

Les mots-clés de la vente

Le contrat de vente immobilière est strictement encadré. Pour bien comprendre chaque étape de la transaction et, surtout, ses engagements, voici ce que recouvrent les principaux termes juridiques utilisés... Être bien informé évitera également d'être induit en erreur par des agents ou conseillers immobiliers peu scrupuleux. Un complément utile à notre enquête sur leurs pratiques, publiée dans ce numéro (voir pp. 16 à 23).

► Mandat simple

Qu'il s'agisse de vente ou de location, l'agent ou le conseiller immobilier ne peut agir sans un acte écrit du propriétaire du logement. Ce document doit déterminer la mission du professionnel et les conditions selon lesquelles il percevra des honoraires. Le mandat est simple si le propriétaire conserve la possibilité de confier la négociation à plusieurs agences et peut traiter directement avec un particulier. Le vendeur ne devra d'honoraires qu'à l'agence ayant présenté l'acquéreur avec lequel la vente est conclue.

► Mandat exclusif

Le mandat est dit exclusif si le propriétaire confie le travail de négociation à une seule agence. Le mandat doit préciser si le particulier conserve le droit de chercher lui-même un acheteur ou non. Lorsque c'est possible, on parle de « mandat exclusif simple » ou « semi-exclusif ». De « mandat exclusif absolu » dans le second cas.

► Bon de visite

Ce n'est pas un document juridique, mais un élément de preuve pour l'agent immobilier qui effectue la visite d'un logement. Le bon de visite n'est donc pas obligatoire. En pratique, il est souvent soumis au candidat acheteur pour signature avant la visite. En cas de conflit sur la nature de la prestation de l'agence, cela permet d'apporter un commencement de preuve. Sur cette base, on pourra en effet considérer que celle-ci a effectué un premier travail de mise en relation entre le vendeur et l'acheteur.

► Offre d'achat

Dans le langage courant, on utilise souvent l'expression « j'ai fait une offre » (sous-entendu d'achat) au vendeur. Mais, en réalité, il s'agit d'une simple proposition de prix. Elle n'engage nullement le vendeur. Ce qui est différent de l'offre de vente (promesse ou compromis de vente, voir ci-après), qui entraîne des obligations précises pour

les parties. Attention de ne pas signer une proposition de prix écrite au vendeur qui pourrait être interprétée comme une promesse de vente.

► Avant-contrat de vente

L'avant-contrat, établi avant la signature devant le notaire, peut désigner plusieurs variantes d'actes qui n'engagent pas de la même façon les parties.

• **Promesse de vente.** En réalité, il faudrait parler de promesse unilatérale de vente. Seul le vendeur s'engage, en promettant à l'acquéreur de lui vendre son bien. En échange, l'acheteur lui verse une indemnisation d'immobilisation (ou dépôt de garantie) souvent équivalente à 10 % du montant de la transaction. Si l'acheteur se désiste au bout d'un certain délai fixé entre les deux parties, en dehors des motifs de désistement prévus par la loi, il perd ce dépôt. Si c'est le vendeur qui se désiste, hors motifs prévus, il doit rendre le dépôt et pourra être condamné à verser des dommages-intérêts à l'acquéreur.

• **Compromis de vente.** Avec la promesse réciproque de vente ou d'achat, que l'on nomme couramment compromis de vente, les deux parties s'engagent définitivement. Il s'agit en réalité d'une

vente. Si l'une des deux parties se dédie, l'autre pourra saisir le juge pour l'obliger à signer la vente ou obtenir le versement de dommages-intérêts.

► Acte de vente

L'acte de vente (ou acte de transaction) est le document signé devant notaire qui atteste officiellement du changement de propriétaire.

► Commission d'agence

Aussi appelée « honoraires d'agence », la commission représente les frais versés par les parties (elles s'entendent sur le montant versé par chacune) à l'agent immobilier pour ses activités de recherche, négociation et vérification des informations. Leur montant s'établit actuellement autour de 5 à 6 %, en moyenne. Ces honoraires sont dus uniquement à l'agence qui a conclu effectivement la vente.

► Clause de non-garantie

Il s'agit d'une clause par laquelle l'acquéreur s'engage à prendre possession du bien tel qu'il se présente, c'est-à-dire dans son état actuel, sans garantie du sol, sous-sol, fouilles ou autres vices ou défaut cachés. Cependant, les tribunaux limitent la portée de cette clause lorsque le vendeur était de mauvaise foi lors de la vente.

► Frais de notaire

D'un montant correspondant à environ 6 à 8 % du prix d'achat pour l'acquisition d'un logement ancien, et 2 à 3 % pour l'acquisition d'un bien dans le neuf, il s'agit des honoraires du notaire, auxquels s'ajoutent les prélèvements fiscaux (droits d'enregistrement ou droits de mutation, taxe de publicité foncière et taxe sur la valeur ajoutée) versés par le notaire à l'État.

Avant de signer un gros chèque, mieux vaut bien connaître ses droits et obligations.

