

QUELQUES PARTICULARITÉS DE LA VENTE D'UN IMMEUBLE SUR PLAN OU EN COURS DE CONSTRUCTION (HORS LOI BREYNE)

Benoît KOHL
Professeur ordinaire à l'ULiège
Avocat

Introduction

1. La vente d'immeuble sur plan : avec ou sans loi Breyne. La vente d'un bien immeuble à construire ou en cours de construction évoque immédiatement la loi Breyne et ses contraintes, tant pour le promoteur que pour le rédacteur de l'acte. De nombreuses ventes sur plan ou en cours de construction se réalisent toutefois sans que la loi Breyne ne soit applicable. Le champ d'application de la loi Breyne est certes étendu : aux termes de son article 1^{er}, la loi s'applique « [...] à toute convention ayant pour objet le transfert de la propriété d'une maison ou d'un appartement à construire ou en voie de construction ainsi qu'à toute convention portant engagement de construire, de faire construire ou de procurer un tel immeuble, lorsque la maison ou l'appartement est destiné à usage d'habitation ou à usage professionnel et d'habitation et que, en vertu de la convention, l'acheteur ou le maître de l'ouvrage est tenu d'effectuer un ou des versements avant l'achèvement de la construction ».

Néanmoins, les conditions qui déterminent le champ d'application de la loi Breyne sont de stricte interprétation : en effet, par ses dispositions impératives protectrices de la partie faible, la loi déroge au principe de la liberté contractuelle et, dans un certain sens, restreint indirectement la liberté d'entreprendre consacrée par l'article III.2 du Code de droit économique.

Par conséquent, il suffit que l'immeuble à construire ne soit pas destiné à l'habitation, ou qu'aucun versement ne soit demandé à l'acquéreur avant l'achèvement de l'ouvrage, ou encore que le promoteur ne s'engage qu'à livrer un gros œuvre

fermé, et non une maison ou un appartement dans un état futur « habitable », pour que la loi Breyne soit écartée¹.

2. Les ventes de logements à construire exclues de la loi Breyne. Les conditions qui déterminent le champ d'application de loi présentent un caractère cumulatif. Il en résulte que si l'une d'entre elles n'est pas rencontrée, l'opération échappera au champ d'application de loi.

Certaines hypothèses se rencontrent ainsi fréquemment en pratique.

(i) Le vendeur, le promoteur ou l'entrepreneur ne s'engage pas à mettre à disposition de son client, au terme de l'opération, un immeuble achevé. Cette situation se rencontre par exemple en cas de vente de lofts dans un bâtiment à construire ou en cas de vente sur plan ou de construction d'un gros œuvre fermé d'une maison, lorsque le promoteur, le vendeur ou l'entrepreneur ne prend pas l'engagement d'effectuer les travaux nécessaires à l'habitabilité normale de l'immeuble. La vente relève donc du « secteur libre » : les prescriptions de la loi Breyne ne doivent pas être respectées ; le promoteur n'est pas tenu de fournir une garantie d'achèvement ou un cautionnement.

(ii) L'acquéreur ou le maître de l'ouvrage n'est pas tenu d'effectuer des versements avant l'achèvement. Dans ce cas, le promoteur, le vendeur ou l'entrepreneur finance la construction sur fonds propres ou en recourant, pour le financement de tout ou partie du projet, au crédit bancaire. L'acquéreur est engagé, dès la signature du contrat, à payer la totalité du prix lors de l'achèvement de l'ouvrage, c'est-à-dire lors de l'agrément provisoire des travaux². Aucun versement, pas même un acompte, ne peut être réclamé à l'acquéreur avant cette date.

Le contrat de vente sur plan pourra adopter une forme similaire aux contrats de vente sur plan soumis à la loi Breyne (notamment quant à la description du bien vendu en l'état futur d'achèvement ou quant aux engagements de finition du vendeur). Les parties pourront toutefois librement aménager le régime contractuel ; le promoteur, le vendeur ou l'entrepreneur sera par ailleurs dispensé de fournir une garantie d'achèvement ou un cautionnement.

(iii) L'immeuble est achevé lors de la signature de la convention. Seules les conventions qui ont pour objet la vente d'une maison ou d'un appartement à construire ou en voie de construction sont soumises à la loi Breyne. Les dispositions de la loi ne s'appliquent pas lorsque la maison ou l'appartement est déjà achevé au moment de la conclusion du contrat.

Toutefois, la loi Breyne demeure applicable si l'immeuble, quoique habitable, doit encore faire l'objet de travaux de la part du vendeur, en vertu de la convention qu'il a conclue avec l'acquéreur : la convention portant sur la construction d'un

¹ Voy. *infra*, n° 2.

² Sur la notion d'agrément provisoire et la différence avec la « réception » provisoire, voy. *infra*, n° 10.

immeuble habitable au moment de sa signature, mais non encore « achevé », au regard des engagements contractuels de finition pris par le promoteur – c'est-à-dire, selon nous, un immeuble pour lequel la réception provisoire doit encore être accordée au promoteur par l'acquéreur ou par le maître de l'ouvrage, fût-ce avec réserves –, reste soumise à la loi Breyne³. En d'autres termes, ce n'est, selon nous, que moyennant la production d'un procès-verbal d'agrément établissant l'achèvement de l'ouvrage, ainsi que la reconnaissance par les parties que le promoteur n'est tenu à aucun engagement de finition, que la convention pourra échapper au champ d'application de loi Breyne (évitant notamment l'obligation pour le vendeur de fournir le cautionnement ou la garantie d'achèvement).

Par ailleurs, ce n'est pas parce que le notaire passe un acte authentique relativement à un immeuble d'habitation neuf après son achèvement – c'est-à-dire un acte authentique pour lequel la loi Breyne ne sera pas applicable –, que la loi Breyne ne devra pas avoir été appliquée antérieurement, dès la signature du compromis de vente. En effet, la loi Breyne s'applique à toute « convention », c'est-à-dire y compris au compromis de vente⁴.

3. Hypothèse étudiée. La présente contribution prendra comme point de départ l'hypothèse d'un contrat par lequel un promoteur s'engage à vendre un immeuble en son état futur d'achèvement, sans que la loi Breyne soit applicable à l'opération.

Différentes questions se posent dans ce cadre, et parmi celles-ci, seront abordées ci-après :

- la qualification juridique du contrat de vente sur plan, et ses conséquences ;
- l'exécution de l'ouvrage et le constat de l'achèvement de l'ouvrage (réception et/ou agrément) ;
- le prix et son paiement ;
- la survenance des défauts après l'achèvement de l'ouvrage, et les clauses de limitation de responsabilité.

3 Si quelques imperfections ont été relevées par l'acquéreur lors de la procédure d'agrément préalable à la signature de l'acte authentique (sans que l'état achevé du bien puisse être remis en cause), une retenue sur le prix pourra être effectuée – et mention en sera faite dans l'acte –, et versée par l'acquéreur sur un compte bloqué, les sommes n'étant remises au vendeur que sur production de l'accord des parties ou d'une décision judiciaire coulée en force de chose jugée.

4 Si un compromis de vente sur plan ou en cours de construction a été signé avant l'achèvement de l'habitation en violation de la loi Breyne – par exemple lorsque aucune garantie d'achèvement n'a été fournie, alors que le compromis prévoyait le versement d'un acompte –, l'acquéreur peut, jusqu'à la signature de l'acte authentique (en l'espèce, par hypothèse, passé après l'achèvement de l'habitation), en invoquer la nullité (art. 13 de la loi) ; si l'acquéreur peut choisir de ne pas invoquer cette nullité, il ne peut toutefois, avant la passation de l'acte, y renoncer.

I. La qualification juridique du contrat et ses conséquences

4. La qualification juridique du contrat de fourniture d'un immeuble en l'état futur d'achèvement. La distinction entre le contrat d'entreprise et le contrat de vente est aisée lorsqu'il y a exécution d'une prestation purement intellectuelle ou, à l'inverse, la fourniture d'un bien meuble ou immeuble sans la moindre prestation de service. Point de difficulté non plus lorsque l'entrepreneur réalise une prestation relative à une chose qui lui est fournie par le maître de l'ouvrage. La solution est également aisée lorsque la fourniture des matériaux présente un aspect tout à fait accessoire par rapport à la prestation réalisée.

La différenciation entre la vente et l'entreprise présente plus de difficultés dans l'hypothèse où l'entrepreneur fournit à la fois la matière et son travail, c'est-à-dire en cas de « vente » d'un bien futur (mobilier ou immobilier) que l'entrepreneur s'engage à réaliser. La complexité du problème résulte de l'ambiguïté des termes des articles 1711 et 1787 du Code civil, ainsi que de la confusion des travaux préparatoires du Code civil en la matière. Diverses solutions ont été proposées qui ont, chacune, trouvé ou trouvent toujours des défenseurs au sein de la doctrine et ont été consacrées par certaines décisions des cours et tribunaux⁵.

Actuellement, la doctrine et la jurisprudence ont tendance à préférer le critère de l'initiative de la conception (ou critère psychologique) ou encore celui de la commune intention des parties⁶. Selon ce critère, la qualification unique de contrat de vente doit être préférée lorsque les parties ont principalement eu en vue un ouvrage fini⁷. Tel est le cas lorsque le client ne participe en rien à la

5 Le législateur n'a pas profité de l'adoption de la loi Breyne du 9 juillet 1971 pour retenir un critère de qualification particulier (voy. en ce sens V. VAN HOUTTE-VAN POPPEL et B. KOHL, *De aanne-mingsovereenkomst*, coll. Artikel & Commentaar, Malines, Kluwer, 2012, p. 10, n° 10). Son article 3 précise que « [l]es conventions visées à l'article 1 sont régies par les dispositions du Code civil relatives à la vente ou au louage d'ouvrage et d'industrie par suite de devis ou marchés, sous réserve des dérogations prévues par la présente loi ». La loi Breyne ne soumet à son emprise certaines conventions qu'en raison du risque qu'elles font courir aux candidats acquéreurs, et non en fonction de leur qualification juridique : « son propos n'est pas de trancher la question de la qualification de ces conventions, qui peut être diverse » (J.M. CHANDELLE, « La loi Breyne (Loi du 9 juillet 1971 réglementant la construction d'habitations et la vente d'habitations à construire ou en voie de construction) – après la réforme de 1993 », *Rép. not.*, t. VII, l. VI, Bruxelles, Larcier, 1996, p. 59).

6 Voy. à ce sujet B. KOHL, *Contrat d'entreprise*, coll. R.P.D.B., Bruxelles, Bruylant, 2016, pp. 69-88.

7 Voy. p. ex. : Mons, 11 mars 1994, *J.L.M.B.*, 1994, p. 1296 (vente – les parties avaient en vue un résultat et ne se souciaient pas de moyens à mettre en œuvre pour l'atteindre) ; Bruxelles, 8 avril 1992, *J.L.M.B.*, 1992, p. 1290 (vente – vente d'un terrain par un promoteur avec engagement de construire mais sans exécution personnelle des travaux) ; Liège, 19 mai 1989, *Rec. gén. enr. not.*,

conception et au contrôle de l'exécution de l'immeuble, se comportant donc comme un acheteur⁸.

En toute hypothèse, avec A. Fettweis, nous considérons que la qualification unique doit être préconisée, spécialement en cas de vente d'un immeuble à lots multiples (p. ex. des appartements) en cours de construction : « l'application simultanée des règles de la vente aux constructions déjà réalisées lors de la signature du contrat et des règles du louage d'ouvrage aux travaux d'achèvement encore à exécuter, nous paraît peu praticable particulièrement en cas de litige. En effet, lorsqu'une procédure est engagée contre le promoteur constructeur d'un immeuble à appartements par plusieurs propriétaires ayant acquis leur bien à des stades différents de la construction, comment distinguera-t-on ce qui relève de la vente et ce qui relève du contrat d'entreprise ? »⁹. La loi Breyne apporte certes certaines réponses face à ce problème¹⁰ ; elle n'est cependant pas toujours applicable¹¹ ; en outre, le problème resterait entier en cas, par exemple, d'immeuble de bureaux cédés sur plan ou en cours de construction¹².

En d'autres termes, la convention organisant la cession sur plan ou en cours de construction de la propriété de (ou de droits réels sur) l'immeuble doit selon nous être qualifiée de contrat de vente lorsque le promoteur s'engage uniquement à faire construire l'immeuble par un tiers et à le livrer à son client une fois la construction achevée¹³ : dans ce cas, le promoteur n'exécute pas lui-même les prestations de construction de l'immeuble vendu sur plan. Même dans l'hypothèse dans laquelle le promoteur effectue lui-même une partie des prestations matérielles, le contrat nous paraît, au regard du critère de l'intention des parties,

1992, n° 24077, p. 125 (vente [et non contrats distincts de vente pour le terrain et d'entreprise pour la construction] – en matière de droits d'enregistrement) ; Bruxelles, 22 avril 1988, *Entr. et dr.*, 1990, p. 89 (vente – la volonté des parties ressortait des dispositions du contrat) ; Comm. Bruxelles, 17 octobre 1968, *Entr. et dr.*, 1974, p. 267 (vente – fourniture du terrain par l'entrepreneur et impossibilité pour le client d'imposer ses plans).

