

LA NEGOCIATION IMMOBILIERE

INTRODUCTION

Le dictionnaire de l'Académie française définit la négociation comme la « discussion d'un contrat pour arriver à sa conclusion ».

Précisons-le d'emblée : la négociation immobilière ne fait l'objet d'aucune réglementation spécifique, en manière telle qu'il y a lieu de faire application en la matière des principes de droit commun applicables à la formation de tout contrat.

Il n'en demeure pas moins que l'opération de vente ou d'achat d'un bien immeuble demeure pour beaucoup un acte important, dont les conséquences seront souvent assumées pendant de nombreuses années.

La complexité de l'opération de vente ou d'achat d'un tel bien n'est plus à souligner, d'autant que la négociation se déroule bien souvent dans un climat d'urgence dû à la volonté de profiter d'une belle opportunité et à la pression mise par l'autre partie.

Sans prétendre à la moindre exhaustivité, on peut songer aux problèmes liés à :

- l'opportunité ou non de la vente ou de l'achat ;
- les conséquences fiscales de celui-ci ;
- les modalités de l'acquisition envisagée ;
- les problèmes liés à la situation urbanistique, hypothécaire et/ou locative du bien envisagé.

Nonobstant ces difficultés, le souci primordial des participants à une négociation immobilière demeure souvent celui de la sécurité juridique quant aux conséquences des démarches entreprises et des actes posés dans le cadre de cette négociation.

L'article 1583 du Code civil énonce le principe de la conclusion du contrat de vente « dès qu'on est convenu de la chose et du prix quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé ».

En exécution de cette disposition, la doctrine et la jurisprudence ont toutefois admis de longue date que la formation d'un contrat de vente requiert un consentement des parties non seulement sur la chose et sur le prix, mais également sur « les éléments substantiels du contrat, c'est-à-dire intrinsèquement peut-être non essentiels, mais que les parties considèrent cependant comme indispensables à la convention »¹.

¹ Y. MERCHERS, « Chronique de jurisprudence : la vente (1988-1995) », *Dossiers J.T.*, n° 13, Larcier, 1997, p. 11, n° 7 ; M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat :

L'inventivité dont la pratique fait preuve est indéniable. L'objet de notre contribution ne pourra être que de rappeler les règles qui régissent la négociation immobilière en examinant les différents stades qui peuvent jalonner celle-ci, ainsi que les principales formes d'engagements qui peuvent être souscrits au cours de celle-ci.

Il est traditionnel de distinguer deux stades qui se succèdent généralement dans le processus d'une négociation immobilière, à savoir :

- Les relations précontractuelles, parfois qualifiées de pourparlers (Section 1).

A priori, ces préliminaires sont sans conséquence sur le plan juridique ... pour autant que les négociateurs adoptent au cours de ceux-ci un comportement qui ne soit pas constitutif de faute au sens de l'article 1382 du Code civil.

- Différentes formes d'engagements – tantôt à caractère unilatéral, tantôt à caractère contractuel – qui ne permettent sans doute pas de considérer qu'un contrat de vente a été conclu, mais qui entraînent à tout le moins la création de véritables droits ou obligations au profit ou à charge des parties qui négocient.

Nous traiterons ainsi successivement de l'offre (d'achat ou de vente), de la promesse unilatérale (d'achat ou de vente) et du pacte de préférence (Sections 2 à 4).

SECTION 1 : LES RELATIONS PRECONTRACTUELLES OU POURPARLERS

§ 1^{ER}. LA LIBERTE DES NEGOCIATIONS

Sauf si les parties en ont convenu autrement, le principe de la liberté des négociations s'impose à elles ². Il en résulte qu'aucune obligation de conclure un contrat de vente n'est mise à charge des négociateurs, la liberté de ne pas conclure restant entière pour chacun d'eux ³.

Les parties conservent dès lors la pleine liberté de jauger l'opportunité du contrat envisagé et, en conséquence, de renoncer à la conclusion de celui-ci.

aspects juridiques », in X., *La négociation immobilière : l'apport du notariat*, Bruylant, Bruxelles, 1998, p. 107 ; Liège, 6 mai 1999, *R.D.C.*, 2000, p. 378.

² Cass., 23 septembre 1969, *R.C.J.B.*, 1971, p. 216, + note Y. SCHOENTJES-MERCHERS, « Propositions, pourparlers et offres de vente ». À propos des « accords portant sur les négociations » (peu fréquents en matière de négociation immobilière), voir : M. FORGES, « Principes applicables à la rupture et à l'aménagement conventionnel des pourparlers en droit belge », *Ann. Dr.*, 1995, pp. 455-462 ; B. DE CONINCK, « Le droit commun de la rupture des négociations contractuelles », in X., *Le processus de formation du contrat*, Bruylant - L.G.D.J., 2002, p. 21 ; B. DE CONINCK et C. DELFORGE, « La rupture des négociations et le retrait intempestif de l'offre. Régime général et sanctions », in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WERY (Ed.), *Le processus de formation du contrat*, C.U.P., Larcier, vol. 72, 2004, pp. 94-102.

³ J.-Fr. TAYMANS, « Aspects juridiques de la mise en vente d'un immeuble », Centre des Facultés universitaires catholiques pour les recyclages en droit, 1992, p. 5, n° 1 ; P. HARMEL, « Théorie générale de la vente », *Rép. Not.*, Larcier, Bruxelles, 1985, p. 118, n° 68.

De manière constante, la doctrine et la jurisprudence ont ainsi été amenées à rappeler que la rupture des négociations ne constitue pas en soi une source de responsabilité ⁴.

Au surplus, il est admis que le refus de contracter opposé par une des parties à l'autre ne permet pas automatiquement à cette dernière d'exiger le remboursement des frais supportés et des dépenses engagées en vue de voir aboutir les négociations, tels que frais de déplacement, de recherches, de conseil, ..., pour autant qu'un accord n'ait pas été conclu entre les parties à ce sujet.

§ 2. LA RUPTURE FAUTIVE

Si le droit de rompre les négociations précontractuelles ou pourparlers ne peut être contesté, les circonstances de cette rupture ou le comportement de l'auteur de celle-ci peuvent toutefois lui conférer un caractère fautif qui engagerait la responsabilité quasi-délictuelle de son auteur ⁵.

Les négociateurs sont en effet tenus par l'obligation générale de prudence dans l'initiation, la poursuite et la rupture des négociations ⁶.

Dans son arrêt du 3 janvier 1985, la Cour d'appel de Bruxelles énonce :

« L'obligation de négocier de bonne foi signifie de la part des partenaires une attitude active et positive dans la recherche d'un accord définitif ; les parties doivent tout mettre en œuvre pour faire aboutir le contrat sans toutefois être tenues d'une obligation de conclure le contrat, chacun conservant la liberté de contracter ou non.

Cette obligation de bonne foi impose de ne pas rompre les pourparlers de manière injustifiée ou brutale ou sans discussion sérieuse. En particulier, elle commande de ne pas mettre fin brusquement aux pourparlers alors que l'on aurait suscité chez le partenaire une confiance légitime dans la conclusion du contrat. » ⁷

Dans le même sens, la Cour d'appel de Liège a été amenée à considérer dans un arrêt du 27 septembre 2002 ⁸ que :

« Si la rupture des pourparlers n'est pas en soi source de responsabilité, les circonstances dans lesquelles celle-ci intervient peuvent être fautives. »

⁴ Fr. T'KINT, « Négociation et conclusion du contrat », in *Les obligations contractuelles*, Ed. Jeune Barreau, Bruxelles, 1984, p. 15, n° 12 ; M. FONTAINE, *Les contrats internationaux*, FEDUCI, Paris, 1990, p. 34 ; Liège, 20 octobre 1989, *R.D.C.*, 1990, p. 521 ; Civ. Bruges, 17 janvier 1995, *R.W.*, 1996-97, p. 1065.

⁵ B. DE CONINCK et C. DELFORGE, « La rupture des négociations et le retrait intempestif de l'offre. Régime général et sanctions », in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WERY (Ed.), *Le processus de formation du contrat*, C.U.P., Larcier, vol. 72, 2004, p. 80, n° 3 ; Pour un cas d'application : J.P. Bruxelles (8^e Canton), 9 mai 1989, *J.J.P.*, 1989, p. 298.

⁶ P. VAN OMMESELAGHE, « Chronique de jurisprudence : les obligations », *R.C.J.B.*, 1975, p. 492, n° 41bis ; *R.C.J.B.*, 1986, p. 151, n° 62 ; J. SCHMIDT, « La sanction de la faute précontractuelle », *R.T.D.C.*, 1974, n° 9.

⁷ *J.T.*, 1985, p. 73.

⁸ *R.D.C.*, 2004, p. 299.

Le droit de rompre les relations précontractuelles doit donc être limité par l'obligation générale de prudence qui s'impose aux négociateurs⁹. Tout manquement à cette obligation pourra être considérée comme source de responsabilité au sens des articles 1382 et suivants du Code civil.

