d'achat sous la condition suspensive de l'octroi d'un crédit). Précisons encore que la réalisation de la condition suspensive « *transforme l'offre conditionnelle en offre pure et simple* »¹¹, laquelle devra donc dès lors encore être acceptée par l'autre partie¹².

⁸ Voy. not. P. VAN OMMESLAGHE, *Droit des obligations, T.1 : Introduction/Sources des obligations (1^{ère} partie)*, Bruxelles, Bruylant, 2010, p.480 et s.

⁹ T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions préalables », in *Le processus de formation du contrat*, Bruxelles, Larcier, CUP, vol.72, 2004, p. 11 à 24. ; Y. NINANE, « la vente est parfaite « dès qu'on est convenu de la chose et du prix » : un principe légal simple cachant certaines complexités », in *Vente immobilière : la phase préalable et ses écueils*, Waterloo, Kluwer, 2012, p.23 et s. ; J. FONTEYN, « Questions de droit civil relatives à la formation du contrat de vente », in *La vente immobilière, aujourd'hui et demain*, Bruxelles, Larcier, 2015, p.19 à 24.

¹⁰ T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.12.

¹¹ P. VAN OMMESLAGHE, *op.cit.*, p.485, n° 320.

¹² T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.16 ; Y. NINANE, *op.cit.*, p.35.

La fermeté de l'offre, et donc la volonté de s'engager en droit de l'offrant, est soumise à l'appréciation du juge du fond, lequel apprécie souverainement l'existence et la portée de la manifestation de volonté de l'offrant (Art. 1156 C.civ.), la seule limite à ce pouvoir d'appréciation résidant dans le respect de la foi due aux actes¹³.

A cet égard, « *violier la foi due à un acte, consiste à méconnaître ce qu'il révèle ou ce qu'il constate, c'est-à-dire lui faire dire autre chose que ce qu'il exprime* »¹⁴.

L'offre doit également être *précise et complète* : elle doit contenir tous les éléments du contrat à conclure.

Parmi ces éléments, trois catégories peuvent être distinguées : les éléments qualifiés d'essentiels, les éléments accessoires et les éléments qualifiés de substantiels.

Les éléments essentiels « *sont ceux qui sont fondamentaux d'après la nature de la convention pour que celle-ci puisse être conclue avec ses caractéristiques propres* »¹⁵.

Dans certains contrats (contrats dits « nommés »), les éléments essentiels résultent des dispositions légales régissant le contrat en question : ainsi, nous concernant, s'agissant de la vente, en vertu de l'article 1583 du Code civil, les éléments essentiels du contrat de vente sont la « *chose* » et le « *prix* », lesquels devront être déterminés ou déterminables.

Les éléments accessoires sont, comme leur nom l'indique, des éléments « secondaires » qui ne conditionnent dès lors pas l'existence du contrat à conclure et qui n'ont pas non plus été considérés comme tel par les parties, avec pour conséquence « *qu'un désaccord (des parties) sur leur contenu ne fera pas obstacle à la conclusion du contrat* »¹⁶, le contrat ainsi conclu pouvant être complété par la suite sur ces points lors de discussions ultérieures¹⁷ ou par le recours aux règles du

¹³ T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.13 qui cite Cass., 27 mai 2002, *Pas.*, 2002, I, p.1216 ; Y. NINANE, *op.cit.*, p.25.

¹⁴ A.GUILMOT et Y.NINANE, « L'interprétation du contrat », in P. JADOUL (dir), *Obligations. Traité théorique et pratique*, Waterloo, Kluwer, 2007, p.III.5-32, n°5.10., cité par Y. NINANE, *op.cit.*, p.43.

¹⁵ T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.18.

¹⁶ Y. NINANE, *op.cit.*, p.26. Toutefois, pour T. STAROSSELETS, à son sens, « *il ne peut en aller ainsi que lorsqu'il s'agit d'éléments qui n'ont pas fait l'objet de négociations entre parties, et qui sont dès lors soit abandonnés au régime supplétif des lois ou des usages, ou, s'agissant de points négociés, lorsque les deux parties ont accepté de les considérer comme n'empêchant pas la formation du contrat, par exemple en postposant leur détermination à un stade ultérieur* ». (T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.46.)

¹⁷ Ainsi, il a été jugé qu' « *il est également indifférent que toutes les modalités du contrat n'aient point fait l'objet d'un accord, jusque dans les moindres détails, les points non réglés pouvant l'être ultérieurement, par de nouvelles négociations qui ne seraient, en tout état de cause, pas susceptibles de remettre en cause l'accord déjà intervenu* » (Civ. Namur, 26 avril 1990, *R.R.D.*, 1990, p.489 qui fait référence à F.'T KINT, « Négociation et conclusion du contrat », in *Les obligations contractuelles*, Bruxelles, Edition du Jeune Barreau, 1984, p.48.)

Code civil (ainsi notamment les articles 1134 et 1135 du Code civil¹⁸), à des lois particulières ou aux usages¹⁹.

Les éléments substantiels sont quant à eux des éléments qui sont de nature accessoire, c'est-à-dire donc qui ne conditionnent pas nécessairement la conclusion du contrat, mais qui ont été élevés par les parties ou l'une d'elles au rang d'éléments conditionnant leur consentement pour que le contrat se forme²⁰.

L'élément substantiel devra être déterminant pour au moins l'une des parties de telle manière que, si les parties ne peuvent s'accorder sur ce point, cette dernière ne contractera pas, ou à d'autres conditions²¹.

D'autre part, la partie qui entend conférer un caractère substantiel à un élément, doit le porter à la connaissance de l'autre partie dans l'offre²² et ce, dès le départ.

Ainsi, à propos de la vente d'un immeuble, il a été jugé que « *la conclusion de la vente requiert l'accord des parties sur les éléments essentiels : la chose et le prix ainsi que tout autre élément tenu pour substantiel, c'est-à-dire les points que les parties ont jugés in concreto comme indispensables ; que sous peine de faire perdre au contrat tout caractère contraignant en transformant a posteriori le moindre détail en élément prétendument substantiel, il incombe à la partie qui estime comme déterminant de son consentement un élément ou une condition de vente autre que la chose et le prix d'en informer son futur cocontractant dès l'origine »²³.*

Et le Tribunal de poursuivre, après avoir effectué un rappel des faits de la cause, « *qu'il faut considérer le fax du mandataire de la demanderesse du 17 septembre 2003 comme une offre et son renvoi par le défendeur avec signature pour accord et sans réserve le 19 septembre 2003 comme une acceptation de celle-ci, rendant la vente parfaite à cette date, les autres éléments n'étant pas susceptibles juridiquement de remettre en cause cet accord* »²⁴.

¹⁸ Articles qui consacrent les principes de la convention-loi et d'exécution de bonne foi des conventions.

¹⁹ T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.46.

²⁰ Y. NINANE, *op.cit.*, p.26. L'auteur parle de « *conditions accessoires « essentialisées »* ».

²¹ J. FONTEYN, *op.cit.*, p. 22.

²² Y. NINANE, *op.cit.*, p.27 et p.30. ; J. FONTEYN, *op.cit.*, p. 23.

²³ Nous soulignons.

²⁴ Civ. Bruxelles, 28 juin 2005, inédit. Cette décision cite à l'appui de son attendu Y. MERCHIERS et M. DE POWER, *La vente et les contrats spéciaux – Dossier du JT*, Larcier, 1997, p.11 ainsi que P. JADOUL, « La négociation immobilière », in *La mise en vente d'un immeuble, Hommage au Professeur N.Verheyden-Jeanmart*, Larcier, 2005, p.60 et M. COIPEL, *Eléments de théorie générale des contrats*, Story-scientia, 1999, p.41.

Ce faisant, le Tribunal fait application de l'enseignement traditionnel issu de l'article 1583 du Code civil en vertu duquel donc la vente immobilière se forme, conformément au principe du consensualisme, *solo consensu*, dès qu'il y a accord des parties sur l'immeuble et sur le prix, à défaut d'éléments substantiels.

Plusieurs décisions rendues récemment font également application de cet enseignement, nous y reviendrons²⁵.

Précisons encore que si l'offre est imprécise ou incomplète, elle n'en est alors pas une, mais « *pourra, le cas échéant, être analysée comme une simple proposition d'entrer en pourparlers, sans effet obligatoire pour l'offrant. Même acceptée, elle ne saurait conduire à la formation du contrat* » ou encore « *dans certaines hypothèses, donner naissance à un accord partiel, un contrat-cadre ou un accord de principe* » qui devra être complété dans le cadre de nouvelles négociations²⁶.

L'offre doit enfin être *extériorisée*, c'est-à-dire portée à la connaissance de son ou ses destinataire(s) (l'offre étant un acte *réceptice*)⁽²⁷⁾⁽²⁸⁾.

2. L'acceptation

Retenons, et rappelons, simplement ici le principe essentiel qui est que pour qu'un contrat naisse, il faut nécessairement un échange de consentements, échange de consentement qui résulte de la rencontre entre l'offre et l'acceptation de celle-ci.

Il faut donc que l'offre soit acceptée par son destinataire pour que le contrat existe juridiquement.

Précisons encore que si l'acceptation ne doit revêtir aucune forme particulière, elle doit toutefois consister en une acceptation inconditionnelle de l'offre, c'est-à-dire ne pas ajouter en plus de la réponse positive certains points ou éléments.

²⁵ Voy. *infra* Chapitre IV, Section 2.

²⁶ T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.19 et 20.

²⁷ Une nuance doit toutefois être apportée en cas d'offre faite au public : dans pareil cas de figure, « *l'extériorisation résulte de la publicité donnée à l'engagement de façon telle qu'elle puisse être connue de tous (ce qui n'implique pas qu'elle le soit effectivement)* » (T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.24).

²⁸ L'on entend par « *acte réceptice* », « *l'acte juridique unilatéral qui n'existe que par la notification qui en est faite à son destinataire* » (G. CORNU, *Vocabulaire juridique*, Paris, Presses Universitaires de France, 1987, cité par J. FONTEYN, *op.cit.*, p. 23, note 29).

En effet, « *une réponse modalisée ou assortie de réserves n'est pas une véritable acceptation susceptible de former le contrat. Le plus souvent, elle sera analysée comme un rejet, suivi d'une contre-offre* »²⁹, laquelle devra alors être acceptée à son tour pour que le contrat se forme³⁰.

Section 3 : Critiques

Certains auteurs remettent en question la thèse traditionnelle de la dynamique contractuelle selon laquelle le contrat se forme par et au moment de l'acceptation de l'offre.

Une telle remise en question se comprend d'autant plus facilement lorsqu'il s'agit de contrats complexes tels que ceux que connaît notre société moderne.