8 A. FETTWEIS, « L'option préliminaire : commande d'un ouvrage ou achat d'un bien à fabriquer ou à construire », *Act. dr.*, 1991, p. 875.

9 *Ibid.*, spéc. p. 876.

10 Voy. spéc. l'art. 6, al. 3, de la loi, qui précise : « Si, dans un immeuble collectif, un des appartements a été vendu avant son achèvement, la responsabilité du vendeur quant aux parties communes des appartements vendus après leur achèvement est également régie par le présent article ».

11 Par exemple en cas d'acquisition d'un immeuble achevé ou en cas d'acquisition d'un immeuble inachevé, sans obligation d'achèvement du promoteur immobilier.

12 Voy. B. KOHL, « Le promoteur », in *Guide de droit immobilier*, Waterloo, Kluwer, 2009, n° 40.

13 Voy. Bruxelles, 8 avril 1992, *Entr. et dr.*, 1994, p. 54.

encore recevoir la qualification unique de vente si le client ne participe pas à la conception et au contrôle de l'exécution de l'ouvrage^{14 15}.

5. Conséquences de la qualification en contrat de vente. La question de la qualification en contrat de vente ou d'entreprise est d'importance puisque les règles concernant la responsabilité relative aux défauts affectant la chose (garantie des vices cachés ou responsabilité décennale¹⁶) – ainsi que l'exonération de la responsabilité pour de tels défauts¹⁷ –, le transfert de la propriété et le transfert des risques¹⁸ diffèrent dans l'un et l'autre cas. Il en est de même, notamment, des dispositions régissant l'accord sur le prix¹⁹ et la modification du prix, la lésion²⁰, la débiton d'intérêts moratoires²¹, les privilèges²², la

14 Voy. p. ex. Mons, 11 mars 1994, *J.L.M.B.*, 1994, p. 1294.

15 Ainsi, lorsqu'un promoteur vend des espaces de bureaux dans un immeuble en construction et s'engage à effectuer les travaux d'achèvement, l'opération doit être qualifiée de vente, même en ce qui concerne les parties à achever par le promoteur immobilier (vente d'une chose future). Voy. dans ce sens K. UYTTERHOEVEN, « De promotieovereenkomst », in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE, *Handboek Bouwrecht*, Bruges/Anvers, die Keure/Intersentia, 2004, pp. 488 et s., spéc. p. 491 ; A. DELVAUX et P. HENRY, « Les particularités de la promotion », *Act. dr.*, 1991, pp. 1239 et s., spéc. p. 1245 ; G. BAERT, *Aanneming van werk*, coll. Algemene Praktische Rechtsverzameling, Anvers, Kluwer/Story Scientia, 2001, p. 70 et la jurisprudence citée.

16 Voy. *infra*, n° 14.

17 Voy. *infra*, n° 16.

18 En matière de contrat d'entreprise, la propriété et les risques sont en principe transférés au jour de la livraison et de la réception de la chose, sauf en matière de construction immobilière où, selon la thèse majoritaire, la propriété est transmise par accession au maître de l'ouvrage au fur et à mesure de l'incorporation des matériaux dans le sol. En cas de vente, le transfert de la propriété s'opère, sauf convention contraire, dès la formation du contrat, c'est-à-dire dès le moment où un accord sur la chose et le prix intervient ; le transfert des risques a lieu en principe au même moment, puisqu'il est lié à la propriété de la chose. Les parties prévoient toutefois régulièrement un report du transfert de la propriété jusqu'au jour de la signature de l'acte authentique, et un transfert des risques au jour de l'agréation de l'ouvrage, en présence de la vente d'un immeuble dans son état futur d'achèvement.

19 Le contrat de vente nécessite pour sa formation que le prix soit déterminé (ou à tout le moins déterminable) et fixé en argent, alors que le prix du contrat d'entreprise pourrait très bien être arrêté ultérieurement ou formulé autrement qu'en argent.

20 L'art. 1674 C. civ. instaure une cause de lésion en cas de vente immobilière, pour le cas où le vendeur aurait été lésé de plus de sept douzièmes du prix ; aucune disposition similaire n'existe en matière de contrat d'entreprise.

21 L'art. 1652 C. civ., qui énonce notamment que l'acheteur doit, sans mise en demeure, l'intérêt du prix de la vente jusqu'au paiement du capital, lorsque la chose vendue et livrée produit des fruits ou autres revenus, n'est pas applicable au contrat d'entreprise.

22 L'art. 27, 1°, de la loi hypothécaire crée un privilège en faveur du vendeur d'immeuble impayé ; l'art. 20, 5°, de ladite loi en fait de même pour le vendeur d'effets mobiliers non payés. L'entrepreneur en construction bénéficie quant à lui d'un privilège immobilier en vertu de l'art. 27, 5°, de la loi hypothécaire.

résiliation unilatérale²³, ou l'action contractuelle directe de l'acheteur contre le fournisseur ou le sous-traitant de son cocontractant immédiat²⁴, etc.

II. Exécution de l'ouvrage, délivrance et agréation : aménagements contractuels

6. Exécution de l'ouvrage – Aménagements contractuels du contrat de vente. En présence d'un contrat de vente d'un bien à construire par le vendeur, l'obligation de délivrance du vendeur comprendra, outre la délivrance du terrain, celle de réaliser les travaux tels qu'ils sont prévus.

Différentes clauses figurant habituellement dans un contrat de construction seront dès lors reprises dans le contrat de vente. Le vendeur veillera à ce que le contrat d'entreprise conclu avec l'entrepreneur général chargé de la construction de l'ouvrage reprenne également ces clauses « en miroir », de manière à s'assurer d'un recours efficace à l'égard de l'entrepreneur en cas d'action dirigée par l'acquéreur contre le promoteur.

Généralement, le vendeur assume dans ce cas l'obligation (i) d'accomplir les démarches nécessaires en vue de la délivrance du permis, (ii) de conclure et de gérer les contrats d'architecture, des bureaux d'étude en stabilité et en équipement techniques, et du bureau de contrôle technique, (iii) de conclure et de gérer le contrat d'entreprise générale jusqu'à l'agréation (définitive) des travaux, (iv) de diriger les architectes et bureaux d'études et d'assurer la coordination entre ceux-ci et l'entrepreneur général, (v) de planifier les opérations de réception et d'agréation.

Des réunions de coordination seront habituellement prévues par la convention, pendant la réalisation des travaux, selon une périodicité fixée par le contrat. Ces réunions visent à assurer un échange d'information entre le promoteur-vendeur et l'acquéreur, mais ne créent aucun droit pour l'acquéreur à adresser des directives à l'entrepreneur général ; l'acheteur ne participe d'ailleurs généralement pas aux réunions de chantier hebdomadaires²⁵ qui se tiennent uniquement entre le

23 Le législateur a inséré dans le régime du contrat d'entreprise, par l'art. 1794 C. civ., le droit pour le maître de l'ouvrage de mettre fin au contrat, moyennant indemnisation de l'entrepreneur pour ses débours, ses travaux et son manque à gagner. Une telle résiliation anticipée n'est, en principe, pas autorisée en matière de vente (voy. p. ex. Bruxelles, 6 février 1985, *J.T.*, 1985, p. 390 ; Comm. Turnhout, 18 mars 1996, *Turnh. Rechtsl.*, 1995-1996, p. 147 ; Civ. Neufchâteau, 3 septembre 1975, *J.L.*, 1976-1977, p. 75).

24 Sur le recours de l'acquéreur contre l'entrepreneur, voy. *infra*, n° 17.

25 Ou aux réunions extraordinaires de chantier convoquées par l'architecte ou le promoteur.

promoteur, en sa qualité de maître de l'ouvrage, l'architecte et les bureaux d'études et l'entrepreneur général (ainsi que, le cas échéant, l'un ou l'autre sous-traitant concerné par une phase de chantier particulière).

Le contrat de vente prévoit par ailleurs souvent la délivrance par le vendeur d'une garantie de bonne fin par un établissement financier (soit sous la forme d'une caution ou d'une garantie à première demande, soit sous la forme d'une attestation de solvabilité du vendeur, ce qui présente naturellement une moindre sécurité pour l'acquéreur).

En annexe à la convention, les parties prendront le soin d'insérer les plans, le cahier des charges et le descriptif de l'ouvrage (ou de la partie d'ouvrage) faisant l'objet de la vente et que le vendeur s'engage à construire. Pour le surplus, le vendeur s'engage par la convention à réaliser les travaux dans le respect des permis, des normes techniques et des règles de l'art.

7. Obligation d'exécuter l'ouvrage – Notion de « règles de l'art ». Pour l'appréciation des « règles de l'art », les normes légales et réglementaires qui encadrent la prestation à accomplir ou l'ouvrage à réaliser sont bien entendu prises en considération. Il est également de plus en plus tenu compte des normes techniques²⁶, définies par l'article VIII.1^{er} du Code de droit économique comme étant « l'énoncé du savoir-faire applicable à un produit, un procédé ou un service donné au moment de leur adoption »²⁷. Il s'agit en quelque sorte de la « fiche technique » d'un produit ou d'un service. Les normes nationales sont élaborées par un établissement public doté de la personnalité juridique, le Bureau de Normalisation²⁸, avec le concours des milieux intéressés et peuvent être homologuées par arrêté royal. Il faut également tenir compte du développement des normes européennes et internationales.

Le non-respect de ces normes fait présumer un manquement aux règles de l'art et, donc, une faute dans le chef des professionnels et ce, même à défaut de la moindre

26 Voy. R. SIMAR, « Les normes techniques et la responsabilité », *Entr. et dr.*, 2007, pp. 7-32 ; K. UYTTERHOEVEN, « De toepassing van technische normen in de bouwsector en de aansprakelijkheid van de ontwerper », *T.B.O.*, 2008, pp. 207-212.

27 Le Livre VIII, Titre I^{er}, du Code de droit économique reprend, pour l'essentiel, le contenu de la loi relative à la normalisation du 3 avril 2003 (*M.B.*, 27 mai 2003). Sur la réforme de 2003, voy. E. PIETERS, « La réforme de la législation belge relative à la normalisation », *J.T.*, 2004, pp. 209-214 ; M. GELDERS, « Normalisatie. Een nieuw institutioneel Kader », *N.j.W.*, 2004, pp. 1092-1096.

28 Voy. <http://www.nbn.be/FR/home.html>. Le Bureau de Normalisation (NBN) est un parastatal de type C conformément à la loi du 16 mars 1954 relative au contrôle de certains organismes d'intérêt public. En tant que parastatal, il dépend du Service Public Fédéral Économie (S.P.F. Économie), dont il reçoit une dotation annuelle. Le Bureau de Normalisation représente, à son tour, la Belgique au niveau européen, comme membre du Comité Européen de Normalisation (CEN) et au niveau mondial, comme membre de l'Organisation Internationale de Normalisation (ISO).

référence contractuelle à celles-ci^{29 30}. En revanche, le respect des normes par le professionnel n'entraîne pas *ipso facto* une exonération de responsabilité dans son chef. Les magistrats y sont bien entendu sensibles. Malgré le respect des normes par l'entrepreneur choisi par le promoteur ou le vendeur, les cours et tribunaux peuvent parfaitement retenir une faute, ces normes n'édicant que des conditions minimales³¹. Tel est le cas, par exemple, lorsque la norme n'a pas été adaptée à l'état d'avancement des connaissances techniques bien connues de la profession.

8. Nature de l'obligation du promoteur. L'obligation du promoteur-vendeur de fournir un ouvrage conforme aux spécifications contractuelles et aux règles de l'art et exempt de défauts s'analyse comme une obligation de résultat. La jurisprudence et la doctrine sont unanimes à cet égard³². Sont qualifiées de résultat, tant l'obligation de fournir à son cocontractant l'ouvrage promis dans le délai prévu³³, que l'obligation de délivrer un bâtiment exempt de tout vice. Cette jurisprudence a été consacrée par la Cour de cassation dans son arrêt du 21 octobre 2010³⁴, dans une affaire concernant une convention de « promotion-coordination ».

Cette solution est généralement déduite de l'observation que le promoteur est considéré comme étant un spécialiste chargé d'une mission globale de fournir à son client un bien immobilier ; il prend en charge les tâches et les risques qui

29 Voy. p. ex. Bruxelles, 3 mai 1995, *Res jur. imm.*, 1995, p. 265 (norme d'isolation acoustique) ; Bruxelles, 9 février 1994, *R.G.A.R.*, 1996, n° 12.657 (norme en matière de ventilation permanente d'une salle de bains). *Add.* Civ. Bruxelles, 15 janvier 1985, *Entr. et dr.*, 1987, p. 146, note R. HOTERMANS.