La jurisprudence a ainsi été amené à retenir l'existence d'une faute :

- lorsqu'une partie rompt brutalement et sans motif valable les négociations poursuivies jusqu'à leur terme final en laissant croire par déloyauté ou par imprudence que le contrat serait conclu¹⁰ ;
- lorsque l'auteur de la rupture a fait naître chez le partenaire l'espoir légitime qu'un contrat serait finalement conclu¹¹ ;
- lorsque le candidat acheteur avait laissé croire au vendeur qu'il était décidé à traiter avec lui puisqu'il l'avait incité à exposer des frais pour trouver un appareil¹² ;
- lorsque la rupture intervient de façon imprudente et brutale, sans indication de motif, alors que les parties s'étaient accordées sur des éléments essentiels de la collaboration future et que d'importants frais de publicité avaient été engagés¹³ ;
- lorsque des négociations ont été poursuivies en laissant l'autre partie exposer inutilement des frais, alors que la vente avait déjà été conclue avec un tiers¹⁴ ;
- lorsque la rupture de longues négociations intervient pour des motifs étrangers aux modalités de distribution d'un produit qui font l'objet des négociations¹⁵ ;
- lorsqu'une partie a rompu les pourparlers brutalement et sans motif sérieux¹⁶ ;
- lorsque les négociations ont été rompues alors qu'elles étaient sur le point d'aboutir et qu'un accord existait sur des points essentiels¹⁷ ;
- lorsqu'une des parties a poursuivi des pourparlers en sachant qu'ils ne pourraient pas ou plus aboutir¹⁸ ;
- lorsqu'une partie met fin aux négociations à un moment où le développement du produit a atteint un stade très avancé, alors que l'autre a été amenée à exposer des

⁹ M. VANWIJCK-ALEXANDRE, « La réparation du dommage dans la négociation et la formation des contrats », *Ann. Dr. Liège*, 1980, p. 21.

¹⁰ Comm. Bruxelles, 19 janvier 1990, *R.D.C.*, 1990, p. 556.

¹¹ Comm. Bruxelles, 30 juin 1983, *R.D.C.*, 1984, p. 451.

¹² Comm. Liège, 20 décembre 1984, *J.L.*, 1985, p. 149.

¹³ Bruxelles, 5 février 1992, *J.T.*, 1993, p. 130.

¹⁴ J.P. Namur, 27 juin 1990, *J.J.P.*, 1992, p. 7.

¹⁵ Anvers, 19 mars 2001, *R.D.C.*, 2002, p. 120.

¹⁶ Comm. Bruxelles, 30 juin 1983, *R.D.C.*, 1984, p. 452 ; Bruxelles, 29 septembre 1979, *Entr. et Dr.*, 1980, p. 220.

¹⁷ Bruxelles, 5 février 1992, *J.T.*, 1993, p. 130.

¹⁸ Comm. Courtrai, 11 avril 1963, *R.G.A.R.*, 1965, n° 7364 ; Anvers, 22 mars 1994, *R.W.*, 1994-95, p. 296.

frais de recherche importants et n'a pas été avertie qu'elle se trouvait en compétition avec d'autres candidats fournisseurs ¹⁹.

La victime d'une rupture fautive des négociations précontractuelles sera, le cas échéant, fondée à exiger la réparation du préjudice subi par elle.

Sans doute, le juge peut-il décider de la réparation en nature du dommage, ce qui serait de nature à consacrer la conclusion du contrat. Pareille solution, parfois appelée « contrat-sanction » ²⁰, n'est cependant guère consacrée par le droit positif en matière de rupture des négociations précontractuelles, c'est-à-dire à un stade où un accord sur les éléments essentiels du contrat en négociation fait encore défaut. Aucune disposition du droit belge ne permet en effet au juge de compléter un contrat, ni même d'en préciser les éléments accessoires ²¹.

La partie préjudiciée se verra dès lors généralement allouer des dommages et intérêts, lorsqu'elle aura établi l'existence et l'ampleur de son dommage, ainsi que le lien causal qui existe entre celui-ci et la faute commise par l'autre partie.

Pour la fixation de ces dommages et intérêts, les Cours et Tribunaux ont généralement égard :

- aux frais exposés par la victime de la rupture fautive : frais de publicité, investissements, déplacements, études et projets, ... ²² ;
- à la perte de temps subie à cause des négociations ²³ ;
- à la perte de loyers subie ²⁴ ;
- à la perte de la chance de conclure le contrat ²⁵, pour autant que cette chance soit sérieuse ²⁶ ;
- à l'utilisation par le partenaire fautif du « savoir-faire », d'informations confidentielles ou de secrets obtenus par le biais de la négociation ²⁷.

¹⁹ Comm. Liège, 27 septembre 2002, *R.D.C.*, 2004, p. 298.

²⁰ M. FORGES, « Principes applicables à la rupture et à l'aménagement conventionnel des pourparlers en droit belge », *Ann. Dr.*, 1995, p. 452.

²¹ Toute autre serait évidemment la situation où le juge constaterait que le contrat a été conclu, malgré les dénégations d'une des parties impliquées dans la négociation.

²² Bruxelles, 5 février 1992, *J.T.*, 1993, p. 130.

²³ Comm. Courtrai, 11 avril 1964, *R.G.A.R.*, 1965, n° 7364.

²⁴ Civ. Bruxelles, 21 février 1995, *J.T.*, 1995, p. 522.

²⁵ Comm. Bruxelles, 24 juin 1985, *J.T.*, 1986, p. 236 ; Liège, 28 février 1997, *J.T.*, 1997, p. 392.

²⁶ M. VANWIJCK-ALEXANDRE, « La réparation du dommage dans la négociation et la formation des contrats », *Ann. Dr. Liège*, 1980, p. 33. Pour un cas d'application qui refuse l'indemnisation de ce poste : Comm. Liège, 27 septembre 2002, *R.D.C.*, 2004, p. 298.

²⁷ Cass. fr., 7 janvier 1997 et 22 avril 1997, *D.*, jurisprudence, 1998, p. 49.

§ 3. L'OBLIGATION D'INFORMATION

Au niveau des relations précontractuelles, il faut encore mettre l'accent sur l'obligation d'information qui pèse sur les parties en présence.

Dans son arrêt du 13 janvier 2003²⁸, la Cour d'appel de Mons rappelle :

« Attendu que celui qui s'engage dans la négociation d'un contrat est soumis, dès la phase des pourparlers préliminaires, à une obligation de bonne foi en vertu de laquelle il doit informer loyalement l'autre partie sur toutes les circonstances déterminantes pour la conclusion du contrat. »

La Cour poursuit :

« Qu'en s'abstenant de communiquer les informations qu'elle détenait quant à la rentabilité effective du magasin et en sous-estimant les investissements à réaliser dès la première année d'exploitation, l'appelante s'est rendue coupable de *culpa in contrahendo*. »²⁹.

Le problème du contenu ou de la limite de cette obligation est complexe³⁰, dans la mesure où l'appréciation d'un grand nombre de circonstances de fait rencontrées par les parties sera généralement primordiale. On peut citer à cet égard la nature du contrat envisagé³¹, l'objet de celui-ci, la compétence personnelle des négociateurs, l'intervention pour eux d'un ou de plusieurs conseils, ...

Avant d'examiner les critères d'appréciation par la jurisprudence de ces circonstances, on ne peut manquer de souligner la véritable prolifération d'obligations d'information imposées par les différents législateurs en matière de négociation immobilière³².

À titre purement exemplatif, on peut citer à cet égard :

- l'article 152 du Code wallon de l'aménagement du territoire, de l'urbanisme et du patrimoine (CWATUP)³³.

« Dans la publicité relative à la vente, à la location pour plus de neuf ans ou à la constitution d'un droit d'emphytéose ou de superficie portant sur des biens immobiliers, le notaire, le vendeur ou son mandataire doit indiquer sans équivoque la destination urbanistique la plus récente de ces biens, en utilisant les appellations prévues à l'article 25.

Ces personnes doivent également faire mention de manière détaillée des permis en vigueur ou des certificats d'urbanisme relatifs aux biens à vendre. »

²⁸ J.L.M.B., 2004, p. 54.

²⁹ J.L.M.B., 2004, p. 65.

³⁰ Après avoir synthétisé différentes thèses en présence, le professeur Taymans propose de « s'en remettre à l'appréciation souveraine *in concreto* du juge du fond » (J.-Fr. TAYMANS, « Aspects juridiques de la mise en vente d'un immeuble », Centre des Facultés universitaires catholiques pour les recyclages en droit, 1992, p. 10, n° 10).

³¹ Le contrat de franchise constitue l'« idéal-type » à propos duquel la jurisprudence a été amenée à se prononcer à de nombreuses reprises.

³² À ce propos, voir B. LOUVEAUX, « Les effets du permis d'urbanisme sur les contrats : l'exemple bruxellois », *Rev. dr. imm.*, 2000, p. 169 (ainsi que les références citées).

³³ *Mon. b.*, 25 mai 1984.

- l'article 142 du décret flamand, portant organisation de l'aménagement du territoire ³⁴.

« Toute personne qui, pour son propre compte ou comme intermédiaire, vend un bien, loue un bien pour plus de neuf ans, l'apporte dans une société, cède une emphytéose ou un droit de superficie, ou réalise selon d'autres modalités la cession de propriété à caractère commutatif du bien, mentionne dans la publicité y afférente :

1° si une autorisation urbanistique a été délivrée pour le bien ;

2° l'affectation urbanistique la plus récente de ce bien, sur la base des dénominations utilisées dans le registre des plans ;

3° si une citation a été émise pour le bien conformément à l'article 146 ou 149 jusqu'à 151, moyennant précision de toute décision prononcée dans le dossier ;

4° si le bien fait l'objet d'un droit de préemption, tel que visé à l'article 63 ;

5° les charges et conditions imposées lors du permis de lotir.

Le Gouvernement flamand peut déterminer les modalités quant à la forme et aux mentions de la publicité. »

- les articles 280 et 281 du Code bruxellois de l'aménagement du territoire ³⁵.