En effet, pareils contrats sont le résultat de négociations parfois longues et compliquées portant sur différents points et éléments constitutifs du futur contrat avec pour conséquence qu'il est difficile, voire parfois impossible, de déterminer précisément les deux moments clés de la formation du contrat que sont successivement l'offre et l'acceptation de celle-ci³¹.

Dès lors, sans toutefois rejeter les concepts traditionnels de l'offre et de l'acceptation, il faut dépasser la théorie classique en considérant que le contrat ne se forme pas à un moment précis, mais qu'il se forme progressivement au fur et à mesure des négociations.

Cette conception de naissance progressive du contrat peut tout à fait s'appliquer à la vente immobilière.

En effet, en ce XXI^{ème} siècle, compte tenu notamment de l'adoption de législations imposant de plus en plus de normes de nature administrative, urbanistique et environnementale, densification voire inflation législative qui se double encore de la difficulté supplémentaire de l'application différenciée de la majorité de ces normes dans chacune des Régions de notre Etat fédéral, il n'est pas exagéré de considérer la vente immobilière comme un contrat complexe, constitué de plusieurs éléments, qui dépasse le simple accord sur la chose et le prix.

²⁹ T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.45.

³⁰ B.KOHL, « Négociation immobilière : bref propos sur le « retrait » et la caducité de l'offre de vente », note sous Liège, 19 décembre 2006, *J.L.M.B.*, 2009, p. 360.

³¹ M. FONTAINE, « Offre et acceptation, approche dépassée du processus de formation des contrats », in *Mélanges offerts à Pierre Van Ommeslaghe*, Bruylant, 2000, p.121. Voy. également T. STAROSSELETS, *op.cit.*, p.63 à 67, spéc. p. 66 où l'auteur précise, qu'à sa connaissance, « à aucun moment notre Cour de cassation n'a précisé que la conclusion du contrat ne peut résulter que d'une rencontre de l'offre et de l'acceptation ».

CHAPITRE II : LE CONTEXTE DE LA VENTE IMMOBILIERE DE NOS JOURS

Si la formation du contrat de vente immobilière n'est soumis à aucun régime particulier, il faut bien reconnaître que la vente immobilière est devenue au fil de son évolution un contrat complexe et réglementé, soumis au respect de nombreuses réglementations issues de différents domaines, domaines qui ont été de surcroît pour la plupart régionalisés.

Parmi les réglementations de nature *administrative et environnementale*, citons ainsi notamment celles relatives :

- aux citernes à mazout : obligations d'équipements et de contrôle³² ;
- aux installations électriques : obligation pour le vendeur de faire effectuer une visite de contrôle de l'installation électrique de l'immeuble et de remettre à l'acheteur le procès-verbal de contrôle et obligation pour l'acheteur de mettre en conformité l'installation électrique en cas de défaut de conformité³³ ;
- au certificat de performance énergétique : obligation pour le vendeur de disposer d'un certificat PEB³⁴ ;
- au dossier d'intervention ultérieure (DIU) en vue de la sécurisation des chantiers : obligation pour le vendeur de remettre à l'acheteur le dossier d'intervention ultérieure, lequel comprend tous documents relatifs aux travaux effectués à et dans l'immeuble³⁵ ;
- à l'état du sol : obligation pour le vendeur de disposer avant la vente d'une attestation relative à la qualité du sol et d'informer l'acheteur³⁶.

³² La matière est régionalisée : Voy. not. l'Arrêté du Gouvernement wallon du 17 juillet 2003, *M.B.*, 29 octobre 2003 qui concerne les citernes dont la capacité de stockage est égale ou supérieure à 3000 litres.

³³ Art. 276bis du Règlement général sur les installations électriques du 10 mars 1981, *M.B.*, 29 avril 1981.

³⁴ La matière est régionalisée : Voy. not. le Décret du 28 novembre 2013 de la Région wallonne relatif à la performance énergétique des bâtiments, *M.B.*, 27 décembre 2013 et son arrêté d'exécution du 15 mai 2014, *M.B.* 30 juillet 2014, lequel prévoit que le certificat PEB doit être établi avant même toute publicité.

³⁵ Art. 48 de l'A.R. du 25 janvier 2001 concernant les chantiers temporaires ou mobiles, *M.B.*, 7 février 2001.

³⁶ La matière est régionalisée : voy. le Bodemdecreet du 27 octobre 2006 de la Région flamande, *M.B.*, 22 janvier 2007 (Attestation OVAM) et l'ordonnance du 5 mars 2009 de la Région de Bruxelles-Capitale relative à la gestion et à l'assainissement des sols pollués, *M.B.*, 10 mars 2009 (Attestation IBGE). En Wallonie, la matière est réglée par le Décret du 5 décembre 2008 relatif à la gestion du sol, *M.B.*, 18 février 2009.

Le *statut urbanistique* de l'immeuble fait également actuellement l'objet de réglementations importantes, régionalisées, qui imposent des obligations d'informations de l'acquéreur tant dans le chef du vendeur que du notaire.

Chaque région a ainsi mis en place une procédure en ce sens et a dressé la liste des informations à faire figurer dans le compromis³⁷.

Nous n'entrerons pas dans le détail de toutes ces réglementations³⁸.

Retenons simplement ici que « *la multiplication des contraintes issues des législations de police administrative réduit les quelques espaces de liberté étant encore laissés aux parties contractantes, tant du point de vue de la forme que du contenu du contrat. L'évolution est telle que la doctrine s'interroge sur la subsistance du principe du consensualisme, pourtant rappelé par l'article 1583 du Code civil à propos de la vente en général* »³⁹.

Ceci étant, toutes ces réglementations sont autant d'éléments devant être abordés par les parties et sont autant d'éléments constitutifs de la vente sur lesquels les parties doivent s'entendre, certains de ceux-ci pouvant conditionner la conclusion de la vente.

Ainsi, citons notamment le procès-verbal de contrôle de l'installation électrique dans la mesure où, en cas de non-conformité de l'installation électrique, l'acheteur devra procéder à la mise en conformité de celle-ci, ou encore les attestations du sol dans la mesure où, en cas de constatation de pollution, il faudra procéder aux travaux d'assainissement du sol.

De même, la découverte d'infractions urbanistiques est de nature à entraver la vente.

A côté des ces réglementations extérieures à la vente, il faut également envisager les *aspects et effets civils* de la vente que sont notamment le transfert de propriété, le transfert des risques, la question des vices cachés, ..

³⁷ Voy. l'article 99 du Code bruxellois de l'aménagement du territoire, l'article 85 du CWATUP et l'article 5.2.1. du Code flamand de l'aménagement du territoire.

³⁸ Pour plus d'informations Voy. V. PAUWELS, « Les informations urbanistiques préalables au compromis de vente » in *Vente immobilière : la phase préalable et ses écueils*, Waterloo, Kluwer, 2012, p.61 à 104. ; F. ONCLIN, « Polices administratives et formation de la vente : l'influence des législations de police sur la validité de la vente immobilière », in *La vente immobilière, aujourd'hui et demain*, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 51 à 98.

³⁹ F. ONCLIN, *ibidem*, p. 52.

Il ne faut en effet pas perdre de vue que les dispositions du Code civil relatives à la vente sont supplétives.

Signalons toutefois à cet égard que la pratique notariale, comblant ainsi certaines lacunes ou corrigeant certaines dispositions devenues inadaptées, s'est progressivement écartée du Code civil, ainsi notamment des articles 1583 et 1138 concernant respectivement le transfert de propriété et celui des risques en différant ces transferts au jour de la passation de l'acte authentique (ex : clause de réserve de propriété) ou encore de l'article 1643 relatif aux vices cachés, exonérant le vendeur de ceux-ci.

D'autres éléments peuvent également faire l'objet de discussions, ainsi notamment le paiement du prix et ses modalités éventuelles, la situation hypothécaire du bien, l'entrée en jouissance,...

Soit dès lors autant de points qui peuvent être discutés par les parties et constituer autant d'éléments substantiels potentiels devant alors faire l'objet d'autant d'accords.

En conclusion, il apparaît dès lors clairement de ce qui précède que la vente immobilière est un contrat qui nécessite bien plus qu'un seul accord sur la chose et sur le prix.

CHAPITRE III : LES ARRÊTS DE LA COUR D'APPEL DE BRUXELLES DES 23 JUIN ET 10 (et non 18) NOVEMBRE 2011

Les litiges en matière de vente immobilière ne sont pas rares, notamment ceux qui ont pour enjeu la formation et donc l'existence ou non d'un contrat de vente.

Ainsi, la Cour d'appel de Bruxelles, en sa 7^{ème} chambre, a rendu coup sur coup deux arrêts intéressants parce qu'innovants dans la mesure où ils vont à l'encontre de l'enseignement traditionnel de l'article 1583 du Code civil.

Section 1 : Arrêt du 23 juin 2011⁴⁰

L'affaire qui a donné lieu à cet arrêt porte donc sur la vente d'un immeuble.

⁴⁰ Bruxelles, 23 juin 2011, *T.B.O.*, 2013, p.180, note J. CALLEBAUT.

Le litige en question est quelque peu complexe dans la mesure où les parties à la cause sont nombreuses (acheteurs, vendeurs en la personne de plusieurs indivisaires issus de deux successions, occupants de l'immeuble, agents immobiliers, notaire) et où les demandes des parties entre elles sont diverses (liquidation de succession, sortie d'indivision, désignation d'expert, indemnité d'occupation, police d'assurance, paiement de commission et d'indemnités, demandes en garantie ..).

Dans l'arrêt qui nous occupe, la Cour va limiter son examen à la question de l'existence d'une convention de vente passée entre les vendeurs et l'agent immobilier ainsi qu'à l'existence d'un mandat d'un des co-indivisaires pour représenter les autres et, nous intéressant plus particulièrement, aux demandes relatives à la vente de l'immeuble avec ses conséquences, réservant à statuer sur les autres chefs de demande.

1. Les faits

Les faits et antécédents de la cause nous intéressant ici peuvent être très simplement résumés de la manière suivante :

Deux époux ont émis une offre d'achat portant sur un immeuble pour le prix de 620.000,00 €

Avisés de ce que les co-indivisaires-vendeurs souhaitaient en réalité vendre le bien au prix de 650.000,00 € les époux-acquéreurs ont alors formulé le lendemain une nouvelle offre rédigée dans les termes suivants : *« Suite à nos différentes visites ces derniers jours, nous aimerions vous présenter une offre ferme et définitive pour le bien sis (...) pour un montant de 640.000,00 €. La présente offre est exempte de toute condition et est valable jusqu'au 18 avril 23h59 ».*

Cette offre a été contresignée le même jour par l'un des co-indivisaires, ce dernier faisant état de sa qualité de mandataire des autres co-indivisaires.

Le lendemain, l'agent immobilier charge le notaire d'établir un compromis de vente.