30 La présomption de faute reposant sur l'entrepreneur en cas de non-respect des normes techniques est cependant réfragable. Tel est par exemple le cas lorsque les normes ne sont pas claires ou sont contradictoires (voy. Gand, 30 mars 1992, *T.G.R.*, 1992, p. 42, note G.B. : en l'espèce, si la norme NBM relative à la composition des mortiers fut jugée peu claire, la responsabilité de l'entrepreneur ne fut pas écartée, celui-ci n'ayant pas respecté, de manière flagrante, les règles de l'art [utilisation de sable de mauvaise qualité et quantité insuffisante de ciment dans le mortier]).

31 Voy. Cass., 3 décembre 1962, *Pas.*, 1962, I, p. 414 ; Bruxelles, 14 janvier 1993, *Entr. et dr.*, 1993, p. 136 ; dans cet arrêt, la cour a considéré que, compte tenu du standing de l'immeuble, les demandeurs étaient « en droit de s'attendre à une réalisation luxueuse de l'immeuble et à une insonorisation sinon exceptionnelle, du moins excellente ; la norme belge applicable à l'époque de la construction de l'immeuble ne représente pas nécessairement le critère de référence en rapport avec le résultat promis aux acquéreurs ».

32 Voy. sur cette question B. KOHL, *Le contrat d'entreprise*, op. cit., pp. 906-909, et réf. citées.

33 Voy. *infra*, n° 9.

34 Cass., 21 octobre 2010, *Pas.*, 2010, p. 2735, concl. A. HENKES, *T.B.O.*, 2012, p. 24, concl. A. HENKES.

reposent sur l'initiateur du projet immobilier³⁵ ; l'obligation de résultat concerne également l'absence de désordres postérieurement à la livraison de l'immeuble³⁶. Cette solution vaut indépendamment de la qualification retenue, et donc naturellement aussi en présence d'un contrat recevant la qualification de vente³⁷.

En réalité, la discussion de la qualification de l'obligation du promoteur comme étant une obligation de moyens ou de résultat, se pose essentiellement lorsque le promoteur est lié à son client par un contrat d'entreprise. Lorsque, comme en l'espèce, la qualification de contrat de vente (sur plan) est retenue, l'obligation de délivrance qui repose sur le promoteur, en sa qualité de vendeur, est, comme pour tout vendeur, une obligation de résultat³⁸. De surcroît, dans ce cas, le promoteur est également tenu envers son client de la garantie des vices cachés du vendeur³⁹.

9. Obligation pour le vendeur de respecter le délai de livraison – Principe et sanctions. La détermination du délai d'exécution relève de la liberté des parties. Deux méthodes sont généralement utilisées⁴⁰ : soit les parties fixent la date ultime pour laquelle l'immeuble doit être livré ; soit elles fixent, à partir d'une date déterminée (qui peut être celle du jour de la signature de la convention, ou une date antérieure ou postérieure à celui-ci), la durée dont le promoteur dispose pour livrer l'immeuble ; cette durée peut être exprimée en jours ou en jours ouvrables, ou encore en semaines, en mois, voire en années⁴¹.

Dans certains cas, les parties se limitent à préciser que le délai d'exécution est fourni « à titre indicatif ». Cette clause n'est valable qu'à la condition qu'elle ne conduise pas à relever le vendeur de son obligation de livrer l'ouvrage endéans un délai raisonnable ; à défaut, pareille clause exonératoire enlèverait tout objet à

35 Voy. p. ex. Liège, 26 mars 1997, *Entr. et dr.*, 1998 p. 263 ; Gand, 1^{er} mars 1984, *Res jur. imm.*, 1984, p. 331, note G. BAERT.

36 Voy. p. ex. Mons, 11 mars 1994, *J.L.M.B.*, 1994, p. 1294.

37 Voy. B. LOUVEAUX, « De quelques aspects civils du contrat de promotion (hors loi Breyne) », *Jurim pratique*, 2008, pp. 101 et s., spéc. p. 104.

38 H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. IV, 4^e éd. par A. MEINERTZHAGEN-LIMPENS, Bruxelles, Bruylant, 1997, p. 185, n° 116.

39 Voy. *infra*, n° 14.

40 Voy. à ce sujet W. GOOSSENS, *Aanneming van werk : het gemeenrechtelijk dienstencontract*, Bruges, die Keure, 2003, p. 737.

41 Lorsque la durée est exprimée en jours ouvrables, la jurisprudence considère que sont exclus desdits jours ouvrables, outre les dimanches et jours fériés, les périodes de vacances, les samedis et – lorsque l'exécution dépend des conditions météorologiques – les jours pour lesquels des intempéries ont constitué, en raison de leur importance, un cas de force majeure (voy. p. ex. Bruxelles, 5 novembre 1982, *Res jur. imm.*, 1982, p. 291 ; Bruxelles, 9 février 1982, *J.T.*, 1982, p. 816, note D. DEVOS).

l'obligation principale du vendeur^{42 43}. Un tel procédé est par ailleurs rigoureusement proscrit dans les contrats immobiliers conclus avec les consommateurs : l'article VI.83, 5°, du Code de droit économique répute abusive la clause qui a pour objet de « fixer ou modifier unilatéralement le délai de livraison d'un produit » : dans les contrats conclus entre un consommateur et une entreprise, la clause faisant dépendre le délai de la seule volonté du vendeur sera donc frappée de nullité.

En présence d'un contrat de vente sur plan, lorsque les parties distinguent l'agrément provisoire et l'agrément définitive⁴⁴, le retard du promoteur sera en principe déterminé par référence à la date de l'agrément provisoire, sauf clause contraire ou en présence d'autres éléments permettant de fixer à une autre date l'achèvement de l'ouvrage, par exemple au moment de la mise en demeure adressée par le promoteur à l'acquéreur de procéder à l'agrément de l'ouvrage, lorsque ce dernier n'y procède pas spontanément.

Du seul fait de l'échéance du terme convenu, le promoteur n'est pas juridiquement en état d'inexécution ou de retard d'exécution. Conformément aux principes généraux du droit des obligations, des dommages et intérêts moratoires ne peuvent être exigés du promoteur-vendeur qu'après mise en demeure⁴⁵.

42 Voy. Cass., 25 septembre 1959, *Pas.*, 1960, I, p. 113. Dans cet arrêt de principe (arrêt « Majestic »), la Cour énonce que « en dehors des cas où la loi en dispose autrement et de celui où l'obligation contractée en serait anéantie, les parties à un contrat peuvent valablement convenir d'avance que le débiteur ne répondra pas de la faute, même intentionnelle, de ses préposés ». Voy. égal. Cass., 26 mars 2004, *Pas.*, 2004, p. 513 ; Cass., 27 septembre 1990, *Pas.*, 1991, I, p. 82 ; Cass., 23 novembre 1987, *Pas.*, 1988, I, p. 347 ; Cass., 5 janvier 1961, *Pas.*, 1961, I, p. 483. L'interdiction de pareilles clauses exonératoires ne concerne que les obligations essentielles de la convention. Sur le régime de validité des clauses exonératoires, voy. p. ex. P. WÉRY, *Droit des obligations*, vol. I, *Théorie générale des contrats*, 2^e éd., Bruxelles, Larcier, 2011, p. 743 ; B. DUBUISSON, « Les clauses limitatives ou exonératoires de responsabilité ou de garantie en droit belge », in P. WÉRY (éd.), *Les clauses applicables en cas d'inexécution des obligations contractuelles*, Bruges, la Charte, 2001, pp. 63-72 ; B. KOHL et D. GRISARD, « Les clauses exonératoires ou limitatives de responsabilité insérées dans les conditions générales : leurre ou évidence ? », in *Les conditions générales – Questions spéciales*, coll. Jeune barreau de Mons, Louvain-la-Neuve, Anthemis, 2009, pp. 100-102.

43 Pour un cas d'application en lien avec la fixation d'un délai, voy. Comm. Bruxelles, 15 décembre 1970, *J.C.B.*, 1971, p. 184 (nullité de la clause d'exonération prévoyant que « une livraison tardive ou postposée ne peut en aucun cas constituer pour l'acheteur un motif de résiliation de la présente convention, ni donner lieu à une quelconque indemnité »). Voy. égal. en ce sens : D. PHILIPPE, « Discussion de clauses », *D.A.O.R.*, 1992-1993, n° 22, p. 48 ; W. GOOSSENS, *Aanneming van werk : het gemeenrechtelijk dienstencontract*, Bruges, die Keure, 2003, p. 739.

44 Voy. à ce sujet *infra*, n° 10.

45 Voy. par analogie en matière de contrat d'entreprise : Cass., 9 avril 1976, *Pas.*, 1976, I, p. 887. Voy. p. ex. Anvers, 19 avril 1995, *A.J.T.*, 1995-1996, p. 52, note J. VANBELLE : la Cour rappelle que l'application à l'entrepreneur de la clause pénale du fait de son retard d'exécution suppose sa mise en demeure préalable par le maître de l'ouvrage. Voy. égal. en ce sens Bruxelles, 26 avril 1963, *J.T.*, 1963, p. 372 ; Liège, 22 février 1956, *J.L.*, 1955-1956, p. 192.

Il est toutefois fait exception à l'exigence de mise en demeure lorsque la convention déroge expressément à cette règle⁴⁶ ou lorsque l'exécution ne pouvait avoir lieu qu'à une époque que le débiteur a laissé passer⁴⁷. Cette mise en demeure n'est, de même, pas obligatoire lorsque le débiteur a fait savoir qu'il ne s'exécuterait pas (ou plus)⁴⁸. Il en est ainsi également lorsque l'exécution est devenue impossible ou inutile⁴⁹, ou lorsque le créancier a légitimement perdu toute confiance dans le débiteur⁵⁰.

L'obligation de livrer l'ouvrage dans le délai convenu s'analyse traditionnellement en une obligation de résultat. Il en résulte, conformément au droit commun, que le promoteur-vendeur ne peut s'exonérer de sa responsabilité qu'en établissant une cause étrangère libératoire, c'est-à-dire un événement exempt de toute faute, tant avant, pendant qu'après sa survenance et qui a rendu impossible l'exécution de son obligation, cette impossibilité pouvant être soit temporaire, soit définitive. Le cas échéant, la preuve de la cause étrangère pourra être apportée de manière indirecte, en démontrant l'absence de toute faute dans le chef du promoteur vendeur ou de ses cocontractants (en particulier de l'entrepreneur ou des

46 Voy. l'art. 1139 *in fine* C. civ. : le débiteur peut être constitué en demeure « [...] par l'effet de la convention, lorsqu'elle porte que, sans qu'il soit besoin d'acte, et par la seule échéance du terme, le débiteur sera en demeure ». La présence d'une clause de dispense de mise en demeure ne relève toutefois pas le créancier de l'obligation d'exécution de bonne foi des conventions. Ainsi, en cas de retard d'exécution (ou d'inexécution partielle), lorsque le créancier n'adresse pas le moindre rappel au débiteur, permettant à ce dernier de croire à une tolérance dans son chef, puis réclame subitement une indemnité pour le retard d'exécution ou l'inexécution partielle, ce comportement peut, en fonction des circonstances propres à l'espèce, être jugé contraire à la bonne foi et constituer un abus de droit : nonobstant la clause de dispense de mise en demeure, le créancier aurait dû adresser en temps utile un rappel au débiteur l'invitant à s'exécuter (voy., à propos d'un contrat de brasserie : Cass., 1^{er} octobre 2010, R. W., 2011-2012, p. 142, note S. JANSEN et S. STIJNS).

47 Voy. l'art. 1146 C. Civ. : il est fait exception à l'exigence de mise en demeure « [...] lorsque la chose que le débiteur s'était obligé de donner ou de faire ne pouvait être donnée ou faite que dans un certain temps qu'il a laissé passer ». Voy. Cass., 4 septembre 1975, *Pas.*, 1976, I, p. 16 ; Bruxelles, 15 avril 1971, *Entr. et dr.*, 1975, p. 269, note M.-A. FLAMME.

48 Cass., 17 janvier 1992, *Pas.*, 1992, I, p. 421. Comme l'explique P. Wéry, « [...] cette exception ne peut jouer que dans l'hypothèse où le débiteur est conscient du fait qu'il manque à son obligation. Il nous semble, dès lors, que le refus d'exécuter pris de ce qu'aux yeux du débiteur, la convention serait entachée d'une cause de nullité, ne dispensera pas le créancier de le mettre en demeure » (P. WÉRY, *Droit des obligations*, vol. I, *Théorie générale des contrats*, 2^e éd., *op. cit.*, p. 459). Cette solution est critiquée par certains (voy. p. ex. P. WÉRY, *loc. cit.*, p. 459 ; H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. III, 3^e éd., Bruxelles, Bruylant, 1967, p. 105, n° 76, 1^o, c).