« Art. 280. Dans la publicité relative à la vente ou à la location pour plus de neuf ans d'un bien immobilier ou relative à la constitution d'un droit d'emphytéose ou de superficie, le notaire doit indiquer sans équivoque la destination urbanistique la plus récente et la plus précise de ces biens, en utilisant la dénomination prévue aux différents plans d'affectation du sol.

Le notaire doit également faire mention détaillée des permis d'urbanisme, des permis de lotir et des certificats d'urbanisme délivrés relatifs aux biens à vendre et de leur éventuelle péremption. Il précise si les biens à vendre sont repris dans un périmètre soumis au droit de préemption, font l'objet d'un arrêté de classement ou d'inscription sur la liste de sauvegarde, d'un arrêté ouvrant la procédure de classement ou d'inscription sur la liste de sauvegarde ou d'un arrêté d'inscription à l'inventaire des sites d'activité inexploités.

Art. 281. Toute personne qui, pour son compte ou à titre d'intermédiaire, met en vente, offre en location, offre en emphytéose ou en superficie un bien immobilier, doit indiquer, sans équivoque, dans la publicité y relative la destination urbanistique la plus récente et la plus précise de ce bien, en utilisant la dénomination prévue aux différents plans d'affectation du sol et, le cas échéant, en se conformant à l'article 110. Elle doit également mentionner si le bien est repris dans un périmètre de préemption ou fait l'objet d'un arrêté de classement ou d'inscription sur la liste de sauvegarde, d'un arrêté ouvrant la procédure de classement ou d'inscription sur la liste de sauvegarde ou d'un arrêté d'inscription à l'inventaire des sites d'activité inexploités. »

³⁴ Mon. b., 8 juin 1999.

³⁵ Mon. b., 26 mai 2004.

Dans un autre ordre d'idées, il faut faire référence à l'article 30 de la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur applicable aux prestations de services en rapport avec des immeubles, à l'exclusion des ventes proprement dites d'immeubles, qui dispose :

« Au plus tard au moment de la conclusion de la vente, le vendeur doit apporter de bonne foi au consommateur les informations correctes et utiles relatives aux caractéristiques du produit ou du service et aux conditions de vente, compte tenu du besoin d'information exprimé par le consommateur et compte tenu de l'usage déclaré par le consommateur au raisonnement prévisible. »

Des professionnels du secteur immobilier, qu'il s'agisse d'agents immobiliers, de promoteurs, de notaires, chargés de négociations immobilières, ont vu leur responsabilité engagée en raison de manquement à l'obligation d'information qui s'imposait à eux ³⁶.

À propos de l'agent immobilier, B. Louveaux considère :

« Celui-ci doit éviter de mettre son client dans une situation irrégulière et préférer renoncer à contracter plutôt que d'amener son client à violer une clause d'exclusivité.

L'agent se réservera donc la preuve qu'il a interrogé expressément son client sur cette question.

Cette obligation d'information doit être étendue à d'autres domaines, et notamment :

- l'agent veillera à se faire délivrer copie des baux relatifs au bien qui lui est confié, de manière à éviter de violer une option d'achat ou un droit de préemption contractuel ou légal (articles 47 et suivants de la loi sur les baux à ferme) : seul l'examen attentif de ces documents permettra d'ailleurs à l'agent de donner aux candidats acquéreurs une information correcte sur la situation locative du bien ;

- de manière à se conformer aux législations régionales en la matière, l'agent veillera à avoir une connaissance exacte de la situation urbanistique du bien, de manière à décrire celle-ci dans les termes adéquats dans les différents documents de mise en vente (Bruxelles, 10 juin 1983, *Res. jur. Imm.*, 1983, n° 5963) ;

...

De manière générale, il appartient à l'agent immobilier de vérifier la totalité des informations relatives au bien qu'il présente. » ³⁷.

³⁶ À titre d'exemple, voir : Civ. Bruxelles, 21 février 1995, *J.T.*, 1995, p. 522.

³⁷ B. LOUVEAUX, « Agent immobilier : contrat loyal, obligation d'information et option d'achat », *J.L.M.B.*, 1994, p. 1286.

À propos de tout professionnel de l'immobilier intervenant dans le cadre d'une négociation ³⁸, M. Vanwijck-Alexandre et A. Mahy-Leclercq précisent :

« L'obligation d'informer existe dans le chef du professionnel que l'information soit en sa possession ou non, car sa qualification lui impose de la connaître. Il doit donc, le cas échéant, se renseigner en interrogeant son cocontractant, mais aussi, le cas échéant, des tiers. Cette obligation d'interroger des tiers pour pouvoir remplir sa mission d'information est particulièrement importante en matière immobilière : le professionnel chargé de mettre un bien en vente doit, de manière générale, vérifier préalablement la totalité des informations relatives au bien, cela implique la vérification des titres de propriété, de la situation urbanistique du bien auprès des services compétents, etc. » ³⁹.

À propos du notaire chargé d'une négociation immobilière, H. Casman écrit :

« Avant d'accepter la mission que son client désire lui confier, le notaire doit savoir de quelle vente on le charge, c'est-à-dire de quel bien il s'agit ...

À cet effet, le notaire veillera à obtenir d'une part des renseignements de son client-vendeur, et d'autre part il procèdera lui-même à une série d'investigations et de vérifications. » ⁴⁰.

Il faut cependant admettre qu'une obligation d'information pèse également sur le profane ⁴¹, même si elle s'avère moins rigoureuse dans la mesure où aucun devoir d'investigation ne paraît pouvoir être mis à charge dudit profane. Celui-ci doit toutefois communiquer à son cocontractant potentiel « tout ce qui affecte ou est susceptible d'affecter le droit de propriété et de jouissance transmis à l'acheteur » ⁴², ce qui englobe les charges ou servitudes grevant le bien ⁴³, une future expropriation de celui-ci, l'existence d'une procédure judiciaire – voire d'un litige – avec le preneur, ...

L'obligation d'information qui s'impose à tout négociateur doit néanmoins être mise en relation avec le devoir de l'autre partie de se renseigner et de faire preuve d'une diligence normale ⁴⁴, notamment en indiquant les éléments substantiels du contrat en négociation ⁴⁵.

³⁸ Tel n'est évidemment pas le cas du notaire chargé par les parties de dresser l'acte authentique d'une vente immobilière conclue entre elles. À propos de la responsabilité du notaire dans pareille hypothèse, voir : J.-Fr. TAYMANS, « Le statut administratif de l'immeuble vendu : quelle responsabilité notariale ? », in B. DUBUISSON et P. JADOUL (Ed.), *La responsabilité civile liée à l'information et au conseil*, Ed. F.U.S.L., 2000, pp. 147-180.

³⁹ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in X., *La négociation immobilière : l'apport du notariat*, Bruylant, Bruxelles, 1998, p. 134.

⁴⁰ H. CASMAN, « Les règles de déontologie notariale en matière de négociation immobilière », in X., *La négociation immobilière : l'apport du notariat*, Bruylant, Bruxelles, 1998, p. 420.

⁴¹ Bruxelles, 31 octobre 1996, *A.J.T.*, 1997-98, p. 149.

⁴² M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in X., *La négociation immobilière : l'apport du notariat*, Bruylant, Bruxelles, 1998, p. 137.

⁴³ Voir à ce propos : Ph. GERARD, « De la connaissance personnelle par l'acheteur du risque d'éviction, note sous Cass., 13 mars 1981 », *R.C.J.B.*, 1983, p. 360.

⁴⁴ Civ. Termonde, 25 septembre 1987, *Rev. Not. b.*, 1988, p. 535 ; Civ. Bruxelles, 3 octobre 1989, *R.G.D.C.*, 1990, p. 367 ; Mons, 13 janvier 2003, *J.L.M.B.*, 2004, p. 54 ; P.-Y. ERNEUX, « L'empreinte du droit de l'aménagement du territoire et de l'urbanisme sur les contrats immobiliers : l'exemple de l'article 85 du nouveau C.W.A.T.U.P. », *Amén.*, 1999, p. 97 et svts, n° 76 ; L. WEYTS, *La vente immobilière*, Kluwer, 2002, p. 25.

⁴⁵ Mons, 24 février 2003, *DAOR*, 2002, p. 385.

Enfin, s'il est admis qu'un négociateur ne peut être tenu d'avoir recours aux services des spécialistes dans le cadre des relations précontractuelles, une telle assistance aura pour conséquence d'amenuiser le contenu de l'obligation d'information pesant sur l'autre partie sans toutefois pouvoir réduire celle-ci à néant ⁴⁶.

SECTION 2. L'OFFRE D'ACHAT OU DE VENTE

Bien qu'elle ait suscité beaucoup de réticences ⁴⁷, la consécration par le droit belge de la théorie de l'engagement par volonté unilatérale ne fait actuellement plus guère de doute ⁴⁸.

Dans un arrêt du 18 décembre 1974 prononcé en matière de droit social, la Cour de cassation considérait déjà que la prime de fin d'année fait partie du salaire :

« lorsque les travailleurs y ont droit non seulement en vertu du contrat mais aussi en vertu d'une obligation unilatérale souscrite par l'employeur. » ⁴⁹.

Dans deux arrêts du 9 mai 1980, notre Cour suprême a également admis le principe qu'un Ministre puisse, au travers d'une lettre circulaire contenant des directives, engager l'Administration par l'émission d'une volonté unilatérale. Cet arrêt énonce clairement :

« La force obligatoire d'une offre trouve son fondement dans un engagement par manifestation de volonté unilatérale. » ⁵⁰.

