

## **Chapitre 4**

### **Le promoteur**

*Benôit Kohl*

*Ph.D. (Liège), LL.M. (Cambridge)*

*Chargé de cours à la Faculté de droit de l'Université de Liège*

*Avocat au barreau de Bruxelles (Stibbe)*



**Plan du chapitre**

SECTION 1<sup>ÈRE</sup>. LE PHÉNOMÈNE DE LA PROMOTION

SECTION 2. LE STATUT DU PROMOTEUR

*§ 1<sup>er</sup>. Absence de statut légal*

*§ 2. Réglementation de certaines activités développées par les promoteurs*

*§ 3. L'organisation de la profession de promoteur*

SECTION 3. LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

*§ 1<sup>er</sup>. Liberté contractuelle*

*§ 2. La recherche de la qualification du contrat: le «contrat de promotion immobilière» n'existe pas*

*§ 3. Les différents contrats applicables*

*§ 4. La responsabilité du promoteur immobilier*

*§ 5. La promotion immobilière et l'intervention obligatoire de l'architecte*

SECTION 4. PROMOTION IMMOBILIÈRE ET LOI BREYNE

SECTION 5. BIBLIOGRAPHIE



## IV.4. 1 – LE PHÉNOMÈNE DE LA PROMOTION

### Section 1<sup>ère</sup>

#### Le phénomène de la promotion

**1.1.** Le phénomène de la promotion immobilière est profondément ancré en Belgique, depuis près d'un demi-siècle, dans le secteur de la construction. Son développement a coïncidé «avec une ère de grands progrès techniques et d'industrialisation du secteur de la construction» et avec «l'apparition des grands ensembles d'immeubles à appartements»<sup>1</sup>. Il s'est accompagné de l'adoption, en Belgique, mais également dans d'autres Etats membres de l'Union européenne, de réglementations protectrices du consommateur face au professionnel de la promotion immobilière<sup>2</sup>.

**1.2.** Il est toutefois délicat de proposer une définition unique de la promotion immobilière. Sous ce vocable se trouvent en effet rassemblées de multiples formes d'organisation d'un programme de construction immobilière. Les différents visages que présente la promotion immobilière présentent néanmoins ceci de commun qu'ils constituent tous un renversement du processus classique de construction, c'est-à-dire du «triangle traditionnel» ou «*klassieke driehoek*», dans lequel un maître de l'ouvrage charge un architecte de la conception et du contrôle de l'exécution des travaux et fait appel à un ou plusieurs entrepreneurs pour la réalisation matérielle de ceux-ci. En effet, quelle que soit l'acception retenue, la promotion immobilière se distingue par le fait que c'est le promoteur, non le maître de l'ouvrage, qui prend l'initiative et la maîtrise du projet, qui en assume le risque commercial et financier et qui offre une globalisation de différents services menant à la réalisation du programme de construction.

**1.3.** Au-delà de cette caractéristique commune, il demeure cependant malaisé de définir la promotion immobilière; cette difficulté rejaillit d'ailleurs sur la question de la qualification du contrat de promotion immobilière, qui sera abordée ultérieurement<sup>3</sup>. Elle résulte de la variété des formes sous lesquelles peut se présenter ce phénomène. Dès 1974, Y. HANNEQUART opérait ainsi la distinction entre les trois formes suivantes de promotion: d'abord la «promotion par aliénation de constructions achevées», ensuite la «promotion par offre de fournitures et services en sus de l'exécution des travaux», enfin la «promotion par offre

<sup>1</sup> P. HENRY et F. POTTIER, «Tentative de définition de la promotion immobilière en droit belge», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 7 et s., spéc. p. 7.

<sup>2</sup> Sur la protection du consommateur dans le secteur de la promotion immobilière en droit comparé, voy. B. KOHL, *Droit de la construction et de la promotion immobilière en Europe. Vers une harmonisation de la protection du consommateur en droit de la construction?*, Bruxelles et Paris, Bruylant et L.G.D.J., 2008.

<sup>3</sup> Voy. *infra*, n<sup>os</sup> 3.5.-3.11.

#### IV.4. 1 – LE PHÉNOMÈNE DE LA PROMOTION

de services sans exécution de travaux»<sup>1</sup>. Plus récemment, P. HENRY et F. POTTIER distinguaient essentiellement entre «promotion-vente», «promotion-construction» et «promotion-organisation»<sup>2</sup>. Nous pouvons nous rallier à cette présentation.

**1.4. (a)** Dans la «promotion-vente», le promoteur immobilier fait construire l'immeuble pour son propre compte en vue de son aliénation à son client. Le promoteur revêt donc la qualité de maître de l'ouvrage à l'égard des entrepreneurs chargés de la réalisation de la construction. La commercialisation du projet immobilier se réalise par la vente du bien, soit une fois achevé, soit en cours de construction, soit avant même que les premiers murs ne sortent de terre. L'on parle, dans ces deux derniers cas, de «vente sur plan» ou, selon l'expression retenue en droit français, de «vente en l'état futur d'achèvement» (ou V.E.F.A.).

**1.5. (b)** Lorsque le professionnel prend en charge tous les services nécessaires à la construction de l'ouvrage sur la propriété du cocontractant, en assurant notamment les études nécessaires et l'édification du bâtiment, l'on parle volontiers de «promotion-construction». La différence est tenue avec le mécanisme de l'entreprise générale de construction. Comme le relève R. DE BRIEY, la distinction entre la promotion-construction et l'entreprise générale ressort du mécanisme contractuel réellement convenu entre les parties: «dans le cadre d'un contrat d'entreprise, l'ouvrage à exécuter est défini préalablement à l'intervention de l'entrepreneur. L'entrepreneur n'intervient nullement dans la conception de l'ouvrage ou dans l'organisation du projet constructif qui naissent du colloque singulier entre le maître de l'ouvrage et l'architecte. Inversement, dans le cadre du contrat de promotion, c'est le promoteur qui est l'initiateur du projet immobilier par la proposition de globalisation de ses services»<sup>3</sup>. L'exemple typique en constitue la construction de maisons individuelles «clé sur porte».

**1.6. (c)** Enfin, dans le cas de la «promotion-organisation», le professionnel se propose d'effectuer un ensemble d'opérations nécessaires pour que la construction soit menée à bonne fin, mais sans se livrer personnellement à la mise en

<sup>1</sup> Y. HANNEQUART, *Le droit de la construction. Traits caractéristiques et évolution des responsabilités*, Bruxelles, Bruylant, 1974, p. 19-29.

<sup>2</sup> P. HENRY et F. POTTIER, «Tentative de définition de la promotion immobilière en droit belge», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 7 et s., spéc. p. 12-13. P. HENRY et F. POTTIER ajoutent à cette liste d'une part la «promotion-financement», qui recouvre notamment les opérations de leasing immobilier ou de *sale and lease back*, lesquelles «ne sont rien d'autre qu'une manière, pour un organisme de crédit, de procurer un immeuble à son client, en raison de la possibilité d'acquérir la propriété à l'expiration du contrat», ainsi que, d'autre part, le «partenariat public-privé» (P.P.P.), dans l'hypothèse où, contre la nature de principe de tels partenariats, le partenaire public resterait purement passif.

<sup>3</sup> R. DE BRIEY, «Le promoteur et l'architecte», in M. VANWIJCK-ALEXANDRE (éd.), *Contrat d'entreprise et droit de la construction*, Liège, Editions Formation permanente C.U.P., 2003, p. 259 et s., spéc. p. 290.

œuvre des matériaux et sans conclure lui-même les contrats portant sur la réalisation technique et matérielle de la construction<sup>1</sup>. Est dès lors ici visée l'opération de prestation de services par laquelle le promoteur prend en charge la direction effective du projet et offre un ensemble de services durant les différentes phases du processus de construction de l'immeuble, tels que la recherche d'un architecte ou (l'assistance à) la conclusion du contrat avec un architecte, l'analyse et la préparation du projet, le calcul du prix, l'assistance du maître de l'ouvrage dans ses démarches en vue de l'obtention du permis d'urbanisme ou du financement, la recherche d'entrepreneurs, la rédaction des contrats, la coordination des travaux ou encore la répartition des sommes entre les différents entrepreneurs<sup>2</sup>.

**1.7.** En résumé, tout le monde s'accorde à reconnaître un caractère spécifique au phénomène de la promotion immobilière. Nombre d'auteurs se sont employés à l'exercice de définition de la promotion immobilière, certains même du contrat de promotion immobilière, parfois en des sens divers<sup>3</sup>. La jurisprudence leur a parfois emboîté le pas, dans des directions tout aussi variées<sup>4</sup>. J.-M. CHANDELLE constate ainsi que «auteurs et juges n'ont (...) pas pu déterminer un critère de définition. Pour certains, le critère est personnel et il y a promotion lorsqu'il s'agit d'une opération entrant dans le cadre de l'activité d'un promoteur. Pour d'autres, c'est la nature même des opérations qui importe, sans qu'il

<sup>1</sup> Voy. Bruxelles, 25 mai 1999, *R.G.D.C.*, 2002, p. 597, note S. MOSSELMANS.

<sup>2</sup> Voy. Cass., 5 novembre 1998, *Pas.*, 1998, I, p. 476.