49 Cass., 22 mars 1985, *Pas.*, 1985, I, p. 929 ; Cass., 25 novembre 1976, *Pas.*, 1977, I, p. 333 ; Cass., 2 mai 1964, *Pas.*, 1964, I, p. 934 ; Cass., 17 octobre 1957, *Pas.*, 1958, I, p. 143 ; Cass., 3 mai 1957, *Pas.*, 1957, I, p. 1047 ; Cass., 20 décembre 1951, *Pas.*, 1952, I, p. 207 ; Cass., 20 mai 1948, *Pas.*, 1948, I, p. 324.

50 Cass., 24 mars 1972, *Pas.*, 1972, I, p. 693.

sous-traitants de ce dernier)⁵¹ et en éliminant toutes autres causes possibles du retard que la survenance d'une cause étrangère libératoire⁵².

Bien entendu, des difficultés, mêmes considérables, ne pourront être assimilées à un cas de force majeure⁵³. D'autres circonstances imprévisibles peuvent également être admises, à condition qu'elles constituent pour le vendeur un obstacle insurmontable à la poursuite de l'exécution de ses prestations.

En présence d'un retard d'exécution imputable au promoteur ou à ses cocontractants (en particulier l'entreprise générale), il revient à l'acquéreur de démontrer l'existence et l'étendue du dommage qu'il subit du fait de ce retard d'exécution. Une clause pénale prévoit toutefois souvent une indemnité par jour (ou semaine, ou mois) de retard à charge du promoteur-vendeur. Une pareille clause dispense l'acquéreur du fardeau de la preuve de l'existence et de l'étendue du préjudice qu'il subit en raison du retard. Sauf clause contraire, l'application des pénalités de retard exige la mise en demeure préalable du promoteur-vendeur et suppose que le manquement à l'obligation de délivrer l'ouvrage dans les délais soit imputable à ce dernier.

Conformément à l'article 1231 du Code civil, le juge reste libre de réduire le montant de cette indemnité pour retard s'il la juge excessive. Lors du contrôle du caractère indemnitaire de la clause pénale, le juge est tenu de comparer le montant de la clause pénale avec le « montant que les parties pouvaient fixer pour réparer le dommage résultant de l'inexécution » (art. 1231, § 1^{er}, al. 1 *in fine*, C. civ.). Le juge est dès lors tenu de se placer au moment où les parties se sont accordées sur la clause pénale en vue de la confronter avec le préjudice qui, à ce moment, pouvait être prévu par les parties comme conséquence d'une inexécution éventuelle⁵⁴. Il ne peut, toutefois, l'annuler ou refuser de l'appliquer sur le seul constat

51 La preuve par le débiteur qu'il s'est comporté de manière diligente et prudente, en se conformant à ses obligations contractuelles et aux règles de l'art, ne suffit pas à démontrer l'existence d'une cause étrangère libératoire l'exonérant du retard d'exécution : les circonstances doivent « exclure la possibilité de toute faute » (Cass., 25 janvier 1912, *Pas.*, 1912, I, p. 97).

52 Voy. p. ex., dans la matière du contrat d'entreprise : Comm. Anvers, 12 décembre 1972, *J.C.B.*, 1973, p. 66 ; Civ. Nivelles, 2 janvier 1954, *Res. jur. imm.*, 1954, p. 193 ; Comm. Bruxelles, 31 mars 1913, *J.C.B.*, 1913, p. 347.

53 Dans le secteur de la construction immobilière, les circonstances atmosphériques sont, ainsi, fréquemment invoquées par l'entrepreneur. Elles ne seront toutefois admises au titre de cas de force majeure qu'à la condition, d'une part qu'elles aient présenté un caractère exceptionnel rendant leur survenance imprévisible dans le chef de l'entrepreneur et, d'autre part, qu'elles aient rendu impossible l'exécution par l'entrepreneur de ses obligations ; voy. p. ex. Comm. Bruxelles, 7 août 1965, *J.T.*, 1966, p. 173 ; Civ. Anvers, 18 avril 1985, *Entr. et dr.*, 1989, p. 78 (reconnaissance de la force majeure) ; Gand, 19 mars 2004, *Bull. ass.*, 2005, p. 159 ; Civ. Turnhout, 4 février 2008, *R.A.G.B.*, 2010, p. 641, note B. VAN ACKER (conditions de la force majeure non réunies).

54 Voy. Cass., 26 janvier 2001, *R.W.*, 2000-2001, p. 1279, note.

que le dommage n'est pas forcément démontré⁵⁵. Le juge ne peut donc, en principe, avoir égard au préjudice qui s'est effectivement réalisé⁵⁶. Toutefois, il peut prendre en considération « des éléments concernant le dommage réel aux fins d'apprécier le dommage éventuel visé par les parties lors de la conclusion du contrat »⁵⁷. En outre, l'article 1231, § 1^{er}, alinéa 2, du Code civil prévoit que le juge ne peut en aucun cas allouer un montant inférieur aux dommages et intérêts auxquels le créancier aurait eu droit en l'absence de cette clause⁵⁸.

Enfin, il n'existe pas, en droit belge, de principe ou de base légale permettant au juge de majorer le montant de la clause pénale. Toutefois, il reste possible d'obtenir une indemnisation supérieure au montant prévu par la clause dans l'hypothèse où le contractant aurait commis une faute dolosive⁵⁹. Il arrive également que le contrat de vente prévoie la possibilité de réclamer des indemnités supplémentaires à celles prévues par la clause pénale, dès lors qu'il serait démontré l'existence d'un préjudice supérieur. Comme le souligne P. Wéry, ce type de clause présente l'avantage pour le créancier de combiner à la fois le principe de la réparation du dommage potentiel et celui de la réparation du dommage réel. Sa licéité peut néanmoins être discutée : « dès lors que les parties ont opté pour la logique forfaitaire, le créancier doit y demeurer. Il ne pourra donc prétendre à davantage que le montant forfaitairement convenu. On pourrait cependant apprécier ce genre de clause avec une certaine bienveillance, si elle autorisait aussi le débiteur à prouver que le dommage subi par son cocontractant est inférieur au montant porté dans la clause. Mais que resterait-il alors encore de l'utilité de la clause pénale, si elle est conçue de la sorte ? »⁶⁰.

10. Procédure d'agrément. L'agrément se définit comme « la reconnaissance par l'acheteur de ce que le vendeur a bien exécuté son obligation de délivrance en fournissant une chose conforme aux spécifications contractuelles ou, à tout

55 Cass., 6 décembre 2002, *J.L.M.B.*, 2003, p. 1485.

56 Voy. p. ex. Liège, 21 mars 2002, *R.D.C.*, 2003, p. 397 ; J.P. Tournai, 14 mai 2002, *J.L.M.B.*, 2003, p. 1629.

57 Cass., 29 février 1996, *Pas.*, I, 1996, p. 221.

58 L'on rappelle également que lorsque la loi Breyne s'applique, son art. 7, f), précise que tout contrat entrant dans son champ d'application doit, à peine de nullité, déterminer « [...] les dommages-intérêts pour retard d'exécution [...] ; ces dommages-intérêts doivent correspondre au moins à un loyer normal du bien achevé auquel se rapporte le contrat ».

59 Dans le cas où le montant de la clause pénale serait à ce point dérisoire que cette dernière pourrait être interprétée comme une clause d'exonération de responsabilité, il est loisible au juge de requalifier la clause de manière adéquate et d'accorder une indemnisation intégrale du préjudice subi, si l'acquéreur peut établir se trouver dans une hypothèse où la clause d'exonération de responsabilité est nulle (voy. p. ex. S. STIJNS, D. VAN GERVEN et P. WÉRY, « Chronique de jurisprudence. Les obligations : les sources (1985-1995) », *J.T.*, 1996, pp. 732-734).

60 P. WÉRY, *Droit des obligations*, vol. I, *Théorie générale des contrats*, 2^e éd., *op. cit.*, p. 700.

le moins, la renonciation de l'acheteur à se prévaloir des manquements commis par le vendeur. En agréant sans réserve la chose qui lui est remise, l'acheteur reconnaît que le vendeur a parfaitement exécuté son obligation de délivrance quant à la conformité de la chose délivrée et quant aux modalités de la délivrance. À cet égard, l'agrément en matière de vente remplit une fonction similaire à la réception en matière d'entreprise, à la décharge en matière de mandat ou au quitus en matière de dépôt »⁶¹. Par son agrément, l'acheteur confirme dès lors (i) que le bien livré est conforme au bien vendu, (ii) qu'il est exempt de vices apparents et (iii) que les modalités de délivrance convenues ont été observées⁶².

Le contrat de vente d'un immeuble sur plan comprend habituellement un règlement précis concernant la procédure d'agrément de l'ouvrage.

Lors de la rédaction de l'acte, le notaire sera attentif, sauf lorsque l'acte qu'il a la charge de recevoir entre dans le champ d'application de la loi Breyne⁶³, à employer le terme « agrément » plutôt que le terme « réception », lorsque l'opération reçoit la qualification de contrat de vente, ce qui est en principe le cas en présence d'une vente d'un immeuble en l'état futur d'achèvement. Bien que la « réception » présente la même fonction que l'« agrément », l'usage du premier terme suppose l'existence d'un contrat d'entreprise, tandis que l'usage du second se recommande en présence d'un contrat de vente.

Pour les ouvrages d'ampleur limitée, une seule agrément peut être organisée. Il est toutefois d'usage, pour les ouvrages d'ampleur plus conséquente, de procéder à une agrément en deux étapes : une agrément provisoire suivie, généralement un an plus tard au minimum, d'une agrément définitive. Ces agréments sont juridiquement totalement indépendantes des réceptions (provisoire et définitive) que le promoteur accorde en sa qualité de maître de l'ouvrage à l'entrepreneur général chargé de la réalisation des travaux. Il est néanmoins souvent prévu que celles-ci ont lieu de manière concomitante, ou à tout le moins que l'entrepreneur et l'architecte sont conviés aux opérations d'agrément, afin que le promoteur puisse

61 C. ALTER et R. THÜNGEN, « Les effets de la vente. Les obligations du vendeur », in *Manuel de la vente*, Malines, Kluwer, 2010, pp. 194-195, n° 384.

62 H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. IV, 4^e éd. par A. MEINERTZHAGEN-LIMPENS, *op. cit.*, pp. 211-212, n° 134.

63 En effet, lorsque l'opération entre dans le champ d'application de la loi Breyne, l'on parlera de « réception », non d'« agrément » : le législateur vise aux articles 5 et 9 de la loi (et à l'article 2 de l'arrêté royal d'exécution de la loi Breyne) la réception de l'ouvrage, sans distinguer selon que l'opération réponde à la qualification de contrat d'entreprise ou de contrat de vente sur plan ou en cours de construction. La loi Breyne ne tranche pas la question de la qualification ; elle a vocation à s'appliquer à toute convention (même qualifiée de contrat de coordination ou de contrat de mandat), dès lors que les conditions visées à son article 1^{er} se trouvent réunies : l'on devra donc utiliser le terme « réception », quand bien même le contrat, soumis à la loi Breyne, devrait-il en réalité recevoir la qualification de contrat de vente ou de contrat de mandat.

leur adresser immédiatement les remarques que soulèverait l'acquéreur à l'occasion des réunions d'agrément provisoire et définitive.

La clause relative aux opérations d'agrément prévoira généralement l'organisation d'une visite de « pré-agrément », dont les dates peuvent être fixées dans un planning remis à l'acquéreur le jour de la signature de l'acte authentique de vente ou dans les jours ou semaines suivant cette date. Ces visites de pré-agrément permettent à l'acquéreur de signaler au promoteur ses remarques ou travaux de reprise dont la réalisation s'avère à ses yeux nécessaire en vue de procéder à l'agrément.