Sans doute, l'offre (d'achat ou de vente) ne constitue-t-elle pas la seule hypothèse d'application de l'engagement par volonté unilatérale ⁵¹. Il s'agit cependant de l'hypothèse qui nous intéresse dans le cadre du présent rapport.

⁴⁶ M. DAMBRE, « Informatieplicht en actiemogelijkheden van partijen bij de aankoop van kunstvoorwerpen, note sous Anvers, 20 janvier 1988 », *R.G.D.C.*, 1990, p. 44, n° 10.

⁴⁷ M. COIPEL, « La théorie de l'engagement par volonté unilatérale » (note sous Cass., 18 décembre 1974), *R.C.J.B.*, 1980, pp. 65-92 ; J. VAN RYN, « L'engagement par déclaration unilatérale de volonté », *J.T.*, 1984, pp. 129-132.

⁴⁸ L. SIMONT, « L'engagement unilatéral », in *Les obligations en droit français et en droit belge. Convergences et divergences*, Bruylant - Dalloz, 1994, pp. 17-46 ; M. COIPEL, « La théorie de l'engagement par volonté unilatérale et son intérêt particulier en droit des sociétés », in *Mélanges offerts à Pierre Van Ommeslaghe*, Bruylant, Bruxelles, 2000, pp. 21-51 ; S. DEBUSSCHERE, « De eenzijdige wilsverklaring als autonome bron van verbintenissen », *R.G.D.C.*, 2002, pp. 578-584.

⁴⁹ *Pas.*, 1975, I, p. 425.

⁵⁰ *Pas.*, 1980, I, p. 1123. Le second arrêt prononcé dans une espèce analogue parle d'engagement « résultant d'une manifestation de volonté unilatérale » (*Pas.*, 1980, I, p. 1128). Cette jurisprudence fut notamment confirmée par un arrêt de la Cour de cassation du 3 septembre 1981, *Entr. et Dr.*, 1982, p. 131.

⁵¹ Voir à ce sujet : J.-Fr. GERMAIN, « L'acte juridique unilatéral et l'engagement par volonté unilatérale », in X., *Obligations - commentaire pratique*, Kluwer, II.2.8.

§ 1. LES ELEMENTS CONSTITUTIFS DE L'OFFRE

Pour qu'une proposition de contracter soit considérée comme une véritable offre au sens juridique, il est traditionnellement admis que trois conditions doivent être réunies⁵². Elles ont été synthétisées dans un arrêt prononcé par la Cour d'appel de Gand prononcé en date du 22 décembre 1998⁵³ dans les termes suivants :

« Pour pouvoir engendrer un acte juridique, la volonté doit répondre à un certain nombre de conditions : la volonté doit être certaine et complète, poursuivre des effets de droit et s'exprimer à l'égard de celui qui est impliqué dans le rapport de droit. »

• La volonté de l'offrant de s'engager juridiquement doit être ferme.

Dans un arrêt du 5 janvier 1996⁵⁴, la Cour d'appel de Liège rappelle cette exigence dans les termes suivants :

« L'engagement par volonté unilatérale suppose par essence l'intention de souscrire une obligation dans le chef de celui qui émet la volonté. »

On peut en effet parfaitement concevoir que l'émetteur d'une proposition n'ait pour objectif que d'amorcer les négociations et souhaite par conséquent demeurer « en dehors du droit »⁵⁵.

Le cas échéant, on ne peut parler d'une offre au sens juridique du terme.

Aucune ambiguïté n'existera quant aux intentions de l'offrant, lorsque celui-ci aura pris la précaution d'indiquer qu'il se réservait le droit de revenir sur la proposition formulée ou que la conclusion d'un éventuel contrat devra encore faire l'objet d'une confirmation de son approbation⁵⁶.

La volonté de l'offrant n'est cependant pas toujours exprimée de manière aussi claire, les Cours et Tribunaux devant au cas par cas rechercher la volonté des parties.

Dans un arrêt du 26 janvier 1993⁵⁷, la Cour d'appel de Mons a ainsi été amenée à considérer qu'une véritable offre avait été formulée dans un courrier adressé par un notaire au nom des propriétaires d'une parcelle à des candidats acheteurs. Le libellé exact de ce courrier était le suivant :

« Le docteur ... me charge de vous informer que son épouse et lui-même ont l'intention de vendre les parcelles tenant à vous-même occupées par Monsieur ... et par Monsieur ... »

⁵² C. DELFORCE, « La formation des contrats sous un angle dynamique. Réflexions comparatives », in X, *Le processus de formation du contrat*, Bruylant - L.G.D.J., 2002, p. 154.

⁵³ R.G.D.C., 2002, p. 575.

⁵⁴ J.L.M.B., 1996, p. 518.

⁵⁵ T. STAROSSELETS, « Offre et acceptation : principes et quelques questions spéciales », in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WERY (Ed.), *Le processus de formation du contrat*, C.U.P., Larcier, vol. 72, 2004, p. 12.

⁵⁶ Comm. Bruxelles, 1^{er} mai 1928, J.C.B., p. 240.

⁵⁷ Rev. not. b., 1993, p. 309.

Le docteur ... désire obtenir pour la parcelle tenant à votre propriété le prix de 650.000 francs l'hectare et pour la parcelle occupée par Monsieur ..., étant reprise dans la zone à bâtir, le prix de 700 francs le m².

Voulez-vous me faire connaître votre position ? »

En l'espèce, la Cour d'appel de Mons a considéré que l'acceptation des termes de ce courrier par son destinataire permettait de conclure à la rencontre des volontés et donc à l'existence d'un véritable contrat.

Il est généralement admis que l'offre (d'achat ou de vente) 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 ⁵⁸.

Ainsi que l'a rappelé la Cour de cassation dans un arrêt du 27 mai 2002 ⁵⁹, il appartiendra au juge du fond d'apprécier souverainement l'existence et la portée de la volonté de l'émetteur de la proposition.

• L'offre formulée doit être complète.

Pour pouvoir aboutir à la conclusion d'un contrat, l'offre (d'achat ou de vente) doit porter bien évidemment sur la chose et sur le prix qui constituent les éléments essentiels du contrat à conclure. À cet égard, il faut toutefois admettre que le prix soit déterminé, mais également déterminable ⁶⁰ et que le bien soit identifié ou identifiable.

Il faut également qu'elle englobe les conditions que l'offrant considère comme déterminantes ⁶¹, même si celles-ci sont généralement considérées comme accessoires.

En d'autres termes, il incombe à l'offrant d'indiquer avec précision les éléments qu'il considère comme déterminants de son accord de conclure ou non le contrat proposé.

L'offrant doit dès lors préciser dans l'offre qu'il formule les éléments ou modalités normalement accessoires dont il entend toutefois qu'ils fassent partie intégrante de l'éventuel futur contrat.

La jurisprudence considère en effet qu'une partie ne peut valablement considérer, de façon unilatérale, comme essentiels certains éléments normalement accessoires, sans que l'autre ait pu en être préalablement informée ⁶².

⁵⁸ En ce sens, J.-Fr. TAYMANS, « Aspects juridiques de la mise en vente d'un immeuble », Centre des Facultés universitaires catholiques pour les recyclages en droit, 1992, p. 13, n° 18 ; H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, Bruylant, Bruxelles, t. II, 3^e éd., 1964, n° 499 ; Civ. Bruxelles (réf.), 24 octobre 1991, *R.G.D.C.*, 1992, p. 81 ; Civ. Bruxelles (réf.), 31 mai 1995, *R.G.D.C.*, 1996, p. 68.

⁵⁹ R.G. C950051N, www.juridat.be.

⁶⁰ Cass., 21 septembre 1987, *Pas.*, 1988, I, p. 77.

⁶¹ Civ. Huy, 24 juin 1961, *J.L.*, 1961-1962, p. 190 ; Civ. Turnhout, 17 septembre 1980, *R.G.E.N.*, 1982, p. 371 ; Liège, 6 mai 1999, *R.D.C.*, 2000, p. 378.

⁶² J. SCHMIDT-SZALEWSKI, Note sous Cass. fr., 2 mai 1978, *D.S.*, 1979, J., p. 319.

Le défaut de toute indication à propos de ces éléments ou modalités sera généralement interprété comme l'absence de volonté de l'offrant de les considérer comme des éléments déterminants du contrat envisagé.

• **L'offre doit être portée à la connaissance du bénéficiaire par l'offrant ou son mandataire** ⁶³.

Il en résulte dès lors que l'acceptation par le bénéficiaire d'une offre dont il n'aurait eu connaissance par une voie détournée ne pourrait avoir pour conséquence d'aboutir à la conclusion du contrat ⁶⁴.

§ 2. LES EFFETS DE L'OFFRE

• **L'effet obligatoire de l'offre.**

L'offre au sens juridique du terme que nous avons précisé a pour conséquence de lier celui qui l'a émise dès qu'elle est parvenue à son destinataire ⁶⁵. Elle doit être maintenue au profit de celui-ci :

- soit pendant le délai expressément mentionné dans l'offre ;
- à défaut, pendant un délai « raisonnable » ⁶⁶ dont il est admis que la durée est soumise à l'appréciation souveraine du juge du fond.

L'auteur de l'offre ne peut donc « révoquer » celle-ci tant que le délai visé ci-dessus n'est pas expiré.

L'effet obligatoire de l'offre prendra fin lorsque le destinataire de celle-ci aura notifié son refus ⁶⁷ ou lorsque le délai d'acceptation – qu'il ait été expressément prévu par l'offrant ou qu'il s'agisse du délai raisonnable – est écoulé.

