

LA VENTE EST PARFAITE "DÈS QU'ON EST CONVENU DE LA CHOSE ET DU PRIX" : UN PRINCIPE LÉGAL SIMPLE CACHANT CERTAINES COMPLEXITÉS

Yannick NINANE¹

INTRODUCTION

L'achat ou la vente d'un bien immobilier est, dans la grande majorité des cas, une opération importante pour les parties, dont elles assument les conséquences à long terme. En vertu du principe de la convention-loi consacré à l'article 1134 du Code civil, le contrat légalement formé fait en effet la loi des parties et chacune d'elles ne pourra défaire seule² ce qu'elles ont fait ensemble. En conséquence, une fois la vente conclue, la propriété de l'immeuble sera transmise à l'acheteur³, qui sera tenu d'en payer le prix et d'en prendre livraison, le vendeur étant définitivement tenu, pour sa part, de délivrer l'immeuble.

On enseigne qu'au stade des pourparlers, le principe est celui de la liberté des négociateurs⁴, qui demeurent libres de s'engager ou non, de contracter ou de ne pas contracter. Il est donc indispensable d'identifier le moment de la formation du contrat, séparant le régime de la liberté des négociateurs de celui des obligations des cocontractants.

La formation du contrat de vente immobilière n'est soumise à aucun régime spécifique⁵. On se réfèrera donc aux principes de droit commun gouvernant la formation des contrats tels que dégagés par la doctrine et la jurisprudence, tout en veillant, dans le cadre de la présente contribution, à orienter notre propos et le choix des exemples jurisprudentiels sur les particularités de la vente immobilière.

¹ Avocat au Barreau de Bruxelles et Assistant aux Facultés Universitaires Saint-Louis.

² Sur les conséquences fiscales d'un contrat de vente immobilière, même résilié de commun accord par les parties, voy. toutefois A. Culot et P. Culot, *Manuel du droit de la vente*, col. cahier de la fiscalité belge vol. 21, Bruxelles, Larcier, 2011, spéc. pp. 143 à 155 et la contribution de B. KOHL, M. GUSTIN et R. DOUNY au présent ouvrage.

³ Article 1583 du Code civil. Il est toutefois possible d'insérer au contrat de vente une clause de réserve de propriété, par exemple jusqu'au paiement du prix ou jusqu'au jour de la passation de l'acte authentique (H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. IV, vol. 1, 4^{ème} éd. par A. MEINERTZHAGEN-LIMPENS, Bruxelles, Bruylant, 1997, p. 50-51, n°23-24 ; Anvers, 28 avril 1986, *Pas.*, 1986, II, p. 123).

⁴ La phase des pourparlers ne s'en trouve pas pour autant « hors droit ». Pour une analyse du régime juridique applicable aux négociations précontractuelles, voy. Y. SCHOENTJES-MERCHERS, « Propositions, pourparlers et offre de vente », *R.C.J.B.*, 1971, pp. 231 à 234, n°12 à 14 ; Ph. MARCHANDISE, « La libre négociation. Droits et obligations des négociateurs », *J.T.*, 1987, pp. 621 à 625 ; M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, pp. 110 à 144 ; P. JADOUL, « La négociation immobilière », in *La mise en vente d'un immeuble. Hommage au Professeur N. VERHEYDEN-JEANMART*, Bruxelles, Larcier, 2005, pp. 49 à 57 ; B. KOHL, « Le contrat de vente d'immeuble. Développements récents », in B. KOHL (dir), *La vente immobilière, aspects civils, administratifs et fiscaux*, CUP, vol. 121, Liège, Anthémis, 2010, spéc. pp. 9 à 26 ; P. WÉRY, *Droit des obligations*, vol. 1, Bruxelles, Larcier, 2010, pp. 135 à 139, n°124 à 126.

⁵ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 108, n°2 ; P. JADOUL, « La négociation immobilière », in *La mise en vente d'un immeuble. Hommage au Professeur N. VERHEYDEN-JEANMART*, Bruxelles, Larcier, 2005, p. 47.

Traditionnellement, la formation du contrat s'analyse comme la rencontre d'une offre et d'une acceptation⁶, manifestations des volontés des parties. Nous consacrerons dès lors la première section de la présente contribution à un rappel des principes applicables à la théorie de l'offre (§ 1^{er}) et de l'acceptation (§ 2), en veillant à conclure notre propos par l'analyse de la combinaison du caractère consensuel du contrat de vente et de la nécessité d'avoir recours à l'acte authentique en matière de vente immobilière (§ 3).

Nous commenterons ensuite, dans la seconde section ci-dessous, un arrêt récemment prononcé par la Cour d'appel de Bruxelles dans une espèce qui concernait la conclusion d'un contrat de vente immobilière. Cet arrêt est reproduit en annexe à la présente contribution.

SECTION 1^{ÈRE} : RAPPEL DES PRINCIPES

§ 1^{er} : L'offre

A. NOTION

1) Définition

1. **Définition de l'offre.** La Cour de cassation a précisé, par un arrêt du 23 septembre 1969 prononcé en matière de commerce ambulant, que « *par l'offre de vente, le vendeur éventuel sollicite l'engagement immédiat de l'autre partie en émettant sa volonté définitive de conclure ledit contrat, cette offre ne devant plus qu'être acceptée par ladite partie pour que le contrat soit formé* ». L'offre se distingue ainsi des « *simples pourparlers, des préliminaires à la vente ou des préparations à la vente [qui] ont pour objet non de former le contrat de vente mais d'examiner si la vente est possible et, le cas échéant, d'en faciliter ou d'en préparer la conclusion* »⁷. Cette définition est inspirée de l'enseignement de H. DE PAGE⁸. Elle fut confirmée par la Cour de cassation dans un arrêt prononcé le 1^{er} février 1982 relatif à la formation d'un contrat de travail⁹. Elle est reprise par les juridictions de fond¹⁰ et approuvée par la doctrine¹¹.

⁶ Certains auteurs, dont M. FONTAINE est le chef de file en Belgique (voy. not. « La formation des contrats. Codifications récentes et besoins pour la pratique » in *Liber amicorum Commission Droit et Vie des Affaires, 40^e anniversaire (1957-1997)*, Bruxelles, Bruylant, 1998, pp. 685 et s. ; « Offre et acceptation, approche dépassée du processus de formation des contrats ? », in *Mélanges à P. VAN OMMESSLAGHE*, Bruxelles, Bruylant, 2000, pp. 115 à 133), ont, récemment, souligné le caractère dépassé de cette approche de la formation des contrats, en particulier en ce qui concerne la négociation des contrats complexes ou de longue durée, constatant que, dans de nombreux cas, le « *contrat se met en place progressivement par une succession d'actes et de comportements où il est fréquemment problématique – sinon impossible – de déterminer le moment où les parties se sont accordées sur l'ensemble des points composant leur accord* » (T. STAROSSELETS « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, pp. 63-64, n°45. Voy. également, dans le même sens, C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, p. 551, n°2). P. VAN OMMESSLAGHE rappelle, pour sa part que « *les règles fondamentales concernant la formation du contrat s'appliquent [...], même en ce cas* » (*Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, p. 489, n°324).

⁷ Cass., 23 septembre 1969, *Pas.*, 1970, I, p. 73 ; *R.C.J.B.*, 1971, p. 216 et note Y. SCHOENTJES-MERCHIERS.

⁸ H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd., Bruxelles, Bruylant, 1964, pp. 507-508, n°514.

⁹ Cass., 1^{er} février 1982, *Pas.*, 1982, I, p. 690.

¹⁰ Voy. not. Mons, 10 décembre 1985, *R.D.C.*, 1986, p. 670 ; Liège, 6 octobre 1988, *J.T.*, 1989, p. 6 ; Bruxelles, 18 mai 1989, *J.T.*, 1989, p. 512.

C. DELFORGE propose, pour sa part, une définition alternative - jugée « excellente » par P. WÉRY¹² - selon laquelle « l'offre est une déclaration de volonté unilatérale par laquelle une personne s'engage à conclure un contrat aux conditions qu'elle précise »¹³ ou encore une « proposition de contracter, définitive et complète, et à laquelle il ne manque plus que l'acceptation de son destinataire pour que le contrat qu'elle tient en germe se forme »¹⁴.

2) Éléments caractéristiques

2. **Conditions.** Il ressort des définitions énoncées ci-dessus que, pour être qualifiée d'offre¹⁵ au sens juridique du terme, la proposition doit répondre à trois conditions cumulatives : elle doit être ferme, précise et extériorisée.
3. **L'offre doit être ferme.** Ce qui distingue l'offre de la simple proposition non contraignante ou de l'invitation à entrer en négociation c'est l'intention de son auteur de s'engager en droit¹⁶, « élément psychologique indispensable »¹⁷. Ainsi « une proposition de contracter ne constitue une offre que si son auteur a d'ores et déjà la volonté d'être lié en cas d'acceptation »¹⁸. Il en résulte qu'une offre faite « sans engagement » ou « sous toute réserve »¹⁹ ne peut être qualifiée comme telle²⁰.

¹¹ Y. SCHOENTJES-MERCHERS, « Propositions, pourparlers et offre de vente », *R.C.J.B.*, 1971, pp. 228 à 231, n°8 à 11 et p. 234, n°15 ; M. COIPEL, *Éléments de théorie générale des contrats*, Bruxelles, Kluwer, 1999 ; C. DELFORGE, « La formation des contrats sous l'angle dynamique. Réflexions comparatives », in M. FONTAINE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, bibliothèque de la faculté de droit de l'UCL, Bruxelles, Bruylant, Paris, L.G.D.J., 2002, pp. 139 et s. ; P. VAN OMMESELAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, pp. 472-473, n°313 et pp. 480-481, n°317.

¹² P. WÉRY, *Droit des obligations*, vol. 1, Bruxelles, Larcier, 2010, p. 139, n°127.

¹³ C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, p. 550.