Lors de l'agrément provisoire, dont l'acquéreur doit être prévenu de la date dans un délai dont le contrat fixe habituellement la durée⁶⁴, celui-ci fait valoir dans un procès-verbal ses différentes observations, justifiant que l'agrément provisoire, si elle peut être acceptée purement et simplement, ne soit acceptée qu'avec d'expresses réserves, encore qu'elle soit refusée (lorsque les désordres ne permettent pas de considérer que l'immeuble peut être utilisé de manière conforme à sa destination⁶⁵). La convention de vente indiquera généralement que le vendeur

64 Le contrat prévoit parfois que si l'acquéreur ne confirme pas au vendeur la date de l'agrément qui lui a été communiquée par ce dernier, un rappel par courrier recommandé doit être adressé à l'acquéreur par le vendeur dans un délai déterminé avant la date prévue pour l'agrément, et que si l'acquéreur n'est pas présent lors de la date fixée, il est supposé définitivement et irrévocablement avoir procédé à l'agrément provisoire. En outre, une prise de possession de l'ouvrage sans réserve, avec paiements des factures correspondant au solde du prix, sera généralement considéré comme une marque d'agrément tacite de l'ouvrage. Voy. entre autres, par analogie, en ce qui concerne le contrat de construction : Anvers, 5 mai 2003, *Limb. rechtsl.*, 2003, p. 187 ; Mons, 29 mai 2000, *Cab. dr. imm.*, 2000/3, p. 11, note J.F. HENROTTE ; Anvers, 2 novembre 1994, *Entr. et dr.*, 1996, p. 422 ; Bruxelles, 22 septembre 1994, *J.L.M.B.*, 1996, p. 1476 ; Mons, 2 mars 1992, *Entr. et dr.*, 1993, p. 287 ; Comm. Hasselt, 25 janvier 2006, *R.A.B.G.*, 2007, p. 642, note B. VAN BAEVEGHEM ; Civ. Anvers, 3 juin 2004, *R.W.*, 2007-2008, p. 1416 ; Civ. Termonde, 12 décembre 2003, *R.W.*, 2005-2006, p. 154 ; Comm. Hasselt, 22 mars 2002, *R.W.*, 2004-2005, p. 232 ; Civ. Gand, 29 mars 1995, *T.G.R.*, 1995, p. 232 ; Civ. Verviers, 28 juin 1991, *J.L.M.B.*, 1991, p. 1067, note P. HENRY.

65 Lorsqu'un différend existe entre parties quant à la question de savoir si l'ouvrage se trouve en état d'agrément provisoire (ou quant à la nature et au nombre des réserves que l'acquéreur souhaite soulever), le contrat peut prévoir, à la place de la procédure judiciaire, le recours à l'« arbitrage technique », ou à la « tierce décision obligatoire ». La tierce décision obligatoire est un mécanisme contractuel par lequel les parties chargent un tiers, qui n'est ni un juge ni un arbitre, de prendre une décision qui les liera, au même titre que les stipulations d'un contrat qu'elles auraient elles-mêmes conclu (voy. O. CAPRASSE, « De la tierce décision obligatoire », *J.T.*, 1999 ; K. VANDERSCHOT, « De bindende derdenbeslissing en de partijbeslissing in België en Nederland », in J. SMITS et S. STIJNS (éd.), *Inhoud en werking van de overeenkomst naar Belgische en Nederlands recht*, Mortsel, Intersentia, 2005, p. 426). Les parties peuvent, dans le contrat de vente, déjà désigner l'expert qu'elles mandatent, ou prévoir que celui-ci sera désigné par le Président du tribunal de première instance compétent. Elles peuvent aussi confier à une organisation déterminée le soin de désigner le tiers. Ainsi, dans le cadre d'une procédure d'expertise technique (obligatoire) sous l'égide du règlement CEPANI, c'est le comité de désignation du CEPANI qui désignera l'expert (le règlement d'expertise technique du CEPANI est disponible à l'adresse suivante : <http://www.cepani.be>). Sur la tierce décision

s'engage à réaliser à ses frais et dans les délais fixés dans le procès-verbal, les travaux de reprise mentionnés dans celui-ci, de nature à lever les réserves en vue de l'agréation définitive.

Pendant la période s'étendant entre les agréations provisoire et définitive, et conformément aux délais impartis, le vendeur fera aussi remédier à ses frais à tous les nouveaux désordres qui apparaîtraient durant cette période et qui résultent des travaux.

C'est également lors de l'agréation provisoire, qui correspond en principe à la date de l'entrée en jouissance, ou dans les quelques semaines qui suivent, que le vendeur remettra à l'acquéreur le dossier « *As Built* », qui se compose normalement des rapports d'approbation émanant de l'organisme de contrôle, des éventuels rapports d'essai et de mesures (notamment pour les équipements HVAC), de l'ensemble des plans et fiches techniques relatifs à l'exécution (architecture, stabilité, techniques spéciales, etc.), et des éventuelles notices d'entretien et d'utilisation ainsi que des garanties accordées pour les équipements et matériaux.

La procédure d'agréation définitive se réalise habituellement suivant une procédure similaire. Elle a pour effet de couvrir tous les défauts de conception et d'exécution quelconques, malfaçons et vices apparents, en compris ceux survenus depuis la date de l'agréation provisoire.

S'agissant des vices cachés, deux possibilités existent : soit la convention est muette concernant les vices cachés, et l'acquéreur sera bénéficiaire, à l'égard du vendeur, de la garantie des vices cachés prévue par les articles 1641 et suivants du Code civil ; soit la clause comporte une clause d'exonération des vices cachés, dont la validité peut être sujette à caution⁶⁶.

En toute hypothèse, l'agréation emporte transfert à l'acquéreur de tous les droits, actions et garanties dont le vendeur dispose contre l'entrepreneur et les architectes.

11. Transfert de la propriété et des risques. Sauf à ce que les parties décident de solenniser la vente et de ne considérer celle-ci formée que lors de la signature de l'acte authentique de vente⁶⁷, celle-ci est parfaite dès qu'un accord est intervenu entre parties sur le prix, sur l'ouvrage à construire et sur les autres éléments substantiels de la vente ; c'est en général la signature du compromis de vente qui formalise l'accord des parties.

obligatoire, voy. égal. B. KOHL et A. RIGOLET, « La tierce décision obligatoire, un mode alternatif de règlement des litiges », in O. CAPRASSE (éd.), *Modes alternatifs de règlement des conflits – Réformes et actualités*, coll. C.U.P., vol. 178, Louvain-la-Neuve, Anthemis, 2017, pp. 121 et s.

⁶⁶ Voy. *infra*, n° 16.

⁶⁷ Voy. sur cette question B. KOHL et F. ONCLIN, « La formation de la vente immobilière. Questions d'actualité », in *L'acquisition, l'agrandissement et la location d'un bien immobilier*, coll. Jeune Barreau de Liège, Limal, Anthemis, 2018, p. 21.

Par l'effet de la clause de réserve de propriété habituellement insérée dans le compromis, le transfert de la propriété du terrain (et des constructions éventuellement déjà érigées) intervient lors de la signature de l'acte authentique, et le transfert de la propriété de l'ouvrage s'opère ensuite au fur et à mesure de son exécution par l'effet de l'accession. Le transfert des risques intervient lors l'agrément provisoire de l'ouvrage (à compter de laquelle le bien est mis à la disposition de l'acquéreur), le contrat rappelant généralement qu'il revient à l'acquéreur, à compter de cette date, de payer et supporter toutes les contributions, taxes et impositions quelconques relatives au bien.

III. Prix et modalités de paiement

12. Prix, modalités de paiement et défaut de paiement. Puisque les conventions de vente du type de celles examinées dans la présente contribution n'entrent pas dans le champ d'application de la loi Breyne, les parties sont libres de convenir de modalités de paiement différentes de celles fixées par l'article 10 de cette loi. Usuellement, les contrats reprennent cependant le système prévu par la loi Breyne, en fixant le paiement d'un acompte lors de la signature de compromis, puis le paiement de la valeur du terrain (ou des quote-parts dans le terrain) et des constructions déjà érigées lors de la signature de l'acte authentique, et enfin le paiement du solde, soit de manière étalée au fur et à mesure de l'avancement des travaux, soit en une fois au jour de l'agrément provisoire des travaux. Sauf lorsque l'acte authentique est signé postérieurement à la date de l'agrément provisoire, des paiements sont dès lors encore dus par le maître de l'ouvrage après la signature de l'acte notarié. Dans ce cas, si l'acquéreur ne respecte pas l'échéancier des paiements en cours d'exécution de l'ouvrage, le vendeur peut, après avoir mis l'acquéreur en demeure de payer⁶⁸, suspendre de manière proportionnée l'exécution de ses propres obligations⁶⁹. Ce faisant, il fait usage du principe général de l'exception d'inexécution⁷⁰, propre aux contrats synallagmatiques.

68 La doctrine majoritaire considère que le créancier ne peut suspendre l'exécution de ses obligations qu'après avoir préalablement mis le débiteur en demeure (voy. P. WÉRY, *Droit des obligations*, vol. I, *Théorie générale des contrats*, op. cit., p. 676 et réf. citées note 3553).

69 Jugé par exemple, à propos d'un contrat de construction, qu'un léger retard de paiement par le maître de l'ouvrage ne peut, au titre de l'exception d'inexécution, justifier un abandon du chantier par l'entrepreneur (Bruxelles, 28 mars 2002, *Res jur. imm.*, 2002, p. 142).

70 Le mécanisme de l'*exceptio non adimpleti contractus* a été élevé au rang de principe général de droit par la Cour de cassation (voy. p. ex. Cass., 24 septembre 2009, *Entr. et dr.*, 2010, p. 326,

Le principe général de l'exception d'inexécution ne relève toutefois pas de l'ordre public. Rien n'empêche donc aux parties d'en modaliser les effets. Par exemple, elles pourraient déroger à l'exigence de mise en demeure préalable. L'on peut aussi rencontrer, lorsque l'acquéreur est le rédacteur du contrat ou qu'il dispose d'une force de négociation suffisante, une clause privant le vendeur du droit d'invoquer l'exception d'inexécution en cas de non-paiement des acomptes sur le prix aux échéances contractuelles.

Les parties veilleront par ailleurs à prévoir les conséquences du paiement retardé du prix, quant à la situation hypothécaire du bien vendu, en particulier lorsque l'acte authentique prévoit que la totalité ou qu'une partie importante du prix est payable au jour de l'agrément provisoire. En effet, il est probable que le bien se trouve grevé d'une hypothèque prise au bénéfice de la banque ayant financé le projet du promoteur immobilier. L'immeuble ne pourra être livré lors de l'acte authentique « quitte et libre de toute charge », mais uniquement « pour quitte et libre »⁷¹, une fois le prix payé par l'acquéreur à l'achèvement de la construction. Une clause organisant la main-levée de cette hypothèque par l'effet du paiement du prix lors de l'agrément provisoire devrait ainsi être prévue. Le cas échéant, la clause pourrait prévoir la main-levée dès la signature de l'acte authentique, si la partie du prix payée à cette date par l'acquéreur est suffisante pour désintéresser le créancier hypothécaire.

En outre, le paiement du prix étant retardé, une inscription d'office sera prise sur l'immeuble pour garantir le paiement du prix par l'acquéreur.

En cas de défaut de paiement du prix, le vendeur bénéficie par ailleurs du privilège du vendeur impayé, consacré à l'article 27, 1°, (privilège sur immeuble) de la loi hypothécaire du 16 décembre 1851. L'avantage du privilège consiste, pour son bénéficiaire, à échapper à la loi du concours des créanciers et à primer les créanciers hypothécaires (même pour les hypothèques légales). Le notaire veillera, lors

note W. ABBELOOS ; Cass., 22 avril 2002, *Pas.*, 2002, I, p. 970 ; Cass., 11 juin 2000, *Pas.*, 2000, I, p. 372 ; Cass., 2 novembre 1995, *Pas.*, 1995, I, p. 977).

71 Une différence existe selon que le vendeur s'engage à délivrer un immeuble « quitte et libre de toutes charges » ou selon qu'il s'engage à délivrer un tel immeuble « pour quitte et libre de toutes charges » : la clause « pour quitte et libre » signifie uniquement que, dans l'hypothèse où le bien est effectivement grevé de charges, le vendeur ou son représentant n'atteste pas l'inexistence de celles-ci, mais s'engage à prendre les dispositions nécessaires pour qu'au jour de la délivrance elles aient été levées ou, à tout le moins, le soient dans un bref délai. En d'autres termes, cette clause – à la différence de la clause « quitte et libre » – n'exclut pas nécessairement qu'au moment de la signature du compromis de vente, des charges existent sur le bien (voy. p. ex. Liège, 11 septembre 1991, *Rev. not. b.*, 1992, p. 310, note R.D.V.). Voy. sur cette question B. KOHL, *La vente immobilière – Chronique de jurisprudence 1990-2010*, coll. Les Dossiers du Journal des tribunaux, Bruxelles, Larcier, 2012, pp. 263-264.

de la passation de l'acte authentique, à ne pas prévoir la dispense d'inscription d'office de ce privilège⁷².

13. Signature de l'acte authentique après l'agrément – Rôle du notaire en cas d'agrément avec réserves (réfaction du prix ou retenue sur le prix). Il peut arriver que l'acte authentique soit passé après l'achèvement de l'ouvrage. Ceci est d'ailleurs généralement le cas en présence d'une vente d'une habitation à construire, lorsque le promoteur souhaite échapper à l'application de la loi Breyne : dans ce cas, le compromis de vente sur plan (ou en cours de construction) est signé sans versement d'un acompte⁷³, et le prix est payable en totalité lors de la signature de l'acte authentique, après agrément⁷⁴ de l'ouvrage par l'acquéreur.