Il faut toutefois préciser qu'il a été jugé que le propriétaire d'un immeuble qui répond à un amateur qu'il est prêt à lui vendre le bien pour un prix déterminé et qui a autorisé ledit amateur à visiter les lieux est tenu de maintenir son offre jusqu'à l'expiration de la visite convenue, l'autorisation de visiter entraînant fixation tacite du délai ⁶⁸.

⁶³ P. VAN OMMESELAGHE, « Examen de jurisprudence : les obligations (1968-1973) », *R.C.J.B.*, 1975, p. 488.

⁶⁴ Cass., 27 janvier 1971, *Pas.*, 1971, I, p. 128.

⁶⁵ Fr. T'KINT, « Négociation et conclusion du contrat », in *Les obligations contractuelles*, Ed. Jeune Barreau, Bruxelles, 1984, p. 34, n° ...

⁶⁶ C. trav. Liège, 29 juin 1989, *C.D.S.*, 1990, p. 129 ; Mons, 10 décembre 1985, *J.L.M.B.*, 1987, p. 1122 ; Civ. Mons, 15 mars 2000, *J.L.M.B.*, 2001, p. 1309 ; Civ. Bruges, 24 mars 1997, *T. Not.*, 1998, p. 54.

⁶⁷ Pour un cas d'application : Bruxelles, 28 avril 1987, *J.L.M.B.*, 1987, p. 868.

⁶⁸ Cass. fr., 17 décembre 1958, *D.*, 1959, p. 33.

Conformément aux principes exposés ci-dessus, il est admis que l'offrant procède à une rétractation de son offre avant que celle-ci ne prenne effet, c'est-à-dire avant qu'elle ne parvienne à la connaissance de sa destinataire ⁶⁹.

Par contre, l'offrant ne pourra ni retirer, ni modifier son offre lorsque celle-ci aura pris effet. S'il devait néanmoins retirer son offre, la modifier, voire conclure le contrat envisagé avec un tiers pendant le délai d'acceptation, l'offrant pourra voir sa responsabilité engagée, tantôt sur une base extracontractuelle, tantôt sur une base contractuelle ⁷⁰.

• La conclusion du contrat par le biais d'une acceptation.

Avant tout, il faut évidemment rappeler que le destinataire d'une offre demeure totalement libre d'accepter ou de refuser celle-ci, sans avoir même à communiquer les motifs qui l'ont amené à prendre sa décision.

Dans son arrêt du 13 septembre 1991 ⁷¹, la Cour de cassation considère à ce sujet :

« Le fait qu'une personne fait une offre ne lui confère pas un droit subjectif en vertu duquel elle aurait le pouvoir de forcer celui à qui elle fait l'offre à exécuter une obligation qui reviendrait à ce qu'il serait tenu d'accepter l'offre à moins qu'il ne justifie son refus de le faire. »

La Cour poursuit :

« 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. 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. »

L'acceptation de l'offre de vente ou d'achat par son destinataire aura par contre pour effet de parfaire la conclusion du contrat ⁷², pour autant :

- Que l'acceptation soit pure et simple ⁷³.

Lorsque l'acceptation de l'offre est modalisée, c'est-à-dire que le destinataire ajoute certains éléments auxquels il entend soumettre la conclusion du contrat, celui-ci ne

⁶⁹ Civ. Mons, 30 janvier 1987, *J.L.M.B.*, 1987, p. 889 ; Liège, 2 juin 2003, *J.L.M.B.*, 2004, p. 706.

⁷⁰ À propos des sanctions de la révocation de l'offre, voir : M. VANWIJCK-ALEXANDRE et A. MAHY-LECLERCQ, « Le processus de la formation du contrat : aspects juridiques », in X., *La négociation immobilière : l'apport du notariat*, Bruylant, Bruxelles, 1998, pp. 172-176 ; B. DE CONINCK et C. DELFORGE, « La rupture des négociations et le retrait intempestif de l'offre. Régime général et sanctions », in M. Vanwijck-Alexandre et P. Wéry (Ed.), *Le processus de formation du contrat*, C.U.P., Larcier, vol. 72, 2004, pp. 115-123. Dans un arrêt du 9 mars 1987, la Cour d'appel de Bruxelles a refusé tout effet à un retrait d'offre avant l'échéance du terme et a considéré dès lors que la convention était parfaite (*J.P.A.*, 1987, p. 317).

⁷¹ *Pas.*, 1992, I, p. 33.

⁷² Cass., 9 janvier 1975, *Pas.*, I, 1975, p. 482.

⁷³ P. HARMEL, « Théorie générale de la vente », *Rép. Not.*, t. VII, Larcier, Bruxelles, 1985, p. 130, n° 85.

verra pas automatiquement le jour⁷⁴. L'acceptation modalisée sera généralement considérée comme une « contre offre »⁷⁵

Le contrat se forme en principe au moment de l'acceptation de l'offre, sauf clause contraire.

Dans l'hypothèse où les parties ne se rencontrent pas directement, il y a lieu de faire application de la théorie de la réception consacrée à maintes reprises par la Cour de cassation⁷⁶ : le contrat est parfait au moment où l'offrant (ou son mandataire) prend connaissance ou a pu prendre connaissance de l'acceptation du destinataire.

Cette théorie ne revêtant toutefois qu'un caractère supplétif, les parties peuvent y déroger⁷⁷.

- Qu'elle intervienne pendant la période de validité de l'offre.

SECTION 3. LA PROMESSE UNILATERALE OU OPTION (D'ACHAT OU DE VENTE)

§ 1. NOTION

La promesse unilatérale constitue un véritable contrat en vertu duquel une des parties s'engage envers l'autre à conclure le contrat (d'achat ou de vente) dès que celle-ci lui confirmera son accord de conclure ledit contrat.

Il s'agit donc d'un contrat unilatéral, en vertu duquel une seule des parties contracte une obligation : l'auteur de la promesse est définitivement engagé à l'égard du destinataire de celle-ci.

Dans l'affaire dite du « Kladaradatsch », la Cour d'appel de Bruxelles a refusé de considérer qu'un tel engagement avait été pris par les copropriétaires qui, s'étant heurté à un refus de la Communauté flamande de rétribuer une option, ont écrit à celle-ci en date du 2 février 2001 :

« Nous avons noté votre intérêt pour l'acquisition de notre immeuble ... et nous vous en remercions.

Vous nous avez fait savoir qu'il vous fallait encore deux semaines pour prendre connaissance du dossier et obtenir les décisions nécessaires dans les formes requises par les autorités compétentes de la Communauté flamande.

⁷⁴ H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, Bruylant, Bruxelles, t. II, 3^e éd., 1964, note 10, p. 488, n° 496 ; *R.P.D.B.*, v° Vente, p. 125, n° 69.

⁷⁵ Le terme est utilisé par l'article 19, 1^o de la Convention de Vienne.

⁷⁶ Cass., 16 juin 1960, *R.C.J.B.*, 1962, p. 301 ; Cass., 22 octobre 1976, *Pas.*, 1977, I, p. 229 ; Cass., 25 mai 1990, *Pas.*, 1990, I, p. 1087 ; Cass., 19 juin 1990, *Pas.*, 1990, I, p. 1182.

⁷⁷ Cass., 25 mai 1990, *J.T.*, 1990, p. 724 ; Cass., 19 juin 1990, *Pas.*, 1990, I, p. 1182.

En conséquence, nous nous engageons à ne pas vendre l'immeuble ci-dessus à un tiers durant un délai de 2 semaines, entre 02.02 au 15.02, y compris.

En d'autres termes pendant ce délai nous ne signerons aucun compromis de vente ni aucune promesse de vente avec quiconque.

Ceci étant, nous vous invitons à nous faire connaître dans ce même délai votre offre, étant entendu que nous demandons les prix suivants :

- pour les immeubles 85 bd Anspach, rue Borgval : 145 Mio BF ;
- pour l'immeuble 28 rue Van Praet : 55 Mio BF.

Votre offre devra nous parvenir par lettre recommandée et devra être adressée à : ... »

Dans une autre espèce, le Tribunal de 1^e instance de Bruxelles a adéquatement qualifié de promesse d'achat n'engageant donc que les candidats acquéreurs un « compromis de vente » signé par ceux-ci avec un agent immobilier chargé de la vente d'un immeuble sous réserve de ratification par le propriétaire de celui-ci ⁷⁸.

Le contrat de vente n'est évidemment pas encore conclu ⁷⁹, mais dépend de l'adhésion du destinataire de la promesse à celle-ci endéans le délai prévu.

Il en résulte que le promettant demeure seul propriétaire du bien litigieux, aucun transfert de propriété n'étant intervenu.

Le destinataire de la promesse n'acquiert dès lors aucun droit réel, mais ne devient titulaire que d'un droit de créance à l'égard du promettant ⁸⁰.

On peut en déduire que la disparition de l'objet de la promesse de vente avant la levée de l'option entraînera la caducité de la promesse unilatérale.

De même, le délai de 2 ans pour intenter l'action en rescision ⁸¹ ne prend pas cours au moment de la promesse unilatérale de vente, mais à partir de la levée de l'option conférée par celle-ci.

Le cas échéant, la détermination de l'existence d'une lésion s'effectuera d'ailleurs en fonction de la valeur du lien immobilier au jour de la levée de l'option ⁸².

Si la durée de validité de la promesse n'a pas été précisée, il est admis qu'elle sera déterminée par le juge en tenant compte des circonstances qui, conformément à l'article 1162 du Code civil, devront être interprétées en faveur du promettant ⁸³.