Le même jour, l'une des co-indivisaires (à savoir l'épouse du défunt et occupante de l'immeuble) demande aux époux de renoncer à l'achat de l'immeuble, faisant valoir son intention d'installer dans celui-ci une fondation à la mémoire de son mari défunt.

Les époux-acquéreurs refusent de renoncer à l'immeuble et, suite au refus de certains co-indivisaires de se présenter chez le notaire pour signer le compromis de vente, ces derniers soutenant que la vente n'avait pas été valablement conclue, à défaut pour eux d'y avoir consenti, ils assignent l'ensemble des co-indivisaires en passation de l'acte authentique.

Dans son jugement, le Tribunal de première instance francophone de Bruxelles va faire application de la théorie classique : il va ainsi considérer qu'une offre d'achat ferme et précise a été acceptée par les vendeurs, offre portant sur la chose et sur le prix avec pour conséquence que la vente a été conclue dès l'acceptation de cette dernière.

Il condamne donc les co-indivisaires-vendeurs à procéder à la passation de l'acte authentique.

Appel de ce jugement fût interjeté par l'épouse survivante.

Devant la Cour, les époux-acquéreurs demandent la confirmation du jugement rendu par le Tribunal de première instance fondant leur demande sur l'argument selon lequel, les parties ayant marqué leur accord sur la chose et sur le prix, la vente est donc parfaite.

L'épouse survivante conteste quant à elle avoir accepté de mettre l'immeuble en vente, d'avoir conféré un mandat pour la représenter à celui des co-indivisaires qui a contresigné la seconde offre d'achat, d'avoir signé une convention avec l'agent immobilier et d'avoir accepté l'offre émise par les époux-acquéreurs.

2. La décision⁴¹

Dans un premier temps, la Cour d'appel va poser ses principes en la matière, à savoir que, pour la Cour :

« L'offre est une proposition définitive qui contient tous les éléments essentiels et substantiels à la conclusion du contrat, de sorte que celui-ci est formé par la simple acceptation de l'autre partie. Elle doit être ferme et précise, c'est-à-dire comporter tous les éléments

⁴¹ Nous ne développerons pas ici la motivation de la Cour concernant les questions relatives à l'existence d'une convention de vente passée entre les co-indivisaires-vendeurs et l'agent immobilier ainsi qu'à l'existence d'un mandat d'un des co-indivisaires pour représenter les autres indivisaires. Précisons simplement que, sur ces points, la Cour a jugé qu'il existait bien une convention de vente entre les co-indivisaires-vendeurs et l'agent immobilier et que le co-indivisaire qui a contresigné la seconde offre des acquéreurs ne disposait manifestement pas d'un mandat pour représenter tous les co-indivisaires.

essentiels au contrat projeté ainsi que, le cas échéant, les éléments accessoires que l'auteur de l'offre a souhaité considérer comme également essentiels.

(...)

Par ailleurs, l'offre qui est imprécise sur les éléments substantiels du contrat a pour effet que celle-ci doit être analysée comme une simple proposition d'entrer en pourparlers, sans effet obligatoire pour l'offrant. Même acceptée, elle ne saurait conduire à la formation du contrat.

En d'autres termes, l'acceptation d'une offre incomplète, en ce sens, par exemple qu'elle ne contient pas tous les éléments substantiels du contrat projeté, peut, dans certaines hypothèses, donner naissance à un accord partiel, un contrat-cadre ou un accord de principe. Pour accéder au rang du contrat accompli, ces arrangements précontractuels devront être complétés à la suite de nouvelles tractations. L'accord de principe ne fait naître qu'une obligation contractuelle de négocier, laquelle doit s'exécuter de bonne foi et dont la sanction ne peut être qu'une condamnation à des dommages et intérêts.

La vente d'un immeuble est un contrat qui donne lieu à des négociations parfois longues et compliquées. Même lorsque celles-ci comportent une offre au départ, l'élaboration du contrat se réalise successivement par une série d'accords sur les points de discussion. Le contrat ne peut se former que lorsque les parties sont d'accord sur tous les éléments essentiels et les éléments substantiels. L'accord sur la chose et sur le prix, éléments essentiels prévus à l'article 1583 du Code civil, ne suffit donc parfois pas, notamment lorsque les parties ont convenu de signer un compromis et doivent encore s'accorder sur les éléments substantiels du contrat, c'est-à-dire les éléments qui ne conditionnent pas nécessairement la conclusion d'un contrat mais auxquels les parties ont entendu subordonner leur consentement et donc conférer un caractère essentiel (modalité de paiement, transfert de propriété, entrée en jouissance, contenu et signature du compromis)»⁴².

Dans un second temps, la Cour va appliquer ces principes aux circonstances de l'espèce et va ainsi juger que :

⁴² Nous surlignons en gras.

« L'offre d'acquérir l'immeuble pour le prix de 640.000,00 € émise par (les acquéreurs) est une offre incomplète, en ce sens que, si elle contient les éléments essentiels, elle ne contient pas les éléments substantiels du contrat sur lequel les parties devaient encore s'accorder, à savoir : la signature d'un compromis, les modalités de paiement du prix, en ce compris celui d'un acompte, et la délivrance du bien (...).

Dans ces circonstances, même à supposer que les indivisaires aient tous accepté l'offre émise par (les acquéreurs) et mandaté par (l'un d'eux) pour accepter celle-ci, les parties étaient encore dans la phase de négociations préalables à la conclusion du contrat de vente. L'offre, contrairement aux termes de celle-ci, n'était ni ferme, ni définitive et les parties ne s'étaient pas encore accordées sur le contenu du compromis de vente qu'elles avaient convenu de signer, sur les modalités de paiement du prix et sur la délivrance du bien lorsque (le vendeur) a accepté cette offre incomplète.

Il convient, dès lors, de constater que la vente litigieuse n'a pas été conclue à la suite de l'acceptation par (le vendeur) de l'offre émise par (les acquéreurs), aucun accord n'étant à ce stade intervenu sur les éléments substantiels du contrat ».

La Cour met dès lors à néant le jugement du Tribunal de première instance en jugeant donc qu'il n'y a pas eu de vente conclue entre les parties, et déboute dès lors les époux-acquéreurs.

Ceci étant, si la Cour estime qu'il n'y a pas eu vente, elle considère toutefois que le fait pour les vendeurs de s'être ravisés et de décider de ne plus vendre l'immeuble est constitutif d'une faute précontractuelle :

« En se ravisant et en décidant de retirer l'immeuble de la vente brutalement, sans qu'une circonstance nouvelle née postérieurement à la décision de mise en vente ne soit intervenue pour justifier ce changement d'attitude, (les vendeurs ont) rompu fautivement les négociations relatives à la vente de l'immeuble, et, ce faisant, (ont) commis une faute précontractuelle ».

La Cour ne tire cependant aucune conséquence de l'existence de cette faute dans la mesure où les acquéreurs n'ont formulé aucune demande en ce sens contre les vendeurs incriminés.

Section 2 : Arrêt du 10 (et non 18) novembre 2011⁴³

1. Les faits

Les faits et antécédents de la cause peuvent être utilement résumés de la manière suivante :

Un couple décide de vendre un immeuble et pour ce faire, il signe avec un couple d'acheteurs une convention, convention intitulée « *promesse d'achat et de vente* », qui est rédigée dans les termes suivants :

« *Entre les soussignés :*

A) (...) *ci-après dénommés « candidat-acheteur »*

B) (...) *ci-après dénommés « candidat-vendeur »*

Est convenu ce qui suit :

Les deux parties promettent d'acheter/de vendre le bien décrit ci-après. Par conséquence (sic) les deux parties promettent de {signer} le compromis de vente (pour autant que les notaires jugent utile d'officialiser cette vente aujourd'hui par compromis) dudit bien immobilier endéans le terme de 20 jours {de} la présente.

Pour les parties, il y a vente à partir d'aujourd'hui et ceci sans condition suspensive. Les acheteurs vont créer une société pour y placer cette maison. L'acte authentique passera au plus tard 14 avril 2003».

Suit la mention de l'adresse du bien, du montant du prix (632.128,00 €), de l'acompte (lequel s'élève à la somme de 65.000,00 € payée au moyen d'un chèque remis aux vendeurs) ainsi que la désignation du notaire et une clause relative à l'indemnité due par chacune des parties en cas d'absence de signature de l'acte authentique.

Il s'avérera par la suite que le chèque de l'acompte n'était pas provisionné.

⁴³ Bruxelles, 10 (et non 18) novembre 2011, *T.B.O.*, 2013, p.185, note J. CALLEBAUT.

Les acquéreurs n'ayant réservé aucune suite aux lettres de mise en demeure qui leur ont été adressées, les vendeurs les assignent dès lors en demandant leur condamnation au paiement de l'indemnité forfaitaire conventionnellement convenue en cas de défaut de passation de l'acte authentique.

Le Tribunal de première instance de Nivelles va condamner par défaut les acquéreurs au paiement de l'indemnité en question, jugement par défaut qui sera confirmé par après, suite à l'opposition formée par l'un des acquéreurs, Madame K.

Cette dernière va ensuite faire appel du jugement ainsi rendu.

Devant la Cour, Madame K va donc poursuivre la réformation du jugement rendu par le Tribunal de première instance de Nivelles.

Les vendeurs vont quant à eux conclure à titre principal au non-fondement de l'appel.

2. La décision

Dans sa motivation, la Cour va d'abord relever un problème d'interprétation de la convention conclue par les parties : elle va en effet constater une contradiction entre, d'une part, l'intitulé de la convention (« *promesse d'achat et de vente* ») et sa première phrase (« *les deux parties promettent d'acheter/ de vendre le bien décrit ci-après* ») et, d'autre part, la phrase figurant plus loin « *pour les parties il y a vente à partir d'aujourd'hui et ceci sans condition suspensive* », contradiction qui est accentuée selon la Cour par le fait que figure également dans la convention une phrase mentionnant que « *les parties promettent de {signer} le compromis de vente (...) endéans le terme de 20 jours {de} la présente* », ce qui fait apparaître pour la Cour que « *la promesse réciproque doit être suivie d'une confirmation sous la forme d'un compromis de vente* ».

Ce constat étant posé, la Cour va ensuite directement juger que :

« Contrairement à ce que soutiennent les (vendeurs), le fait qu'aux termes de la convention du 14 décembre 2002, il y avait pu avoir un accord sur le prix (632.128,00 €) et sur la chose (une villa située (...)) ne peut suffire pour que la vente soit parfaite à cette date.

Certes, l'article 1583 du Code civil énonce que la vente « est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé.

Néanmoins, si cette disposition consacre le caractère purement consensuel de la vente, qu'elle porte sur un meuble ou sur un immeuble, et qu'elle déclare que la vente est réputée parfaite entre les parties dès qu'elles sont d'accord sur la chose et sur la prix, il est tout aussi exact que, dans les faits, la vente d'un immeuble se négocie de manière très différente de celle de la vente d'un bien meuble par exemple liée à la satisfaction des besoins de la vie courante, comme la vente de biens de consommation.