Dans ce cas, quelle attitude doit avoir le notaire lorsque l'acquéreur l'informe qu'en réalité, l'ouvrage n'a pas été agréé, ou qu'il n'a été agréé qu'avec réserves ? Si l'ouvrage concerné est une habitation, et qu'au jour de la signature de l'acte authentique, cette habitation n'est pas achevée, le notaire ne pourra en aucun cas accepter de passer l'acte, sauf à ce qu'une réduction sur le prix soit convenue entre parties, que l'acquéreur paye la totalité de ce prix au vendeur le jour de l'acte et que le promoteur ne soit pas (plus) tenu d'accomplir les prestations nécessaires à l'achèvement de l'ouvrage^{75 76}.

72 Sur les précautions à prendre en présence d'un acte authentique de vente dont l'entièreté du prix n'est pas payée le jour de l'acte, voy. entre autres J. FONTEYN et M. VAN MOLLE, « L'obligation de payer le prix. Les incidents survenant après la signature du compromis », in B. KOHL (éd.), *Le prix et son paiement dans la vente immobilière. Aspects pratiques et rédaction de clauses*, coll. Pratiques contractuelles, Bruxelles, Larcier, 2018, pp. 73-79 et réf. citées.

73 Si un acompte est payé, la loi Breyne doit s'appliquer (voy. à ce sujet B. KOHL, *Contrat d'entreprise*, op. cit., p. 1166).

74 En présence d'une vente d'une habitation sur plan qui n'est pas soumise à la loi Breyne, il convient en effet de recourir au terme « agrément » et non au terme « réception » (voy. *supra*, n° 10).

75 Dans ce cas, il s'agit d'une vente « en l'état », et le promoteur ne s'engage pas à achever l'immeuble, de sorte que les conditions de l'article 1^{er} de la loi Breyne ne se trouvent pas réunies. Les parties dérogent toutefois dans cette hypothèse au compromis de vente qui prévoyait la vente d'une habitation totalement achevée, avec passation de l'acte et paiement de la totalité du prix après l'achèvement. L'accord étant distinct de celui formé initialement, tant sur le chose que sur le prix, le notaire doit dans ce cas conseiller aux parties, afin d'éviter le risque d'une double perception des droits d'enregistrement, de résilier amiablement le compromis de vente initial (moyennant le paiement du droit fixe de 10 euros) et de procéder à la signature d'un nouveau compromis reflétant la situation nouvelle – les parties pouvant également, une fois le premier compromis résilié, procéder directement à la signature de l'acte authentique rédigé sur la base de leur nouvel accord –.

76 La question de savoir si le notaire peut accepter de passer l'acte lorsque seules des prestations mineures (achèvement des abords, peinture, etc.) doivent encore être accomplies par le promoteur postérieurement à la passation de l'acte authentique et qu'une retenue sur le solde du prix est effectuée au jour de l'acte, demeure controversée (voy. à ce sujet entre autres B. KOHL, *Contrat d'entreprise*, op. cit., pp. 1160-1163).

Si l'ouvrage concerné n'est pas une habitation, le notaire actera l'accord qui interviendrait entre parties : soit l'acquéreur accepte l'ouvrage dans son état d'inachèvement, moyennant une réduction du prix consentie par le vendeur, soit l'acquéreur exige l'achèvement et une livraison conforme aux spécifications contractuelles.

Dans le premier cas, l'acte authentique devra utilement faire référence à une liste des malfaçons ou inachèvements, telle qu'énoncée dans le procès-verbal d'agrément provisoire avec réserves. Les parties, dérogeant expressément au compromis de vente qui prévoyait la délivrance d'un bien conforme, feront acter par notaire la modification intervenue par rapport à l'acte sous seing privé. Cette pratique peut d'ailleurs avoir été expressément visée dans le compromis de vente : les parties peuvent convenir, par avance, que l'acquéreur est déchu de son droit à demander l'exécution en nature en présence de défauts mineurs, qui n'empêchent pas l'agrément provisoire (avec réserves) de l'ouvrage et son utilisation conformément à sa destination. Elles peuvent, à cet égard, remplacer la sanction de l'exécution en nature par la sanction originale que constitue la réfaction du prix⁷⁷.

Si l'inexécution par le vendeur de son obligation de délivrance est à ce point importante que l'ouvrage ne peut faire l'objet de l'agrément provisoire, fût-ce avec réserves, que l'acquéreur renonce à exiger du vendeur qu'il achève l'ouvrage, moyennant compensation, mais que, renonçant à poursuivre la résolution de la vente, l'acquéreur indique accepter l'ouvrage en l'état, l'on peut se demander si les parties ne s'accordent pas en réalité à ce moment sur les termes d'une « nouvelle vente », puisque tant l'objet que le prix sont distincts de ce qui faisait l'accord des parties lors de la signature du compromis de vente. La prudence recommande dans ce cas de procéder à la résiliation amiable du compromis, et de convenir ensuite des termes d'une nouvelle vente, portant sur un bien acheté « en l'état » par l'acquéreur pour un prix déterminé (moindre que celui convenu initialement), sans obligation d'achèvement souscrite par le vendeur.

Dans le second cas, les parties conviendront habituellement d'opérer une retenue sur la partie du prix payable au jour de l'agrément provisoire. Cet accord constitue en réalité une application, par l'acquéreur, du mécanisme de l'exception d'inexécution. Cette retenue devrait correspondre à un montant permettant à l'acquéreur, dans l'hypothèse où le vendeur devait ne pas exécuter les travaux de reprise ou d'achèvement visés dans le procès-verbal d'agrément provisoire dans le délai fixé à cet effet, de financer la réalisation desdits travaux par un tiers (soit directement par l'entrepreneur chargé de la construction de l'ouvrage, soit par un tiers entrepreneur). Le notaire peut offrir que la retenue prenne la forme

⁷⁷ Sur la réfaction du prix, voy. P. WÉRY, *Droit des obligations*, vol. I, *Théorie générale des contrats*, op. cit., pp. 643-673.

d'une consignation des fonds en l'étude sur un compte rubriqué, dont l'acte authentique devrait prévoir qu'ils ne seront libérés en tout ou en partie au profit de l'une ou de l'autre des parties, que sur présentation, soit d'un accord signé par les deux parties, soit d'une décision judiciaire, soit encore d'une décision d'un tiers expert dont les parties s'entendent pour reconnaître le caractère obligatoire à leur égard.

Dans un cas comme dans l'autre, le notaire conseillera à l'acquéreur, spécialement s'il est un profane, de recourir aux services d'un conseil technique, tel un architecte, pour l'assister dans l'évaluation de la moins-value affectant l'ouvrage, afin de définir au mieux la réduction du prix ou le montant de la retenue à convenir avec le vendeur.

À cet égard, l'acquéreur devra éviter de recourir aux services de l'architecte engagé par le vendeur pour la conception et le contrôle de l'exécution de l'ouvrage. En effet, dans une promotion-vente, si l'architecte, ayant conclu son contrat avec le promoteur, se présentait néanmoins à l'acquéreur comme étant son conseiller, il se mettrait alors dans une situation de conflit d'intérêts qui altérerait son indépendance⁷⁸. Dès lors, en pareil cas de promotion-vente, afin d'éviter toute ambiguïté dans le chef du client du promoteur, il se recommande que l'architecte, s'il est consulté par l'acquéreur, précise expressément à ce dernier, qu'il intervient en qualité d'architecte désigné par le promoteur professionnel⁷⁹ ⁸⁰. Pour une plus grande sécurité, le notaire doit donc suggérer à l'acquéreur qu'il engage les services de son propre « architecte-conseil »⁸¹.

78 Voy. M. VANWIJCK-ALEXANDRE, « La conception de l'ouvrage », *Act. dr.*, 1991, p. 797 ; P. HENRY et J.F. HENROTTE, « Le périmètre du monopole de l'architecte : un manque de surface ? », in *Les monopoles professionnels – Avocat, architecte, notaire, géomètre-expert et expert judiciaire*, Louvain-la-Neuve, Anthemis, 2010, p. 101.

79 Voy. A. DELVAUX et J.N. KRAEWINKELS, « Questions actuelles du droit de la construction », in *Droit de la construction*, coll. C.U.P., vol. XII, Liège, éd. Formation Permanente C.U.P., 1996, p. 76.

80 Cette obligation est imposée à l'architecte, notamment en application de l'article 19, alinéa 1^{er}, du Règlement de déontologie établi par le Conseil national de l'Ordre des architectes, approuvé par l'arrêté royal du 18 avril 1985 (*M.B.*, 8 mai 1985), aux termes duquel : « lorsque le client-maître de l'ouvrage construit ou fait construire un bien en vue de le vendre ou d'en céder la jouissance pour une durée de plus de neuf ans, l'architecte doit veiller aux intérêts du client dans la limite de la sauvegarde de l'intérêt public et des intérêts légitimes des utilisateurs ou des futurs acquéreurs ».

81 Dans une norme déontologique de 1992, l'Ordre des architectes avait imposé aux architectes intervenant dans le cadre d'une promotion-vente de contracter directement avec le promoteur (évitant ainsi toute ambiguïté dans l'esprit du client), mais également de subordonner leur intervention à l'existence d'un contrat entre le client du promoteur et un second architecte « agissant en qualité de conseil » et chargé, notamment, d'assister son client à l'occasion des opérations de réception ou de vérifier que les appels de fonds du promoteur correspondent réellement à l'avancement des travaux. Cette norme fut annulée, pour des motifs de forme, par un arrêt du Conseil d'État du 18 janvier 1995 (*Entr. et dr.*, 1995, p. 133, note M.A. FLAMME) et ne fut pas remplacée. Plusieurs auteurs plaident aujourd'hui en Belgique pour une réintroduction du système instauré par cette norme, dans le secteur

IV. Garanties du vendeur après agréation

14. Garantie des vices cachés, et non responsabilité décennale. En présence d'un contrat d'entreprise, l'article 1792 du Code civil instaure une responsabilité décennale d'ordre public, à base de faute, pour tous les vices graves, c'est-à-dire qui portent ou sont susceptibles de porter atteinte à la solidité ou la stabilité d'un gros ouvrage ou d'une de ses pièces maîtresses, que ces vices soient cachés ou apparents.

En revanche, les dispositions du Code civil relatives à la vente ne prévoient pas de régime d'ordre public spécifique aux vices d'une grande gravité. Les dispositions du Code civil relatives au contrat d'entreprise ne s'appliquant pas en matière de vente⁸², le vendeur ne sera pas tenu de la responsabilité décennale à l'égard de l'acquéreur, sauf lorsque la loi Breyne est applicable à la convention (art. 6 de la loi), et sauf si les parties en ont convenu autrement. En d'autres termes, en présence d'une promotion immobilière en dehors du domaine de la loi Breyne, la responsabilité décennale énoncée à l'article 1792 du Code civil est donc « [...] limitée au seul contrat d'entreprise et est totalement étrangère à la vente ou aux autres figures juridiques, comme le mandat, auxquelles les promoteurs peuvent avoir recours »⁸³. Autrement dit, « [...] celui qu'on appelle le promoteur vendeur est, du point de vue du droit, un vendeur de choses futures soumis, en dehors de la loi Breyne, au régime de droit commun d'une telle vente ; il est tributaire de chacun des intervenants auxquels il s'adresse pour concevoir et réaliser les travaux, mais il n'en est pas le codébiteur ou la caution solidaire à l'égard de l'acheteur. Il n'est pas non plus possible de réintroduire l'article 1792 du Code civil, si ce vendeur participe à la construction du gros œuvre ; sa participation à l'édification se réalise en effet en dehors du champ d'application des articles 1792 et 2270 du Code civil »⁸⁴.

En présence d'un contrat d'entreprise, la responsabilité du constructeur, si elle ne s'appuie pas sur les articles 1792 et 2270 du Code civil (parce que les vices

de la construction et de la promotion d'immeubles d'habitation (voy. entre autres P. HENRY et F. POTTIER, « La réforme de la loi Breyne : à la recherche de l'arche perdue », in *Liber Amicorum Aimé De Caluwé*, Bruxelles, Bruylant, 1995, pp. 275-277 ; A. VERBEKE et K. VANHOVE, *De Wet Breyne Sans Gêne*, Bibl. Burgerlijk Recht, n° 2, Bruxelles, Larcier, 2003, pp. 78-82).

82 Voy. Cass., 9 septembre 1965, *J.T.*, 1965, p. 577. Voy. égal. Gand, 4 février 1988, *R.W.*, 1990-1991, p. 1203 ; *add.* en ce sens Bruxelles, 9 mai 1986, *Entr. et dr.*, 1988, p. 237, note M.A. FLAMME.