⁷⁸ Civ. Bruxelles, 28 novembre 1989, *Res Jur. Imm.*, 1990, p. 261.

⁷⁹ Bruxelles, 25 juin 1980, *R.G.E.N.*, 1983, n° 22861, p. 110.

⁸⁰ Cass., 12 décembre 1991, *R.C.J.B.*, 1994, p. 7 (+ note Fr. GLANSDORFF, « La subrogation du créancier dans les droits du débiteur en cas de perte de la chose due (art. 1303 du Code civil), spécialement dans l'hypothèse de la promesse de vente »).

⁸¹ Article 1676 du Code civil.

⁸² Bruxelles, 30 juin 2003, *J.T.*, 2004, p. 745.

⁸³ Cass. fr., 21 octobre 1975, *Rep. Not. Defrenois*, 1976, p. 493.

À défaut de limitation dans le temps, il a été jugé qu'une promesse de vente lie l'auteur de celle-ci jusqu'à la mise en demeure du bénéficiaire d'avoir à accepter dans un délai déterminé, à moins qu'il ne soit établi que le bénéficiaire a renoncé à se prévaloir de la promesse⁸⁴. Cette solution nous paraît cependant trop exigeante à l'égard de l'auteur d'une promesse unilatérale⁸⁵.

En toute hypothèse, la survenance du terme de validité de la promesse a pour effet d'éteindre le droit du bénéficiaire. Toute levée de l'option par celui-ci au-delà de cette échéance demeurerait inopérante et ne pourrait avoir pour conséquence d'entraîner la conclusion du contrat définitif visé par la susdite promesse.

Cela n'empêche évidemment pas les parties concernées de conclure néanmoins le contrat si telle est leur volonté.

§ 2. CARACTERES

- La promesse unilatérale ne revêt généralement pas un caractère *intuitu personae*, ni dans le chef du promettant, ni dans le chef du destinataire de la promesse.

Il en résulte dès lors logiquement :

- qu'elle liera également les héritiers et légataires du promettant⁸⁶ ;
- que le destinataire de la promesse pourra céder et transmettre le bénéfice de celle-ci à un tiers⁸⁷, pour autant que le délai de validité de la promesse ne soit pas expiré.

Dans la pratique, cette cessibilité de la promesse unilatérale a posé problème, eu égard aux agissements parfois peu scrupuleux de certains intermédiaires qui sévissent, spécialement dans le secteur immobilier⁸⁸.

Dans un arrêt du 24 juin 1993⁸⁹, la Cour d'appel de Liège a stigmatisé le comportement d'un agent immobilier dans les termes suivants :

« Attendu, en outre, que l'appelant en faisant souscrire aux intimés à son bénéfice une option d'achat qu'il n'entendait pas lever, au mépris des engagements antérieurs des intimés qu'il devait connaître, a spéculé plus sur l'inexécution que sur l'exécution d'un contrat normal de courtage qu'il dissimulait ;

⁸⁴ Cass. fr., 4 avril 1949, *Rev. prat. not. b.*, 1950, p. 364.

⁸⁵ En ce sens : J.-Fr. TAYMANS, « Aspects juridiques de la mise en vente d'un immeuble », Centre des Facultés universitaires catholiques pour les recyclages en droit, 1992, p. 15, n° 20.

⁸⁶ Civ. Bruxelles, 1^{er} avril 1960, *Ann. not.*, 1960, p. 265.

⁸⁷ Cass. fr., 27 avril 1988, *DAOR*, 1990, p. 77.

⁸⁸ P. BRUN, « La nature juridique de la clause de substitution dans le bénéfice d'une promesse unilatérale de vente : une autonomie de circonstance ? », *R.T.D.Civ.*, 1996, pp. 31.

⁸⁹ *J.L.M.B.*, 1994, p. 1285. En ce sens : Civ. Bruxelles, 31 mars 1994, *J.T.*, 1994, p. 615.

Attendu que l'appelant ne fait état d'aucune démarche de courtage visant dans son chef à une exécution normale de sa mission de courtier ni de la perte du bénéfice d'actes et de dépenses posées dans ce but :

Attendu que le contrat entaché dans sa conclusion de fautes commises par l'un des contractants qui surprend le consentement de l'autre partie et spéculé sur une inexécution de la convention est doublement nul ;

... »

La Cour du Travail de Liège a par ailleurs considéré que le fait pour une aide-senior, investie par hypothèse d'une mission présupposant une confiance à toute épreuve à son égard compte tenu de la fragilité et de la vulnérabilité des personnes aidées, de se faire concéder à un prix nettement inférieur au prix normal une promesse de vente, portant sur des biens appartenant à une personne âgée à laquelle elle était affectée était une faute grave au sens de l'article 35 de la loi du 3 juillet 1978 relative au contrat de travail ⁹⁰.

De son côté, le législateur français a réagi en frappant d'une nullité d'ordre public

« toute cession à titre onéreux des droits conférés par une promesse de vente portant sur un immeuble lorsque cette cession est consentie par un professionnel de l'immobilier. » ⁹¹.

- Par contre, rien n'empêche les parties liées par la promesse unilatérale de prévoir :
 - Soit que celle-ci fera l'objet d'une rémunération par son destinataire, peu importe que celui-ci décide finalement de conclure ou non le contrat définitif.
 - Soit de stipuler que le destinataire de la promesse sera redevable à l'égard de l'auteur de celle-ci d'une somme déterminée dans l'hypothèse où il déciderait de ne pas lever l'option ⁹².

Ces stipulations conventionnelles d'un prix applicable à la promesse unilatérale peuvent parfaitement être considérées comme la contrepartie financière du « blocage » d'un bien immobilier pendant la durée d'une promesse unilatérale.

Le propriétaire dudit bien n'a en effet pas la possibilité de réaliser celui-ci pendant le délai convenu.

⁹⁰ C.T. Liège, 11 octobre 1994, *Mouv. comm.*, 1995, p. 501.

⁹¹ Art. 52 de la loi n° 93-122 du 29 janvier 1993 relative à la prévention de la corruption et à la transparence de la vie économique et des procédures publiques.

⁹² Mons, 20 novembre 1991, *Rev. not. b.*, 1993, p. 300 ; Liège, 1^{er} février 1996, *J.L.M.B.*, 1996, p. 1112, qui considère que « tous les inconvénients que subit le vendeur par le fait que l'acquéreur se départit de la promesse de vente sont réputés par la loi être couverts par l'abandon des arrhes dont les parties ont conventionnellement fixé le montant » ; Comm. Namur, 29 février 2000, *R.D.C.B.*, 2000, p. 513 ; Liège, 9 décembre 2003, *J.L.M.B.*, 2004, p. 1000.

§ 3. EFFETS

Deux effets juridiques découlent généralement de la conclusion d'une telle promesse :

- L'engagement définitif et irrévocable du promettant de vendre le bien aux conditions contenues dans la promesse. Il est toutefois admis que le contrat unilatéral conclu doit contenir l'accord des deux parties sur la chose et sur le prix, mais également sur les autres conditions « substantielles » que les parties ont considérées comme nécessaires à leur accord de conclure le contrat définitif⁹³.

Le promettant est en effet tenu de maintenir les effets de la promesse à l'égard du destinataire de celle-ci jusqu'à l'expiration du délai d'option stipulé dans la promesse ou, à défaut d'un tel délai, jusqu'à l'expiration d'un délai suffisant pour permettre auxdits destinataires de lever l'option.

Endéans un tel délai, toute « renonciation » de l'auteur de la promesse serait sans effet, la seule acceptation de celle-ci entraînant la conclusion du contrat définitif et donc la possibilité pour le destinataire de la promesse de solliciter l'exécution forcée dudit contrat.

- Le droit pour le bénéficiaire de conclure ou non ledit contrat aux conditions proposées⁹⁴.

Il faut rappeler que le bénéficiaire de la promesse unilatérale n'est jamais tenu de lever l'option. Dans l'hypothèse où il décide d'agir dans cette voie, le contrat de vente est définitivement conclu par l'échange des consentements entre les parties.

Le contrat de vente se substitue véritablement au contrat de promesse au moment de l'échange des consentements. Aucune rétroactivité ne trouve dès lors à s'appliquer, les conditions de validité de la formation du contrat de vente devant être réunies et examinées au moment de la conclusion du contrat définitif.

Dans l'hypothèse où l'auteur de la promesse demeurerait en défaut d'exécuter ledit contrat, et notamment de passer l'acte authentique, l'acheteur peut agir par voie judiciaire afin de faire constater la vente⁹⁵ et obtenir qu'un jugement tenant lieu d'acte de vente soit prononcé⁹⁶.

§ 4. SANCTION

Plus gênante, est évidemment la situation où l'auteur de la promesse, bien que lié par un contrat unilatéral, a néanmoins vendu le bien immobilier litigieux à un tiers pendant la durée de validité de la promesse unilatérale.

⁹³ P. HARMEL, « Théorie générale de la vente », *Rép. Not.*, t. VII, Larcier, Bruxelles, 1985, p. 121, n° 72.

⁹⁴ Bruxelles, 21 octobre 1970, *J.T.*, 1971, p. 310 ; Mons, 20 novembre 1991, *Rev. not. b.*, 1993, p. 300.

⁹⁵ Civ. Bruges, 6 février 1998, *J.J.P.*, 1999, p. 113 confirmant J.P. Torhout, 3 décembre 1996, *J.J.P.*, 1999, p. 116.

⁹⁶ Gand, 3 mai 1928, *B.J.*, col. 437.