¹⁴ *Ibid.*, p. 552, n°5. Pour une autre définition, dans des termes proches et tout aussi correcte et complète de la notion d'offre, voy. M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 145, n°25 et B. KOHL, « Le contrat de vente d'immeuble. Développements récents », in B. KOHL (dir.), *La vente immobilière, aspects civils, administratifs et fiscaux*, CUP, vol. 121, Liège, Anthémis, 2010, p. 27, n°16. Voy. également Anvers, 13 mai 2008, *N.j.W.*, 2008, p. 885 et Bruxelles, 23 juin 2011, *inédit*, R.G. 2008/AR/1795 reproduit en annexe.

¹⁵ La doctrine et la jurisprudence font également usage du terme « sollicitation », envisagé, dans le cadre qui nous occupe, comme un synonyme de l'offre.

¹⁶ Y. SCHOENTJES-MERCHERS, « Propositions, pourparlers et offre de vente », *R.C.J.B.*, 1971, p. 229, n°9.

¹⁷ P. VAN OMMESELAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, p. 481, n°318.

¹⁸ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 147, n°26. Dans le même sens, voy. F. T'KINT, « Négociation et conclusion du contrat », in *Les obligations contractuelles*, Bruxelles, éd. J.B.B., 1984, p. 32 ; C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, p. 554, n°9.

¹⁹ Concernant la problématique des réserves pouvant affecter la proposition de contracter et leur conséquence sur la fermeté de celle-ci, cons. C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, pp. 554 à 557, n°10 à 14.

²⁰ T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 12, n°3.

On précisera à cet égard que la circonstance que l'offrant n'ait pas connaissance de l'ensemble des effets juridiques de son acte est indifférente, pour autant qu'il puisse être déduit de celui-ci une intention de se lier²¹.

Souvent, l'intention de l'auteur de l'offre de s'engager ou non résulte des termes de l'offre elle-même²² ou de l'attitude adoptée par l'offrant. Il est toutefois des hypothèses où l'hésitation est permise, notamment lorsque les termes de l'émission de volonté ne sont pas clairs ou lorsque les parties ont échangé de nombreuses propositions, dont il faut déceler si elles sont ou non placées sur le terrain du droit.

En cas de contestation, il appartiendra au juge de déceler l'intention réelle de l'offrant (article 1156 C. civ.), conformément aux règles générales d'interprétation des actes juridiques²³. La Cour de cassation a en effet rappelé que « *le juge du fond apprécie souverainement l'existence et la portée d'une manifestation de volonté à condition qu'il ne méconnaisse pas la foi due aux actes dont cette manifestation est déduite* »²⁴.

- 4. L'offre doit être précise ou complète.** Pour être qualifiée comme telle, l'offre doit contenir tous les éléments du contrat à conclure. H. DE PAGE rappelle en effet qu'« *un contrat n'est formé que lorsque les volontés de toutes les parties qui y interviennent concordent sur tous les points qui en constituent la matière* »²⁵. A cet égard, on distingue trois catégories d'éléments constitutifs du contrat à conclure : les conditions essentielles, substantielles et accessoires.

Les conditions *essentielles* sont celles qui sont, en soi, indispensables à la conclusion du contrat. Il s'agit des « *éléments qui, d'après la nature de la convention, sont fondamentaux pour que celle-ci puisse être conclue avec ses caractères propres* »²⁶. En matière de vente, comme pour les autres contrats nommés²⁷, le législateur les précise. En effet, conformément à l'article 1583 du Code civil, la vente est « *parfaite entre parties [...] dès qu'on est convenu de la chose et du prix* ».

Les conditions *accessoires*, quant à elles, ne sont pas de nature à conditionner l'existence du contrat à conclure et n'ont pas non plus été regardées comme telles par aucune des parties, de

²¹ *Ibid.*, p. 13, n°3.

²² Pour un exemple, voy. not. Mons, 26 janvier 1993, *rev. not.*, 1993, p. 309 cité *infra*, n°7. Voy. également le libellé de l'offre formulée dans l'espèce tranchée par l'arrêt annexé à la présente.

²³ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 148, n°27 ; C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, p. 554, n°9.

²⁴ Cass., 27 mai 2002, *Pas.*, 2002, liv. 5-6, p. 1216.

²⁵ H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd. , Bruxelles, Bruylant, 1964, pp. 488-489, n°496.

²⁶ B. HANOTIAU, « Vers la conclusion du contrat : les éléments caractéristiques de la convention et les pouvoirs des négociateurs », in *Le contrat en formation*, Bruxelles, ABJE, JBB, 1987, p. 100, n°4.

²⁷ Si le contrat est innomé, « *c'est au juge qu'il appartiendra de rechercher quels éléments doivent être considérés comme "caractéristiques" au regard du but économique poursuivi par les parties et les usages* » (C. DELFORGE, « La formation des contrats sous l'angle dynamique. Réflexions comparatives », in M. FONTAINE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, Bruxelles, Bruylant, Paris, L.G.D.J., 2002, p. 156, n°14).

sorte qu'un désaccord sur leur contenu ne fera pas obstacle à la conclusion du contrat²⁸, les parties reléguant la fixation de ces points accessoires à des négociations ultérieures ou s'en référant, éventuellement implicitement, à l'équité, à la loi ou aux usages (article 1135 C. civ.)²⁹. Il a ainsi été jugé que le « *contrat est valablement formé entre parties par la rencontre d'une offre en bonne et due forme et d'une acceptation conforme [et qu'il] est à cet égard 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 intervenu* »³⁰.

L'accord sur la chose et sur le prix ne suffit cependant pas toujours à la formation du contrat de vente³¹. Il est en effet fréquent que les parties ou l'une d'elles ai(en)t élevé au rang d'éléments conditionnant leur consentement des conditions par nature accessoires au regard du contrat à conclure³². On qualifiera généralement ces conditions accessoires « essentialisées » par les parties de conditions *substantielles*³³.

L'absence d'accord sur ces conditions n'étant pas, en soi, de nature à faire obstacle à la conclusion du contrat, on précisera qu'il incombera à l'offrant d'indiquer avec précision l'ensemble des éléments qu'il considère comme conditionnant sa volonté de conclure ou non le contrat proposé. On enseigne en effet « *qu'une partie ne peut valablement considérer, de façon unilatérale, comme essentiels, certains éléments accessoires, sans que l'autre ait pu en être préalablement informée* »³⁴. En conséquence, « *le défaut de toute indication à propos de ces*

²⁸ Civ. Namur, 26 avril 1990, *R.R.D.*, 1990, p. 489 ; Liège, 28 février 1997, *J.T.*, 1997, p. 392, *J.L.M.B.*, 1998, p. 180 ; Mons, 5 mars 2003, *J.T.*, 2004, p. 12 (motifs) ; Liège, 17 juin 2003, *J.L.M.B.*, 2004, p. 707 (sommaire) ; Liège, 27 avril 2006, *J.L.M.B.*, 2007, p. 485 et note C. STAUDT et P. KILESTE.

²⁹ H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd., Bruxelles, Bruylant, 1964, pp. 489, n°496. Pour un commentaire complet et récent de l'article 1135 du Code civil, voy. C. DELFORGE, « Les conventions obligent non seulement à ce qui y est exprimé, mais encore à toutes les suites que l'équité, l'usage ou la loi donnent à l'obligation d'après sa nature (art. 1135, C. civ) », in *Droit des obligations*, col. recyclage en droit, vol. 2001/1, Limal, Anthémis, 2001, pp. 7 à 80.

³⁰ Civ. Namur, 26 avril 1990, *R.R.D.*, 1990, p. 489. Voy. également, concernant un contrat de cession de fonds de commerce considéré comme conclu malgré l'absence de fixation du prix de la cession, Com. Verviers, 17 décembre 1973, *J.L.*, 1974-75, p. 45.

³¹ Liège, 21 février 1995, *J.L.M.B.*, 1995, p. 1253 ; Liège, 6 mai 1999, *R.D.C.*, 2000, p.378 ; Bruxelles, 27 janvier 2003, *J.L.M.B.*, 2006, p. 840 (sommaire).

³² En vue de l'acquisition ou de la vente d'un bien immobilier, les parties négocient en effet fréquemment, avant la conclusion définitive du contrat, le délai de délivrance, l'étendue de la garantie du vendeur en matière de vice caché, la date du transfert de propriété ou l'inclusion éventuelle d'une condition suspensive relative à l'obtention d'un crédit hypothécaire par le candidat acquéreur.

³³ Cette terminologie, empruntée à J-L AUBERT (*Notions et rôles de l'offre et de l'acceptation dans la formation du contrat*, Paris, L.G.D.J., 1970, n°288 à 295) et devenue classique en doctrine (voy. not. B. HANOTIAU, « Vers la conclusion du contrat : les éléments caractéristiques de la convention et les pouvoirs des négociateurs », in *Le contrat en formation*, Bruxelles, ABJE, JBB, 1987, p. 102, n°6 et 7 ; M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 157, n°35 ; C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, p. 553, n°8 ; P. VAN OMMESLAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, p. 481, n°318).

³⁴ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 163, 236 ; P. JADOUL, « La négociation immobilière », in *La mise en vente d'un immeuble. Hommage au Professeur N. VERHEYDEN-JEANMART*, Bruxelles, Larcier, 2005, p. 60. Dans le même sens, C. STAUDT et P. KILESTE, note sous Liège, 27 avril 2006, *J.L.M.B.*, 2007, p. 488. Cons également M. DENEVE qui précise que « *la condition est dite "substantielle" lorsque,*

éléments ou modalités sera généralement interprété comme l'absence de volonté de l'offrant de les considérer comme des éléments déterminants du contrat envisagé »³⁵.