<sup>3</sup> Voy. par exemple P. RIGAUX, «Considérations concernant le contrat de promotion», in J. GILLARDIN (dir.), *Statut et responsabilités des édificateurs. L'architecte, l'entrepreneur et le promoteur*, Bruxelles, Publ. Fac. Univ. Saint Louis, 1998, p. 101 et s.; *id.*, «La promotion d'immeubles d'habitation», in M.-A. FLAMME et autres, *Le droit de la construction et de l'urbanisme*, Bruxelles, Ed. du Jeune Barreau, 1976, p. 401 et s.; *id.*, «Le statut contractuel du promoteur», *Entr. et dr.*, 1969, p. 160 et s.; Y. HANNEQUART, *Le droit de la construction*, Bruxelles, Bruylant, 1974, p. 5-29; *id.*, «Réflexions finales», *Act. dr.*, 1992, p. 429 et s., spéc. p. 460-468; M.-A. FLAMME, Ph. FLAMME, A. DELVAUX et F. POTTIER, *Le contrat d'entreprise. Chronique de jurisprudence (1999-2000), Les dossiers du J.T.*, n° 29, Bruxelles, Larcier, 2001, p. 32-47; S. DE COSTER, «Promotor», in R. DERINE (éd.), *Het onroerend goed in de praktijk*, III.F., Anvers, Kluwer, 1996; K. UYTTERHOEVEN, «De promotieovereenkomst», in K. DEKETE-LAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE, *Handboek bouwrecht*, Bruges et Anvers, die Keure et Intersentia, 2004, p. 488 et s., spéc. p. 488; J.-P. VERGAUWE, *Le droit de l'architecture*, Bruxelles, Larcier, 1991, p. 5 et s.; J.-M. CHANDELLE, *La loi Breyne (loi du 9 juillet 1971 réglementant la construction d'habitations et la vente d'habitations à construire – après la réforme de 1993, Rép. not.*, t. VII, Liv. VI, Bruxelles, Larcier, 1996, p. 61 et s.; A. DELVAUX et P. HENRY, «Les particularités de la promotion», *Act. dr.*, 1991, p. 1243 et s.; L. SIMONT, J. DE GAVRE et P.-A. FORIERS, «Examen de jurisprudence. Les contrats spéciaux (1988-1991)», *R.C.J.B.*, 1999, p. 778 et s., spéc. p. 788; P. HENRY et F. POTTIER, «Tentative de définition de la promotion immobilière en droit belge», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 7 et s.

<sup>4</sup> Voy. par exemple, pour ces 25 dernières années, Bruxelles, 21 avril 1982, *R.W.*, 1984-1985, p. 211; Gand, 1<sup>er</sup> mars 1984, *Res jur. imm.*, 1984, p. 331, note G. BAERT; Mons, 25 juin 1991, *J.L.M.B.*, 1992, p. 758, note B. LOUVEAUX; Liège, 26 mars 1997, *Entr. et dr.*, 1998, p. 263; Civ. Nivelles, 27 juin 1994, *J.L.M.B.*, 1995, p. 313; Civ. Bruxelles, 17 septembre 1996, *J.L.M.B.*, 1998, p. 187; Civ. Bruxelles, 17 octobre 1996, *Res jur. imm.*, 1996, p. 247; Mons, 2 septembre 2002, *J.L.M.B.*, 2004, p. 988.

#### IV.4.1 – LE PHÉNOMÈNE DE LA PROMOTION

soit requis qu'il s'agisse d'une activité habituelle»<sup>1</sup>. La recherche d'une définition emportant l'adhésion n'est donc guère aisée, tant les formes d'apparition du phénomène sont multiples.

**1.8.** Faute de définition unanime, certains critères usuels permettent néanmoins de déceler l'existence d'une opération de promotion immobilière. Leur liste en a été notamment dressée par le tribunal de première instance de Bruxelles, dans un jugement du 17 septembre 1996. Pour le tribunal, ces critères sont: «(i) la publicité faite par le promoteur incitant à faire croire aux amateurs qu'il construit lui-même ou fait construire sous son contrôle et avec la garantie de sa qualification professionnelle; (ii) le fait de proposer au candidat des plans et devis, même relativement sommaires; (iii) l'accomplissement par le promoteur de démarches juridiques, administratives et/ou financières pour le client (demande de prêt, contacts avec l'urbanisme, introduction du dossier de permis de bâtir,...); (iv) le choix des architectes(s) et/ou entrepreneur(s) ou du moins leur désignation au client ou au futur maître de l'ouvrage; (v) le suivi de l'exécution des travaux et l'assistance aux réunions de chantier; (vi) le contrôle des paiements et des décomptes et mémoires de l'entrepreneur; (vii) la signature de documents en cours de chantier (avenants, mise en demeure, correspondance, ...); (viii) la rémunération substantielle revenant au promoteur sous des formes variées (prix, commissions, bénéfice,...)»<sup>2</sup>. Le tribunal souligne que ces critères ne doivent pas nécessairement être tous réunis, les caractéristiques essentielles à l'opération de promotion étant, «d'une part, le pouvoir d'initiative du promoteur mettant sur pied l'opération après avoir attiré et s'être attaché le client par son offre, d'autre part, la globalisation des services par lui impliquant une coordination des démarches et interventions diverses en vue de la réalisation projetée, enfin la maîtrise de l'organisation sur les plans juridiques et financiers lui conférant une certaine position dominante à l'égard tant de son client que des intervenants à l'acte de bâtir»<sup>3</sup>.

**1.9.** Quant au législateur, il n'a pas non plus organisé ni défini ce contrat en droit privé<sup>4</sup>, et ce alors même qu'il en a eu la possibilité lors de l'élaboration de la loi Breyne en 1971 et de sa modification en 1993. Pas une des dispositions de cette législation ne fait usage des termes «promotion immobilière». La loi Breyne concerne pourtant au premier plan l'activité des promoteurs immobiliers; selon son article 1<sup>er</sup>, elle s'applique notamment aux conventions par lesquelles le professionnel prend l'engagement «de faire construire ou de procurer

<sup>1</sup> J.-M. CHANDELLE, *La loi Breyne (loi du 9 juillet 1971 réglementant la construction d'habitations et la vente d'habitations à construire) – après la réforme de 1993*, *Rép. not.*, t. VII, Liv. VI, Bruxelles, Larcier, 1996, p. 63, n° 24 et réf. citées.

<sup>2</sup> Civ. Bruxelles, 17 septembre 1996, *J.L.M.B.*, 1998, p. 187.

<sup>3</sup> *O.c.*, p. 189.

<sup>4</sup> En revanche, la législation sur les marchés publics connaît une définition du «marché de promotion» propre à ce secteur (voy. *infra*, n° 1.11. à ce sujet).



#### IV.4. 1 – LE PHÉNOMÈNE DE LA PROMOTION

un immeuble»; par ces termes, le législateur a souhaité englober toutes les activités des promoteurs immobiliers, lorsqu'elles ne peuvent être immédiatement qualifiées de vente ou d'entreprise de construction. Cependant, malgré l'avis du Conseil d'Etat<sup>1</sup>, la définition de ces expressions n'a pas été inscrite dans la loi Breyne<sup>2</sup>.

**1.10.** En définitive, nous nous rallions à l'opinion de Y. HANNEQUART, qui, dès 1974, soulignait avec clairvoyance, qu' «(...) on peut se demander s'il ne serait pas en définitive beaucoup plus fructueux pour le progrès du droit de renoncer à définir le promoteur et de simplement cerner les effets juridiques caractéristiques d'activités de promotion (...)»<sup>3</sup>.

**1.11.** La présente contribution examine certains aspects juridiques du phénomène de la promotion immobilière en droit privé. Bien entendu, ce phénomène existe également dans la sphère publique. La «promotion immobilière publique» n'est toutefois guère plus aisée à définir. Selon J.-F. JAMINET, F. MOÏSES et A. VANDEBURIE, cette notion permet de couvrir «tous les instruments à la disposition des personnes publiques pour réaliser des projets immobiliers. A savoir, aussi bien les formules «classiques» prévues par la réglementation sur les marchés publics (marchés de promotion de travaux<sup>4</sup> et concessions de travaux) que les acquisitions et locations immobilières (bail emphytéotique, leasing immobilier, vente assortie de charges et conditions, opérations de *sale and lease back*,...) ou encore, la concession domaniale ou la constitution de sociétés à capitaux mixtes. Dans toutes les opérations en cause interviennent un ou plusieurs opérateurs publics et un arrangement relatif à un immeuble existant ou à

<sup>1</sup> *Doc. parl.*, Sénat, 1969-1970, n° 639, p. 18.

<sup>2</sup> Le terme «promoteur» n'est utilisé qu'à une seule reprise dans la loi (art. 10, al. 3: «Le promoteur ou le constructeur pourront prétendre, au moment de la passation de l'acte authentique, au paiement d'une somme qui, compte tenu de l'acompte ou des arrhes versés, est égale au prix du terrain ou de la quotité qui en est vendue, majorée du coût des ouvrages exécutés avec l'approbation d'un architecte (...)»).

<sup>3</sup> Y. HANNEQUART, *Le droit de la construction. Traits caractéristiques et évolution des responsabilités*, Bruxelles, Bruylant, 1974, p. 19.