83 J.M. CHANDELLE, « La loi Breyne (Loi du 9 juillet 1971 réglementant la construction d'habitations et la vente d'habitations à construire ou en voie de construction – après la réforme de 1993) », *op. cit.*, p. 84.

84 A. DELVAUX et P. HENRY, « Les particularités de la promotion », *Act. dr.*, 1991, p. 1245. Les auteurs regrettent cette situation et appellent de leurs vœux l'intervention du législateur de manière à étendre, comme en droit français, le bénéfice de l'article 1792 à l'acquéreur d'un immeuble neuf.

dénoncés ne portent pas atteinte à la stabilité ou à la solidité de l'ouvrage), repose sur le droit commun de la responsabilité contractuelle.

Or, la garantie des vices cachés ne requiert pas, à la différence de la responsabilité tirée du contrat d'entreprise, la preuve de l'imputabilité du vice au vendeur ; par contre, elle impose la démonstration que le vice rende la chose vendue impropre à l'usage auquel l'acheteur la destinait ou que le vice en diminue sensiblement l'usage, ce qui n'est pas le cas en matière de contrat d'entreprise. Par ailleurs, l'action en garantie des vices cachés doit être introduite dans un bref délai (art. 1648 C. civ.), ce délai pouvant, selon les circonstances, commencer à courir lors de la découverte du vice par l'acquéreur⁸⁵.

L'acheteur a l'obligation de procéder à un examen sérieux et compétent du bien vendu (en général lors de l'agrégation provisoire après achèvement de l'ouvrage). Seul le vice ne pouvant être décelé à la suite de pareil examen présentera un caractère caché⁸⁶. Dans son appréciation – qui est essentiellement une question de fait⁸⁷ –, le juge tiendra compte de l'ensemble des circonstances de l'espèce et de la nature de la chose et du vice⁸⁸. De manière générale, est considéré comme vice caché le vice qui n'a, lors de la prise en possession du bien (ou en l'espèce lors de la procédure d'agrégation), pas raisonnablement pu apparaître à l'acheteur qui s'est livré à une vérification normale⁸⁹. À l'inverse, un vice est considéré comme apparent lorsqu'il peut être décelé par un acheteur sérieux et compétent qui se livre à un examen attentif⁹⁰. Un examen sommaire ou superficiel est insuffisant. Par ailleurs, le juge du fond tiendra compte de la qualité de l'acheteur. Un même vice peut en effet échapper à un acheteur inexpérimenté et, dès lors, être caché, mais constituer un vice apparent pour un acheteur compétent tel un professionnel de l'immobilier ou de la construction. Le juge se montrera plus sévère à l'égard de l'acheteur professionnel qu'à l'égard de l'acheteur profane⁹¹.

85 Voy. B. KOHL et F. ONCLIN, « Le point sur l'exigence du "bref délai" dans l'action en garantie contre les vices cachés », *J.T.*, 2013, p. 563.

86 Cass., 9 octobre 2006, *Pas.*, 2006, p. 1993.

87 Cass., 20 février 1976, *Pas.*, 1976, I, p. 695 ; Cass., 24 novembre 1989, *Pas.*, 1990, I, p. 376.

88 B. KOHL, D. GRISARD, F. ONCLIN, A. RIGOLET et R. SALZBURGER, « Le contrat de vente immobilière. Développements récents », in B. KOHL (éd.), *La vente immobilière*, coll. C.U.P., vol. 161, Bruxelles, Larcier, 2015, p. 179.

89 Voy. not. Cass., 19 octobre 2007, *Pas.*, 2007, p. 1826, note F. GLANSORFF, *R.C.J.B.*, 2010, p. 5, note F. GLANSORFF, *R.D.C.*, 2008, p. 152, note H. DE WULF.

90 Voy. not. Cass., 9 octobre 2006, *Pas.*, 2006, p. 1993.

91 M. VANWIJCK-ALEXANDRE et M. GUSTIN, « L'obligation de délivrance conforme et la garantie des vices cachés : le droit commun », in C. BIQUET-MATHIEU et P. WÉRY (éds.), *La nouvelle garantie des biens de consommation et son environnement légal*, Bruxelles, la Charte, 2005, p. 19, n° 16 et réf. citées en note 69. Qu'en est-il lorsqu'un vice apparent s'aggrave dans le futur ? En application des principes que nous venons d'exposer, il conviendrait de refuser à l'acheteur le bénéfice de la garantie des vices cachés car il connaissait ou aurait dû connaître ce vice apparent et aurait dû protester.

15. Dommages et intérêts complémentaires – Incidence de la qualité de vendeur professionnel. Lorsque, outre la résolution de la vente (action rédhibitoire) ou la diminution du prix (action estimatoire), l'acquéreur entend obtenir du promoteur des dommages et intérêts complémentaires (art. 1645 C. civ.), la charge de la preuve de la connaissance du vice par le vendeur – laquelle constitue l'une des conditions permettant de prétendre à l'obtention de dommages et intérêts⁹² – se trouve facilitée, dans la mesure où le promoteur est, en général⁹³, assimilé à un vendeur professionnel.

Dès 1939, la Cour de cassation a en effet décidé que « le fabricant ou le marchand qui livre à un acheteur un produit de son industrie ou de son commerce, est tenu de s'assurer préalablement que la chose qu'il vend n'est pas affectée de défauts cachés qui » sont viciés au sens de l'article 1641 du Code civil et que « cette obligation, imposée au fabricant ou au marchand de vérifier la chose qu'il vend, a nécessairement pour conséquence qu'il doit être considéré comme ayant connu les vices dont elle est affecté »⁹⁴. De nombreux auteurs soutiennent qu'il s'agit d'une présomption de connaissance du vice à charge du vendeur professionnel, en ce compris du vendeur d'immeuble. Les cours et tribunaux reconnaissent d'ailleurs régulièrement la qualité de vendeur professionnel aux promoteurs immobiliers⁹⁵. Pour pouvoir échapper à cette connaissance par lui des vices, le vendeur professionnel devra apporter la preuve du caractère indécélable du vice⁹⁶. Cette preuve

Certains toutefois soulignent que « [l]orsque, en constatant le défaut apparent de la chose, l'acheteur ne pouvait prévoir à ce moment les conséquences futures qu'il contenait en germe pour l'avenir ou le processus de dégradation qui était en cours, il devrait pouvoir bénéficier de la garantie des vices cachés. Il en serait différemment si, à partir des premiers signes visibles, il devait mesurer les conséquences susceptibles d'en découler ou à tout le moins se livrer à des investigations plus approfondies. Ici encore, tout est cas d'espèce » (M. VANWIJCK-ALEXANDRE et M. GUSTIN, « L'obligation de délivrance conforme et la garantie des vices cachés : le droit commun », *op. cit.*, p. 20, n° 16).

92 Voy. l'art. 1645 C. civ. : « Si le vendeur connaissait les vices de la chose, il est tenu, outre la restitution du prix qu'il en a reçu, de tous les dommages et intérêts envers l'acheteur ».

93 Il revient au client du promoteur (lorsque le contrat de promotion doit être qualifié de contrat de vente) de rapporter la preuve de la qualité de professionnel dans le chef de son cocontractant. Ainsi, cette qualité particulière ne sera sans doute pas retenue en présence d'un promoteur particulier qui, de manière isolée, vend (avant, pendant ou après la construction) tout ou partie d'un immeuble qu'il (a) fait construire par un ou par plusieurs entrepreneurs.

94 Cass., 4 mai 1939, *Pas.*, I, p. 223 ; *add.* en ce sens Cass., 17 mai 1984, *Pas.*, 1984, I, p. 1128 ; Cass., 19 septembre 1997, *Pas.*, I, p. 883 ; Cass., 18 octobre 2001, *Pas.*, 2001, p. 1659.

95 Voy. p. ex. récemment Mons, 26 juin 2003, *R.G.D.C.*, 2004, p. 588 ; Mons, 11 mars 1994, *J.L.M.B.*, 1994, p. 1294, note ; Anvers, 26 janvier 2009, *T.B.O.*, 2008, p. 225 ; Gand, 18 juin 1999, *R.W.*, 2002-2003, p. 1060 ; Civ. Bruxelles, 17 juin 1997, *Res jur. imm.*, 1997, p. 215.

96 Cass., 19 décembre 1997, *Pas.*, I, p. 883 ; Cass., 18 octobre 2001, *Pas.*, 2001, p. 1659. En application d'une jurisprudence éphémère de la Cour de cassation du 6 mai 1977 (Cass., 6 mai 1977, *Pas.*, 1977, I, p. 907), le « caractère absolument indécélable du vice » était même requis. Cette jurisprudence n'est toutefois plus d'actualité ; seul le caractère indécélable devra être prouvé. Certaines

est particulièrement difficile à apporter. Si elle a été souvent acceptée par les juges du fond vis-à-vis des vendeurs professionnels non spécialisés⁹⁷, les cas dans lequel le fabricant – par exemple l'entreprise de construction procédant à la vente (ou à la vente sur plan) de l'immeuble bâti par elle – a pu l'invoquer avec succès sont rarissimes⁹⁸.

16. Incidence quant à la validité de la clause d'exonération des vices cachés. Du fait de la présomption de connaissance du vice reposant sur le vendeur professionnel, ce dernier n'est, enseigne-t-on habituellement, pas autorisé à faire valoir à l'égard de l'acquéreur, même professionnel, les clauses d'exonération de la garantie des vices cachés qui auraient été insérées dans la convention de vente : présumé connaître les défauts de la chose, le vendeur professionnel ne serait pas fondé à opposer à l'acquéreur – même lorsque ce dernier ne revêt pas la qualité de consommateur – la clause d'exonération de responsabilité ou de garantie figurant dans le contrat⁹⁹.

Eu égard au caractère constant de cette jurisprudence, le notaire qui constaterait dans le compromis de vente sur plan relatif à un bien vendu par un « professionnel », la présence d'une clause d'exonération des vices cachés, nous paraît tenu d'en informer les parties, en particulier l'acquéreur (spécialement si cet acquéreur est un profane ou revêt la qualité de consommateur, auquel cas la clause serait par ailleurs nulle, car abusive, sur la base de l'article VI.83 du Code de droit économique). En cas de doute, il conviendra alors de mentionner clairement dans l'acte authentique les motifs justifiant l'insertion d'une telle clause et la volonté des parties, dûment informées quant à sa portée et ses effets, de la maintenir¹⁰⁰.

décisions prenaient comme critère l'ignorance invincible du vendeur (notamment Liège, 12 novembre 1997, *J.L.M.B.*, 1998, p. 624 ; Mons, 3 février 1997, *J.T.*, 1997, p. 566).

97 E. MONTERO et V. PIRSON, « La vente », in *Guide juridique de l'entreprise. Traité théorique et pratique*, 2^e éd., titre III, livre 32.1bis, 2005, p. 10, n° 950 renvoie à B. DUBUISSON, « Quelques réflexions sur la présomption de mauvaise foi du vendeur professionnel », *Ann. Dr. Louvain*, 1988, p. 198, note 88.

98 Bruxelles (9^e ch.), 16 mars 1972, *J.T.*, p. 606, obs. D. PARISIS-DRESSE.

99 Voy. M. VANWIJCK-ALEXANDRE et M. GUSTIN, « L'obligation de délivrance conforme et la garantie des vices cachés : le droit commun », *op. cit.*, p. 50 et réf. citées. Voy. égal. en ce sens C. JASSOGNE, « La mauvaise foi du professionnel », *R.G.D.C.*, 2011, pp. 110-111. Cette thèse est critiquée par plusieurs, notamment par P. A. FORIERS, « La garantie du vendeur professionnel et la Cour de cassation de Belgique – Observations et réflexions », in *Les obligations en droit français et en droit belge – Convergences et divergences*, Bruxelles, Bruylant et Paris, Dalloz, 1994, p. 260. Add. L. SIMONT et P. A. FORIERS, « Examen de jurisprudence (1992-2010). Les contrats spéciaux », *R.C.J.B.*, 2014, pp. 760-761.

100 Selon J. Bael, une clause susceptible de tomber dans le champ d'application de l'article VI.84 du Code de droit économique peut perdre son caractère abusif dès lors que les parties, pleinement informées par le notaire, ont souhaité conserver celle-ci (J. BAEL, « De impact van de wetgeving inzake marktpraktijken en bescherming van de consument op de verkoop van onroerende

À défaut de ce faire, le notaire pourrait voir sa responsabilité¹⁰¹ engagée si, malgré l'inefficacité de la clause, un préjudice devait en découler pour l'acquéreur. Tel pourrait notamment être le cas si ce dernier, constatant la présence dans l'acte authentique d'une clause, pourtant inefficace (la vente ayant été conclue avec un professionnel), excluant toute garantie pour vices cachés, renonçait à tort à agir et laissait s'écouler le bref délai prévu à l'article 1648 du Code civil¹⁰².

