

réflexions

Remise des clés avant l'acte ?

Agent professionnel : devoir de bon conseil.



Propos de Gilles Tjijgat
Legisconsult,
recueillis par
Evelyne Gielen - Metrecarre.be

Remettre les clés avant l'acte est plus que déconseillé et notre devoir d'information et de conseil doit dissuader les parties de conclure en ce sens. La remise de clés peut être génératrice de débats juridiques sans fin, et ce d'autant plus qu'elle n'a pas été soumise contractuellement à conditions.

Face à des acheteurs toujours plus exigeants et pressés, la tentation de céder aux requêtes est grande. Mais qu'en est-il des risques encourus ? Et quels devoirs avons-nous en tant qu'agent ?

R.I. : Donner les clés avant l'acte, interdit ou permis ?

La question est bonne car fondamentalement la loi n'interdit pas de remettre les clés avant l'acte authentique de vente. Par contre, si la pratique n'est pas interdite, elle est fortement déconseillée. Et elle l'est d'autant plus si l'on ne prévoit



rien dans le compromis ou dans une convention annexe.

R.I. Que dit la loi ?

La remise des clés se fait traditionnellement à la signature de l'acte notarié de vente. Mais ce n'est pas une obligation légale. Aux termes de la loi, la vente est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose [immeuble] et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé (article 1583 du Code civil). La propriété est donc transmise en droit commun belge dès le moment de l'accord !

Mais on peut y déroger. En matière immobilière, c'est ce que l'on fait. Les compromis stipulent habituellement que le transfert de propriété se fera à la signature de l'acte notarié.

R.I. : Mais quel risque le vendeur ?

- le refus de crédit et la non-réalisation de la vente
- le décès de l'acheteur avec renonciation de la succession par ses héritiers
- le candidat acquéreur pourrait être considéré comme locataire, avec toutes les conséquences s'il devait ne pas acheter
- les dégradations au bien avant l'acte
- la non-couverture des dégâts par

l'assurance en cas d'incendie ou de destruction du bien

- les tracas judiciaires... et autres pour récupérer le bien si l'acquéreur se désiste mais ne quitte pas volontairement les lieux

R.I. : Y a-t-il des risques pour l'acheteur ?

- le refus de son crédit alors qu'il a entamé de gros travaux
- le prix de vente insuffisant que pour désintéresser les créanciers du propriétaire vendeur (organisme bancaire, fisc, etc.), et le risque donc de voir la vente annulée et l'acompte et le coût des travaux perdus
- les risques importants de litiges en cas de dégradations, de destruction du bien, ou d'incendie



R.I. : Et que risque-t-on en tant qu'agent ?

La remise des clés conseillée dans « l'euphorie » du moment et sans qu'il ne soit pris la moindre précaution contractuelle est susceptible, si elle tourne mal, d'engager la responsabilité professionnelle de l'agent immobilier et d'écorner son image ainsi que celle de la profession.

R.I. : Et si l'acquéreur en fait une condition essentielle de la vente, à quelles conditions accepter ?

- attendre l'expiration des délais des clauses suspensives (crédit, documents administratifs, etc.)



- demander l'entièreté du solde du prix de vente frais inclus, consignée chez le notaire du vendeur ; ou à tout le moins, une garantie plus importante
- imposer à l'acquéreur de payer charges, taxes et impôts afférents au bien dès l'entrée en jouissance et non à la date de l'acte
- imposer que l'acquéreur assure ses risques d'occupant contre tout dégât (assurance incendie, R.C., abandon de recours, etc.)
- exiger que seuls les petits travaux (rafraîchissement, peinture, etc.) soient exécutés, en prévoyant un état des lieux d'entrée tout en indiquant que si la vente n'a pas lieu, les améliorations seront acquises au propriétaire qui pourra éventuellement aussi exiger la remise des lieux dans leur état.

- ne pas rentrer dans les lieux tant que les recherches (fiscales, hypothécaires, cadastrales, urbanistiques, etc.) ne soient connues

- cette liste n'a pas de caractère exhaustif...

Amis agents, pensez-y. Les tristes cas de propriétaires avec un acheteur squatteur dans leur bien, fait le chou gras des émissions télévisées à scandale. Cela participe à une mauvaise image de notre profession. « Et pourtant les vendeurs étaient passés par un agent ! » soulignait le journaliste... ■