<sup>4</sup> Selon l'article 2, 11° de la loi du 15 juin 2006 relative aux marchés publics et à certains marchés de travaux, de fournitures et de services, constitue un tel marché «le marché public portant à la fois sur le financement et l'exécution de travaux ainsi que, le cas échéant, sur toute prestation de services relative à ceux-ci». Sur le marché de promotion, voy. entre autres B. KOHL et R. VERMEERSCH, «Marchés publics de promotion. Avec ou sans l'octroi de droits réels à l'adjudicataire?», in C. DE KONINCK, P. FLAMEY, P. THIEL et O. VAN KERKHOVE (éds.), *Chronique des marchés publics 2007-2008*, Bruxelles, EBP Publishers, 2008, p. 493 et s.; S. DE COSTER, «De promotieovereenkomst», in J. HERBOTS (éd.), *Overheidsopdrachten. Een juridische en economische benadering*, Bruges, die Keure, 1997, p. 127 et s.; P. THIEL, «Contrat portant simultanément sur le financement et la réalisation: le marché de promotion», *Mouv. comm.*, 2005, p. 285 et s.

#### IV.4. 1 – LE PHÉNOMÈNE DE LA PROMOTION

réaliser»<sup>1</sup>. A l'image du constat dressé ci-avant en droit privé, une définition unique de la notion de promotion immobilière paraît donc malaisée à établir dans le contexte du droit public également, celle-ci ne constituant pas à proprement parler un concept juridique, mais des «pratiques économiques et immobilières à la frontière entre les intérêts publics et privés»<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> J.-F. JAMINET, F. MOÏSES et A. VANDEBURIE, *Promotion immobilière publique. Partenariats public-privé en Région wallonne et en Communauté française*, Collection Droit immobilier, Bruxelles, Larcier, 2009, p. 20.

<sup>2</sup> *O.c.*, p. 20.

Section 2

Le statut du promoteur

§ 1<sup>er</sup>. Absence de statut légal

**2.1.** Il n'existe actuellement aucun statut légal pour les professionnels de la promotion immobilière, pas plus qu'il n'existe un Ordre ou un Institut professionnel des promoteurs immobiliers.

**2.2.** Le titre et la profession de promoteur immobilier ne sont donc nullement protégés par la loi. Il fut bien question, voici quelques années, de mettre en place un régime de protection du titre et de la profession, mais ce projet n'a, pour l'heure, pas abouti<sup>1</sup>. La reconnaissance officielle de cette profession, par exemple par un arrêté royal pris à l'initiative de l'une des organisations professionnelles<sup>2</sup> en exécution de l'article 2 de l'arrêté royal du 3 août 2007 codifiant les lois-cadres relatives aux professions intellectuelles prestataires de services, pourrait contribuer à accroître la qualité des services offerts par ces professionnels, notamment par l'instauration d'un système d'agrément et de contrôle de celle-ci, prévu par cet arrêté royal<sup>3</sup>. En d'autres termes, «toute personne peut donc aujourd'hui, comme par le passé, se présenter publiquement comme «promoteur immobilier» et travailler sous ce titre»<sup>4</sup>.

§ 2. Réglementation de certaines activités développées par les promoteurs

**2.3.** Nous avons exposé que le phénomène de la promotion immobilière se présentait sous de multiples facettes. Par certaines activités, le promoteur peut donc se voir appliquer le statut et les règles applicables à d'autres professionnels de l'immobilier. Tel est spécialement le cas lorsque le promoteur exerce par ailleurs la profession d'entrepreneur de travaux.

<sup>1</sup> Voy. S. DE COSTER, «Promotor», in R. DERINE (éd.), *Het onroerend goed in de praktijk*, III.F., Anvers, Kluwer, 1996, p. II.F.2.-1.

<sup>2</sup> Voy. *infra*, n° 2.7.

<sup>3</sup> Voy. spécialement les articles 7 à 18 de l'arrêté royal du 3 août 2007. La loi du 13 décembre 2007 «instaurant un nouveau cadre général pour la reconnaissance des qualifications professionnelles CE» (*M.B.*, 2 avril 2008) assure par ailleurs la libre prestation de services et le libre établissement en Belgique des titulaires de professions reconnues à l'étranger; voy. entre autres à ce sujet, B. KOHL, «Reconnaissance des qualifications professionnelles. La loi du 13 décembre 2007 instaurant un nouveau cadre général pour la reconnaissance des qualifications professionnelles CE», *R.D.C.*, 2008, p. 565.

<sup>4</sup> S. DEPRÉ, O. VAN DER KINDERE et R. SAMII, «La promotion immobilière et l'accès à la profession», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 23 et s., spéc. p. 24.

## IV.4.2 – LE STATUT DU PROMOTEUR

**2.4.** En effet, lorsqu'un professionnel développe de manière régulière une activité de «promotion-construction» ou lorsque, dans le cadre d'opérations de «promotion-vente», le promoteur exécute lui-même tout ou partie des prestations matérielles de construction de l'ouvrage, ce dernier sera naturellement contraint de respecter les règles d'accès à la profession d'entrepreneur de travaux. Doivent également être mentionnées les dispositions relatives à l'enregistrement des entrepreneurs, ainsi que celles relatives à l'agrément<sup>1</sup>. Nous renvoyons à cet égard à la contribution commentant le contrat d'entreprise publiée dans le présent *Guide de droit immobilier*. Il n'est pas inutile cependant d'insister sur l'intérêt que peut présenter pour les promoteurs immobiliers l'obtention de leur agrément au sens de l'article 2 de la loi du 20 mars 1991 organisant l'agrément des entrepreneurs de travaux en matière de marchés publics<sup>2</sup>. En effet, au-delà du constat qu'une telle agrément est en principe requise pour se porter adjudicataire de travaux publics (au-delà d'un certain montant)<sup>3</sup>, l'obtention de l'agrément au sens de la loi du 20 mars 1991 permettra au promoteur de bénéficier d'un régime favorable lorsqu'il s'agira de constituer la garantie financière exigée en application de la loi Breyne, en cas d'opérations de construction ou de vente d'habitations à construire. En effet, le professionnel agréé a l'obligation de constituer un cautionnement, destiné à protéger l'acquéreur en cas de faillite ou d'insolvabilité éventuelle; le montant de ce cautionnement est limité à 5% du prix du bâtiment. En revanche, lorsque le professionnel ne bénéficie pas de cette agrément, la loi lui impose de fournir une garantie totale d'achèvement, c'est-à-dire la caution solidaire d'un organisme financier portant sur les sommes nécessaires à l'achèvement de la maison ou de l'immeuble dont fait partie l'appartement<sup>4</sup>. Pour l'examen du régime de la garantie d'achèvement dans le cadre de la loi Breyne, nous renvoyons à l'étude de R. DE BRIEY également publiée dans le présent *Guide de droit immobilier*.

<sup>1</sup> Sur les autorisations préalables à l'exercice des professions en général, voy. S. DEPRÉ, *Les autorisations administratives relatives à l'exercice de certaines professions*, Collection Droit et Justice, Bruxelles, Bruylant et Nemesis, 1999.

<sup>2</sup> Cette loi a été mise en œuvre par un arrêté royal du 26 septembre 1991 (*M.B.*, 18 octobre 1991), tandis qu'un arrêté ministériel du 27 septembre 1991 (*M.B.*, 18 octobre 1991) définit le classement des travaux selon leur nature en catégories et sous-catégories relativement à l'agrément des entrepreneurs.

<sup>3</sup> Sur l'agrément dans le cadre de la procédure de passation des marchés publics, voy. entre autres M. DEVROEY, *De erkenning als aannemer voor de uitvoering van overheidsopdrachten*, Lokeren, Konstruktieve Publ., 2003; P. MATTHEÏ, «L'agrément des entrepreneurs de travaux», in M.-A. FLAMME et P. LEWALLE (éds.), *La nouvelle réglementation des marchés publics*, Collection C.D.V.A., Liège, Collection scientifique de la Faculté de droit de Liège, 1997, p. 149 et s.

<sup>4</sup> Art. 12 de la loi (voy. égal. art. 3 et 4 de l'arrêté royal d'exécution de la loi). La garantie d'achèvement est l'une des questions qui suscite le plus de controverses. Voy. entre autres à ce sujet, E. WYMEERSCH, F. NICHELS et D. BLOMMAERT, «De garantieregeling in de Wet Breyne», *R.W.*, 1994-1995, p. 181 et s.; L. BARNICH, «La Loi Breyne et la garantie de l'entrepreneur agréé», *Rev. not. belge*, 1996, p. 298 et s.

**2.5.** Enfin, relevons que la profession de promoteur immobilier est en principe exclue du champ d'application de l'arrêté royal du 6 septembre 1993 protégeant le titre et la profession d'agent immobilier: cette réglementation ne vise pas les personnes qui, tout en exerçant une activité d'intermédiaire en vue de la vente, de l'achat, de l'échange, de la location ou de la cession de biens immobiliers, ne font que gérer leur patrimoine familial ou le patrimoine dont elles sont copropriétaires ou encore le patrimoine de la société dont elles sont actionnaires ou associées. En d'autres termes, le promoteur «(...) n'entre donc dans le champ d'application de la loi qu'à partir du moment où il n'est plus copropriétaire (ou actionnaire du propriétaire) du complexe qu'il érige»<sup>1</sup>. Lorsqu'un promoteur souhaite néanmoins exercer l'une des activités réglementées sous le titre d'agent immobilier, il doit solliciter son inscription auprès de l'Institut professionnel des agents immobiliers (I.P.I.) et respecter la réglementation applicable à cette profession. Pour un examen de celle-ci, nous renvoyons à la contribution de J. BORGERS et de S. WINNYKAMIEN publiée dans le présent *Guide de droit immobilier*.

### § 3. L'organisation de la profession de promoteur

**2.6.** Si la profession de promoteur immobilier ne dispose pas de statut légal propre en droit belge, elle n'en est pas moins organisée. De très nombreux promoteurs sont ainsi membres d'une organisation professionnelle. Certaines organisations professionnelles ont élaboré des chartes ou codes de conduite, source d'autorégulation du secteur de la promotion immobilière.