17. Transmission à l'acquéreur des actions contre l'entrepreneur et l'architecte. Si le vendeur de l'immeuble à construire n'est, en règle (et hors application de la loi Breyne), pas tenu de la responsabilité décennale des entrepreneurs prévue par les articles 1792 et 2270 du Code civil¹⁰³, en revanche, l'action en responsabilité décennale est transmise à l'acquéreur de l'immeuble affecté de malfaçons¹⁰⁴. Tant l'acquéreur qui a acquis directement du maître de l'ouvrage originaire (c'est-à-dire du promoteur) que les éventuels sous-acquéreurs bénéficient, à condition d'être les propriétaires *actuels* de l'immeuble¹⁰⁵, d'une action directe en responsabilité contre l'entrepreneur initial, en sus de l'éventuelle action en garantie des vices cachés dont ils disposent contre leur vendeur. En effet, l'action en responsabilité décennale est assimilée à un accessoire de la chose au sens de l'article 1615 du Code civil, qui suit le bien vendu en quelque main qu'il passe^{106 107}.

goederen: het nieuwe boek VI van het Wetboek van economisch recht », in J. BAEL (éd.), *Rechtskroniek voor het Notariaat*, deel 25, Bruges, die Keure, 2015, p. 158). À supposer qu'au moment de la signature du compromis, cette clause ait effectivement pu être considérée comme abusive il s'agirait alors, selon nous, d'une sorte de renonciation dans le chef de consommateur à se prévaloir de sa nullité. Par analogie, ce raisonnement nous paraît devoir s'appliquer également au cas de la clause d'exonération des vices cachés contenue dans une vente conclue par vendeur professionnel.

101 La nature contractuelle ou extracontractuelle de cette responsabilité fait débat. Voy. not. à ce sujet H. CASMAN, *Précis du notariat*, Bruxelles, Bruylant, 2011, pp. 241 et s. ; L. CORNELIS et A. RENIERS, « Notariële aansprakelijkheid », *Ius & Actores*, 2007, pp. 131 et s.

102 Voy. en ce sens B. KOHL et A. RIGOLET, « L'achat ou la vente d'un immeuble par un acteur professionnel, particularités et contraintes », in *Le notaire garant de la sécurité juridique. Examen de clauses*, coll. A.L.N., Bruxelles, Larcier, 2016, p. 186.

103 Voy. *supra*, n° 14.

104 Voy. déjà Cass., 8 juillet 1886, *Pas.*, I, 1886, p. 300.

105 Bruxelles, 21 novembre 1975, *R.W.*, 1977-1978, p. 1592 ; Bruxelles, 14 août 1985, *Res jur. imm.*, 1986, p. 39.

106 Certains trouvent le fondement de la transmission automatique des droits « *propter rem* » dans l'art. 1122 C. civ. (aux termes duquel on est censé avoir stipulé, non seulement pour soi, mais aussi pour ses héritiers et ayants-cause), d'autres dans une stipulation pour autrui tacite au profit des acquéreurs successifs, d'autres encore dans une cession implicite du vendeur à l'acquéreur qui trouverait ses racines dans l'art. 1135 C. civ. Mais c'est à l'art. 1615 qu'il est le plus souvent fait appel. Les droits « *propter rem* » sont transmis avec le bien aliéné à titre d'accessoire.

107 Lorsqu'il fait l'objet d'une action en responsabilité intentée par un acquéreur du maître de l'ouvrage, l'entrepreneur a la possibilité d'opposer toutes les exceptions dont il bénéficiait à l'égard

La règle vaut autant pour l'action en responsabilité décennale que pour l'action en responsabilité pour vices cachés véniels découlant du contrat d'entreprise, qui est également transmises aux acquéreurs successifs. La jurisprudence fournit de très nombreuses applications de ce principe¹⁰⁸, rappelé encore sans équivoque par la Cour de cassation dans un arrêt du 29 février 2008¹⁰⁹. Les droits inhérents à la chose passent « *de plano* » à l'acheteur sans qu'aucune clause spéciale ne soit requise à cet effet¹¹⁰. Et l'on considère généralement que l'article 1690 du Code civil ne doit pas être respecté¹¹¹.

Toutefois, la Cour de cassation précise, dans un arrêt de principe du 15 septembre 1989¹¹², que si la vente de l'immeuble a lieu durant une procédure judiciaire intentée par le vendeur de l'immeuble contre l'entrepreneur, cette action demeure en principe dans son patrimoine, à moins que la convention de vente ou tout autre contrat ne stipule le contraire et prévoie la cession à l'acquéreur de cette action pendante en justice. De manière plus générale, l'on considère que l'ayant-

de ce dernier ; ainsi, il lui est loisible de faire valoir à l'encontre de l'acquéreur l'exception d'inexécution dont il était titulaire contre son client, vendeur de l'immeuble (Cass., 29 février 2008, *Pas.*, I, 2008, p. 587). En revanche, est dénié à l'entrepreneur le droit de se prévaloir d'une clause d'exonération des vices cachés contenue dans le contrat de vente unissant le maître de l'ouvrage à son acquéreur (voy. en ce sens Comm. Tongres, 2 octobre 2007, *R.G.D.C.*, 2008, p. 579). Sur le régime des exceptions que l'entrepreneur peut opposer à l'acquéreur, voy. B. KOHL, *Contrat d'entreprise*, *op. cit.*, p. 605.

108 Voy. p. ex. : Liège, 7 septembre 2004, *Entr. et dr.*, 2007, p. 251 ; Gand, 18 juin 2004, *T.G.T.-T.W.V.R.*, 2004, p. 278, *T.B.O.*, 2004, p. 238 ; Bruxelles, 9 mai 2003, *Entr. et dr.*, 2009, p. 81, note B. VAN LIERDE ; Bruxelles, 23 septembre 1998, *Entr. et dr.*, 2000, p. 339 ; Mons, 24 février 1993, *J.L.M.B.*, 1994, p. 556, *R.R.D.*, 1993, p. 242, *Entr. et dr.*, 1994, p. 149 ; Anvers, 13 janvier 1992, *Limb. rechtsl.*, 1993, p. 140 ; Bruxelles, 15 février 1988, *Entr. et dr.*, 1992, p. 70, note P. RIGAUX, *R.G.D.C.*, 1990, p. 309, note M. DAMBRE ; Civ. Anvers, 15 janvier 2004, *R.W.*, 2007-2008, p. 1207.

109 Cass., 29 février 2008, *Pas.*, 2008, I, p. 587, *R.A.B.G.*, 2010, p. 665, note E. DE BAERE, *R.C.D.I.*, 2008/4, p. 19, *T.B.O.*, 2008, p. 151 : « l'acheteur d'un immeuble jouit de tous les droits et actions attachés à cet immeuble qui appartenaient au vendeur et, dès lors, notamment de l'action en responsabilité contractuelle de celui-ci contre l'entrepreneur du chef de vices de la construction. L'entrepreneur conserve cependant, en règle, à l'égard de l'acheteur les droits et les exceptions qu'il pouvait opposer au vendeur ».

110 La transmission a donc lieu même en l'absence de la clause dite de « subrogation » que l'on rencontre habituellement dans les actes de vente, qui constitue en réalité une cession conventionnelle de droits et suppose, dès lors, que soient respectées les formalités de l'art. 1690 C. civ. pour être opposable aux tiers (ou à tout le moins un acte équipollent). La clause de « subrogation » retrouve cependant toute son utilité quand les conditions nécessaires à la transmission de plein droit ne sont pas réunies ou sont sujettes à discussion.

111 Voy. E. DIRIX, « Eigendomsoverdracht bij gedwongen openbare verkoop van onroerend goed », note sous Anvers, 4 avril 1984, *R.W.*, 1985-1986, 1086.

112 Cass., 15 septembre 1989, *Pas.*, I, 1990, p. 65, *R.C.J.B.*, 1992, p. 509, note J. HERBOTS ; Bruxelles, 12 novembre 2002, *Entr. et dr.*, 2003, p. 240.

cause à titre particulier doit avoir intérêt à devenir créancier à la place de son auteur et surtout que l'auteur (le vendeur) n'ait pas intérêt à continuer à être créancier de son cocontractant, sinon le droit d'agir reste dans le patrimoine du vendeur, sauf si les parties ont manifesté une volonté contraire.

Dans quels types d'hypothèses le vendeur conserve-t-il le droit d'agir en dépit de la vente de l'immeuble ? Suffit-il que les dégâts soient survenus avant l'aliénation, pour empêcher la transmission automatique des droits, l'acheteur devant alors faire la preuve d'une cession conventionnelle pour en bénéficier ? Ou le vendeur doit-il mettre en évidence d'une manière plus précise son intérêt à l'action, par exemple en prouvant qu'il a consenti à l'acheteur une diminution du prix en considération de celle-ci ? Il semble que le vendeur pourra démontrer qu'il conserve un intérêt à agir lorsque les diverses malfaçons ont entraîné une moins-value ayant eu une répercussion sur le prix de vente de l'immeuble. L'influence des malfaçons sur le prix d'achat ne sera cependant pas toujours aisément mise en évidence¹¹³.

De même, le maître de l'ouvrage, vendeur de l'immeuble, conserve manifestement un intérêt à agir contre l'entrepreneur ou l'architecte lorsqu'il doit se défendre contre une action en garantie des vices cachés dirigée contre lui par l'acquéreur, en raison de vices affectant la construction, ou lorsqu'il est lui-même assigné par l'entrepreneur ou par l'architecte en paiement de sa facture ou de sa note d'honoraires, et qu'il proteste contre cette action en raison de l'existence de défauts affectant le bien construit ; dans ce dernier cas, l'action présente pour le vendeur un intérêt direct et certain, spécialement lorsqu'elle se limite à une indemnité correspondant au préjudice subi pendant la période durant laquelle il occupait le bien en qualité de propriétaire^{114 115}. Telle pourrait être la situation du promoteur occupant personnellement (ou donnant en location¹¹⁶) pendant une certaine période certaines unités de complexe immobilier, non encore vendues sur plan au jour de l'achèvement dudit complexe.

113 Voy. sur cette question B. KOHL, *Contrat d'entreprise*, op. cit., pp. 600-601.

114 Voy. Liège, 6 décembre 1994, *J.L.M.B.*, 1995, p. 1317.

115 Tout est cependant cas d'espèce. Il a ainsi été jugé que bien qu'ayant cité l'entrepreneur avant la vente, l'action du maître de l'ouvrage doit être déclarée non fondée, lorsque celui-ci n'a pas conservé un intérêt direct et certain à se voir indemnisé d'un dommage subi par lui suite aux fautes du professionnel, cette absence d'intérêt direct se manifestant, entre autres, en raison en fait que le maître de l'ouvrage avait négligé de mettre l'expertise en mouvement, que les mises au point exigées lors de la réception provisoire étaient mineures et qu'il ne procéderait de toute façon pas, vu la vente, aux réfections (Mons, 19 novembre 2001, *J.T.*, 2002, p. 268).

116 Le cas échéant en consentant à son locataire, en raison des vices affectant l'ouvrage, un loyer réduit par comparaison à celui que le promoteur aurait pu percevoir si le bien n'avait été affecté de tels défauts de construction.

Pour éviter toute incertitude, lorsque la vente survient après la citation du constructeur, il se recommande de convenir, soit dans l'acte de vente lui-même, soit dans un acte distinct, que le droit litigieux est cédé à l'acheteur.

Enfin, l'époque de la transmission, par la vente, de l'action en responsabilité est sans incidence sur l'écoulement du délai décennal¹¹⁷ : son point de départ est toujours celui de la date de la réception-agréation accordée par le maître de l'ouvrage (vendeur de l'immeuble) à l'entrepreneur ou à l'architecte¹¹⁸.

117 Doit dès lors être rejeté l'argument des acquéreurs d'un immeuble, lorsque ceux-ci prétendent que le délai de prescription de l'action en responsabilité décennale n'avait pu courir à défaut pour eux d'avoir agréé les travaux litigieux ; la cour rappelle que l'action leur a été transmise comme accessoire de la vente et qu'il ne leur appartenait donc pas de procéder à la réception des travaux dont ils n'étaient pas les maîtres de l'ouvrage (Liège, 10 novembre 2010, inédit, cité in B. LOUVEAUX, « Inédits de droit de la construction (VI) », *J.L.M.B.*, 2001, p. 910, sous la référence *J.L.M.B.* 10/884).

118 Sur la détermination, en cas d'action initiée par l'acquéreur contre l'entrepreneur ou l'architecte à raison de vices « vénéels » affectant l'ouvrage, du point de départ du délai « utile » endéans lequel l'action en responsabilité pour vices cachés vénéels résultant du contrat d'entreprise doit être initiée, voy. B. KOHL, *Contrat d'entreprise, op. cit.*, pp. 562-563.