Le processus contractuel en matière de vente immobilière se décompose généralement en plusieurs étapes au cours desquelles les parties définissent les éléments essentiels et substantiels de leur accord, celui-ci ne dépendant pas nécessairement de leur seul accord sur la chose et sur le prix, mais pouvant également dépendre d'autres éléments auxquels les parties ont entendu subordonner leur accord, leur conférant ainsi un caractère essentiel ou substantiel, comme peuvent l'être les modalités de paiement du prix ou de transfert de propriété, la situation hypothécaire, urbanistique ou locative de l'immeuble, la signature d'un compromis de vente (qui est souvent l'occasion de préciser les points essentiels de la vente) ou encore la prise en charge de frais de rénovation décidés par l'assemblée générale des copropriétaires d'un immeuble à appartements »⁴⁴.

Sur base de ces principes, la Cour poursuit :

« Ceci est confirmé, en l'espèce, non seulement par le fait qu'en tête de la convention, les parties se qualifient « candidat-acheteur » et « candidat-vendeur » et non comme acheteur et de vendeur, mais aussi par le fait que les parties ont expressément envisagé de signer, pour le 3 janvier 2003, un compromis et ce, alors que (les vendeurs) ni ne démontrent, ni même n'offrent de démontrer que leur notaire aurait émis l'avis qu'un tel compromis aurait été inutile ».

La Cour estime ensuite qu'il « appartient aux (vendeurs), en leur qualité de demandeurs originaires, d'apporter la preuve qu'il y eut entre les parties, à la date du 14 décembre 2002, un réel concours de volontés sur les conditions de la vente litigieuse ».

⁴⁴ Nous surlignons en gras.

Or, la Cour relève que dans la convention, même l'identité de l'acheteur est inconnu (il est en effet question de la possible création d'une société qui paierait alors la totalité du prix de vente avec pour conséquence le remboursement de l'acompte au couple d'acquéreurs lors de la signature de l'acte authentique).

Et la Cour de conclure :

« Il se déduit des constatations et considérations qui précèdent que la vente dont se prévalent (les vendeurs) n'est pas parfaite et que, partant, leur demande d'indemnité pour non passation de l'acte authentique n'est pas fondée ».

Section 3 : Commentaires

Ces deux arrêts ainsi rendus par la 7^{ème} chambre de la Cour d'appel de Bruxelles sont pour le moins innovants au regard de l'enseignement traditionnel de l'article 1583 du Code civil.

En effet, dans son arrêt du 23 juin, la Cour d'appel de Bruxelles commence, dans l'énonciation de ses principes, par rappeler les éléments constitutifs de la théorie classique que sont les éléments caractéristiques de l'offre (les éléments essentiels et substantiels), la dynamique de l'offre et de l'acceptation (acceptation de tous les éléments essentiels et substantiels de l'offre) et la nécessité d'une offre précise et complète.

Mais là où la Cour va plus loin c'est lorsqu'elle considère que la vente d'un immeuble est un contrat complexe qui comporte et implique **par lui-même** des éléments substantiels et ce, sans donc que ces éléments substantiels aient été expressément déterminés comme tels par les parties dès le début (en l'espèce, l'offre d'achat ne contenait aucun élément substantiel), éléments substantiels qui doivent nécessairement **tous** faire l'objet d'un accord par les parties pour que le contrat de vente se forme, formation qui intervient dès lors **au terme d'un processus de formation jalonné d'accords successifs**.

Dans son arrêt du 10 novembre, la Cour réaffirme le caractère complexe de la vente d'un immeuble en insistant sur le fait que l'on ne vend pas un immeuble comme l'on vend un meuble.

La vente d'un immeuble se concrétise en effet pour la Cour au bout d'un processus contractuel se décomposant en plusieurs étapes qui sont autant d'accords à engranger sur des éléments tant essentiels que substantiels, lesquels sont inhérents à la vente immobilière.

L'on pourrait considérer que la Cour va ici un pas plus loin dans l'application de sa théorie dans la mesure où en l'espèce, il est question d'une convention signée par les parties et non d'une simple offre limitée à sa plus simple expression comme pour l'arrêt du 23 juin, convention plus détaillée donc, mais il est vrai cependant incomplète et empreinte de contradictions.

Dès lors, cette « nouvelle thèse » émise par la Cour d'appel de Bruxelles concernant **la vente immobilière** (thèse que l'on pourrait qualifier de « processuelle ») peut être synthétisée de la manière suivante :

- L'accord des parties doit se faire sur **tous les éléments de la vente**, que ceux-ci soient essentiels (la chose et le prix) ou substantiels (le transfert de propriété et le transfert des risques, les modalités de paiement du prix, la situation hypothécaire, urbanistique ou locative de l'immeuble, condition suspensive, les garanties notamment en cas de vices cachés, l'occupation du bien, la signature d'un compromis de vente,...).

A cet égard, l'offre portant uniquement sur la chose et sur le prix est incomplète de telle manière qu'une pareille offre et son acceptation ne suffisent pas à former la vente, mais ne constituent qu'une étape ;

- Ces éléments sont **inhérents** à la vente immobilière et sont **présumés comme étant substantiels** ;
- Ces éléments apparaissent, se négocient et font l'objet d'accords au cours d'un **processus** qui s'étend dans le temps, comme une sorte de gestation ;
- **Ce n'est qu'au moment de l'accord complet sur tous ces éléments que la vente se forme** ;
- Avant cela, si le processus n'est pas mené à son terme et que la vente ne se concrétise dès lors pas, il ne peut être question que de dommages et intérêts éventuels pour rupture fautive/abusive de négociations (*culpa in contrahendo*).

A la lecture de ce qui précède, il apparaît que la façon la plus appropriée de concrétiser cette conception de la vente immobilière réside dans la signature du **compromis de vente** ou, mieux encore, de **l'acte authentique**.

Il faut en effet reconnaître que le raisonnement adopté par la Cour d'appel sonne un peu comme une évidence tant il apparaît qu'il reflète la réalité du terrain.

Dans la pratique en effet, on constate que les parties, même si elles sont tombées d'accord sur la chose et sur le prix, l'offre ayant été acceptée, continuent bien souvent par après à avancer dans leur processus de concrétisation de la vente en abordant et en discutant certains points qui n'avaient pas encore été envisagés jusque-là et qui n'avaient par conséquent pas été « substantialisées », processus au cours duquel des pierres d'achoppement peuvent apparaître (ainsi notamment au niveau de la situation urbanistique du bien, la pollution du sol,...), lesquelles peuvent affecter la valeur du bien.

Une telle gestation est clairement illustrée par les échanges de projets de compromis entre les parties, projets de compromis qui sont complétés, modifiés en fonction des différents points soulevés pour arriver finalement au texte définitif soumis à la signature des parties (tout en sachant toutefois qu'au moment de la signature du compromis certaines formalités n'ont peut-être pas encore pu être accomplies ou certains renseignements pas encore pu être obtenus. A cela s'ajoute également le fait qu'il n'est parfois pas recouru à un notaire pour le compromis, d'où l'intérêt dès lors plus marqué pour l'acte authentique qui implique lui l'intervention du notaire).

Le raisonnement de la Cour d'appel prend encore plus de sens lorsque l'on a l'esprit que, souvent, la décision d'acheter, ou même de vendre, se prend souvent dans un climat de célérité : pour l'acheteur, il faut se décider vite s'il ne veut pas que le bien qui répond enfin aux critères recherchés lui passe sous le nez, pour le vendeur, la décision de vendre peut être la conséquence d'une séparation, d'un accident de vie, d'une situation financière difficile nécessitant l'obtention rapide d'argent, avec pour conséquence que l'on ne prend pas suffisamment le temps d'envisager tous les éléments qu'implique l'achat, ou la vente, d'un immeuble..

Les particuliers n'ont par ailleurs pas vraiment les connaissances juridiques propres à la vente immobilière, ou ne prennent pas la peine de demander conseil auprès des praticiens du droit en la matière, avec pour conséquence qu'ils peuvent ignorer parfois les obligations découlant de la vente qui leur incombent ou en tout cas leurs teneurs exactes au moment où ils « concluent » la vente, l'offre étant parfois réduite à sa plus simple expression (ex : sms).

Or, la vente est une opération qui a des conséquences importantes, ainsi notamment pour l'acquéreur qui se voit engagé pendant de nombreuses années dans le remboursement d'un emprunt hypothécaire.

Force est toutefois malgré tout de constater que ces deux arrêts de la Cour d'appel de Bruxelles n'ont pas vraiment été accueillis favorablement tant par la doctrine que par la jurisprudence.

CHAPITRE IV : REACTION DE LA DOCTRINE ET DE LA JURISPRUDENCE

Section 1 : La doctrine

La doctrine s'est montrée peu enthousiaste par rapport aux arrêts de la Cour d'appel de Bruxelles.

Ainsi, s'il approuve les principes rappelés par l'arrêt du 23 juin 2011, Y. NINANE⁴⁵ estime toutefois que la Cour d'appel n'a pas fait une correcte application des ceux-ci aux circonstances de la cause.

Il estime en effet, tout d'abord, que la Cour a méconnu la foi due aux actes, d'une part, en considérant que « *l'offre, contrairement aux termes de celle-ci, n'était ni ferme, ni définitive* » alors que l'offre en question précisait expressément qu'elle était « *ferme et définitive* » et, d'autre part, par un manque de qualité, selon l'auteur, de la motivation de son arrêt.

Plus fondamentalement, Y. NINANE constate ensuite qu'il ressort nullement des faits exposés par la Cour d'appel que tant les époux-acquéreurs que les vendeurs ont informé l'autre partie de leur volonté que l'un ou l'autre point particulier, comme les modalités de paiement (en ce compris l'acompte) ou la délivrance du bien, fasse l'objet d'un accord avant la conclusion du contrat de vente, de telle manière que ceux-ci doivent être considérés comme des éléments accessoires pouvant être réglés ultérieurement.

Ce faisant, l'auteur rappelle le principe selon lequel pour qu'un élément qui est à la base accessoire soit « essentialisé », et de la sorte qualifié de substantiel, il faut que la partie qui entend conférer ce caractère à cet élément en informe l'autre partie préalablement, avant la rencontre de l'offre et de l'acceptation et donc la conclusion du contrat de vente, avec pour conséquence qu'il ne

⁴⁵ Y. NINANE, « la vente est parfaite « dès qu'on est convenu de la chose et du prix » : un principe légal simple cachant certaines complexités », in *Vente immobilière : la phase préalable et ses écueils*, Waterloo, Kluwer, 2012, p.42 à 46.

peut dès lors être question d'éléments substantiels après que soit intervenu l'accord des parties sur la chose et sur le prix.