**2.7.** Les deux organisations professionnelles les plus significatives sont, d'une part, l'Union Professionnelle du Secteur Immobilier (U.P.S.I.) et, d'autre part, la Confédération des Immobiliers de Belgique (C.I.B.). L'U.P.S.I. est une union professionnelle fédérale au sens de la loi du 31 mars 1898 sur les unions professionnelles et reconnue par le Conseil d'Etat. Elle regroupe, sur base volontaire, les promoteurs-constructeurs, lotisseurs et investisseurs immobiliers de Belgique. Son siège social est établi à 1000 Bruxelles, rue de la Violette, 43 (numéro de téléphone: 02/511.47.90; site internet: [www.upsi-bvs.be](http://www.upsi-bvs.be)). Il s'agit de la principale organisation représentative spécifique du secteur, ses membres effectifs exerçant tous l'activité de promoteur immobilier. La C.I.B. est, quant à elle, une association sans but lucratif au sens de la loi du 2 mai 2002 sur les associations sans but lucratif, les associations internationales sans but lucratif et les fondations. Son siège social est établi à 1180 Bruxelles, chaussée de Waterloo, 715/32 (site internet: [www.cib.be](http://www.cib.be)). La structure de la C.I.B. comporte un organe central de concertation entre les trois régions; la C.I.B. se divise en

<sup>1</sup> S. DEPRÉ, O. VAN DER KINDERE et R. SAMI, «La promotion immobilière et l'accès à la profession», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 23 et s., spéc. p. 29.

## IV.4. 2 – LE STATUT DU PROMOTEUR

effet en trois organes régionaux: la C.I.B.-Vlaamse Gemeenschap, la C.I.B.-Bruxelles et la C.I.B.-Wallonie. Les membres de la C.I.B. sont des prestataires de services, professionnels de l'immobilier, au-delà des seuls promoteurs immobiliers. Ces services couvrent en effet, à côté de la promotion immobilière pure (marchand de bien, lotisseur, promoteur), le courtage (missions de mise en vente ou en location, cession de fonds de commerce, relocation), l'administration de biens (syndics de copropriétés, gestion locative), l'expertise immobilière (états des lieux, estimations, pathologie du bâtiment) et la gestion patrimoniale (gestion du patrimoine immobilier).

**2.8.** Dans le secteur de la promotion immobilière, l'on constate la présence, à défaut d'un statut légal et de règles de déontologie approuvées par l'autorité, d'un certain degré d'autorégulation<sup>1</sup>. L'on rappelle qu'en droit, l'autorégulation (ou *soft law*) est l'ensemble des règles de droit produites, non par les canaux ordinaires de réglementation étatique, mais par les personnes auxquelles ces règles sont destinées à s'appliquer, soit que ces personnes les élaborent elles-mêmes, soit qu'elles sont représentées à cet effet<sup>2</sup>.

**2.9.** Ainsi, les membres de l'U.P.S.I. doivent souscrire à une charte (le «Code de bonne conduite U.P.S.I.») adoptée par l'assemblée générale de l'organisation le 3 février 2004. Ce code désigne les valeurs, les normes et les règles que les membres de l'U.P.S.I. sont tenus de respecter dans leurs activités. Selon l'article 7 du Code de bonne conduite, «(...) en souscrivant au Code de bonne conduite, les membres de l'U.P.S.I. s'engagent à l'observer. A cet effet, ils feront connaître le présent Code de bonne conduite au sein de l'organisation, instaureront un Code de bonne conduite interne et prendront en outre toutes les mesures nécessaires à l'observation dudit code. Les directions s'obligent à entreprendre des démarches s'il appert que le Code général de bonne conduite ou le Code interne de bonne conduite de leur entreprise n'est pas respecté comme il sied»<sup>3</sup>. Pour le surplus, le «Code de bonne conduite» de l'U.P.S.I. contient essentiellement des prescriptions en ce qui concerne les relations entre membres

<sup>1</sup> Sur l'autorégulation dans le secteur de la construction et de la promotion immobilière, voy. B. KOHL, *Droit de la construction et de la promotion immobilière en Europe. Vers une harmonisation de la protection du consommateur en droit de la construction?*, Bruxelles et Paris, Bruylant et L.G.D.J., 2008, spéc. p. 651-710.

<sup>2</sup> Voy. dans ce sens, P. OMMESLAGHE, «L'autorégulation. Rapport de synthèse», in X., *L'auto-régulation*, Collection Fac. Droit U.L.B., Bruxelles, Bruylant, 1995, p. 233 et s., spéc. 238.

<sup>3</sup> En ce qui concerne les sanctions en cas de violation du code, la disposition poursuit comme suit: «l'observation du Code général de bonne conduite ainsi que l'instauration et le respect du Code interne de bonne conduite relèvent de la responsabilité des membres eux-mêmes. L'U.P.S.I. n'exercera pas de contrôle en la matière. Si par des membres ou par des tiers indirectement intéressés, le conseil de direction de l'U.P.S.I. est informé de la violation des Codes de bonne conduite par l'un des membres, il pourra rappeler le membre concerné à ses responsabilités. Si ce dernier ne donne pas suite à cette réprimande, le conseil de direction pourra infliger des sanctions, moyennant l'approbation de l'assemblée générale. La sanction suprême est l'exclusion, conformément à ce qui est stipulé dans les statuts».

## IV.4. 2 – LE STATUT DU PROMOTEUR

de la profession; son article 3 («relations avec les clients») précise néanmoins que «les membres de l'U.P.S.I. s'efforceront de fournir un service optimal et traiteront leurs clients avec correction».

**2.10.** De même, la Fédération des Entrepreneurs Généraux de Construction (F.E.G.C.), à laquelle sont affiliés de nombreux promoteurs-constructeurs<sup>1</sup>, a mis sur pied, depuis la fin des années '80, une «Charte des constructeurs d'habitations individuelles». Les membres de la Charte doivent être membres de la F.E.G.C., être enregistrés et être agréés en catégorie 2D au sens de la loi du 20 mars 1991 concernant l'agrément des entrepreneurs. Les entreprises signataires prennent notamment l'engagement de respecter la totalité des dispositions de la loi Breyne. Une commission de contrôle a été instituée en vue d'assurer le respect des engagements contractés par les signataires. Elle se compose de représentants des entrepreneurs, ainsi que d'un membre du Conseil National de l'Ordre des Architectes et d'un membre d'une association de consommateurs. La Commission examine notamment préventivement le contrat d'entreprise-type de l'entreprise candidate et, en cas de contravention à la loi Breyne, invite celle-ci à l'adapter ou à utiliser le contrat-type de la F.E.G.C.<sup>2</sup>.

**2.11.** Bien entendu, le Code de bonne conduite de l'U.P.S.I. ou la Charte de la F.E.G.C. n'engagent que les membres signataires. La transposition en droit belge (par la loi du 5 juin 2007) de la directive 2005/29/CE «pratiques commerciales déloyales», plus spécialement le nouvel article 94/6 § 2 de la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur, pourrait cependant accroître, pour les consommateurs, l'intérêt de tels codes de conduite, puisque leur non-respect pourra, à certaines conditions, être considéré comme une pratique commerciale trompeuse à leur égard. En outre, les normes autorégulées peuvent constituer, pour le juge étatique, une source d'inspiration pour l'appréciation de l'existence d'un standard de comportement au sein d'une profession<sup>3</sup>. Ainsi, le juge étatique pourra, dans une série d'hypothèses, se servir des normes produites par les organismes autorégulés pour appliquer le standard légal du «promoteur prudent et diligent». Comme l'explique F. OSMAN, «le droit mou n'est donc pas condamné à une

<sup>1</sup> Cette association sans but lucratif, dont la création remonte à 1881, rassemble environ 4.000 entreprises générales réparties sur l'ensemble du territoire de la Belgique. Nombre d'entre elles peuvent prétendre au statut de «promoteur-constructeur», décrit dans la section 1<sup>ère</sup> de la présente étude. Son siège social est établi à 1000 Bruxelles, rue du Lombard, 42 (numéro de téléphone: 02/511.65.95; site internet: [www.fegc.be](http://www.fegc.be)).

<sup>2</sup> Voy. à ce sujet le site internet de l'association ([www.fegc.be](http://www.fegc.be)).

<sup>3</sup> Voy. entre autres à ce sujet, M. COIPEL, «Réflexions sur les rapports entre le droit et d'autres régulations de la vie sociale», in *Liber Amicorum Paul Martens. L'humanisme dans la résolution des conflits. Utopie ou réalité?*, Bruxelles, Larcier, 2007, p. 863 et s., spéc. p. 881; F. OSMAN, «Avis, directives, Codes de bonne conduite, recommandations, déontologie, éthique, etc.: réflexion sur la dégradation des sources privées du droit», *Rev. trim. dr. civ.*, 1995, p. 509 et s., spéc. p. 525-528.

#### **IV.4.2 – LE STATUT DU PROMOTEUR**

ineffectivité en raison de son caractère non contraignant. Sa juridicité doit être dissociée de son effectivité. De ce fait, l'ordre juridique étatique participe à l'effectivité d'une norme de conduite édictée ou élaborée par un ordre juridique privé dans la mesure où il y voit, notamment, un standard professionnel dont la violation est constitutive d'une faute»<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> F. OSMAN, *o.c.*, p. 525.