En revanche, avec T. STAROSSELETS, nous considérons que « *tout élément, "légalement accessoire" peut devenir substantiel, pour peu qu'une partie ait pris la peine de le mentionner expressément dans sa proposition* »³⁶. Nous ne partageons donc pas l'avis de certains auteurs qui considèrent que « *pour être considérées comme substantielles, les conditions formulées doivent concerner l'économie du contrat, intervenir dans l'équilibre économique des contre-prestations, notamment dans l'existence du consentement quant au prix* »³⁷.

- 5. L'offre doit être extériorisée.** L'offre peut être destinée à une ou plusieurs personnes déterminées ou être faite au public. En ce qui concerne cette dernière hypothèse, H. DE PAGE précise qu'il s'agit « *d'une offre comme toutes les autres, et partant, soumise aux mêmes règles* »³⁸. Pour revêtir la qualité d'offre au sens juridique, la proposition doit toutefois être parvenue à son destinataire ou, s'il s'agit d'une offre faite au public, simplement extériorisée³⁹.

Il en résulte que si celui qui se prétend destinataire de l'offre ne se l'est pas vue communiquer par l'offrant ou son mandataire mais qu'il n'en a eu connaissance que par une voie détournée, il ne peut prétendre au caractère contraignant de la proposition dans le chef de son auteur et son acceptation ne pourrait former valablement le contrat⁴⁰.

3) Applications jurisprudentielles

antérieurement à l'acceptation, l'offrant a manifesté sa volonté connue du destinataire de la proposition, de voir accepter, outre les éléments essentiels de la convention envisagée, une ou plusieurs conditions particulières et apparemment sérieuses, relatives à l'économie générale du contrat et à son exécution » (note sous Bruxelles, 16 juin 1970, *Entr. dr.*, 1973, p. 160 – c'est le soussigné qui souligne) et B. HANOTIAU, qui précise que « *pour qu'un élément soit considéré comme substantiel, il faut qu'il soit entré dans le champ contractuel, c'est-à-dire qu'il ait été porté à la connaissance de l'autre partie au cours des pourparlers ou au moment de l'offre* » (« Vers la conclusion du contrat : les éléments caractéristiques de la convention et les pouvoirs des négociateurs », in *Le contrat en formation*, Bruxelles, ABJE, JBB, 1987, p. 102).

³⁵ P. JADOUL, « La négociation immobilière », in *La mise en vente d'un immeuble. Hommage au Professeur N. VERHEYDEN-JEANMART*, Bruxelles, Larcier, 2005, p. 60. Dans le même sens, voy. M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 158 et 159, n°36 et p. 163, n°40.

³⁶ T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 22, n°10.

³⁷ B. HANOTIAU, « Vers la conclusion du contrat : les éléments caractéristiques de la convention et les pouvoirs des négociateurs », in *Le contrat en formation*, Bruxelles, ABJE, JBB, 1987, p. 102.

³⁸ A titre d'exemple, l'auteur cite les biens mis en vente dans les étalages, avec affichage du prix ou l'affichage des prix des places de théâtre (H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd., Bruxelles, Bruylant, 1964, p. 517, n°524). On peut citer également les annonces publiées sur internet ou dans les journaux, sous réserve des commentaires que nous en donnerons ci-dessous (voy. *infra*, n°8 et 9).

³⁹ Y. SCHOENTJES-MERCHERS, « Propositions, pourparlers et offre de vente », *R.C.J.B.*, 1971, p. 226 ; C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, p. 557 et les références citées aux notes n°62 et 63.

⁴⁰ P. VAN OMMESLAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, p. 482, n°318.

- 6. Pouvoir du juge et litiges.** Nous avons rappelé qu'il appartient au juge du fond d'apprécier souverainement l'existence et la portée d'une manifestation de volonté⁴¹ et, partant, de dire si celle-ci peut, ou non, être qualifiée d'offre au sens juridique du terme en analysant si elle recouvre les trois conditions développées ci-dessus.

Les litiges relatifs à la portée juridique qu'il convient d'accorder à l'expression unilatérale de la volonté d'une partie sont parmi les plus fréquents en matière de formation du contrat en général et de vente immobilière en particulier. Il n'est ainsi pas rare que « *le bénéficiaire revendique l'engagement définitif de la part du pollicitant en considérant qu'il s'agit bel et bien d'une offre, tandis que l'autre (l'auteur) le conteste* »⁴².

- 7. Notion d'offre. Décisions récentes.** De nature à éclairer le lecteur, et en ne retenant que les cas dans lesquels les cours et tribunaux ont récemment été appelés à se prononcer sur la nature des propositions échangées⁴³ dans le cadre de négociations immobilières, on peut citer certaines décisions de jurisprudence.

Il a ainsi été jugé que :

- « *La lettre par laquelle un notaire énonce qu'une personne a l'"intention" de vendre telle parcelle et qu'il "désire" obtenir tel prix l'hectare en invitant le destinataire à faire connaître sa position, constitue une pollicitation qui ne doit plus qu'être acceptée pour que le contrat soit formé* »⁴⁴ ;
- « *La présentation d'un projet de compromis au notaire du candidat acheteur avec invitation à faire des remarques s'inscrit dans les pourparlers qui sont menés entre parties* ». Par contre, « *l'envoi d'un deuxième projet dans lequel il est tenu compte des remarques du notaire du candidat acheteur est une offre de vente ferme* »⁴⁵⁻⁴⁶ ;
- « *La lettre par laquelle le propriétaire d'un bien, précisant le prix demandé, s'engage à ne pas le vendre pendant un délai au cours duquel il invite un candidat à faire offre tout en*

⁴¹ Voy. *supra*, n°3.

⁴² L. COLLON, « Les dangers de l'offre d'achat ou de la promesse de vente », in *Le compromis de vente. Effets civils et fiscaux*, Louvain-la-Neuve, Anthemis, 2006, p. 11.

⁴³ Pour une décision qualifiant d'offre au sens juridique du terme un bon de commande relatif à un véhicule d'occasion, voy. Civ. Mons, 15 mars 2000, *J.L.M.B.*, 2001, p. 1309.

⁴⁴ Mons, 26 janvier 1993, *rev. not.*, 1993, p. 309.

⁴⁵ Civ. Bruges, 24 mars 1997, *t. not.*, 1998, p. 54. Dans le même sens, voy. également Liège, 19 décembre 2006, *R.G.E.N.*, 2007, p. 234 et note F. GLANSDORFF ; *J.L.M.B.*, 2009, p. 349 et note B. KOHL. On précisera toutefois que l'envoi du projet de compromis est généralement considéré comme valant offre de vente, sauf si la lettre d'accompagnement précise qu'il est envoyé sous réserve d'agrément ou de confirmation (du mandataire) de son auteur (M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 156, n°34).

⁴⁶ Cette hypothèse doit être distinguée de celle dans laquelle un accord est déjà intervenu entre parties (par la rencontre d'une offre et d'une acceptation) et dont le compromis ne constitue que la « formalisation ».

sauvegardant la confidentialité de cet engagement, ne constitue pas une promesse de vente mais un appel d'offre »⁴⁷ ;

- *« L'acte intitulé "convention de vente", dans lequel le dénommé vendeur déclare vendre au dénommé acquéreur un terrain à bâtir bien identifié, qui est signé par "l'acquéreur" et comporte sous les termes "vendeurs" une signature précédée de la mention écrite à la main "pour les vendeurs, l'agence immobilière X", est en réalité une offre d'achat formulée par le dénommé acquéreur, lorsqu'il n'est pas établi que les propriétaires du terrain avaient donné mission à l'agence immobilière de consentir à la vente à leur place »⁴⁸.*

On rappellera toutefois avec insistance qu'il n'existe pas de solution de principe en la matière et que tout est question de circonstances, laissées à l'appréciation du juge.

4) Le cas particulier des annonces immobilières

- 8. Une jurisprudence constante.** Les cours et tribunaux considèrent généralement que les annonces concernant la mise en vente (ou en location) d'un immeuble ne sont pas des offres au sens juridiques du terme mais de simples appels d'offre ou invitations à entrer en pourparlers. Cette jurisprudence est constante, tant en ce qui concerne les affiches⁴⁹, que les annonces publiées dans la presse⁵⁰ ou sur internet⁵¹.

Certaines de ces décisions motivent leur refus de reconnaître à de telles annonces la qualification d'offre par le caractère prétendument incomplet de celles-ci. Il a ainsi été jugé que *« l'ensemble des éléments essentiels du contrat doit être précisé pour que l'on puisse parler d'offre ; que parmi ces éléments il y a, outre le prix, les modalités de paiement de l'acompte et du soulte, les moyens de transfert de propriété et d'entrée en jouissance, l'exonération de certains risques... ; que tous ces éléments ne figuraient nullement sur l'annonce »*, qui, partant, ne pourrait être qualifiée d'offre⁵².

- 9. Appréciation critique.** Une telle motivation ne nous convainc pas. Nous avons en effet exposé ci-dessus que, conformément à l'article 1583 du Code civil, seuls l'immeuble vendu et le prix constituent des éléments essentiels du contrat de vente immobilière⁵³. En ce qui concerne les éléments substantiels, conditionnant l'accord de l'offrant, nous avons précisé qu'à défaut d'être mentionnés dans l'offre, ils devaient être considérés comme accessoires et, partant, ne pouvaient faire obstacle à la formation du contrat⁵⁴. Si une annonce ne mentionnant qu'un prix

⁴⁷ Bruxelles, 25 octobre 2001, *rev. not.*, 2002, p. 233 et note R. TIMMERMANS ; *J.T.*, 2002, p. 66 (affaire dite du « Kladaradatsch »).

⁴⁸ Liège, 2 juin 2003, *J.L.M.B.*, 2004, p. 706 (sommaire).

⁴⁹ Civ. Bruxelles (réf), 31 mai 1995, *R.G.D.C.*, 1996, p. 68.

⁵⁰ Civ. Bruxelles (réf), (21 ou) 24 octobre 1991, *res. jur. imm.*, 1992, p. 63 ; *R.G.D.C.*, 1992, p. 81 (une publication mentionne la date du 21 octobre, l'autre celle du 24 octobre).

