

Les obligations de l'acheteur

La plupart des transactions immobilières se déroulent heureusement sans problème majeur.

Mais certains litiges peuvent aussi survenir après la transaction, notamment quand l'acheteur ne respecte pas ses obligations.

La prise de possession

La prise de possession des lieux se traduit concrètement par la remise des clés à l'acquéreur, qui se déroule généralement le jour de la signature de l'acte authentique, ou par la perception des loyers quand le bien est loué.

Dès la date d'entrée en possession des lieux prévue dans le contrat, l'acheteur est tenu de payer les impôts et taxes afférents au bien. Quand la vente porte seulement sur la nue-propriété, la prise de possession est réputée faite le jour de la vente.

Le paiement du prix

La principale obligation de l'acheteur est naturellement le paiement du prix stipulé dans le contrat.

Cette obligation de paiement porte aussi sur les "frais d'acte et autres accessoires à la vente", qui sont à la charge de l'acheteur, selon l'article 1593 du Code civil.

Mais les deux parties peuvent aussi prévoir une autre répartition de ces frais. Il faut toutefois préciser que cet accord n'est pas opposable aux tiers. Généralement, les deux parties sont donc solidairement responsables du paiement des honoraires du notaire et des frais qu'il a engagés ainsi que des impôts et taxes liés à la transaction.

En principe, l'acheteur n'est pas redevable de la taxe foncière et de la taxe d'habitation qui sont à la charge respectivement du propriétaire et de l'occupant au 1er janvier de l'année considérée. Mais les contrats prévoient le plus souvent une répartition prorata temporis de ces taxes en fonction de la date d'acquisition.

En principe, aucun intérêt de retard n'est dû par l'acheteur pour la période écoulée entre la date de la vente et le paiement du prix. Sauf dans les trois cas stipulés par l'article 1652 du Code civil :

- quand ces intérêts ont été prévus dans le contrat,
- quand le bien rapporte des revenus,

- quand l'acheteur a été mis en demeure de payer.

Quand le vendeur n'a pas rempli ses obligations (découverte d'un important vice caché, bien non conforme, etc.), l'acheteur peut faire valoir la notion "d'exception d'inexécution" pour suspendre tout ou partie du paiement.

Les modalités de paiement

C'est naturellement à l'acheteur de payer le prix de vente. Mais cette obligation peut aussi être transférée à un sous-acquéreur, avec l'accord du vendeur. En cas de décès de l'acheteur avant le paiement du prix, l'obligation est également transmise à ses héritiers.

Dans la pratique, le paiement du prix s'opère entre les mains du notaire. En effet, les éventuels créanciers du vendeur peuvent bénéficier de sûretés réelles sur le bien (hypothèque, etc.). Dans ce cas, le notaire est tenu de les payer par prélèvement sur le produit de la vente, avant de verser le solde au vendeur.

L'acheteur est en principe tenu de payer le prix "au jour et au lieu réglés par la vente (art. 1650 du Code civil). C'est donc aux parties de fixer les modalités de paiement lors de la signature de l'avant-contrat. A défaut, l'article 1651 prévoit que le paiement s'effectue "au lieu et dans le temps où doit se faire la délivrance", c'est-à-dire au moment de la remise des clefs.

Les recours du vendeur

Quand l'acheteur ne remplit pas son obligation de paiement, le vendeur a le choix entre deux actions, incompatibles entre elles : l'exécution forcée de la vente ou son annulation.

L'exécution forcée

Le vendeur peut utiliser tous les moyens classiques à la disposition des créanciers pour obliger l'acheteur à remplir ses engagements financiers.

Il dispose également d'un droit de rétention sur le bien, fondé sur l'article 1612 du Code civil : "le vendeur n'est pas tenu de délivrer la chose si l'acheteur n'en paie pas le prix".

L'article 2103 du même code lui accorde également une garantie supplémentaire. Le vendeur bénéficie d'un "privilège spécial" : si le bien est revendu, il sera payé avant les éventuels créanciers de l'acheteur indélicat. Ce privilège est réputé valable rétroactivement à partir de la vente s'il est inscrit au Fichier des Hypothèques dans les deux mois qui suivent la vente. Il porte sur l'ensemble des sommes dues par l'acheteur (prix et frais accessoires).

L'annulation de la vente

Le vendeur peut aussi engager une action en résolution de la vente, en se

fondant sur l'article 1654 du Code civil : "si l'acheteur ne paie pas le prix, le vendeur peut demander la résolution de la vente."

■ **L'action en résolution est impossible dans le cadre d'une vente aux enchères, le bien étant alors tout simplement remis en adjudication. Elle n'est pas non plus possible, en principe, pour les ventes avec paiement d'une rente viagère. Le vendeur ne peut réclamer alors que l'exécution forcée du paiement, sauf clause contraire prévue dans le contrat ou si le non-paiement porte sur le "bouquet".**

■ L'action en résolution est possible, même en cas de paiement partiel. Mais le juge pourra considérer qu'un impayé de faible montant ne justifie pas l'annulation de la vente.

A tout moment de la procédure judiciaire et tant que le jugement n'est pas définitivement prononcé, l'acheteur peut payer le prix et tenter ainsi d'empêcher la résolution de la vente. Mais le juge n'est pas tenu de prendre en compte ce paiement s'il considère cette démarche trop tardive.

L'annulation de la vente est laissée à l'entière appréciation du juge, qui peut, par exemple, accorder des délais de paiement au débiteur.

Le contrat peut aussi inclure une clause prévoyant l'annulation de plein droit de la vente en cas de non-paiement du prix. Mais sauf stipulation contraire dans le contrat, le vendeur devra toutefois adresser une mise en demeure préalable à l'acheteur avant de mettre en œuvre cette clause résolutoire.