Y. NINANE poursuit en estimant que lorsque la Cour indique que l'accord sur la chose et sur le prix ne suffit pas lorsque les parties ont convenu de signer un compromis, avec pour conséquence qu'il n'y a dès lors pas vente, elle affirme ce faisant un « *un principe général* » qui « *n'est pas conforme à l'état actuel de notre droit* »⁴⁶.

Il distingue à cet égard deux hypothèses : soit les parties prévoient dans l'acte constatant leur accord sur la chose et sur le prix qu'un compromis doit être signé et dans pareille hypothèse, l'accord des parties doit s'analyser en une promesse synallagmatique de vendre et d'acheter qui, en vertu de l'article 1589 du Code civil, vaut vente⁴⁷.

Soit il y a échange de compromis entre les parties après la rencontre de l'offre et de l'acceptation et la signature du compromis ne sera alors que la mise en forme de la vente et de l'accord qui a ainsi déjà été conclu.

Y. NINANE termine en invoquant un risque d'abus si la position adoptée par la Cour d'appel de Bruxelles venait à se généraliser : selon lui, « *il faudrait alors considérer que le simple fait de convenir de signer un compromis ou d'échanger des projets de compromis postérieurement à la rencontre de l'offre et de l'acceptation permettrait à la partie qui se serait ravisée d'être libérée* » en invoquant un élément qui n'apparaîtrait que postérieurement à l'accord sur la chose et le prix, au stade de la rédaction du projet de compromis, avec pour conséquence que cela « *nuirait gravement à la sécurité juridique des transactions immobilières* »⁴⁸.

Relevons toutefois ici que Y. NINANE ne peut à notre sens être entièrement suivi lorsqu'il écrit que la Cour affirme comme un principe général que la signature d'un compromis de vente convenue par les parties fait seul obstacle à la formation du contrat de vente alors que celles-ci sont d'accord sur la chose et sur le prix.

⁴⁶ Y. NINANE, *ibidem*, p.45.

⁴⁷ Article 1589 du Code civil : « *La promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et sur le prix* ».

⁴⁸ Y. NINANE, *op.cit.*, p.46.

La Cour d'appel de Bruxelles est en effet plus nuancée dans sa motivation dans la mesure où elle dit que « *l'accord sur la chose et sur le prix, éléments essentiels prévus à l'article 1583 du Code civil, ne suffit donc parfois pas, notamment lorsque les parties ont convenu de signer un compromis (...)* »⁴⁹.

Pour la Cour donc, la signature d'un compromis convenue par les parties n'apparaît donc pas comme le seul élément qui peut faire en sorte que l'accord sur la chose et sur le prix soit insuffisant à former le contrat de vente, et de citer ainsi à titre d'exemples les éléments suivants : « *modalité de paiement, transfert de propriété, entrée en jouissance, contenu et signature du compromis* ».

Il n'empêche toutefois que le risque d'abus invoqué par Y. NINANE n'est pas à négliger.

Pour J. FONTEYN, les deux arrêts rendus par la Cour d'appel de Bruxelles sont « *éminemment critiquables et ce, pour plusieurs raisons* »⁵⁰.

Dans un premier temps, il considère également que tant dans son arrêt du 23 juin, en indiquant que « *l'offre, contrairement aux termes de celle-ci, n'était ni ferme, ni définitive* » que dans son arrêt du 10 novembre, en considérant qu'il n'y avait pas vente alors que la convention indiquait clairement que « *Pour les parties, il y a vente à partir d'aujourd'hui et ceci sans conditions suspensives* », la Cour méconnaît la foi due aux actes, allant à l'encontre des termes de la convention.

J. FONTEYN insiste ensuite lui aussi également sur le fait que, pour qu'un élément soit qualifié de substantiel, il doit être entré dans le champ contractuel en ayant été signalé comme tel par au moins une partie et porté à la connaissance de l'autre partie au moment de l'offre, ce qui n'a pas été le cas en l'espèce.

Il ne peut ainsi pour l'auteur être question dans le cadre d'une vente immobilière, comme le sous-entend la Cour, d'éléments substantiels qui le seraient automatiquement de par la nature immobilière de la vente dans la mesure où cela serait contraire « *à la nature même du caractère substantiel, par essence subjective* »⁵¹.

⁴⁹ Nous soulignons.

⁵⁰ J. FONTEYN, « Questions de droit civil relatives à la formation du contrat de vente », in *La vente immobilière, aujourd'hui et demain*, Bruxelles, Larcier, 2015, p.30 à 33.

⁵¹ J. FONTEYN, *op.cit.*, p.31.

J. FONTEYN termine enfin en considérant, quant à lui, que la Cour a méconnu le droit de la preuve des articles 1341 et suivants du Code civil en imposant aux vendeurs qui se prévalaient d'un écrit inconditionnel en bonne et due forme de prouver que le consentement des parties a porté non seulement sur les éléments essentiels, mais aussi sur les éléments substantiels au contrat de vente qui n'ont pas été autrement précisés.

Signalons cependant que si J. FONTEYN critique les arrêts ainsi rendus par la Cour d'appel de Bruxelles, il reconnaît toutefois que cette jurisprudence peut être considérée « *comme une solution de réalité* », estimant que « *l'approche traditionnelle de la formation du contrat de vente peut, en effet, apparaître comme contradictoire à la pratique* », mais de conclure finalement qu'il ne lui semble pas nécessaire de remettre en cause les principes généralement admis en matière de formation du contrat⁵².

Comme Y. NINANE et J. FONTEYN, J. CALLEBAUT estime aussi qu'en considérant, dans son arrêt du 23 juin, l'offre acceptée comme étant incomplète, la Cour d'appel a de la sorte méconnu la foi due aux actes dans la mesure où ladite offre était stipulée comme étant « *ferme et définitive* ».

Plus fondamentalement, elle estime également que, d'une part, les éléments substantiels doivent être portés à la connaissance de l'autre partie au moment de la vente, sinon il s'agit alors d'éléments accessoires, lesquels sont régis par le droit commun et, d'autre part, qu'en exigeant des éléments substantiels non exprimés lors de l'accord sur la chose et sur le prix pour qu'il y ait vente, la Cour d'appel méconnaît la portée de l'article 1583 du Code civil⁵³.

L. COLLON, après, d'une part, avoir rappelé les principaux éléments de la théorie traditionnelle, et, d'autre part, avoir fait le constat de l'existence de cette nouvelle jurisprudence, se limite à commenter : « *L'on peut donc sérieusement se poser la question de savoir si cette jurisprudence respecte le prescrit légal* »⁵⁴.

⁵² J. FONTEYN, *op.cit.*, p.32 et 33.

⁵³ J. CALLEBAUT, « Een onderhandse akte als voorwaarde voor de verkoop van onroerend goed? Over het toenemende belang van essentiële en substantiële voorwaarden tijdens de onderhandelingsfase van het contract », *T.B.O.*, 2013, p.187.

⁵⁴ L. COLLON, « La rémunération de l'agent immobilier et la nouvelle jurisprudence en matière immobilière », *Jurimpratique*, 1/2013, p.64.

B. KOHL qualifie lui les arrêts de la Cour d'appel de Bruxelles de « *surprenants* »⁵⁵ : il considère lui aussi que la Cour a méconnu la foi due aux actes et rappelle qu'un élément n'est substantiel que si l'une ou l'autre partie le considère et le désigne comme tel pendant la période des négociations, avant qu'un accord ne soit conclu sur la chose et sur le prix, ainsi en va-t-il de la signature d'un compromis de vente.

Section 2 : La jurisprudence

Certaines juridictions se sont laissé séduire par la nouvelle conception de la vente issue des arrêts rendus par la Cour d'appel de Bruxelles les 23 juin et 10 (et non 18) novembre 2011.

Ainsi, le Tribunal de première instance de Nivelles, dans un jugement rendu le 14 janvier 2013, a jugé, à propos d'une offre d'achat contenant la description d'un bien et le prix d'achat, offre qui avait été acceptée, qu' : « *un contrat de vente exige un accord sur tous les éléments essentiels. En cas de vente d'un bien immobilier, cet accord est souvent complexe et nécessite en général plusieurs étapes et l'échange préalable d'un certain nombre de précisions et d'informations à propos des éléments auxquels les parties confèrent un caractère essentiel ou substantiel (objet, prix, modalités de paiement, conditions suspensives éventuelles, modalités relatives au transfert de propriété et des risques et de la délivrance, statut urbanistique du bien, division de la propriété de la venderesse, état du bien, garantie des vices, etc).* Pour être une offre susceptible d'engager valablement les parties par une simple acceptation, il faut que cette offre contienne tous les éléments essentiels du contrat.

Aucun écrit, tel un compromis de vente, ni d'échange d'écrits n'est venu sceller pareil accord des parties sur tous les éléments essentiels de la vente litigieuse. Les messages échangés entre les parties montrent bien que des informations relatives à des éléments essentiels n'étaient pas encore portées à la connaissance de l'acquéreuse (acte de base, revenu cadastral, accord formel des locataires de quitter le bien et date de leur départ) et, pour certaines, n'étaient même pas encore connues de la partie venderesse (revenu cadastral après division de l'immeuble, accord formel des locataires de quitter le bien.

⁵⁵ B. KOHL, « Le contrat de vente immobilière : développements récents », in *La vente immobilière*, CUP, vol.161, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 61.

L'offre d'achat contresignée le 3 décembre 2011 par les parties n'est pas assez précise et complète pour être considérée comme l'instrumentum d'une vente parfaite »⁽⁵⁶⁾⁽⁵⁷⁾.

L'on retrouve bien ici la conception selon laquelle la vente immobilière comporte des éléments qui sont substantiels par nature (dont le Tribunal dresse une liste non exhaustive), lesquels doivent tous, au cours d'un processus constitué de plusieurs étapes, faire l'objet d'un accord des parties, avec pour conséquence que l'offre portant uniquement sur la chose et sur le prix est incomplète et ne peut donc dès lors servir à la conclusion d'une vente parfaite.

Ce même Tribunal a rendu le 30 juillet 2013 un jugement similaire, toujours à propos d'une offre d'achat précisant le bien et le prix d'achat, offre qui avait également été acceptée, : « *Il ressort de l'ensemble de ces considérations que l'offre, si elle était bien ferme et manifestait l'intention réelle des parties de procéder à la vente du bien, n'était pas suffisamment précise et complète et n'avait vraisemblablement pas emporté un accord des parties sur tous les éléments essentiels et substantiels du contrat, les négociations et pourparlers poursuivis ultérieurement ne permettant pas d'aboutir à un accord sur ces points indispensables.*

En conséquence, la vente n'était pas parfaite entre parties et la demande (de condamnation des acheteurs au paiement d'une indemnité de 10% du prix convenu) n'est pas fondée »⁵⁸.