⁵¹ Civ. Bruxelles (réf), 23 février 2004, *t. not.*, 2004, p. 345 ; Anvers, 13 mai 2008, *N.j.W.*, 2008, p. 885.

⁵² Civ. Bruxelles (réf), (21 ou) 24 octobre 1991, *res. jur. imm.*, 1992, p. 63 ; *R.G.D.C.*, 1992, p. 81.

⁵³ *Voy. supra*, n°4

⁵⁴ *Voy. supra*, n°4 et spéc. les références citées à la note n°34.

approximatif ou n'identifiant pas clairement le bien mis en vente ne peut, assurément, être considérée comme complète ou précise, il ne nous semble pas en aller de même de l'annonce qui préciserait le prix souhaité par le vendeur et mentionnerait l'adresse du bien vendu, à plus forte raison si elle est accompagnée de photographies.

Comme d'autres auteurs⁵⁵, nous considérons plutôt que si une annonce immobilière ne peut être qualifiée d'offre revêtant un caractère obligatoire pour son auteur c'est plus au regard du critère de fermeté⁵⁶ que celle-ci devrait revêtir que par référence au critère de précision. On peut en effet « *arguer du souci implicite, mais évident, du vendeur de s'assurer du sérieux de son partenaire et de ses possibilités financières pour soutenir qu'une telle "offre", si précise soit-elle, ne contient pas une volonté définitive de s'engager* »⁵⁷.

On précisera toutefois que, compte tenu du pouvoir souverain du juge « *d'apprécier souverainement l'existence et la portée d'une manifestation de volonté* », il n'est pas, *a priori*, exclu que le juge considère que la mise en vente, par annonce, d'un immeuble, pour un prix déterminé et sans aucune réserve, démontre la volonté de vendre à celui qui acceptera d'acheter au prix demandé, en particulier lorsque la vente est confiée à un professionnel de l'immobilier qui aura eu la possibilité d'évaluer la valeur du bien mis en vente⁵⁸. On invitera dès lors les vendeurs qui ne souhaiteraient pas être liés par les termes de l'annonce qu'ils publient ou font publier de mentionner clairement que celle-ci est faite sans engagement⁵⁹ ou, comme le font plusieurs agences immobilières, d'inviter les candidats acquéreurs à « faire offre à partir » du prix affiché ou annoncé.

5) Le cas particulier de la vente publique

⁵⁵ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, pp. 153 et 154, n°32 ; C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, pp. 559 et 560, n°20 et 21 ; B. KOHL, « Le contrat de vente d'immeuble. Développements récents », in B. KOHL (dir), *La vente immobilière, aspects civils, administratifs et fiscaux*, CUP, vol. 121, Liège, Anthémis, 2010, p. 27, n°17.

⁵⁶ Voy. également Bruxelles, 23 juin 2011, *indébit*, RG 2008/AR/1795 reproduit en annexe : « *l'offre qui est adressée au public, notamment par le biais d'annonces ou d'affiches, ne satisfait pas à la condition de la volonté de s'engager juridiquement et ne peut être interprétée autrement que comme un simple moyen d'obtenir des offres d'achat* ».

⁵⁷ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, pp. 153 et 154, n°32.

⁵⁸ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 155, n°33. Dans le même sens, voy. B. KOHL, « Le contrat de vente d'immeuble. Développements récents », in B. KOHL (dir), *La vente immobilière, aspects civils, administratifs et fiscaux*, CUP, vol. 121, Liège, Anthémis, 2010, p. 27, n°17, qui rappelle, à juste titre, que « *le simple fait qu'une proposition de vente s'adresse à des personnes indéterminées ne suffit pas dans notre système juridique à lui dénier le caractère d'offre* » (voy. *supra*, n°5).

⁵⁹ Consultez notamment le site d'annonces immobilières en ligne www.immoweb.be qui reprend systématiquement sous toutes les annonces qui y sont publiées la mention : « les présentes informations sont données à titre indicatif, sous toutes réserves et sauf vente ou location entre-temps ».

10. Principe. Il est admis, de longue date, que la mise en vente publique d'un bien (mobilier ou immobilier) constitue un appel à émettre des offres, matérialisées par les enchères⁶⁰. C'est donc l'enrichisseur qui est l'offrant et non le vendeur⁶¹. Le contrat ne sera ainsi formé qu'en cas d'acceptation de l'enchère (la plus haute) par le vendeur qui, conformément au droit commun⁶², demeure entièrement libre de l'accepter ou de la refuser.

11. Décision récente. Ces principes ont été récemment rappelés par la Cour d'appel de Liège dans un arrêt du 25 mars 2011 : « *l'insertion d'une annonce concernant la mise en vente d'un véhicule d'occasion sur une plate-forme de courtage aux enchères en ligne (e-bay)*⁶³ doit s'analyser comme une invitation à offrir ou à soumettre une offre publique. Ce faisant, le vendeur sollicite du public l'offre la plus élevée pour l'achat de son bien, se réservant le droit de rejeter la meilleure offre formulée par telle ou telle personne qui n'aurait pas son agrément ». Partant, la Cour précise qu'« *au terme des enchères la vente ne se concrétise pas nécessairement par la réception du courriel adressé automatiquement par le site de vente en ligne par le meilleur enchérisseur* »⁶⁴.

Par égalité de motifs, ces principes peuvent également être étendus aux pratiques des agents immobiliers qui invitent les candidats acquéreurs à « faire offre à partir » du prix annoncé⁶⁵, le propriétaire du bien mis en vente demeurant libre d'accepter ou refuser les offres d'achats qui lui sont soumises.

B. FORCE OBLIGATOIRE

1) **Fondement**

12. Un engagement par volonté unilatérale. La Cour de cassation a consacré, par deux arrêts de principe du 9 mai 1980, la source et le fondement du caractère contraignant de l'offre : « *la force obligatoire d'une offre trouve son fondement dans un engagement résultant d'une manifestation de volonté unilatérale* »⁶⁶.

Cette explication, qui prévaut en droit belge⁶⁷, « *a le grand mérite de la simplicité et surtout d'une parfaite adéquation aux intentions réelles des parties* »⁶⁸.

⁶⁰ H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd., Bruxelles, Bruylant, 1964, pp. 522 et 523, n°531bis et 531ter.

⁶¹ C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2004, p. 559, n°20.

⁶² Voy. infra, n°22.

⁶³ L'espèce concernait un bien meuble mais les principes rappelés par l'arrêt peuvent parfaitement être étendus à la vente aux enchères immobilières en ligne, qui par ailleurs se pratiquent également sur le site e-bay dont il était question dans le cas soumis à l'appréciation de la Cour.

⁶⁴ Liège, 25 mars 2011, *J.L.M.B.*, 2012, p. 221.

⁶⁵ Voy. supra, n°9.

⁶⁶ Cass., 9 mai 1980, *Pas.*, 1980, I, pp. 1120 et 1127. Pour une confirmation, voy. Cass., 3 septembre 1981, *Entr. et dr.*, 1982, p. 131.

⁶⁷ Pour un résumé des thèses prévalant en droit français relativement à (l'absence de) force obligatoire de l'offre, voy. C. DELFORGE, « La formation des contrats sous l'angle dynamique. Réflexions comparatives », in M.

2) Obligation de maintien de l'offre.

13. L'offre doit être maintenue pendant son délai de validité. La doctrine⁶⁹ et la jurisprudence⁷⁰ du 19^{ème} siècle et du début du 20^{ème} siècle considéraient que l'offre n'avait aucune force obligatoire tant qu'elle n'était pas acceptée. Il est aujourd'hui unanimement admis que, dès lors que l'offre constitue un engagement unilatéral de son auteur, ce dernier est tenu de la maintenir pendant un certain délai⁷¹. Concernant la durée de ce dernier, elle peut être précisée dans l'offre elle-même ou, à défaut, elle correspondra à un « délai raisonnable », qui devra « *être suffisant pour permettre au destinataire de l'offre d'en prendre connaissance, de disposer d'un délai de réflexion et d'y répondre* »⁷². En cas de contestation, il sera fixé par le juge en fonction des circonstances⁷³. Au nombre de celles-ci, on peut citer les usages du secteur⁷⁴, la complexité de la proposition contractuelle et le temps nécessaire pour l'étudier utilement⁷⁵. Dans la matière qui nous occupe, il a été jugé que le vendeur d'un immeuble s'oblige tacitement à maintenir son offre au moins jusqu'à la date convenue avec le destinataire de l'offre pour procéder à la visite du bien mis en vente⁷⁶.

Pour éviter tout débat à cet égard, on conseillera aux personnes intéressées par l'acquisition ou la vente d'un bien immobilier d'indiquer clairement la durée de validité de leur offre, en précisant la date et l'heure de l'échéance de celle-ci. Cela permettra au destinataire de l'offre de connaître avec précision le délai dans lequel il sera tenu de l'accepter et à l'offrant de savoir à partir de quel moment il sera libéré de son engagement, notamment pour effectuer une offre

FONTAINE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, Bruxelles, Bruylant, Paris, L.G.D.J., 2002, pp. 186 à 192, n°71 à 83 et P. VAN OMMESELAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, pp. 482-483, n°319.

⁶⁸ P. VAN OMMESELAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, p. 483, n°319.

⁶⁹ F. LAURENT, *Principes de droit civil*, t. XV, 4^{ème} éd., Bruxelles, Bruylant, 1887, p. 540, n°469 et p. 545, n°475) et les autres références citées par H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd., Bruxelles, Bruylant, 1964, p. 510, note n°1.

⁷⁰ Civ. Anvers, 21 janvier 1929, *Pas.*, 1930, III, p. 170. Voy. également, pour une décision anachronique, Civ. Mons, 30 janvier 1987, *J.L.M.B.*, 1987, p. 889 qui considère que « *l'offre rétractée avant même qu'elle ait été acceptée par son destinataire, doit être déclarée nulle et de nul effet* ».