Si le tiers acquéreur avait connaissance de la promesse liant le vendeur, il se sera rendu complice de la faute contractuelle commise par celui-ci. Le tiers se sera donc rendu coupable d'une faute quasi-délictuelle. Saisis d'un tel litige, les Cours et Tribunaux considéreront généralement qu'il y a lieu de réparer le préjudice causé au bénéficiaire de la promesse en constatant l'inopposabilité ou la nullité⁹⁷ du contrat conclu avec le tiers de mauvaise foi et en consacrant la vente du bien immobilier au bénéficiaire de la promesse qui a levé l'option.

Dans l'hypothèse où le tiers acquéreur ignorait l'existence de la promesse unilatérale et est donc à considérer comme « de bonne foi », ce dernier sera devenu effectivement propriétaire du bien immobilier, le bénéficiaire de la promesse ne conservant dans pareille hypothèse que la possibilité d'obtenir la condamnation de l'auteur de celle-ci au paiement de dommages et intérêts destinés à indemniser le préjudice subi⁹⁸.

Si le bénéficiaire de la promesse lève l'option et fait transcrire son titre avant le tiers, celui-ci cèdera toutefois le pas.

SECTION 4. LE PACTE DE PREFERENCE

§ 1. NOTION

Souvent considéré comme une variante de la promesse unilatérale, le pacte de préférence est un contrat unilatéral par lequel « le propriétaire d'un bien s'engage envers une autre personne, au cas où il se déciderait à vendre, à lui céder par préférence, aux conditions alors offertes par d'autres acquéreurs potentiels ou à un prix d'ores et déjà fixé »⁹⁹.

Le point commun du pacte de préférence avec la promesse unilatérale est évidemment que ces deux contrats unilatéraux entraînent pour le propriétaire d'un bien une restriction du droit de disposer de celui-ci.

Les cours et tribunaux sont d'ailleurs parfois appelés à modifier la qualification donnée par les parties.

La Cour d'appel de Liège a notamment considéré :

« Attendu que si dans son alinéa 1^{er}, l'article 22 contient l'expression 'option d'achat', cette expression ne reflète pas l'intention réelle des parties ; qu'en effet, il ressort de la suite de la clause que le bailleur n'a pas accepté de vendre l'immeuble loué dès lors que le preneur déciderait de lever l'option ; qu'effectivement, dans son alinéa 3, l'article 22 dispose que, pour que le preneur

⁹⁷ Voir à ce sujet B. DE CONINCK et C. DELFORGE, « La rupture des négociations et le retrait intempestif de l'offre. Régime général et sanctions », in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WERY (Ed.), *Le processus de formation du contrat*, C.U.P., Larcier, vol. 72, 2004, p. 125, n° 49.

⁹⁸ Civ. Gand, 15 janvier 1979, *T. Not.*, 1990, p. 191.

⁹⁹ J.-L. BERGEN, « Les ventes d'immeubles existants », Litec, Droit, Paris, 1982, p. 218, n° 320.

puisse être à même d'accepter ou de refuser d'acheter le bien, il faut que le bailleur lui fasse offre de vente ;

...

Attendu que, dans l'article 22 du bail, le bailleur a, en réalité, consenti au preneur un droit de préférence. » ¹⁰⁰.

La grande différence entre ces deux mécanismes réside dans l'existence d'une condition suspensive simplement potestative – qui échappe dès lors à la nullité de l'article 1174 du Code civil ¹⁰¹ – dans l'hypothèse du pacte de préférence ¹⁰².

Le professeur Dabin écrivait à ce propos :

« Le pacte de préférence se différencie de la promesse unilatérale de vente, elle aussi avant – contrat préluant à la vente, en ce que dans la promesse de vente, le promettant est tenu, dès le moment où la promesse a été faite et acceptée, d'une obligation de vendre, pour autant que le bénéficiaire de la promesse, libre, de son côté, de toute obligation, accepte de conclure la vente.

Au contraire, dans le pacte de préférence, la partie qui accorde la préférence ne sera liée à l'égard du bénéficiaire qu'à partir du moment où elle sera décidée à vendre soit à tel prix déjà indiqué dans le pacte, soit plus habituellement au prix proposé par le plus offrant des amateurs concurrents. » ¹⁰³.

Dans la matière qui nous occupe, le pacte de préférence est généralement l'accessoire d'une convention d'un bail, le propriétaire s'engageant à l'égard du locataire à lui réserver la priorité pour l'acquisition du bien dans l'hypothèse où il déciderait de le vendre ¹⁰⁴.

À cet égard, il a été jugé que la nullité d'une convention principale à laquelle le pacte de préférence est lié n'affecte pas ledit pacte : celui-ci ne prend fin qu'à la date à laquelle le contrat principal serait venu à expiration, s'il avait été valable ¹⁰⁵.

L'auteur de la promesse formulée dans un pacte de préférence ne s'engageant pas à vendre, la conclusion du contrat définitif ne dépendra donc pas du seul accord du bénéficiaire. Encore faudra-t-il que le propriétaire décide en outre de vendre effectivement le bien en question ¹⁰⁶.

Bien entendu, la priorité attribuée au bénéficiaire du pacte de préférence ne devra être respectée qu'à conditions égales par rapport aux offres émanant de tiers ¹⁰⁷.

¹⁰⁰ Liège, 29 novembre 1994, *Act. dr.*, 1996, p. 615.

¹⁰¹ Cass., 25 novembre 1988, *Pas.*, 1989, I, p. 339.

¹⁰² Bruxelles, 23 janvier 1933, *Pas.*, 1934, II, p. 63 ; Civ. Bruxelles, 9 avril 1991, *J.T.*, 1991, p. 620.

¹⁰³ J. DABIN, Note sous cass., 30 janvier 1965, *R.C.J.B.*, 1966, p. 83.

¹⁰⁴ En matière de baux à ferme, les articles 47 et suivants de la loi du 7 novembre 1988 prévoit d'ailleurs et organise le droit de préemption accordé aux fermiers sur le bien loué.

¹⁰⁵ Civ., Courtrai, 16 février 1950, *J.T.*, 1952, p. 557.

¹⁰⁶ Liège, 29 novembre 1994, *Act. dr.*, 1996, p. 615 ; Liège, 24 juin 1996, *J.L.M.B.*, 1996, p. 1323.

¹⁰⁷ La doctrine et la jurisprudence considèrent d'ailleurs que tel est même le cas lorsque les termes du pacte de préférence ne l'ont pas indiqué expressément. M. VANWIJCK-ALEXANDRE et St. BAR, « Le pacte de préférence ou le droit de conclure par priorité », in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WERY (Ed.), *Le processus de formation du contrat*, C.U.P., Larcier, vol. 72, 2004, p. 146, n° 10 ; Liège, 24 juin 1996, *J.L.M.B.*, 1996, p. 1323.

La variabilité importante de la valeur d'un bien immobilier rend évidemment peu réaliste la fixation d'un prix dès la conclusion du pacte de préférence. Il sera dès lors de l'intérêt des parties soit de déterminer des paramètres objectifs susceptibles d'aboutir à la fixation du prix au moment de sa mise en vente, soit de lier un prix initialement convenu à l'application d'un indice déterminé ou, à tout le moins, d'un système de révision du prix initial, pour autant qu'il ne soit pas fait référence à l'offre d'un tiers ¹⁰⁸.

Si le susdit bénéficiaire formule dès lors une offre identique à celle du tiers intéressé, la conclusion du contrat définitif interviendra avec le bénéficiaire.

S'écartant de l'opinion générale, certains auteurs considèrent que la capacité de disposer du bien qui fait l'objet du pacte de préférence doit exister dans le chef du promettant dès la conclusion de celui-ci ¹⁰⁹.

Nous nous rallions à cette position, dans la mesure où le pacte de préférence entraîne manifestement une restriction au droit pour le propriétaire du bien de disposer de celui-ci ¹¹⁰, ce qui implique nécessairement la capacité de limiter son droit de disposition.

§ 2. CARACTERES

Comme la promesse unilatérale de vente, le pacte de préférence ne revêt en principe pas un caractère *intuitu personae* ¹¹¹. Il profite dès lors aux héritiers du bénéficiaire et doit être respecté par les héritiers du promettant.

En cas de cession du droit de préférence, il conviendra par ailleurs de faire application des formalités de l'article 1690 du Code civil afin d'assurer l'opposabilité de la cession au propriétaire du bien.

§ 3. EFFETS

Il va de soi que la conclusion d'un pacte de préférence n'entraîne aucun transfert de propriété, le bénéficiaire du pacte bénéficiant d'un droit personnel à l'égard du propriétaire du bien ¹¹².

Le promettant est essentiellement tenu d'une obligation de donner la préférence au bénéficiaire du pacte, c'est-à-dire de s'abstenir de conclure un contrat de vente « à conditions égales » avec tout tiers intéressé. Le propriétaire du bien reste dès lors entièrement maître du choix de mettre celui-ci en vente ou non. S'il se décide à vendre, le

¹⁰⁸ À ce propos, G. BERTHOLET, « Quelques aspects du pacte de préférence », *Act. dr.*, 1996, p. 628.

¹⁰⁹ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et St. BAR, « Le pacte de préférence ou le droit de conclure par priorité », in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WERY (Ed.), *Le processus de formation du contrat*, C.U.P., Larcier, vol. 72, 2004, p. 150, n° 14.

¹¹⁰ F. COLLART-DUTILLEUL, *Les contrats préparatoires à la vente d'immeuble*, Dalloz-Sirey, Paris, 1988, pp. 132-133, n° 233-234.