### Section 3

#### Le contrat de promotion immobilière en droit privé

##### § 1<sup>er</sup>. Liberté contractuelle

**3.1.** Si l'on met de côté les hypothèses dans lesquelles la loi Breyne trouve à s'appliquer, le contrat conclu entre un promoteur et son client ne fait l'objet d'aucune réglementation spécifique. C'est dès lors le droit des obligations et des contrats qui gouverne, pour l'essentiel, les relations entre les deux parties. Il en résulte que les parties peuvent librement fixer le contenu de leurs relations contractuelles, pour autant qu'elles respectent les dispositions d'ordre public<sup>1</sup>. Les parties veilleront cependant à préciser suffisamment l'objet de leur contrat, en particulier la description des prestations du promoteur. Ainsi, un contrat de promotion dont l'objet est si vague que son exécution ultérieure ne serait que le produit de l'appréciation personnelle de la volonté unique du promoteur pourra être déclaré nul à défaut d'objet<sup>2</sup>. Le simple renvoi, dans le contrat, à une habitation-modèle sans une description précise de l'ouvrage à réaliser, sera lui aussi insuffisant<sup>3</sup>.

**3.2.** Bien entendu, la liberté contractuelle connaît les limites que lui impose le respect des règles d'ordre public. Or, comme le relève B. LOUVEAUX, «(...) les opérations auxquelles se livre un promoteur s'insèrent nécessairement, à notre époque, dans un enchevêtrement de législations dont certaines relèvent des polices administratives et sont, à ce titre – peu ou prou – d'ordre public. Si l'on pense principalement aux règles d'urbanisme et d'environnement, de nombreuses autres dispositions peuvent intervenir, en fonction du projet envisagé»<sup>4</sup>.

**3.3.** En pratique, la liberté contractuelle est également limitée, dans le chef du client du promoteur (spécialement, mais pas uniquement, dans les opérations de construction d'immeubles à appartements), en raison du fait que le promoteur immobilier travaille souvent avec des plans types et des cahiers des charges établis à l'avance, ainsi qu'avec des contrats modèles qui ne font pas l'objet

<sup>1</sup> Voy. S. DE COSTER, «Promotor», in R. DERINE (éd.), *Het onroerend goed in de praktijk*, III.F., Anvers, Kluwer, 1996, p. III.F.4-1; B. LOUVEAUX, «De quelques aspects civils du contrat de promotion (hors loi Breyne)», *Jurim pratique*, 2008, p. 101 et s., spéc. p. 101; K. UYTTERHOEVEN, «De promotieovereenkomst», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE, *Handboek bouwrecht*, Bruges et Anvers, die Keure et Intersentia, 2004, p. 488 et s., spéc. p. 488.

<sup>2</sup> Voy. Liège, 6 janvier 1992, *J.L.M.B.*, 1992, p. 1289.

<sup>3</sup> Voy. Civ. Mons, 23 octobre 1984 et 25 avril 1985, *Entr. et dr.*, 1993, p. 346.

<sup>4</sup> B. LOUVEAUX, «De quelques aspects civils du contrat de promotion (hors loi Breyne)», *Jurim pratique*, 2008, p. 101 et s., spéc. p. 102.

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

d'une négociation individuelle<sup>1</sup>. En d'autres termes, lorsqu'il décide de se lier avec le promoteur, le client n'a généralement d'autre choix que de s'inscrire dans le projet immobilier tel que préparé par le promoteur, son espace de liberté se résumant aux modalités de finition des parties privatives<sup>2</sup>.

**3.4.** Enfin, le droit de la consommation limite aussi la liberté contractuelle. A cet égard, outre la loi Breyne, doit être mentionnée en particulier la loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques de commerce et sur l'information et la protection du consommateur<sup>3</sup>. En effet, si cette loi ne s'applique pas aux ventes d'immeubles (sauf en ce qui concerne la réglementation des pratiques commerciales déloyales<sup>4</sup> et celle des clauses abusives<sup>5</sup>), en revanche, les professionnels qui offrent des services en lien avec un immeuble sont tenus de respecter la loi<sup>6</sup>. En effet, les prestataires de services immobiliers, tel l'entrepreneur de construction ou le promoteur-constructeur (voire même le promoteur-vendeur, dans certaines circonstances<sup>7</sup>), sont visés par l'article 1, 2° de la loi, qui, sous le terme «services», couvre «toutes prestations qui constituent un acte de commerce ou une activité artisanale visée par la loi sur le registre de l'artisanat». La soumission du contrat à la loi sur les pratiques du commerce génère un certain nombre de

<sup>1</sup> Voy. Mons, 11 mars 1994, *J.L.M.B.*, 1994, p. 1294; Civ. Nivelles, 27 juin 1994, *J.L.M.B.*, 1995, p. 313.

<sup>2</sup> Voy. dans ce sens, K. UYTTERHOEVEN, «De promotieovereenkomst», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE (éds.), *Handboek bouwrecht*, Bruges et Anvers, die Keure et Intersentia, 2004, p. 488 et s., spéc. p. 490.

<sup>3</sup> *M.B.*, 29 août 1991.

<sup>4</sup> Voy. art. 93, 2° de la loi.

<sup>5</sup> Voy. art. 31 § 2, 1° de la loi.

<sup>6</sup> Voy. à ce sujet, J. LAFFINEUR, «Transactions immobilières et protection du consommateur», *Redrim*, 2001, p. 94 et s., spéc. p. 101; P.-Y. ERNEUX, «Promotions immobilières et protection du consommateur. Pratique contractuelle des ventes d'immeubles et loi sur les pratiques du commerce», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 163 et s., spéc. p. 181; W. GOOSSENS, «Bouwen en consumentenrecht», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE (éds.), *Handboek bouwrecht*, Anvers, Intersentia, 2004, p. 557 et s.; E. TERRY, «Invloed van het consumentenrecht op de aannemingsovereenkomst – *Capita selecta*: informatieverplichtingen, onrechtmatige bedingen en overeenkomsten gesloten buiten de onderneming», in R. BAUWENS (éd.), *Huur van diensten. Aanneming van werk. Vormingsprogramma 2005-2006*, Bruxelles, Larcier, 2007, p. 1 et s., spéc. p. 2-8.

<sup>7</sup> Selon W. GOOSSENS, il ne peut en effet être exclu *a priori* qu'un contrat qualifié, sur le plan civil, de vente d'immeuble puisse rentrer dans le champ d'application général de loi lorsque le professionnel, transférant la propriété d'un bien immeuble, fournit également à cette occasion un nombre important de services au consommateur (par exemple le contrôle de l'exécution du chantier, la coordination des travaux, l'assistance au consommateur sur le plan financier, ...). Partant, il n'est pas impossible que le promoteur immobilier, même lorsque l'opération participe au phénomène de la «promotion-vente», doive veiller au respect des prescriptions de la loi sur les pratiques de commerce (voy. W. GOOSSENS, «Bouwen en consumentenrecht», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE (éds.), *Handboek bouwrecht*, Anvers, Intersentia, 2004, p. 557 et s., spéc. p. 562; voy. égal. en ce sens, E. TERRY, «Invloed van het consumentenrecht op de aannemingsovereenkomst – *Capita selecta*: informatieverplichtingen, onrechtmatige bedingen en overeenkomsten gesloten buiten de onderneming», in R. BAUWENS (éd.), *Huur van diensten. Aanneming van werk. Vormingsprogramma 2005-2006*, Bruxelles, Larcier, 2007, p. 1 et s., spéc. p. 3).

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

contraintes pour le promoteur immobilier, par exemple en termes de publicité, d'information du consommateur et de formalités contractuelles diverses (par exemple en cas de vente en dehors de l'entreprise du promoteur ou en cas de vente à distance). En outre, le promoteur immobilier sera bien inspiré de vérifier que son contrat de vente ou de construction (ou de rénovation) ne comporte par l'une ou l'autre des clauses figurant dans la liste noire des clauses abusives de l'article 32 de la loi<sup>1</sup>. Pourrait, par exemple, être annulée par le juge, la clause qui prévoirait la possibilité pour le promoteur de modifier unilatéralement le délai de livraison de l'immeuble, ou encore celle qui excluerait de façon inappropriée les droits légaux du consommateur en cas d'inexécution par le professionnel de ses obligations (y compris la limitation pour le consommateur de la faculté de procéder à une compensation), celle qui supprimerait ou diminuerait<sup>2</sup> la garantie légale des vices cachés prévue aux articles 1641 à 1649 du Code civil, celle qui imposerait au consommateur d'avertir le promoteur d'un défaut dans un délai déraisonnablement court, celle qui autoriserait le promoteur à modifier unilatéralement les conditions du contrat, celle qui l'autoriserait à résilier le contrat de façon discrétionnaire alors qu'une telle faculté n'est pas accordée au consommateur, celle qui accorderait au professionnel le droit de déterminer si l'immeuble construit est conforme aux stipulations du contrat, ... La liste longue et les menaces pesant sur les contrats immobiliers conclus avec les promoteurs sont bien réelles.

§ 2. *La recherche de la qualification du contrat: le «contrat de promotion immobilière» n'existe pas*

**3.5.** Nous suggérons d'éviter, lorsqu'on envisage le droit belge, de parler de «contrat de promotion immobilière»<sup>3</sup>.