⁷¹ H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd., Bruxelles, Bruylant, 1964, p. 512-514, n°519-520 ; T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 29, n°17 ; M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, pp. 168 à 172, n°46 à 49 ; C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2005, p. 5, n°1 ; P. VAN OMMESELAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, p. 484, n°320.

⁷² C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2005, p. 6, n°5.

⁷³ Mons, 10 décembre 1985, *R.D.C.*, 1986, p. 670.

⁷⁴ Il ne nous paraît cependant pas exister d'usage général relatif au délai de réflexion en matière d'opération immobilière.

⁷⁵ T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 29, n°17.

⁷⁶ Cass. fr., 17 décembre 1958, *D.*, 1959, *Jur.*, 33 cité par F. T'KINT, « Négociation et conclusion du contrat », in *Les obligations contractuelles*, Bruxelles, éd. J.B.B., 1984, p. 37, n°53.

pour l'acquisition d'un autre bien (si l'offrant est le candidat acheteur) ou pour adresser une offre ou conclure la vente avec un autre candidat acquéreur (si l'offrant est le vendeur).

- 14. Cessation de plein droit de l'effet de l'offre.** A l'échéance du délai précisé dans l'offre ou du délai raisonnable, l'offre devient caduque et l'offrant est libéré de son engagement⁷⁷. Une telle caducité intervient de plein droit. Il n'est donc pas nécessaire que l'offrant indique au destinataire qu'il s'estime libéré ni qu'il lui notifie un préavis à l'échéance duquel l'offre perdrait sa force obligatoire⁷⁸.

3) Retrait de l'offre

- 15. Rétractation et révocation. Distinction doctrinale.** Le retrait de l'offre par son auteur peut viser deux hypothèses distinctes. La doctrine distingue en effet traditionnellement la rétractation de la révocation. Alors que la première désigne le retrait de l'offre par son auteur avant qu'elle n'ait pris effet, la seconde désigne l'hypothèse dans laquelle l'offrant revient sur son engagement après que l'offre soit parvenue à son destinataire⁷⁹.
- 16. Rétractation.** Tant que la proposition n'est pas parvenue à son destinataire – si elle est destinée à une personne déterminée – ou qu'elle n'a pas été extériorisée – s'il s'agit d'une offre au public, elle ne peut encore être qualifiée d'offre au sens juridique du terme et, partant, n'a pas encore d'effet obligatoire⁸⁰. A titre d'exemple, on cite généralement le cas d'une offre adressée par la voie postale et rétractée par un moyen de communication plus rapide (fax ou e-mail). Dans cette hypothèse, le retrait de l'offre « *est parfaitement valide et ne peut donner lieu à indemnisation* »⁸¹.
- 17. Révocation et sanction.** La reconnaissance de la force obligatoire de l'offre a pour conséquence que l'offrant qui la révoquerait postérieurement à sa prise d'effet engagerait sa responsabilité. Indépendamment du fondement de la responsabilité de l'offrant, qui ne fait pas l'unanimité en doctrine⁸², une tendance majoritaire se dégage parmi les auteurs pour considérer que « *la*

⁷⁷ Voy. not C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2005, p. 7, n°6, qui précise par ailleurs que, par conséquent, « *pour former le contrat, l'acceptation doit parvenir à l'offrant pendant le temps où l'offre est efficace. Au-delà, elle est tardive et constitue une nouvelle offre* ».

⁷⁸ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 171, n°49 ; T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 29, n°17. *Contra* : L. CORNELIS, « Het aanbod bij het tot stand komen van overeenkomsten », *R.D.C.*, 1983, p. 30, n°26.

⁷⁹ T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, pp. 30-31, n°18 et 19 ; B. DE CONINCK et C. DELFORGE, « La rupture des négociations et le retrait intempestif de l'offre. Régime général et sanctions », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, pp. 113-114, n°38.

⁸⁰ Voy. *supra*, n°5.

⁸¹ B. DE CONINCK et C. DELFORGE, « La rupture des négociations et le retrait intempestif de l'offre. Régime général et sanctions », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 114, n°38.

⁸² Ainsi H. DE PAGE, considère que la responsabilité de l'offrant est de nature contractuelle, fondant celle-ci sur l'article 1144 du Code civil (*Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd., Bruxelles, Bruylant, 1964, p. 513, n°519) alors que B. DE CONINCK et C. DELFORGE considèrent que « *seule une responsabilité extracontractuelle*

rétractation demeure juridiquement inefficace aussi longtemps que le délai de validité de l'offre n'est pas expiré et [que] l'acceptation, si elle intervient en temps utile, entraîne la conclusion du contrat malgré la volonté contraire de l'offrant »⁸³. Cette solution devra toutefois être écartée, au bénéfice de l'octroi de dommages-intérêts lorsque l'objet de la vente a disparu ou lorsque l'offrant a conclu avec un tiers de bonne foi.

C. L'OFFRE CONDITIONNELLE

18. Principe. L'offrant peut parfaitement, comme pour tout acte juridique, conditionner sa volonté à la survenance d'un évènement futur et incertain. Il est ainsi fréquent, en matière immobilière, que le candidat acquéreur soumette une offre d'acquisition de l'immeuble mis en vente sous la condition suspensive de l'octroi d'un crédit lui permettant de financer tout ou partie du prix et des frais d'acquisition. La réalisation de la condition suspensive affectant l'offre « *transforme l'offre conditionnelle en offre pure et simple* »⁸⁴ et n'a pas pour effet de transformer l'offre de vente en contrat de vente, de sorte qu'elle devra encore être acceptée⁸⁵.

19. Offre conditionnelle et offre de conclure un contrat conditionnel. Avec T. STAROSSELETS, nous considérons qu'une offre sous condition suspensive ne peut avoir d'effet tant que la condition ne s'est pas réalisée et, qu'en conséquence, elle ne peut être acceptée qu'à partir de ce moment⁸⁶. Il se peut toutefois que l'offrant, plutôt que de soumettre son engagement unilatéral à une condition suspensive, émette une offre (définitive) de conclure un contrat conditionnel, ce qui est parfaitement valide, et par ailleurs conseillé en vue d'éviter que le contrat ne soit conclu sans que la condition n'y soit précisée et que l'autre partie refuse qu'elle soit introduite au moment de la formalisation de l'accord (c'est-à-dire au stade du compromis)⁸⁷.

§ 2 : L'acceptation

A. PRINCIPES

*paraît théoriquement se justifier lorsque la révocation est reçue durant le délai de validité de l'offre et avant que l'acceptation parvienne à l'offrant (« La rupture des négociations et le retrait intempestif de l'offre. Régime général et sanctions », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 116, n°41.*

⁸³ Dans le même sens, voy. H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. II, 3^{ème} éd., Bruxelles, Bruylant, 1964, p. 513, n°519 ; P. VAN OMMESELAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, p. 484, n°320.

⁸⁴ P. VAN OMMESELAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, p. 485, n°320.

⁸⁵ Cass., 16 mars 1989, *Pas.*, 1989, I, p. 737 ; M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 149, n°28.

⁸⁶ T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 16, n°6. *Contra* : Comm. Marche-en-Famenne, 16 novembre 1981, *R.R.D.*, 1982, p. 33.

⁸⁷ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 149, n°28.

- 20. Notion.** Dès lors qu'il est constant que le contrat se forme lorsque la volonté de l'offrant est rencontrée par celle du destinataire, l'acceptation peut être définie comme « *l'accord nécessaire et suffisant pour former le contrat* »⁸⁸. Elle constitue « *le miroir de l'offre* »⁸⁹.
- 21. Forme.** Pas plus que l'offre, l'acceptation ne doit pas revêtir une forme particulière. Elle peut être tant expresse que tacite. Ce dernier adjectif vient du latin *tacere* : se taire⁹⁰. Il n'en demeure pas moins qu'en droit belge, le silence ne vaut jamais, en tant que tel, consentement. Pour qu'il puisse être interprété comme tel, il doit nécessairement être circonstancié, c'est-à-dire qu'il intervienne dans un contexte qui le prive de son équivocité et qui signifie que le destinataire de l'offre a accepté celle-ci⁹¹. Une acceptation tacite peut ainsi être déduite de l'exécution sans réserve du contrat par le destinataire de l'offre⁹².
- 22. Liberté du destinataire de l'offre.** Conformément au principe de l'autonomie de la volonté, le destinataire dispose de la pleine liberté de refuser ou d'accepter l'offre⁹³. En cas de refus, il n'est par ailleurs pas tenu d'en exposer les motifs. La Cour de cassation l'a rappelé clairement par un arrêt du 13 septembre 1991 : « *celui à qui l'on fait une offre n'a aucune obligation de l'accepter à moins qu'une disposition légale ne l'y oblige* ». La Cour poursuit en précisant que « *celui à qui l'on fait une offre et qui ne souhaite pas l'accepter ne doit pas faire connaître les raisons de son refus* »⁹⁴.
- 23. Refus de l'offre.** Si le destinataire refuse l'offre, celle-ci devient caduque dès que le refus parvient à l'offrant qui n'est donc plus tenu à son engagement originaire. Un tel effet est définitif, de sorte que l'offre ne pourrait « *renaître de ses cendres* »⁹⁵ si le destinataire devait se raviser et finir par accepter l'offre qui lui a été faite.

B. EFFETS

⁸⁸ M. BERLINGIN, « La formation dynamique du contrat de vente », in *Manuel de la vente*, Malines, Kluwer, 2010, p. 86, n°150.

⁸⁹ C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2005, p. 14, n°18.

⁹⁰ M. COIPEL, *Eléments de théorie générale des contrats*, Bruxelles, Kluwer, 1999, p. 44, n°58.

⁹¹ *Ibid.* ; C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2005, p. 14, n°19.