¹¹¹ Cass., 19 février 1970, *Pas.*, 1970, I, p. 542.

¹¹² Civ. Bruxelles, 9 avril 1991, *J.T.*, 1991, p. 620.

propriétaire du bien doit néanmoins en aviser le bénéficiaire du pacte, ainsi que lui communiquer toutes les informations utiles afin de permettre à ce dernier de prendre attitude.

On songe à cet égard, à la communication des conditions de l'offre du tiers intéressé, ce qui comprend notamment : l'objet de la vente, le prix proposé et les modalités de paiement de celui-ci, les modalités relatives au transfert de propriété et l'entrée en jouissance, mais également toutes les stipulations particulières susceptibles d'avoir une influence sur le choix du bénéficiaire du pacte.

Le bénéficiaire du pacte de préférence ne peut donc prétendre à la conclusion du contrat définitif qu'à partir du moment où la volonté de conclure celui-ci dans le chef du promettant est certaine.

Tel n'est pas le cas lorsque les bénéficiaires d'un pacte de préférence exercent leurs droits à l'issue d'une séance d'adjudication publique, dans la mesure où la mise en vente publique ne constitue qu'un appel d'offres dans le chef des vendeurs¹¹³. De même, des pourparlers avec des tiers ont été considérés comme insuffisants pour établir la volonté de vendre, dans la mesure où le promettant conserve la liberté de conclure ou non le contrat envisagé¹¹⁴.

La volonté de vendre dans le chef du promettant doit encore porter sur les éléments essentiels du contrat, ce qui a amené certains auteurs à considérer que :

« Pour que l'exercice du droit issu du pacte de préférence puisse donner lieu à la formation du contrat, il faut qu'il y ait une véritable offre dans le chef du promettant. »¹¹⁵.

Lorsque le pacte de préférence a déterminé le délai endéans lequel le bénéficiaire devait réagir, le promettant peut se considérer comme libéré au-delà de l'expiration dudit délai.

À défaut de stipulation d'un tel délai, le pacte de préférence ne saurait lier indéniablement son auteur¹¹⁶.

La jurisprudence considère généralement qu'il incombe au bénéficiaire du pacte de préférence de réagir dans un délai raisonnable, à peine de quoi il sera déchu de son droit¹¹⁷.

Il a d'ailleurs été jugé¹¹⁸ que doit être considéré comme une renonciation du bénéficiaire, le fait de ne pas s'opposer à la réalisation d'un projet de vente à un tiers dont il a été averti.

¹¹³ Cass., 13 janvier 1966, *J.T.*, 1966, p. 258.

¹¹⁴ Comm. Bruxelles, 1^{er} février 1985, *R.D.C.*, 1985, p. 724.

¹¹⁵ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et St. BAR, « Le pacte de préférence ou le droit de conclure par priorité », in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WERY (Ed.), *Le processus de formation du contrat*, C.U.P., Larcier, vol. 72, 2004, p. 167, n° 36.

¹¹⁶ *R.P.D.B.*, v° Vente, p. 128, n° 107.

¹¹⁷ Liège, 24 juin 1996, *J.L.M.B.*, 1996, p. 1323.

¹¹⁸ Civ. Bruxelles, 5 mai 1924, *P.P.*, p. 286 ; Liège, 24 juin 1996, *J.L.M.B.*, 1996, p. 1323.

À défaut pour les parties d'avoir inséré dans le pacte de préférence les paramètres de détermination du prix de vente du bien, le promettant ne pourra contracter avec un tiers intéressé « à des conditions plus avantageuses que celles ayant abouti à la rupture des négociations qu'après avoir laissé au bénéficiaire la possibilité de faire valoir son droit à ces conditions »¹¹⁹.

§ 4. SANCTION

En cas de violation du pacte de préférence, la sanction applicable dépendra de la bonne foi du tiers acquéreur.

Si celle-ci est établie, le bénéficiaire du pacte de préférence ne pourra solliciter qu'une réparation par équivalent, c'est-à-dire obtenir la condamnation de son cocontractant au paiement de dommages et intérêts.

Par contre, si le tiers acquéreur avait ou devait avoir connaissance¹²⁰ de l'existence d'un pacte de préférence portant sur le bien acquis par lui, l'annulation de la vente ainsi conclue pourra être sollicitée par le bénéficiaire du pacte de préférence à titre de réparation en nature de la faute contractuelle dont il a été victime. Cette réparation en nature pourrait cependant ne plus être possible¹²¹, notamment dans l'hypothèse où le tiers acquéreur aurait aliéné à son tour le bien litigieux. Le cas échéant, le bénéficiaire du pacte de préférence sollicitera la condamnation de son cocontractant au paiement de dommages et intérêts.

En cas de ventes successives d'un même bien immobilier à un tiers et au bénéficiaire du pacte de préférence, il conviendra de faire application des règles d'opposabilité de la vente aux tiers, et spécialement d'avoir égard à la date de la transcription à la conservation des hypothèques de chacune des opérations conclues¹²².

CONCLUSION

Un constat s'impose : Le contentieux reste abondant en matière de négociation immobilière.

Sans doute, la cause principale de ces litiges doit-elle être trouvée dans la hâte – voire la précipitation – avec laquelle sont rédigés et signés les documents destinés à préciser les engagements des négociateurs. Ceux-ci ne prennent bien souvent pas le temps de vérifier

¹¹⁹ M. VANWIJCK-ALEXANDRE et St. BAR, « Le pacte de préférence ou le droit de conclure par priorité », in M. VANWIJCK-ALEXANDRE et P. WERY (Ed.), *Le processus de formation du contrat*, C.U.P., Larcier, vol. 72, 2004, p. 159, n° 23.

¹²⁰ Telle serait notamment l'hypothèse de la vente d'un bien immobilier qui fait notoirement l'objet d'un contrat de bail à ferme.

¹²¹ Cass., 30 janvier 1965, *Pas.*, 1965, I, p. 538.

¹²² Pour un cas d'application : Civ. Bruxelles, 9 avril 1991, *J.T.*, 1991, p. 620.

leurs capacités juridiques et financières, la régularité du titre de propriété, la situation hypothécaire, urbanistique ou locative du bien immobilier, l'estimation de sa valeur et de sa contenance, l'existence éventuelle de servitudes, ...

Sur un plan strictement statistique, l'ampleur du problème doit d'ailleurs être augmentée, dans la mesure où bon nombre de litiges n'aboutissent pas à l'introduction d'une procédure judiciaire, mais font l'objet d'une solution négociée afin d'éviter les inconvénients inhérents à un véritable procès.

Au rang de ceux-ci, on peut évidemment citer le coût de l'intentement et de la poursuite d'une procédure judiciaire, la longueur de celle-ci et donc la période durant laquelle un bien immobilier risque d'être « bloqué » dans l'attente du prononcé d'une décision.

Il faut également faire écho au risque de voir le receveur de l'enregistrement exiger le paiement de droits de mutation au moment où la citation introductive d'instance lui est présentée par l'huissier instrumentant.

Quelques pistes de réflexion afin de tenter d'améliorer la situation en évitant certains conflits peuvent dès lors être suggérées et mériteraient un examen attentif :

- Différentes propositions de lois ont en son temps été déposées afin de solenniser la vente immobilière en imposant aux parties le détour par le notaire, non plus seulement en vue de la transcription de l'acte, mais pour sa validité ¹²³. En substance, ces propositions ont pour objectif d'aligner le régime de la vente immobilière sur celui déjà en vigueur dans d'autres pays européens en instaurant la règle du formalisme lorsqu'il s'agit de la vente d'un bien immobilier ¹²⁴.
- Depuis peu, le droit français a introduit le principe d'un droit de rétractation. Un acheteur a donc le droit de refuser la vente même après avoir signé le compromis, sans donner de raison particulière et même en l'absence de conditions spéciales.

Par analogie avec d'autres matières ¹²⁵, n'y a-t-il pas lieu d'instaurer un « délai de réflexion » au profit de l'acquéreur d'un bien immobilier ?

- Dans un tout autre ordre d'idées, les difficultés liées à la destination urbanistique du bien ne pourraient-elles être évitées par l'instauration d'une obligation pour le vendeur de communiquer à l'acquéreur un exemplaire des plans de l'immeuble dont la conformité avec la réglementation en vigueur serait dûment confirmée par l'Autorité communale ?

¹²³ Proposition de loi de MM. de Clippele, Duquesne, Gol et Michel relative à la vente d'immeuble, Doc. parl., Ch., 1992-1993, n° 828/1 ; Proposition de loi de Mme Milquet modifiant les articles 1582, 1583 et 1589 du Code civil, Doc. parl., Sén., 1995-1996, n° 175/1. Cette dernière proposition de loi avait déjà été déposée au Sénat par M. Cerexhe le 19 février 1992, sous le numéro 183-1 (S.E. 1991-1992).

¹²⁴ D. MICHIELS et R. STIERS, « La proposition de loi Milquet », in X., *La négociation immobilière : l'apport du notariat*, Bruylant, Bruxelles, 1998, pp. 521-536.

¹²⁵ Cf. article 18, §§ 1 et 2 de la loi du 12 juin 1991 relative au crédit à la consommation.

De la sorte, l'acquéreur pourrait à tout le moins s'assurer de l'absence d'infractions urbanistiques et éviter dès lors les tracasseries et coûts qui résulteront de la mise en conformité du bien.

Pierre JADOUL
Directeur des recyclages en droit aux
Facultés universitaires Saint-Louis
Avocat au Barreau de Bruxelles