**3.6.** Certes, le phénomène de la promotion immobilière est profondément ancré en Belgique dans le secteur de la construction; ainsi que nous l'avons exposé<sup>4</sup>,

<sup>1</sup> Pour une illustration très complète des incidences possibles de la loi belge du 14 juillet 1991 sur les pratiques de commerce et sur l'information et la protection du consommateur sur certaines clauses habituellement rencontrées dans les contrats de ventes d'immeubles, voy. récemment, P.-Y. ERNEUX, «Promotions immobilières et protection du consommateur. Pratique contractuelle des ventes d'immeubles et loi sur les pratiques du commerce», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 163 et s., spéc. p. 187-209.

<sup>2</sup> Par contre, les parties peuvent modaliser ce régime légal. En fait, il appartient au juge, sur base de la définition générale des clauses abusives, d'estimer si une dérogation au régime légal de garantie est ou non illégale.

<sup>3</sup> Voy. égal. sur ce point, B. KOHL, *Droit de la construction et de la promotion immobilière en Europe. Vers une harmonisation de la protection du consommateur en droit de la construction?*, Bruxelles et Paris, Bruylant et L.G.D.J., 2008, spéc. p. 145-148.

<sup>4</sup> Voy. *supra*, n° 1.7.

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

nombre d’auteurs se sont même essayés à en proposer une définition. Nous avons cependant attiré l’attention sur les multiples facettes que pouvait présenter ce phénomène.

**3.7.** Dans ces conditions, peut-on réellement parler «du» contrat de promotion immobilière? Nous ne le pensons pas. «Le» contrat de promotion immobilière n’est certainement pas un contrat nommé<sup>1</sup>. Et selon nous, il ne s’agit même pas d’un contrat innomé spécifiquement autonome, dit *sui generis*<sup>2</sup> <sup>3</sup>. En effet, à nos yeux, la promotion immobilière peut recouvrir tant de situations juridiques différentes que les tentatives de définition de ce «contrat de promotion immobilière» et de son régime juridique ne permettent pas de rendre compte des multiples facettes du phénomène. Ni la loi, ni la jurisprudence ne permettent de définir précisément, sur le plan du droit privé, un régime général applicable à toutes les situations de «promotion immobilière».

**3.8.** Bien sûr, dans les relations entre le promoteur immobilier et son client, des constantes apparaissent: «(...) d’une part, le pouvoir d’initiative du promoteur mettant sur pied l’opération, après avoir attiré et s’être attaché le client par son offre; d’autre part, la globalisation des services par lui impliquant une coordination des démarches et interventions diverses en vue de la réalisation projetée; enfin la maîtrise de l’organisation sur les plans juridique et financier lui conférant une certaine position dominante à l’égard tant de son client que des intervenants à l’acte de bâtir»<sup>4</sup>. Toutefois, comme nous l’observerons ci-après<sup>5</sup>, dans ses relations avec son client, le promoteur immobilier emploiera souvent les formes traditionnelles des contrats nommés<sup>6</sup>: contrat de vente, lorsqu’il

<sup>1</sup> On appelle contrats nommés ceux qui, en raison de leur nature et de leur objet, font l’objet d’une réglementation particulière. Les contrats innomés, au contraire, sont des combinaisons d’obligations formées librement par les parties en vertu du principe de l’autonomie de la volonté, en marge des cadres légaux.

<sup>2</sup> Sur la notion de contrats nommés et innomés, et notamment sur la notion de contrat *sui generis*, voy. entre autres, H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. IV, vol. I, 4<sup>ème</sup> éd. (par A. MEINERTZHAGEN-LIMPENS), Bruxelles, Bruylant, 1997, spéc. p. 7-27; R. KRUIHOF, H. BOCKEN, F. DE LY et B. DE TEMMERMAN, «Overzicht van rechtspraak. Verbintenissen (1981-1992)», *T.P.R.*, 1994, p. 171 et s., spéc. p. 238-239, n° 45 et réf. citées; R. VANDEPUTTE, *De overeenkomst. Haar ontstaan, haar uitvoering en verdwijning, haar bewijs*, Bruxelles, Larcier, 1977, spéc. p. 20-22; R. DEKKERS, A. VERBEKE, N. CARAETTE et K. VANHOVE, *Handboek Burgerlijk Recht, Deel III, Verbintenissen. Bewijsleer. Gebruikelijke contracten*, Anvers, Intersentia, 2007, p. 15-16; W. GOOSSENS, *Aanneming van werk. Het gemeenrechtelijk dienstencontract*, Collection Recht en Onderneming, n° 7, Bruges, die Keure, 2003, p. 245-255.

<sup>3</sup> Voy. égal. dans ce sens, P. HENRY et F. POTTIER, «Tentative de définition de la promotion immobilière en droit belge», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 7 et s., spéc. p. 14.

<sup>4</sup> Bruxelles, 17 septembre 1996, *J.L.M.B.*, 1998, p. 186.

<sup>5</sup> Voy. *infra*, n°s 3.12.-3.25.

<sup>6</sup> Voy. sur ce point, K. UYTTERHOEVEN, «De promotieovereenkomst», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE (éds.), *Handboek bouwrecht*, Bruges et Anvers, die Keure et Intersentia, 2004, p. 488 et s., spéc. p. 489-492.

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

aliène des constructions achevées ou lorsqu'il vend un immeuble (appartement ou maison) sur plan; contrat d'entreprise lorsque, revêtant la qualité d'un entrepreneur général de construction, il construit un immeuble sur le terrain de son client (prestation de services de construction) ou lorsqu'il offre à ce dernier un ensemble de services ayant pour finalité la construction de son habitation, sans toutefois effectuer aucune prestation matérielle à cet effet (prestation de services intellectuels); contrat de mandat enfin, si sans exécuter lui-même l'ouvrage et muni d'une procuration de son client, il passe les contrats avec les divers corps de métiers, obtient au nom et pour compte de son client les autorisations administratives, réceptionne les matériaux ou signe le procès-verbal de réception provisoire. Bien entendu, les parties sont aussi libres de dresser un contrat «complexe» qui emprunterait plusieurs éléments caractéristiques des contrats nommés précités.

**3.9.** Bref, s'il est légitime de parler de promotion immobilière en tant que phénomène, il n'existe toutefois pas, selon nous, de «contrat de promotion immobilière» à proprement parler.

**3.10.** Par ailleurs, malgré les incertitudes qui subsistent encore à propos de la qualification du contrat, nous ne sommes pas partisans d'une réglementation complète et minutieuse de la «promotion immobilière»; procéder de la sorte risquerait au contraire d'entraver la flexibilité de ce concept, qui a su s'adapter, depuis près de 50 ans, aux données sociales et économiques changeantes du secteur immobilier. Les difficultés qui n'ont pas encore trouvé de solution définitive peuvent être contournées par une rédaction adéquate des clauses des contrats signés par le promoteur; à défaut, il reviendra aux cours et tribunaux de préciser, pas à pas, les derniers contours de cette institution<sup>1</sup>.

**3.11.** Enfin, notre réticence à parler en droit belge d'un «contrat de promotion immobilière», lui reconnaissant une existence propre, s'explique par le souci d'éviter toute confusion avec le contrat de promotion immobilière de droit français, tel qu'organisé depuis l'adoption de la loi n° 71-579 du 16 juillet 1971 relative à diverses opérations de construction. Selon l'article L. 221-1 du Code de la Construction et de l'Habitation (C.C.H.) – lequel reprend le texte de l'article 1831-1 du Code civil français –, le contrat de promotion immobilière est celui par lequel le promoteur «(...) s'oblige envers le maître d'un ouvrage, à faire procéder, pour un prix convenu, au moyen de contrats de louage d'ouvrage, à la réalisation d'un programme de construction d'un ou de plusieurs édifices

---

<sup>1</sup> Voy. dans le même sens, les incertitudes liées à la définition du régime applicable au contrat de leasing immobilier (B. KOHL et M. VANWIJCK-ALEXANDRE, «Le leasing immobilier: aspects de droit privé», *Redrim*, 2000, p. 2 et s., spéc. p. 26-27).

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

ainsi qu'«à procéder (...) ou à faire procéder, moyennant une rémunération convenue, à tout ou partie des opérations juridiques, administratives ou financières concourant au même objet»<sup>1</sup>.

##### § 3. Les différents contrats applicables

###### A. Introduction

**3.12.** Si le «contrat de promotion immobilière» n'existe pas en tant que contrat nommé, il demeure indispensable de procéder à la qualification des relations contractuelles nouées entre le promoteur et son client, spécialement lorsque l'on garde en mémoire l'accroissement du nombre des dispositions impératives applicables à l'un ou à l'autre type de contrat nommé.

**3.13.** Les contrats innomés sont ceux qui ne correspondent à aucune des catégories de contrats organisés par le Code civil ou par une autre législation particulière. Une analyse approfondie des relations juridiques permet parfois de ramener le contrat entre un promoteur et son client à l'un ou à l'autre type de contrat nommé et d'y appliquer la réglementation idoine. Tel est par exemple le cas lorsque le promoteur cède l'ouvrage achevé à son client: la relation juridique est alors simplement celle d'un contrat de vente.