⁹² M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 177, n°54 ; T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 51, n°37.

⁹³ T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 43, n°30. L'auteur précise toutefois que la liberté de refuser l'offre est tempérée par l'interdiction de rompre abusivement les négociations, en particulier lorsque celles-ci en sont à un stade avancé (*Ibid.*, p. 44, n°31).

⁹⁴ Cass., 13 septembre 1991, *Pas.*, 1992, I, p. 33.

⁹⁵ L'expression est empruntée à C. DELFORGE, « L'offre de contracter et la formation du contrat », *R.G.D.C.*, 2005, p. 7, n°6. L'auteure explique que si la solution se justifie pleinement au regard de l'équité et des libertés du commerce (« *on ne pourrait en effet légitimement aller jusqu'à exiger de l'offrant qu'il reste soumis au bon vouloir de celui à qui il est adressé* »), « *elle se concilie difficilement avec la théorie de l'engagement par volonté unilatérale. En effet, à partir du moment où l'on considère que l'offre est en elle-même, et indépendamment du comportement de son destinataire, contraignante pendant une certaine période, elle devrait théoriquement survivre au refus manifesté, et ce jusqu'à l'échéance qu'elle détermine* ». Cons. également, dans le même sens F. GLANSDORFF, note sous Liège, 19 décembre 2006, *R.G.E.N.*, 2007, p. 243, note n°6.

- 24. Contenu de l'acceptation et formation du contrat.** Nous avons précisé ci-dessus que dès lors que les parties se sont entendues sur les conditions essentielles et substantielles du contrat, celui-ci était définitivement conclu, et ce quand bien même les éléments accessoires n'auraient pas (encore) fait l'objet du consentement des parties⁹⁶.

En conséquence, dès lors que l'acceptation est pure et simple, le contrat sera définitivement formé lorsque l'acceptation parviendra à l'offrant⁹⁷. Comme le souligne à juste titre M. VANWIJCK-ALEXANDRE, il relève « *d'une croyance répandue dans la pratique mais erronée* » de considérer que seule la signature du compromis parfait la vente. En effet, « *en droit, quand l'offre est ferme et suffisamment précise, le contrat est conclu dès l'acceptation* »⁹⁸. « *Telle est bien la règle de l'article 1583 du Code civil, appliquant au contrat de vente le principe du consensualisme : toute vente, même immobilière, se forme solo consensu* »⁹⁹. Il en résulte que, « *dans la pratique, une offre, suivie d'acceptation, précèdera [généralement] le compromis de vente qui n'est bien souvent que la "formalisation" d'un accord déjà acquis* »¹⁰⁰.

- 25. L'acceptation modalisée.** Une réponse modalisée ou assortie de réserve ne peut être considérée comme une véritable acceptation permettant la formation du contrat. Généralement, une telle acceptation modalisée s'analysera en un rejet de l'offre originaire, assorti d'une contre-offre¹⁰¹. Il en résulte que l'offrant est libéré de son offre et qu'il demeure libre d'accepter ou de refuser, sans avoir à s'en justifier, la contre-proposition du destinataire de l'offre.

Il a ainsi récemment été jugé que « *le projet de compromis de vente d'immeuble [...] peut [...] être analysé comme une offre de contrat engageant le vendeur et susceptible de former un contrat [...] par une acceptation de celui à qui l'offre est faite* » et qu'une « *modification importante de la condition suspensive [reprise au projet de compromis] constitue une contre-*

⁹⁶ Voy. *supra*, n°4.

⁹⁷ P. JADOUL, « La négociation immobilière », in *La mise en vente d'un immeuble. Hommage au Professeur N. VERHEYDEN-JEANMART*, Bruxelles, Larcier, 2005, p. 62 ; M. BERLINGIN, « La formation dynamique du contrat de vente », in *Manuel de la vente*, Malines, Kluwer, 2010, p. 91, n°155.

⁹⁸ M. VANWIJCK-ALEXANDRE, « Les contrats. Chronique de jurisprudence », in Y.-H. LELEU (éd.), *Chroniques notariales*, vol. 45, Bruxelles, Larcier, 2007, p. 27 cité par B. KOHL, « Le contrat de vente d'immeuble. Développements récents », in B. KOHL (dir), *La vente immobilière, aspects civils, administratifs et fiscaux*, CUP, vol. 121, Liège, Anthémis, 2010, p. 29, n°18.

⁹⁹ B. KOHL, « Le contrat de vente d'immeuble. Développements récents », in B. KOHL (dir), *La vente immobilière, aspects civils, administratifs et fiscaux*, CUP, vol. 121, Liège, Anthémis, 2010, p. 29, n°18.

¹⁰⁰ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 146, n°25.

¹⁰¹ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 183, n°58 ; T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, p. 45, n°33 ; P. JADOUL, « La négociation immobilière », in *La mise en vente d'un immeuble. Hommage au Professeur N. VERHEYDEN-JEANMART*, Bruxelles, Larcier, 2005, p. 62 ; P. VAN OMMESLAGHE, *Droit des obligations*, t. I, Bruxelles, Bruylant, 2010, p. 489, n°324 ; B. KOHL, « Le contrat de vente d'immeuble. Développements récents », in B. KOHL (dir), *La vente immobilière, aspects civils, administratifs et fiscaux*, CUP, vol. 121, Liège, Anthémis, 2010, p. 30, n°18 ; Liège, 17 juin 2003, *R.D.C.*, 2004, p. 591 ; Liège, 19 décembre 2006, *R.G.E.N.*, 2007, p. 234 et note F. GLANSDORFF ; *J.L.M.B.*, 2009, p. 349 et note B. KOHL.

proposition soumise à l'acceptation du premier proposant [...], cette contre-proposition, constituant une offre nouvelle de contrat »¹⁰².

Si nous avons rappelé qu'une absence d'accord sur les éléments accessoires n'empêchait pas la formation du contrat, nous sommes d'avis, comme d'autres auteurs¹⁰³, que ne peuvent être qualifiés comme tels que les points qui n'ont pas fait l'objet de négociations entre parties ou que les deux parties y ont renoncé ou postposé leur détermination à un stade ultérieur. Il faut en effet considérer que le fait pour l'acceptant d'amender l'offre en modifiant ou ajoutant un élément – même *a priori* mineur – révèle son intention de considérer cet élément comme conditionnant son consentement.

§ 3 : Le caractère consensuel de la vente immobilière et la nécessité de recourir à l'acte authentique

- 26. Principe : la vente est un contrat consensuel.** Nous avons répété, à plusieurs reprises que, conformément au principe du consensualisme, le contrat de vente se formait *solo consensu*. La règle vaut également en matière immobilière, de sorte que la vente est parfaite entre parties sans qu'il soit nécessaire de donner une quelconque forme à leur accord.

Les parties peuvent toutefois convenir, au cours de leurs négociations, de subordonner la conclusion du contrat de vente à l'existence d'un écrit, authentique¹⁰⁴ ou sous seing privé. S'agissant toutefois d'un « *procédé dérogatoire au droit commun, une clause expresse sera nécessaire* »¹⁰⁵.

- 27. Nécessité de la transcription.** Il n'en demeure pas moins que les contrats de vente immobilière doivent être passés sous forme authentique. En effet, si une telle forme ne conditionne pas la validité de ce type de contrat entre parties, elle est un préalable nécessaire à son opposabilité aux tiers. C'est la conséquence de l'article 1^{er} de la loi hypothécaire en vertu duquel les actes translatifs ou déclaratifs de droits réels immobiliers ne sont opposables aux tiers que par la transcription. Or, seuls les actes authentiques sont admis à une telle formalité.

- 28. Le droit de solliciter la passation forcée de l'acte authentique.** Les parties à la vente ont donc un intérêt incontestable à voir transcrire leur titre « *puisque de la réalisation de cette formalité dépendent les effets utiles de la vente, à l'égard des tiers* »¹⁰⁶. Chacune des parties peut donc exiger de son cocontractant qu'il se présente à une telle formalité et, si ce dernier n'y consent

¹⁰² Liège, 19 décembre 2006, *R.G.E.N.*, 2007, p. 234 et note F. GLANSDORFF ; *J.L.M.B.*, 2009, p. 349 et note B. KOHL.

¹⁰³ T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in P. WÉRY et M. VANWIJCK-ALEXANDRE (dir.), *Le processus de formation du contrat*, CUP, vol. 72, Bruxelles, Larcier, 2004, pp. 46-47, n°34 ; B. KOHL, « Le contrat de vente d'immeuble. Développements récents », in B. KOHL (dir.), *La vente immobilière, aspects civils, administratifs et fiscaux*, CUP, vol. 121, Liège, Anthémis, 2010, p. 31, n°18.

¹⁰⁴ « *Si, en principe, la promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a accord sur la chose et le prix, les cocontractants peuvent convenir qu'ils ne seront réciproquement obligés que par l'établissement d'un acte notarié* ». (Bruxelles, 28 octobre 1959, *Pas.*, 1961, II, p. 70)

¹⁰⁵ H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. IV, vol. 1, 4^{ème} éd. par A. MEINERTZHAGEN-LIMPENS, Bruxelles, Bruylant, 1997, p. 164, n°99.

¹⁰⁶ *Ibid.*, p. 168, n°103.

pas, obtenir du juge qu'à défaut pour l'autre partie de passer l'acte authentique dans le délai fixé, le jugement en tienne lieu et puisse être transcrit¹⁰⁷.

Dès lors que la vente se forme par la rencontre d'une offre et d'une acceptation, chacune des parties pourra donc, lorsqu'elle dispose d'une offre ferme et complète faisant l'objet d'une acceptation inconditionnelle, agir en passation forcée de l'acte authentique de vente, et ce même si aucun compromis n'a été signé entre parties. On enseigne en effet à cet égard que lorsque le vendeur « *incite l'acquéreur potentiel à formuler une offre d'achat, si celle-ci convient et est acceptée, il y aura vente dès ce moment, avant même la signature du compromis [...] qui n'est bien souvent que la "formalisation" d'un accord déjà acquis* »¹⁰⁸.