Toutefois, si certaines décisions rendues l'ont donc été dans le sens des arrêts de la Cour d'appel de Bruxelles de 2011, force est de constater que la tendance majoritaire va plutôt dans le sens de la conformité à l'enseignement traditionnelle de l'article 1583 du Code civil.

Citons ainsi, notamment :

La décision rendue par le Tribunal de première instance francophone de Bruxelles le 23 décembre 2014 dans laquelle le Tribunal précise que « *seules les conditions accessoires voulues par les parties peuvent être des conditions substantielles si elles sont essentialisées par les parties* »⁵⁹, insistant ainsi donc sur le fait que ce sont les parties qui confèrent le caractère substantiel d'un élément.

⁵⁶ Civ. Nivelles, 14 janvier 2013, inédit.

⁵⁷ Nous soulignons

⁵⁸ Civ. Nivelles, 30 juillet 2013, inédit.

⁵⁹ Civ. Bruxelles, 23 décembre 2014, inédit, cité par B. KOHL, *op.cit.*, p. 62.

De même, dans un jugement rendu le 10 janvier 2012, le Tribunal de première instance de Gand a jugé que les éléments dont l'une ou l'autre des parties font état après l'accord sur les éléments essentiels du contrat (modalités de paiement, délai de passation de l'acte authentique, éventuelles conditions suspensives) ne constituent pas des éléments substantiels lorsqu'ils n'ont pas été communiqués au moment de l'offre⁶⁰.

La Cour d'appel de Liège a estimé, dans un arrêt rendu le 4 octobre 2012, que l'ajout manuscrit par le vendeur dans une offre d'achat qui a été acceptée d'une date limite pour informer le vendeur de la non-obtention du prêt « *apporte une précision* », laquelle « *n'altère cependant pas substantiellement les termes de l'offre et ne constitue pas une contre-offre* », avec pour conséquence que « *le contrat de vente a dès lors été valablement conclu entre (le vendeur) et les (acquéreurs)* »⁶¹.

La Cour d'appel d'Anvers a considéré, dans un arrêt prononcé le 9 janvier 2012 dans un litige relatif à la vente des parts d'une société immobilière, que la convention intitulée « convention d'intention » que les parties avaient signée ne constituait pas un contrat-cadre devant être précisé par des contrats ultérieurs, mais bien au contraire un contrat de vente en bonne et due forme, les parties s'étant en effet selon la Cour engagées l'une envers l'autre de manière définitive à procéder à la vente des actions de la société pour le prix indiqué de 4.500.000,00 €⁶².

Enfin, la Cour d'appel de Bruxelles elle-même a opéré un retour à l'enseignement traditionnel :

Dans un arrêt rendu le 5 juin 2014, la Cour a ainsi rappelé que « *le contrat de vente est un contrat consensuel, c'est-à-dire un contrat qui se forme par l'échange des consentements des parties sur ces éléments essentiels – la chose et le prix – ainsi que, le cas échéant, sur tout autre élément qui serait considéré par elles comme indispensable à leur convention* », avec pour conséquence dès lors qu'en l'espèce, si certaines conditions de la vente n'étaient pas précisées (notamment le paiement ou non d'un acompte, l'occupation du bien, le statut urbanistique, les noms des notaires), rien ne permettait toutefois de déterminer dans les dossiers des parties que ces différentes conditions auraient été considérées comme essentielles dans le chef de l'une ou de l'autre de ces dernières⁶³.

⁶⁰ Civ. Gand, 10 janvier 2012, *R.G.D.C.*, 2013, p. 390.

⁶¹ Liège, 4 octobre 2012, *J.L.M.B.*, 2013, p. 2087.

⁶² Anvers, 9 janvier 2012, *R.G.D.C.*, 2015, p.278.

⁶³ Bruxelles, 5 juin 2014, inédit, cité par B. KOHL, *op.cit.*, p. 62.

De même, dans un second arrêt prononcé le 18 septembre 2014, la Cour d'appel va indiquer que « *si, certes encore, la vente immobilière demeure un contrat purement consensuel, qui, entre les parties, n'est soumis à aucun formalisme particulier, il n'est cependant pas rare qu'en cette matière les parties confèrent, outre à la chose et au prix, un caractère essentiel ou substantiel à d'autres éléments, comme l'existence d'une condition suspensive d'octroi d'un crédit hypothécaire, le versement d'un acompte, la situation hypothécaire et urbanistique du bien, la signature d'un compromis de vente ou encore les décisions prises par l'assemblée générale des copropriétaires pouvant prévoir la nécessité de procéder à des travaux de nature à influencer sensiblement le coût de l'opération pour les candidats-acquéreurs.*

Or, en l'espèce, la signature d'un compromis de vente avait été conçue, dans la lettre d'intention, comme un élément essentiel ou, à tout le moins, substantiel de la vente à intervenir, celui-ci conditionnant en outre le paiement de l'acompte ou de la garantie de 10% du prix de vente. Ceci d'autant plus que la proposition prévoit expressément que les termes et conditions de la vente devront être précisés dans ledit compromis et que les termes de la lettre d'intention étant (sic) particulièrement laconiques »⁶⁴.

Il résulte de ce qui précède que, par ces deux arrêts rendus en 2014, la Cour d'appel de Bruxelles réaffirme donc, suivant en cela la doctrine, que le caractère substantiel d'un élément du contrat de vente est conféré par les parties et seulement par elles et qu'il ne peut dès lors être question d'éléments inhérents à la vente immobilière présumés comme étant substantiels, comme le considèrent les deux arrêts de 2011.

Deux nouveaux arrêts pour stopper une évolution insufflée par deux premiers arrêts... ?

CHAPITRE V : CONSIDERATIONS CRITIQUES

S'agissant de la doctrine, si l'on excepte les arguments relatifs à la méconnaissance de la foi due aux actes et du droit de la preuve, force est de constater que c'est sur la question de l'existence d'éléments présumés substantiels que la doctrine est la plus critique.

⁶⁴ Bruxelles, 18 septembre 2014, disponible sur www.juridat.be.

Une telle conception se heurte en effet à ses yeux au principe fondamental de l'autonomie de la volonté en vertu duquel ce sont les parties qui déterminent la nature, la forme et la portée de leurs engagements.

En conséquence, le caractère substantiel d'éléments constitutifs de la vente immobilière ne peut résulter que de la volonté des parties : c'est à elles qu'il appartient de déterminer le caractère substantiel de tel ou tel élément au plus tard au moment de la formation du contrat et non au juge de présumer celui-ci ou de le retenir par nature même si les éléments en question sont importants et font généralement l'objet d'un règlement.

A considérer que ce qui précède soit considéré comme acquis, malgré la complexité actuelle de la vente immobilière, une question mérite alors toutefois d'être posée : sommes-nous vraiment en présence d'éléments substantiels ?⁶⁵

Ne pourrait-on en effet pas considérer que certains éléments sont tellement liés aux éléments essentiels que sont la chose et le prix qu'ils sont en réalité eux-mêmes essentiels « par assimilation » ou « par absorption » ?

Ainsi, concernant la « chose », celle-ci se limite-t-elle à une simple description et à une adresse ?

Ne peut-on en effet considérer que les principaux éléments qui sont souvent retenus comme substantiels que sont le statut urbanistique du bien, la question de sa jouissance et de son occupation ainsi que celle relative aux garanties (vices cachés, d'éviction,..) sont des éléments qui font partie intrinsèquement de la chose dans la mesure où ils la caractérisent ou en dépendent, au point de conditionner la vente ?

A ce titre dès lors, il ne paraît pas exagéré de considérer ces éléments comme étant des éléments essentiels de la vente.

L'on pourrait pousser la réflexion jusqu'à inclure également le certificat PEB, le DIU, le rapport électrique ainsi que les attestations du sol : ces derniers éléments sont en effet bien plus que de simples accessoires devant être remis à la délivrance de la chose comme le sont les clés, le titre de propriété ou l'acte de base.

⁶⁵ G. CARNOY, Midi de la Formation de la Conférence du Jeune Barreau de Bruxelles, 9 octobre 2014.

Ils caractérisent en effet également la chose et peuvent également conditionner la vente.

Quant à l'autre élément essentiel de la vente, à savoir le prix, il est tout à fait possible de considérer les modalités de paiement de celui-ci, l'acompte, la conversion de ce dernier en indemnité en cas de problème, le terme du paiement, comme étant autant de composantes du prix, avec pour conséquence dès lors que ces éléments peuvent également être considérés comme étant des éléments essentiels de la vente.

En conséquence, sur base de ce raisonnement, si l'on considère donc que l'ensemble de ces éléments sont essentiels, l'on arrive alors à la conclusion selon laquelle :

- Ces éléments n'ont plus à être rendus substantiels par les parties
- Sans un accord sur tous ces éléments, le contrat de vente ne peut pas se former

L'avantage de cette conception réside dans le fait qu'en considérant des éléments qui ne sont à la base pas essentiels ou qui n'ont pas été « essentialisés » par les parties, comme étant une partie constitutive des éléments essentiels de la vente ou, en d'autres termes, en élargissant les notions de chose et de prix, l'enseignement traditionnel de l'article 1583 du Code civil se trouve préservé tout en traduisant la complexité et la technicité de la vente moderne.

Dès lors, pour en revenir aux arrêts rendus en 2011 par la Cour d'appel de Bruxelles, l'on peut estimer que si cette dernière a raison d'exiger un accord sur tous ces éléments pour que la vente soit formée, c'est toutefois à tort que la Cour les considère comme étant des éléments substantiels par nature, car ils sont donc en réalité essentiels, relevant de la chose et du prix⁶⁶.

Un bémol doit toutefois être apporté ici : certains éléments comme ceux relatifs aux modalités de délivrance du bien, au transfert de propriété et des risques, aux conditions suspensives, sont des modalités purement contractuelles et ne peuvent dès lors être considérées en soi comme des éléments essentiels.

Ceci étant, est-ce à dire que cette nouvelle conception issue des arrêts de 2011 de la Cour d'appel de Bruxelles peut résoudre tous les problèmes ?

⁶⁶ G. CARNOY, Midi de la Formation de la Conférence du Jeune Barreau de Bruxelles, 9 octobre 2014.

La réponse à cette question est négative, dans la mesure où une nouvelle difficulté va voir le jour, à savoir la détermination du moment de la conclusion de la vente.

En effet, dans l'approche de la Cour, le contrat de vente d'immeuble se conclut progressivement, au terme d'un processus qui s'étale dans le temps et qui voit la conclusion de différents accords partiels.

Dès lors, le moment précis de la formation du contrat de vente est plus difficile à déterminer, ce qui risque de générer différents contentieux.

Ainsi notamment au niveau de la rupture des négociations : jusqu'à quand est-il possible de renoncer valablement à la vente sans que cela soit constitutif d'une faute ?

Au niveau des droits d'enregistrement également : à quel moment le délai de quatre mois prévu à l'article 32 du Code des droits d'enregistrement commence-t-il à courir ?