**3.14.** Les difficultés de qualification se concentrent essentiellement sur les opérations contractuelles complexes, c'est-à-dire les opérations qui présentent les caractéristiques typiques de deux ou plusieurs contrats nommés, mais qui pourtant forment une opération contractuelle unique. Face à de tels contrats complexes, la détermination des règles applicables, au-delà de la théorie générale des obligations, dépendra de la méthode de qualification retenue<sup>2</sup>. La méthode gé-

<sup>1</sup> Selon les actes qu'il pose au cours de l'exécution de sa mission, le promoteur immobilier sera considéré comme un locateur d'ouvrage ou comme un mandataire de son client. Cette dernière qualité est essentielle car elle permet de distinguer, en droit français, le contrat de promotion immobilière du contrat de construction d'une maison individuelle avec fourniture de plan, dans lequel l'obligation principale est tournée vers une prestation matérielle de réalisation d'un immeuble. Sur le contrat de promotion immobilière en droit français, voy. entre autres, J.-B. AUBY et H. PÉRINET-MARQUET, *Droit de l'urbanisme et de la construction*, 7<sup>ème</sup> éd., Paris, Montchrestien, 2004, p. 949 et s.; D. TOMASIN, «Contrat de promotion immobilière», in P. MALINVAUD (éd.), *Droit de la construction*, Collection Dalloz Action, Paris, Dalloz, 2007, p. 318 et s.; P. MALINVAUD, P. JESTAZ, P. JOURDAIN et O. TOURNAFOND, *Droit de la promotion immobilière*, 7<sup>ème</sup> éd., Paris, Dalloz, 2004, p. 646 et s.

<sup>2</sup> Sur les différents critères retenus (spécialement à propos de la qualification du contrat complexe dans lequel une partie réalise des travaux et cède par ailleurs la propriété d'un bien), voy. entre autres, G. VAN HECKE, «De la nature du contrat d'entreprise dans lequel l'entrepreneur fournit la matière», note sous Liège, 13 décembre 1949, *R.C.J.B.*, 1951, p. 100 et s.; A. DELVAUX et D. DESSARD, *Le contrat d'entreprise de construction*, *Rép. not.*, t. IX, Liv. VIII, Bruxelles, Larcier, 2001, p. 58-59; H. DE PAGE, *Traité élémentaire de droit civil belge*, t. IV, vol. I, 4<sup>ème</sup> éd. (par A. MEINERTZHAGEN-LIMPENS), Bruxelles, Bruylant, 1997, spéc. p. 25; W. GOOSSENS, *Aanneming van werk. Het gemeenrechtelijk dienstencontract*, Collection Recht en Onderneming,

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

néralement préconisée est celle de l'absorption (ou de la qualification unique), qui consiste à retenir la forme contractuelle prédominante du contrat complexe et à appliquer au contrat dans son ensemble le régime juridique de celle-ci; l'élément principal du contrat entraîne la qualification, l'accessoire suivant le principal. Dans certains cas, le juge peut retenir une seconde méthode, dite de la qualification distributive ou mixte. Cette méthode consiste à appliquer les règles de chacun des contrats nommés identifiables dans l'opération complexe de manière distributive ou cumulative: une partie du contrat sera soumise à une qualification, l'autre à une autre qualification ou un même contrat sera soumis à des qualifications différentes selon les phases d'exécution de ce dernier. Enfin, en dernier recours, la recherche de la qualification pourra reposer sur la méthode *sui generis*, qui attribue à une opération contractuelle complexe un caractère original. Dans ce cas, le contrat analysé, innomé, n'est soumis qu'aux règles de la théorie générale des obligations, ainsi que, le cas échéant, à celles de l'un ou l'autre contrat nommé dont l'analogie permet l'application<sup>1</sup>.

##### B. *Le contrat de vente*

**3.15.** Dans la «promotion-vente», le promoteur immobilier fait construire l'immeuble pour son propre compte en vue d'en transférer la propriété (ou de concéder un droit réel) à son client moyennant paiement du prix convenu. La commercialisation du projet immobilier se réalise donc par la vente du bien. Ainsi que nous l'avons expliqué, la qualification de contrat de vente ne souffre d'aucune controverse lorsque le promoteur cède la propriété de l'immeuble une fois ce dernier achevé<sup>2</sup>.

**3.16.** En revanche, lorsque le transfert de la propriété ou des droits réels s'envisage à propos d'un immeuble sur plan ou en cours de construction, la question de la qualification de l'opération pose certaines difficultés, certains retenant la qualification de contrat de vente, d'autres de contrat d'entreprise. Certains enfin, choisissant la méthode de qualification distributive, retiennent le caractère «mixte» de ce contrat. La question est d'importance puisque les règles concernant la responsabilité, le transfert de la propriété, le transfert des risques, diffèrent dans l'un et l'autre cas.

**3.17.** Diverses solutions ont été proposées qui trouvent toutes des défenseurs au sein de la doctrine et sont consacrées par certaines décisions des cours et tribu-

---

n° 7, Bruges, die Keure, 2003, p. 57-58; V. VAN HOUTTE-VAN POPPEL, «Artikel 1779 B.W.», in *Bijzondere overeenkomsten. Artikelsgewijze commentaar met overzicht van rechtspraak en rechtsleer*, Malines, Kluwer, 2007, p. 6-7.

<sup>1</sup> Voy. B. TILLEMANS et A. VERBEKE, *Bijzondere overeenkomsten in kort bestek*, 2<sup>ème</sup> éd., Anvers, Intersentia, 2005, p. xii.

<sup>2</sup> Voy. *supra*, n° 3.13.

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

naux. Les auteurs et la jurisprudence ont actuellement tendance à fonder la qualification de la convention sur une analyse de la commune intention des parties contractantes. S'il apparaît que l'ouvrage n'a été conçu et réalisé qu'en fonction des spécifications du client, le contrat s'analyse en un louage d'ouvrage. Si, au contraire, les parties ont d'abord considéré la chose, leurs engagements constituent une vente<sup>1</sup>; tel en sera le cas lorsque le client ne participe en rien à la conception et au contrôle de l'exécution de l'immeuble, se comportant donc comme un acheteur<sup>2</sup>.

**3.18.** Avec A. FETTWEIS, nous considérons que la qualification unique doit être préconisée, spécialement en cas de vente d'un immeuble à lots multiples (par exemple 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 ?»<sup>3</sup>. La loi Breyne apporte certes certaines réponses face à ce problème<sup>4</sup>; elle n'est cependant pas toujours applicable<sup>5</sup>; en outre, le problème resterait entier en cas d'immeuble de bureaux cédés sur plan ou en cours de construction.

**3.19.** En résumé, la convention entre le promoteur et son client organisant la cession sur plan ou en cours de construction de la propriété de (ou de droits réels sur) l'immeuble doit 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 achevée<sup>6</sup>; dans ce cas, le promoteur n'exécute pas lui-même les prestations de construction de l'immeuble vendu sur plan. Même dans l'hypothèse où le promoteur effectue lui-même une partie des prestations matérielles, le contrat peut encore recevoir la qualification de vente si le client ne participe pas à la conception et au contrôle de l'exécution de l'ouvrage<sup>7 8</sup>.

<sup>1</sup> Voy. Y. HANNEQUART, *Le droit de la construction. Traits caractéristiques et évolution des responsabilités*, Bruxelles, Bruylant, 1974, p. 32 et s.

<sup>2</sup> A. FETTWEIS, «L'option préliminaire: commande d'un ouvrage ou achat d'un bien à fabriquer ou à construire», *Act. dr.*, 1991, p. 861 et s., spéc. p. 875.

<sup>3</sup> A. FETTWEIS, *o.c.*, spéc. p. 876.

<sup>4</sup> Voy. spécialement art. 6, al. 3 de la loi.

<sup>5</sup> 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.

<sup>6</sup> Voy. Bruxelles, 8 avril 1992, *Entr. et dr.*, 1994, p. 54.

<sup>7</sup> Voy. par exemple Mons, 11 mars 1994, *J.L.M.B.*, 1994, p. 1294.

<sup>8</sup> Ainsi, lorsqu'un promoteur vend un appartement 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



## IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

### C. Le contrat d'entreprise

**3.20.** L'on parle également de promotion immobilière lorsqu'un professionnel prend en charge tous les services nécessaires à la construction de l'ouvrage sur la propriété du cocontractant, en assurant notamment les études nécessaires et l'édification du bâtiment (par exemple en cas de construction «clé-sur-porte»)<sup>1</sup>. Dans ce cas, le contrat passé avec le client sera qualifié de contrat d'entreprise.

**3.21.** Cette qualification s'applique également lorsque le promoteur immobilier chargé de la construction de l'ouvrage est celui-là même qui, auparavant, a cédé à son client le terrain à bâtir destiné à recevoir l'immeuble. Cette pratique, fréquente dans le secteur résidentiel, y est connue sous l'expression «ventes couplées forcées», lorsque le promoteur cessionnaire du terrain impose à son client d'ériger sur la parcelle une habitation construite par ce même promoteur (ou par un autre entrepreneur désigné par lui)<sup>2</sup>. Cette pratique n'est pas interdite par la loi Breyne car il n'est question, au moment de la conclusion du contrat, que de la vente d'un terrain (couplée à l'obligation de construire), et non d'une maison à construire. Au moment de la vente du terrain, il n'y a pas non plus, en l'absence d'objet déterminable, de contrat d'entreprise de construction d'une maison d'habitation: l'acheteur prend seulement l'engagement de construire sa maison avec un entrepreneur déterminé; le vendeur de son côté ne prend pas l'engagement de construire ou de procurer un immeuble<sup>3</sup>. En d'autres termes, sauf à ce qu'un contrat d'entreprise en bonne et due forme soit conclu entre les parties préalablement ou concomitamment à la vente du terrain, la protection de la loi Breyne est retardée jusqu'à la signature du contrat d'entreprise portant sur

---

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 et Anvers, die Keure et Intersentia, 2004, p. 488 et s., spéc. p. 491; A. DELVAUX et P. HENRY, «Les particularités de la promotion», *Act. dr.*, 1991, p. 1239 et s., spéc. p. 1245; G. BAERT, *Aanneming van werk*, Collection *Algemene Praktische Rechtsverzameling*, Anvers, Kluwer et E.Story-Scientia, 2001, p. 70 et la jurisprudence citée.