SECTION 2 : ANALYSE D'UN CAS D'APPLICATION : L'ARRÊT DE LA COUR D'APPEL DE BRUXELLES DU 23 JUIN 2011

§ 1^{er} : Résumé des faits

29. Les faits. Suite au décès du propriétaire d'un immeuble, ses héritiers ont recueilli celui-ci en indivision. Pour simplifier les choses, l'un des héritiers, propriétaire indivis de la moitié de l'immeuble et détenant le quart de la nue-propriété de l'autre moitié est, à son tour, décédé un peu plus d'un an après le décès de son auteur, laissant trois héritiers.

L'un des co-indivisaires a confié à une agence immobilière la mission co-exclusive de vendre l'immeuble indivis, se portant fort pour les autres propriétaires indivis.

En exécution de cette mission, plusieurs visites de l'immeuble ont été organisées en présence de deux des propriétaires indivis - l'épouse survivante et le plus jeune fils du *de cujus* – qui y résidaient.

Après avoir visité l'immeuble à trois reprises, un couple de candidats acquéreurs a émis une offre d'achat de celui-ci pour un prix de 620.000,00 EUR en date du 17 avril 2007. Suite à une contre-proposition de vente de l'immeuble à 650.000,00 EUR émanant des vendeurs, les candidats acquéreurs ont émis, le lendemain, une nouvelle offre rédigée en ces termes :

« Suite à nos différentes visites de ces derniers jours, nous aimerions vous présenter une offre ferme et définitive pour le bien sis rue des [...] pour un montant de 640.000 €.

La présente offre est exempte de toute condition et est valable jusqu'au 18 avril 23h59 ».

¹⁰⁷ Civ. Anvers, 15 janvier 1981, *Pas.*, 1982, III, p. 34 ; Bruxelles, 7 juin 1983, *R.G.E.N.*, 1984, p. 254.

¹⁰⁸ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 146, n°25. Dans le même sens, voy. B. KOHL., « Négociation immobilière : brefs propos sur le "retrait" et la caducité de l'offre de vente », *J.L.M.B.*, 2009, p. 361. Cons. également H. DE PAGE qui précise que « *c'est précisément parce que [le] droit [d'exiger la passation de l'acte authentique] existe que, dans la pratique, les parties rédigent l'acte sous la forme d'une "promesse synallagmatique de vendre et d'acheter", qui, dans leur pensée, recevra son exécution par la rédaction d'un acte authentique. Toutefois, il ne s'agit pas là, juridiquement parlant, d'une véritable promesse de vente mais d'une vente, dont la conséquence en droit en droit est la passation d'un l'acte authentique* » (*Traité élémentaire de droit civil belge*, t. IV, vol. 1, 4^{ème} éd. par A. MEINERTZHAGEN-LIMPENS, Bruxelles, Bruylant, 1997, p. 168, note n°1).

Cette offre a été signée, pour accord, le même jour, par le co-indivisaire ayant confié la mise en vente de l'immeuble à l'agence immobilière.

Suite à cette acceptation, l'agence immobilière a invité le notaire des acheteurs à préparer un projet de compromis, que ce dernier a transmis au notaire des vendeurs.

Deux des copropriétaires indivis, à savoir l'épouse et le plus jeune fils du *de cujus*, qui occupaient l'immeuble, ont cependant refusé de signer le compromis, malgré la mise en demeure qui leur fut adressée en ce sens par le conseil des candidats acquéreurs.

En conséquence, ces derniers ont assigné l'ensemble des propriétaires indivis de l'immeuble mis en vente en passation forcée de l'acte authentique. A titre subsidiaire, ils sollicitaient « *l'annulation, la résolution ou la révocation de la vente* » et la condamnation des indivisaires à leur payer une indemnité équivalente à 10% du prix de vente. L'agence immobilière, appelée à la cause par l'un des indivisaires, a, pour sa part, sollicité qu'il soit dit pour droit que sa commission était due, dès lors que la vente de l'immeuble avait été conclue.

L'affaire a été tranchée, en premier ressort, par jugement du 3 avril 2008 du tribunal de première instance de Bruxelles dont nous n'avons pu prendre connaissance. L'épouse survivante et occupante de l'immeuble a interjeté appel de cette décision.

§ 2 : Décision de la Cour

30. Définition de l'offre et incidence de la volonté de signer un compromis sur la conclusion de la vente. Après avoir rappelé que 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* » et qu'elle « *doit être ferme et précise, c'est-à-dire comporter tous les éléments essentiels au contrat projeté ainsi que, le cas échéant, les accessoires que l'auteur de l'offre a souhaité considérer comme également essentiels* », la Cour considère que « *dès lors que 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 ne suffit pas, notamment lorsque les parties ont convenu de signer un compromis* ».

En conséquence, la Cour déduit de ce que, postérieurement à l'offre et à son acceptation, le notaire des candidats acquéreurs a adressé un projet de compromis au notaire des propriétaires de l'immeuble que l'offre d'achat « *est 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 l'acompte, et la délivrance du bien* ».

31. Conclusion. La Cour considère donc que, « *dans ces circonstances [...], l'offre, contrairement à ses termes, n'était ni définitive* » et que, partant, « *même à supposer que les indivisaires l'aient tous acceptée [...], les parties étaient encore dans la phase des négociations préalables à la conclusion du contrat de vente* ». En conséquence, la Cour considère que le contrat n'était pas formé et déboute tant les candidats acheteurs que l'agence immobilière de leurs demandes.

§ 3 : Commentaire

A. LES PRINCIPES RAPPELÉS PAR L'ARRÊT.

- 32. Approbation des principes théoriques.** On ne peut bien sûr qu'approuver la définition de l'offre donnée par la Cour d'appel de Bruxelles, qui reprend, en termes clairs et complets, les éléments caractéristiques de l'offre¹⁰⁹. De même, c'est à bon droit que la Cour rappelle que « *le contrat ne peut se former que lorsque les parties sont d'accord sur tous les éléments essentiels et les éléments substantiels* »¹¹⁰ et que « *l'acceptation d'une offre incomplète peut, dans certaines hypothèses, donner naissance à un accord partiel* », étant précisé que, « *pour accéder au rang du contrat accompli, ces arrangements précontractuels devront être complétés à la suite de nouvelles tractations* ».

Quant à l'affirmation selon laquelle « *l'offre qui est adressée au public, notamment par le biais d'annonces ou d'affiches, ne satisfait pas à la condition de la volonté de s'engager juridiquement et ne peut être interprétée autrement que comme un simple moyen d'obtenir des offres d'achat* », si elle est généralement vraie, elle nous paraît devoir être nuancée. Nous avons en effet précisé que, compte tenu du pouvoir souverain du juge « *d'apprécier souverainement l'existence et la portée d'une manifestation de volonté* », il n'est pas, *a priori*, exclu que le juge considère que la mise en vente, par annonce, d'un immeuble, pour un prix déterminé et sans aucune réserve, démontre la volonté de vendre à celui qui acceptera d'acheter au prix demandé¹¹¹. Dès lors que tout est question de circonstances, il ne nous paraît dès lors pas pouvoir être considéré qu'une annonce immobilière « *ne peut être interprétée autrement que comme* » une invitation à émettre des offres.

B. L'EXERCICE PAR LA COUR DE SON POUVOIR D'APPRÉCIATION

- 33. Appréciation critique.** Si les principes rappelés par l'arrêt du 23 juin 2011 doivent être approuvés, nous ne pouvons nous rallier à l'application que la Cour en a donné compte tenu des circonstances de la cause, et ce pour trois motifs essentiels.

- 34. Le pouvoir d'appréciation souverain et le respect de la foi due à l'acte.** La décision reproduite en annexe considère que « *l'offre, contrairement aux termes de celle-ci, n'était ni ferme ni définitive* ». Or, nous avons rappelé que si « *le juge du fond apprécie souverainement l'existence et la portée d'une manifestation de volonté* », il ne peut, dans son office d'interprétation, méconnaître « *la foi due aux actes dont cette manifestation est déduite* »¹¹². Or, « *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* »¹¹³. Le juge ne peut donc « *faire mentir* » l'acte soumis à son

¹⁰⁹ Voy. *supra*, n°1 et 2.

¹¹⁰ Voy. *supra*, n°4 et 24.

¹¹¹ Voy. *supra*, n°9.

¹¹² Cass., 27 mai 2002, *Pas.*, 2002, liv. 5-6, p. 1216.

¹¹³ A. GUILMOT et Y. NINANE, « L'interprétation du contrat », in P. JADOUL (dir.), *Obligations. Traité théorique et pratique*, Waterloo, Kluwer, 2007, p. II.1.5-32, n°5.10.

interprétation¹¹⁴. Le pouvoir d'interprétation du juge s'exerçant en fait et donc souverainement, le contrôle de la Cour de cassation du respect de la foi due à l'acte ne sera toutefois que marginal¹¹⁵ et se limitera à examiner si l'interprétation retenue par le juge du fond est plausible et conciliable avec les termes de l'acte soumis à son examen¹¹⁶. Or, l'offre d'achat du 17 avril 2007, précisait expressément qu'elle était « *ferme et définitive* »¹¹⁷.

Dans sa mercuriale relative à la motivation des décisions judiciaires et à la foi due aux actes, le Procureur général DUMON constatait que la Cour de cassation « *relève souvent que si le juge avait motivé sa décision de manière plus précise ou plus circonstanciée, il aurait pu justifier son interprétation conférant à un acte ou une partie d'un acte une portée que normalement et apparemment ils ne peuvent avoir... mais que le juge, ne l'ayant pas fait, elle se doit de constater la violation de la foi due à cet acte* »¹¹⁸. Le contrôle de la Cour de cassation relatif au respect de la foi due à l'acte interprété revient donc essentiellement à un contrôle de la qualité de la motivation du jugement¹¹⁹.