La question du paiement de la commission de l'agent immobilier se pose également : quand celle-ci est-elle due ?

Toutes ces questions révèlent une certaine insécurité juridique.

Pour terminer, relevons que les auteurs de doctrine évoqués ci-dessus se sont limités à critiquer les arrêts de 2011 de la Cour d'appel de Bruxelles au regard de l'état actuel de notre droit, sans chercher toutefois à s'interroger sur l'adéquation, voire le décalage, de nos jours entre l'enseignement traditionnel de l'article 1583 du Code civil et la réalité pratique actuelle.

Seul J. FONTEYN, en constatant que « *la vente immobilière constitue une opération complexe qui s'étale sur une période relativement longue* », a reconnu que cette jurisprudence peut être considérée « *comme une solution de réalité* », estimant que « *l'approche traditionnelle de la formation du contrat de vente peut, en effet, apparaître comme contradictoire à la pratique* »⁶⁷.

⁶⁷ J. FONTEYN, *op.cit.*, p.32 et 33.

CHAPITRE VI : PISTES DE REFLEXIONS

Puisqu'il résulte notamment des développements qui précèdent que le constat de la complexité et de la technicité de la vente immobilière de nos jours et du décalage dès lors entre l'enseignement traditionnel issu de l'article 1583 du Code civil avec la réalité actuelle peut être posé, existe-t-il des solutions pour remédier à cette situation ?

Dans ses deux arrêts rendus en 2011, la Cour d'appel de Bruxelles, a proposé une solution innovante consistant donc à exiger un accord sur tous les éléments constitutifs de la vente immobilière sans lequel le contrat de vente ne se forme alors pas, mais nous avons vu que cette solution n'est pas satisfaisante dans la mesure où elle suscite en effet de nouveaux problèmes.

D'autres solutions peuvent-elles dès lors être envisagées ?

Plusieurs pistes peuvent à ce stade être évoquées :

Section 1 : Solenniser

Une première piste consisterait à solenniser la vente immobilière, c'est-à-dire à faire dépendre la formation du contrat de l'accomplissement d'une formalité⁶⁸.

En l'espèce, la formalité serait la signature du compromis de vente ou, mieux encore, de l'acte authentique, ce dernier permettant de s'assurer de l'intervention du notaire.

Ainsi, la vente ne serait formée qu'à un moment où tout serait réglé, où toutes les formalités nécessaires auraient été effectuées, c'est-à-dire au bout du fameux processus de formation évoqué dans les arrêts de la Cour d'appel de Bruxelles de 2011, de telle manière qu'elle ne pourra plus alors être sujette à contestations.

Le résultat serait donc une vente juridiquement sécurisée, débarrassée de tous les risques et situations qui peuvent mener à des conflits ou des litiges.

⁶⁸ G. CARNOY, Midi de la Formation de la Conférence du Jeune Barreau de Bruxelles, 9 octobre 2014 ; S. VAN DEN HOVE D'ERTSENRYCK, « Problèmes actuels dans les dossiers de vente – Solutions pragmatiques et propositions *de lege ferenda* » in *La vente immobilière, aujourd'hui et demain*, Bruxelles, Larcier, 2015, p.170 à 176.

Notons que les parties peuvent tout à fait conventionnellement solenniser la vente qu'elles veulent conclure entre elles (l'article 1583 du Code civil étant supplétif) : il a en effet ainsi été jugé que « *les parties peuvent convenir qu'elles ne seront réciproquement obligées qu'après la rédaction et la signature d'un acte notarié ; que cette convention est licite ; que dans ce cas, les parties ne sont pas liées tant que l'acte écrit n'a pas reçu sa perfection* »⁶⁹.

Les parties peuvent par la même occasion s'engager à signer cet acte authentique si certaines conditions sont remplies et de préciser lesquelles ainsi que les modalités de la vente.

Ce faisant, on obtient ainsi un « *accord-cadre ou pré-contrat (de vente) pour préparer la vente authentique* »⁷⁰.

La vente serait ainsi mieux encadrée avec au début un pré-contrat et à l'autre bout, l'acte authentique.

Cela nécessite toutefois que les parties pensent et prennent le temps de procéder à la conclusion de ce pré-contrat.

Alors que pour S. VAN DEN HOVE D'ERTSENRYCK, solenniser la vente par la signature de l'acte authentique apparaît comme « *une considération logique* »⁷¹, J. FONTEYN n'est quant à lui pas convaincu de l'efficacité de la « solennisation » du contrat de vente immobilière ni de l'utilité de la conclusion d'un « avant-contrat »⁷².

Il estime en effet que faire de la vente un contrat solennel aurait pour conséquence de créer de l'incertitude et de l'insécurité juridique dans la mesure où il existera inmanquablement une période de latence qui sera propice à la mauvaise foi de la partie qui chercherait à se désengager.

Il ne voit par ailleurs pas comme solution à cette insécurité juridique la conclusion d'un « pré-contrat » de vente par lequel les parties s'obligeraient à négocier de bonne foi et s'interdiraient de contracter avec un tiers, sous peine de dommages et intérêts et ce, pour trois raisons à tout le moins :

⁶⁹ Bruxelles, 28 octobre 1959, *Pas.*, 1961-1962, II, p.70.

⁷⁰ S. VAN DEN HOVE D'ERTSENRYCK, *op.cit.*, p.170.

⁷¹ S. VAN DEN HOVE D'ERTSENRYCK, *op.cit.*, p.175.

⁷² J. FONTEYN, *op.cit.*, p.34.

- L'incertitude sera toujours présente : ainsi un vendeur qui vend son bien pour en acheter un autre devra attendre l'aboutissement des négociations – toujours éventuel - avant de procéder à l'achat de son nouveau bien ;
- La négociation de bonne foi est un concept relativement flou par rapport auquel il n'est facile d'apporter la preuve de la violation, ce qui va amener à la création d'un nouveau contentieux ;
- Ajouter un avant-contrat aura pour résultat de complexifier davantage la vente immobilière ;

L'on pourrait objecter à ces raisons les arguments suivants :

- L'incertitude n'est pas absente dans le système actuel : ainsi dans l'exemple donné, le vendeur n'est pas à l'abri d'un quelconque problème ou revirement de l'acquéreur qui aurait pour conséquence de faire avorter la vente et obligerait le vendeur à éventuellement agir en justice avec les délais d'attente et les incertitudes qu'implique une procédure judiciaire, procédure durant laquelle le bien peut éventuellement resté indisponible.

Ceci dit, l'on peut se demander si se lancer dans une nouvelle opération immobilière sans attendre que la première ait été définitivement menée à son terme relève bien d'un homme prudent et diligent.

- Le contentieux issu de la négociation de bonne foi est un contentieux connu des juridictions qui ont déjà eu l'occasion de l'examiner et de se prononcer à ce sujet à de très nombreuses reprises de sorte que celui-ci se trouve déjà bien encadré par la jurisprudence.

Il ne s'agirait dès lors pas d'un nouveau contentieux et, quand bien même, il remplacerait alors le contentieux actuel de la résolution de la vente puisque celle-ci n'aurait par hypothèse pas encore eu lieu.

- L'avant ou pré-contrat suppose de repenser, voire de supprimer le compromis avec pour conséquence alors que le pré-contrat ne viendrait pas complexifier la vente immobilière en rajoutant une étape supplémentaire.

Ajoutons à cela que l'avant ou pré-contrat présent certains avantages, notamment au niveau fiscal : lors de la présentation de celui-ci à l'enregistrement, seul le droit fixe est dû, en cas de renonciation à la vente, il n'y a pas lieu de présenter à l'enregistrement le contrat de vente accompagné du contrat de résolution amiable⁷³.

Enfin, rendre le contrat de vente solennel correspondrait à la croyance parmi les particuliers que c'est le compromis de vente qui réalise la vente.

Section 2 : Droit de repentir

Une autre solution consisterait à accorder un droit de repentir ou de rétractation.

Le droit de repentir consiste en une « *faculté qui est laissée à un cocontractant de se rétracter après la rencontre des consentements. L'exercice de cette faculté est toujours limitée dans un certain temps et peut se réaliser sans aucune justification* » et « *sans aucune indemnité* », étant entendu que le cocontractant doit faire connaître sa volonté de renonciation en la notifiant.⁷⁴

Ce droit se retrouve dans notre législation principalement en matière de droit de la consommation, ainsi pour les contrats à distance (article VI.47 et s. du Code de droit économique).

Dans ce domaine, deux raisons sont généralement données pour justifier l'établissement d'un droit de repentir : « *la protection de l'acheteur contre des techniques de vente agressives (ou le comportement « irrationnel » du consommateur) et le désir d'offrir à celui-ci la possibilité de recueillir des informations complémentaires avant de se retrouver définitivement engagé* »⁷⁵.

Si en droit belge, aucun droit de repentir généralisé n'existe au profit de l'acheteur en matière de vente immobilière, ce droit existe dans d'autres pays⁷⁶.

Ainsi aux Pays-Bas, l'acheteur dispose d'un droit de repentir de trois jours prenant cours le jour qui suit celui au cours duquel il aura reçu un exemplaire ou une copie du contrat de vente.

Il vise à permettre à l'acheteur de recueillir des informations complémentaires, de consulter des professionnels en la matière avant de se trouver définitivement engagé.

⁷³ S. VAN DEN HOVE D'ERTSENRYCK, *op.cit.*, p.173.

⁷⁴ B. KHOL, « Le droit de repentir dans la vente immobilière – Leçons du droit comparé », in *La vente immobilière, aujourd'hui et demain*, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 530.

⁷⁵ B. KHOL, *ibidem*, p.532.

⁷⁶ B. KHOL, *ibidem*, p.535 à 545.

En France, l'acheteur a la possibilité de se rétracter dans un délai de sept jours à compter du lendemain de la première présentation de la lettre lui notifiant le contrat, si ce dernier est passé sous seing privé. Si le contrat fait l'objet d'un acte authentique qui n'a pas été précédé de l'équivalent d'un compromis, l'acheteur bénéficie alors là d'un délai de réflexion⁷⁷ de sept jours à compter de la notification ou de la remise du projet d'acte.

Ces délais ont pour but d'éviter des décisions hâtives de l'acquéreur et également de lui permettre de réunir tous les renseignements à propos du bien qu'il achète.

Section 3 : Rôle du notaire

Le notaire est un acteur incontournable de la vente immobilière ne fût-ce que parce que son intervention est requise pour l'établissement de l'acte authentique.

Il est par ailleurs le conseiller naturel des parties : il a en effet un devoir légal de conseil et d'impartialité à l'égard des deux parties, même si chacune a fait le choix de son propre notaire.

Un autre acteur est présent aux côtés du notaire dans le cadre de la vente d'immeuble : l'agent immobilier.