Or, la motivation adoptée par les conseillers de la Cour d'appel de Bruxelles dans l'arrêt reproduit en annexe ne nous convainc pas.

La Cour considère en effet que « *l'accord sur la chose et sur le prix, éléments essentiels prévus à l'article 1583 du Code civil [...] ne suffit pas lorsque les parties ont convenu de signer un compromis* » et, qu'en l'espèce, le caractère incomplet de l'offre (qui, selon la Cour, « *ne contient pas les éléments substantiels du contrat sur lesquels les parties devaient encore s'accorder* ») résulte uniquement de ce que l'agence immobilière a chargé le notaire des acheteurs de rédiger un projet de compromis, que ce dernier a transmis au notaire des propriétaires de l'immeuble.

35. La nécessité de porter les éléments essentiels à la connaissance de l'autre partie préalablement à la rencontre de l'offre et de l'acceptation. Nous avons rappelé ci-dessus que le défaut de toute indication, avant la rencontre de l'offre et de l'acceptation, à propos des éléments accessoires, est interprété comme l'absence de volonté des parties (ou de l'une d'entre elles) de les considérer comme déterminants la conclusion du contrat envisagé¹²⁰. On enseigne en effet « *qu'une partie ne peut valablement considérer, de façon unilatérale, comme*

¹¹⁴ F. DUMON, « De la motivation des jugements et arrêts et de la foi due aux actes », *J.T.*, 1978, p. 487, n°39.

¹¹⁵ E. KRINGS, conclusions avant Cass., 13 mai 1988, *Pas.*, 1988, I, p. 1207.

¹¹⁶ F. DUMON, « De la motivation des jugements et arrêts et de la foi due aux actes », *op. cit.*, p. 487, n°39 ; A. GUILMOT et Y. NINANE, « L'interprétation du contrat », *op. cit.*, p. II.1.5-41, n°5.55 ; Cass., 13 mai 1988, *Pas.*, 1988, I, p. 1120.

¹¹⁷ A cet égard, il est remarquable de constater que les auteurs de cette offre n'ont jamais contesté leur volonté de s'engager juridiquement alors que, dans la majorité des litiges relatifs à l'effet obligatoire de l'offre et à la formation du contrat qui en résulte en cas d'acceptation, c'est « *le bénéficiaire [qui] revendique l'engagement définitif de la part du pollicitant en considérant qu'il s'agit bel et bien d'une offre, tandis que l'autre (l'auteur) le conteste* » (L. COLLON, « Les dangers de l'offre d'achat ou de la promesse de vente », in *Le compromis de vente. Effets civils et fiscaux*, Louvain-la-Neuve, Anthemis, 2006, p. 11).

¹¹⁸ F. DUMON, « De la motivation des jugements et arrêts et de la foi due aux actes », *op. cit.*, p. 488, n°40.

¹¹⁹ GUILMOT et Y. NINANE, « L'interprétation du contrat », *op. cit.*, p. II.1.5-40, n°5.50.

¹²⁰ P. JADOUL, « La négociation immobilière », in *La mise en vente d'un immeuble. Hommage au Professeur N. VERHEYDEN-JEANMART*, Bruxelles, Larcier, 2005, p. 60.

essentiels, certains éléments accessoires, sans que l'autre ait pu en être préalablement informée »¹²¹. « Le contraire laisse la porte ouverte aux abus : il suffirait alors à une partie ayant changé d'avis d'invoquer diverses modalités d'une condition pour échapper à ses obligations »¹²². Dès lors qu'il ne ressort nullement des faits tels que constatés par l'arrêt que les offrants ou les propriétaires de l'immeuble mis en vente auraient informé l'autre partie de leur volonté que des questions telles que les modalités de paiement du prix (en ce compris l'acompte) ou la délivrance du bien soient réglées préalablement à la conclusion du contrat, il faut considérer que ces éléments constituent des conditions accessoires, qui pourront être « réglées ultérieurement par de nouvelles négociations qui ne seraient, en tout état de cause, pas susceptibles de remettre en cause l'accord intervenu »¹²³. C'est donc à tort, selon nous, que la Cour d'appel de Bruxelles a considéré que l'offre était incomplète et que l'acceptation de celle-ci était impuissante à parfaire la vente entre parties.

- 36. La circonstance que les parties aient convenu de signer un compromis et son incidence sur la formation du contrat.** La Cour affirme, comme un principe général, que « l'accord sur la chose et sur le prix, éléments essentiels prévus à l'article 1583 du Code civil [...] ne suffit pas lorsque les parties ont convenu de signer un compromis ». Une telle conception n'est pas conforme à l'état actuel de notre droit. A cet égard, deux hypothèses doivent être distinguées.

Soit les parties s'engagent, dans l'acte constatant leur accord sur la chose et sur le prix - et, éventuellement, sur d'autres conditions du contrat -, à signer un compromis. Dans ce cas, l'accord des parties doit s'analyser en une promesse synallagmatique de vendre et d'acheter qui, conformément à l'article 1589 du Code civil, « vaut vente ». Il nous paraît que, dans ce cas, l'enseignement de DE PAGE relatif à l'obligation de passer l'acte authentique de vente peut être appliqué à celle de signer un compromis¹²⁴.

Soit les parties s'échangent des projets de compromis après la rencontre de l'offre et de l'acceptation. Dans ce cas, « il y aura vente dès ce moment, avant même la signature du compromis [...] qui n'est bien souvent que la "formalisation" d'un accord déjà acquis »¹²⁵.

¹²¹ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 163, note 236 (c'est le soussigné qui souligne). Voy. également les références citées à la note n°34.

¹²² C. STAUDT et P. KILESTE, note sous Liège, 27 avril 2006, *J.L.M.B.*, 2007, p. 488.

¹²³ Civ. Namur, 26 avril 1990, *R.R.D.*, 1990, p. 489. Voy. également, concernant un contrat de cession de fonds de commerce considéré comme conclu malgré l'absence de fixation du prix de la cession, Com. Verviers, 17 décembre 1973, *J.L.*, 1974-75, p. 45.

¹²⁴ Voy. *supra*, note n°108.

¹²⁵ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in *La négociation immobilière. L'apport du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 1998, p. 146, n°25. Dans le même sens, voy. B. KOHL, « Négociation immobilière : brefs propos sur le "retrait" et la caducité de l'offre de vente », *J.L.M.B.*, 2009, p. 361.

CONCLUSION

37. A l'analyse de la doctrine et de la jurisprudence et, en particulier de l'arrêt annoté, on constate que la règle contenue à l'article 1583 du Code civil selon laquelle « *la vente est parfaite entre parties dès qu'on est convenu de la chose et du prix* », simple en apparence, peut soulever des questions complexes et subtiles, particulièrement en matière de vente immobilière, « *qui peut donner lieu à des négociations parfois longues et compliquées* »¹²⁶. Les difficultés de la matière peuvent toutefois être rencontrées par référence aux principes de droit commun relatifs à la formation des contrats.
38. Il nous semble pas que l'arrêt du 23 juin 2011 ait fait une correcte application de ceux-ci. En effet, si la position adoptée par la Cour d'appel de Bruxelles dans cet arrêt devait être généralisée¹²⁷, elle aurait pour conséquence que, dans la très grande majorité des cas (si pas dans la généralité de ceux-ci), les accords signés par les parties – éventuellement par l'intermédiaire d'un agent immobilier – seraient sans le moindre effet. Les parties procèdent en effet généralement à la conclusion d'un compromis de vente, dans lequel elles règlent les questions qu'elles n'ont pas encore négociées au stade de la rencontre de l'offre et de l'acceptation. Or, à étendre le raisonnement adopté par la Cour dans l'arrêt annexé, il faudrait 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 ravisé d'être libérée, ce qui nuirait gravement à la sécurité juridique des transactions immobilières et laisserait « *la porte ouverte aux abus : il suffirait alors à une partie ayant changé d'avis d'invoquer diverses modalités d'une condition* [qui n'apparaîtrait qu'au stade de la rédaction du projet de compromis] *pour échapper à ses obligations* »¹²⁸.
39. Cependant, compte tenu de cette jurisprudence, même isolée, nous conseillons aux parties et à leurs notaires, lorsqu'ils transmettent un projet de compromis à l'autre partie, d'indiquer que celui-ci a vocation à régler les points accessoires et ne remet pas en question la vente intervenues entre partie par la rencontre de l'offre et de l'acceptation.

¹²⁶ Bruxelles, 23 juin 2011, *inédit*, RG 2008/AR/1795 reproduit en annexe.

¹²⁷ L. COLON prétend que cet arrêt se situerait dans une tendance jurisprudentielle qui considère que « *d'autres question importantes comme les responsabilités en cas de vice caché, les modalités de paiement du prix, la situation hypothécaire du bien, la date du transfert de propriété et des risques* » constitueraient, en soi, « *des éléments essentiels au contrat* » (L. COLLON, « Vente d'immeuble : un contrat parfait par le seul accord sur la chose et sur le prix ? Rien n'est moins sûr », disponible sur www.droitbelge.be). A part l'ordonnance des référés du tribunal de première instance de Bruxelles du 21 (ou 24) octobre 1991 (Civ. Bruxelles (réf), (21 ou 24 octobre 1991, *res. jur. imm.*, 1992, p. 63 ; *R.G.D.C.*, 1992, p. 81), dont nous avons indiqué que c'est à tort qu'elle refuse la qualification d'offre à l'annonce immobilière en se fondant sur son caractère incomplet plutôt qu'à son défaut de fermeté (voy. *supra*, n°9), nous n'avons pu, pour notre part, identifier une telle « tendance » parmi les décisions publiées.

¹²⁸ C. STAUDT et P. KILESTE, note sous Liège, 27 avril 2006, *J.L.M.B.*, 2007, p. 488.