Ce dernier intervient dès le début des opérations, au stade de l'annonce, et il a également actuellement une obligation de conseiller et d'informer les deux parties.

Il se charge parfois également de la rédaction du compromis de vente.

Or, à l'origine, ce n'est pas le métier de l'agent immobilier de conseiller et d'informer les parties, celui-ci n'ayant par ailleurs pas toujours les connaissances nécessaires pour pouvoir conseiller utilement celles-ci.

Et souvent dès lors le notaire intervient après la phase précontractuelle et contractuelle, c'est-à-dire parfois trop tard.

Il s'agirait dès lors de rendre au notaire un rôle central dans la vente immobilière.

⁷⁷ Le délai de réflexion se définit « *comme étant la période laissée par la loi à une partie contractante afin que celle-ci puisse donner son consentement plein et entier* » (B. KHOL, *ibidem*, p.530.)

Cela passerait par l'obligation faite au vendeur de passer chez notaire avant de mettre en vente son immeuble et ce, aux fins de constituer, avec l'aide du notaire, une sorte de « *dossier immobilier* »⁷⁸ de l'immeuble.

Ce dossier comporterait tous les documents administratifs et techniques et donc notamment toutes les informations urbanistiques et environnementales relatives à l'immeuble.

Une fois le dossier complet, l'immeuble se verrait alors décerné une sorte de « certificat » autorisant la mise en vente.

Cela aurait ainsi l'avantage de mettre sur le marché un bien « transparent » s'agissant de ses caractéristiques et de sa composition, ce qui présenterait le double avantage d'assurer un certain degré de protection à l'acquéreur tout en renforçant la sécurité juridique de la vente immobilière.

⁷⁸ S. VAN DEN HOVE D'ERTSENRYCK, *op.cit.*, p.173.

CONCLUSION

A cours de cet exposé, nous avons constaté, qu'en ce XXIème siècle, la vente immobilière était devenue un contrat complexe et technique qui s'accommode difficilement avec le consensualisme de l'article 1583 du Code civil datant de 1804.

Il en résulte dès lors un certain décalage entre l'enseignement traditionnel et la pratique.

Nous avons vu que la Cour d'appel de Bruxelles, dans deux arrêts rendu en 2011, a proposé une solution innovante pour tenter de remédier à cette situation.

Nous avons vu toutefois vu que cette solution suscitait d'autres problèmes.

Par ailleurs, la doctrine s'est montrée très critique par rapport à cette jurisprudence innovante.

Quant à la jurisprudence, sous réserve de quelques décisions, celle-ci continue en grande majorité à faire application de la conception classique de la formation du contrat de vente.

Il est vrai que la loi est claire : la vente « *est parfaite entre les parties, (...), dès qu'on est convenu de la chose et du prix (...)* ».

En conséquence, il apparaît dans ces conditions que la réponse à la question posée en titre de ce mémoire doit aller dans le sens de la tradition.

Mais est-ce vraiment une bonne chose ?

Il faut en effet avoir bien à l'esprit que le souci qui a animé la Cour d'appel de Bruxelles dans ses deux arrêts rendus en 2011 est en réalité la sécurisation de la vente d'immeuble compte tenu de sa complexité actuelle, en faisant en sorte que celle-ci ne soit conclue qu'au moment où tous les éléments qui la constituent ont été envisagés et ont fait l'objet d'accords.

Certes, ces différents éléments peuvent avoir été évoqués dans l'offre, mais ceci nécessite alors la rédaction d'une offre complète, réfléchie, envisageant tous les points pouvant poser des problèmes, des difficultés ou encore une offre assortie de réserves et de conditions, tout ce que conseille de faire la doctrine.

Or, les candidats acquéreurs et vendeurs profanes, pris dans une certaine célérité, ne pensent pas spécialement à tout ce qu'implique réellement pour eux le fait de faire une offre, n'ayant pas les connaissances adéquates en la matière (ainsi beaucoup sont ceux qui pensent que la vente n'a lieu quand moment de la signature du compromis), ils n'anticipent dès lors pas suffisamment les problèmes pouvant surgir ou ne prennent pas toujours la peine de prendre conseil auprès de professionnels en la matière.

Et même lorsque qu'une offre est bien rédigée, l'on n'est pas à l'abri de certaines surprises⁷⁹.

Dès lors, dans ces conditions, il apparaît que, dans ce souci de sécurisation maximale de la vente immobilière, la solution la plus appropriée est de reporter la formation du contrat de vente immobilière à un moment où toutes les formalités nécessaires auraient été effectuées, où tous les renseignements indispensables auraient été communiqués, où tous les éléments constitutifs de la vente immobilière auraient fait l'objet d'accords, c'est-à-dire donc au bout du fameux processus de formation dont il est question dans les arrêts de la Cour d'appel de Bruxelles de 2011.

Et quel moment illustre le mieux cet ultime étape que la signature de l'acte authentique.

Cela revient donc à solenniser le contrat de vente immobilière avec pour résultat une vente juridiquement sécurisée, débarrassée de tous les risques et situations qui peuvent mener à des conflits ou des litiges.

Une proposition de loi avait été déposés en ce sens dans les années 90, mais elle n'a malheureusement pas abouti⁸⁰.

Une évolution serait-elle malgré tout possible... ?

⁷⁹ Exemple : cas de l'acheteur qui apprend après l'acceptation de son offre que le vendeur est propriétaire du bien suite à une donation faite en sa faveur, mais donation qui est assortie d'une clause de retour.

⁸⁰ Voy. Proposition de loi relative à la vente d'immeuble, *Doc. Parl.*, Ch. Repr., sess. 1992-1993, n°822/1, p.1 à 5.

BIBLIOGRAPHIE

- CALLEBAUT (J.), « Een onderhandse akte als voorwaarde voor de verkoop van onroerend goed ? Over het toenemendebelang van essentiële en substantiële voorwaarden tijdens de onderhandelingsfase van het contract », *T.B.O.*, 2013, p.187 à 192.
- CARNOY (G.), Midi de la Formation de la Conférence du Jeune Barreau de Bruxelles, 9 octobre 2014.
- COLLON (L.), « La rémunération de l'agent immobilier et la nouvelle jurisprudence en matière immobilière », *Jurimpratique*, 1/2013, p. 57 à 68.
- FONTAINE (M.), « Offre et acceptation, approche dépassée du processus de formation des contrats », in *Mélanges offerts à Pierre Van Ommeslaghe*, Bruylant, 2000, p. 115 à 133.
- FONTEYN (J.), « Questions de droit civil relatives à la formation du contrat de vente », in *La vente immobilière, aujourd'hui et demain*, Bruxelles, Larcier, 2015, p.17 à 48.
- KOHL (B.), « Négociation immobilière : bref propos sur le « retrait » et la caducité de l'offre de vente », note sous Liège, 19 décembre 2006, *J.L.M.B.*, 2009, p. 360 à 364.
- KOHL (B.), « Le contrat de vente immobilière : développements récents », in *La vente immobilière*, CUP, vol.161, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 9 à 212.
- KHOL (B.), « Le droit de repentir dans la vente immobilière – Leçons du droit comparé », in *La vente immobilière, aujourd'hui et demain*, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 529 à 555.
- MONTERO (E.) et DEMOULIN (M.), « La formation du contrat depuis le Code civil de 1804 : un régime en mouvement sous une lettre figée », article disponible à l'adresse www.crid.be/pdf/public/4563.pdf.
- NINANE (Y.), « la vente est parfaite « dès qu'on est convenu de la chose et du prix » : un principe légal simple cachant certaines complexités », in *Vente immobilière : la phase préalable et ses écueils*, Waterloo, Kluwer, 2012, p. 21 à 59.
- ONCLIN (F.), « Polices administratives et formation de la vente : l'influence des législations de police sur la validité de la vente immobilière », in *La vente immobilière, aujourd'hui et demain*, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 51 à 98.
- STAROSSELETS (T.), « Offre et acceptation : principes et quelques questions préalables », in *Le processus de formation du contrat*, Bruxelles, Larcier, CUP, vol.72, 2004, p. 9 à 71.
- VAN OMMESLAGHE (P.), *Droit des obligations, T.1 : Introduction/Sources des obligations (1^{ère} partie)*, Bruxelles, Bruylant, 2010.
- VAN DEN HOVE D'ERTSENRYCK (S.), « Problèmes actuels dans les dossiers de vente – Solutions pragmatiques et propositions de lege ferenda » in *La vente immobilière, aujourd'hui et demain*, Bruxelles, Larcier, 2015, p.155 à 180.

Table des matières

INTRODUCTION	1
CHAPITRE I : L'ENSEIGNEMENT TRADITIONNEL DE L'ARTICLE 1583 DU CODE CIVIL..	3
Section 1 : Rappel historique	3
Section 2 : Théorie classique.....	4
1. L'offre.....	4
2. L'acceptation	7
Section 3 : Critiques	8
CHAPITRE II : LE CONTEXTE DE LA VENTE IMMOBILIERE DE NOS JOURS	9
CHAPITRE III : LES ARRÊTS DE LA COUR D'APPEL DE BRUXELLES DES 23 JUIN ET 10 (et non 18) NOVEMBRE 2011	11
Section 1 : Arrêt du 23 juin 2011	11
1. Les faits	12
2. La décision.....	13
Section 2 : Arrêt du 10 (et non 18) novembre 2011	16
1. Les faits	16
2. La décision.....	17
Section 3 : Commentaires	19
CHAPITRE IV : REACTION DE LA DOCTRINE ET DE LA JURISPRUDENCE	22
Section 1 : La doctrine	22
Section 2 : La jurisprudence.....	26
CHAPITRE V : CONSIDERATIONS CRITIQUES	29

CHAPITRE VI : PISTES DE REFLEXIONS	33
Section 1 : Solenniser	33
Section 2 : Droit de repentir	36
Section 3 : Rôle du notaire	37
CONCLUSION	39
BIBLIOGRAPHIE.....	41

Plagiat et erreur méthodologique grave

Le plagiat entraîne l'application des articles 87 à 90 du règlement général des études et des examens de l'UCL.

Il y a lieu d'entendre par « plagiat », l'utilisation des idées et énonciations d'un tiers, fussent-elles paraphrasées et quelle qu'en soit l'ampleur, sans que leur source ne soit mentionnée explicitement et distinctement à l'endroit exact de l'utilisation.

La reproduction littérale du passage d'une oeuvre, même non soumise à droit d'auteur, requiert que l'extrait soit placé entre guillemets et que la citation soit immédiatement suivie de la référence exacte à la source consultée.*.

En outre, la reproduction littérale de passages d'une oeuvre sans les placer entre guillemets, quand bien même l'auteur et la source de cette oeuvre seraient mentionnés, constitue une erreur méthodologique grave pouvant entraîner l'échec.

* A ce sujet, voy. notamment <http://www.uclouvain.be/plagiat>.