<sup>1</sup> Voy. *supra*, n° 1.5.

<sup>2</sup> Voy. à ce sujet nos études: B. KOHL, «La vente de terrains couplée à l'obligation de construire: navigation en eaux troubles», note sous Liège, 28 juin 2002, *J.L.M.B.*, 2005, p. 1221; B. KOHL, «Protection du consommateur de la construction: vers une interdiction des «ventes couplées forcées»? (à propos d'un projet de loi récent)», *Rev. dr. U. Lg.*, 2004, p. 607 et s. La jurisprudence récente a eu à connaître plusieurs litiges mettant en cause ce type de contrats (voy. Bruxelles, 9 décembre 1997, *Entr. et dr.*, 2000, p. 250; Liège, 28 juin 2002, *J.L.M.B.*, 2005, p. 1221, note B. KOHL; Gand, 25 avril 2001, *R.W.*, 2002-2003, p. 24, note F. BURSENS; Gand, 2 mai 2001, *T. App.*, 2002, p. 41; Gand, 7 mai 2004, *Ann. prat. comm.*, 2004, p. 324; Civ. Anvers, 13 novembre 2001, *T. App.*, 2002, p. 43; Civ. Bruges, 3 février 2004, *T.G.R.*, 2004, p. 7; Civ. Gand, 28 septembre 2004, *T. Not.*, 2005, p. 98, note F. BOUCKAERT).

<sup>3</sup> *Contra* S. BEYAERT, «Overdracht van aankoopopties door vastgoedmakelaars», note sous Liège, 6 avril 2000, *R.G.D.C.*, 2002, p. 285 et s., spéc. n° 28.

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

l'érection de l'habitation<sup>1</sup>. La clause de «vente couplée» ne lie toutefois pas irrémédiablement et à n'importe quelles conditions l'acquéreur au promoteur, puisqu'elle emporte l'obligation pour les parties de mener des négociations de bonne foi<sup>2</sup>.

**3.22.** Enfin, la qualification de contrat d'entreprise sera également retenue dans le cas de la «promotion-organisation», lorsque le professionnel se propose d'effectuer un ensemble d'opérations nécessaires pour que la construction soit menée à bonne fin, mais sans se livrer personnellement à la mise en œuvre des matériaux et sans conclure lui-même les contrats portant sur la réalisation technique et matérielle de la construction<sup>3</sup>. Ainsi que nous l'avons expliqué, dans ce cas, le promoteur prend en charge la direction effective du projet et offre un ensemble de services durant les différentes phases du processus de construction de l'immeuble, tels que la recherche d'un architecte, la commande de projets, le calcul du prix, les actes nécessaires à l'obtention du permis d'urbanisme ou du prêt demandé par le maître de l'ouvrage, la recherche d'entrepreneurs, la rédaction des contrats, la coordination des travaux ou encore la répartition des sommes entre les différents entrepreneurs<sup>4</sup>. Il s'agit donc bien d'un contrat de «prestation de services», autrement dit d'un contrat d'entreprise soumis aux articles 1779 et suivants du Code civil.

#### D. *Le contrat de mandat*

**3.23.** Enfin, le contrat pourra recevoir la qualification unique de contrat de mandat, lorsque le promoteur immobilier reçoit pour principale mission d'accomplir au nom et pour le compte de son client des actes juridiques. Sauf dans les opérations auxquelles la loi Breyne s'applique<sup>5</sup>, une telle convention sera

<sup>1</sup> Voy. entre autres, F. BURSENS, «De afdwingbaarheid van een bouwverplichting gekoppeld aan de aankoop van een stuk grond», note sous Gand, 25 avril 2001, *R.W.*, 2002-2003, p. 27, n<sup>os</sup> 8-9; W. GOOSSENS, «Bouwverplichting bij verkoop van grond is geldig», *Juristenkrant*, 24 octobre 2001, n<sup>o</sup> 36, p. 4; H. DE DECKER, «Nieuwe accenten bij de Wet Breyne», in *Notariële facetten van het contractenrecht*, Serie Leuvense Notariële geschriften, n<sup>o</sup> 5, Louvain, Presses Universitaires, 2004, p. 85, n<sup>o</sup> 10; A. VERBEKE et K. VANHOVE, *De Wet Breyne Sans Gêne*, Bibliotheek Burgerlijk Recht, n<sup>o</sup> 2, Bruxelles, Larcier, 2003, p. 91, n<sup>o</sup> 167.

<sup>2</sup> Ni plus: cette clause n'interdit pas à l'acquéreur, si les négociations échouent, de s'adresser à l'entrepreneur de son choix. Mais ni moins non plus: le principe de bonne foi suppose que le particulier laisse à l'entrepreneur la possibilité que ce dernier lui propose la conclusion d'un contrat pour un prix déterminé, à discuter.

<sup>3</sup> Voy. *supra*, n<sup>o</sup> 1.6.

<sup>4</sup> Voy. égal. à ce sujet, K. UYTTERHOEVEN, «De promotieovereenkomst», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE, *Handboek bouwrecht*, Bruges et Anvers, die Keure et Intersentia, 2004, p. 488 et s., spéc. p. 492.

<sup>5</sup> En effet, toutes les conventions soumises à la loi Breyne sont régies par les dispositions du Code civil relatives à la vente et par celles relatives au louage d'ouvrage et d'industrie par suite de devis ou marchés (voy. *infra*, n<sup>o</sup> 3.33.).

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

donc soumise aux règles relatives au contrat de mandat (soit essentiellement les articles 1984 et suivants du Code civil).

**3.24.** Tel sera le cas lorsque le promoteur immobilier conclut, au nom et pour le compte de son client, des contrats avec l'architecte, avec le ou les entrepreneurs et avec les autres intervenants à l'acte de construire (par exemple le coordinateur de sécurité chantier, dont l'intervention est rendue obligatoire pour tous les chantiers sur lesquels plusieurs entrepreneurs sont au travail en même temps ou successivement). Le promoteur peut également agir en qualité de mandataire de son client lorsque, par exemple, il signe et introduit au nom et pour le compte de ce dernier les demandes de permis d'urbanisme, lorsqu'il approuve les matériaux ou lorsqu'il signe les procès-verbaux de réception<sup>1</sup>.

**3.25.** Lorsque, à côté de ces actes juridiques, le promoteur accomplit des prestations matérielles, la qualification du contrat dépendra de la méthode choisie à cet effet<sup>2</sup>. Il nous paraît que l'on puisse, dans ce cas, adopter la théorie de la qualification mixte et appliquer en conséquence les règles du contrat d'entreprise et du contrat de mandat de manière distributive.

##### § 4. *La responsabilité du promoteur immobilier*

**3.26.** Une fois qualifiée de relation contractuelle entre le promoteur immobilier et son client s'applique le régime juridique du contrat nommé retenu. Le caractère limité de la présente contribution ne nous permet pas de décrire de manière complète les droits et obligations, ainsi que le régime des responsabilités et des garanties du contrat de vente, du contrat d'entreprise ainsi que du contrat de mandat. Le régime applicable à ces contrats fait en effet l'objet de commentaires spécifiques dans d'autres chapitres du présent *Guide de droit immobilier*.

**3.27.** Toutefois, quelle que soit la qualification retenue, la relation contractuelle entre le promoteur et son client se caractérise par l'obligation de résultat pesant sur le promoteur. Nous présentons cette caractéristique dans les lignes qui suivent, avant de dresser un très bref aperçu du régime des responsabilités et garanties reposant sur le promoteur immobilier en fonction de la qualification retenue. Enfin, la question de la transmission des actions au client du promoteur doit également être envisagée.

<sup>1</sup> Voy. égal. à ce sujet, K. UYTTERHOEVEN, «De promotieovereenkomst», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE, *Handboek bouwrecht*, Bruges et Anvers, die Keure et Intersentia, 2004, p. 488 et s., p. 492.

<sup>2</sup> Voy. *supra*, 3.14.

## IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

### A. *L'obligation de résultat du promoteur immobilier*

**3.28.** L'obligation de résultat pesant sur le promoteur transcende les différentes qualifications possibles de la convention. La jurisprudence et la doctrine sont unanimes à cet égard<sup>1</sup>.

**3.29.** 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 immeuble, de la même manière que le ferait un vendeur. Le promoteur s'engage donc à fournir un résultat, c'est-à-dire un immeuble conforme au plan et au cahier des charges, dans le délai convenu avec son client; il prend en charge les tâches et les risques qui reposent sur l'initiateur du projet immobilier<sup>2</sup>; l'obligation de résultat concerne également l'absence de désordres postérieurement à la livraison de l'immeuble<sup>3</sup>. Cette solution vaut indépendamment de la qualification retenue<sup>4</sup>. Bref, l'opération se caractérise, aux yeux de la jurisprudence, par l'absence d'aléa quant au résultat à atteindre, critère généralement retenu pour identifier la présence d'une obligation de résultat plutôt que de moyen<sup>5</sup>.

**3.30.** L'obligation de résultat paraît même indissociable à la caractérisation de l'opération de «promotion immobilière». En particulier, dans la «promotion-construction», c'est la globalisation des services et le pouvoir d'initiative du professionnel qui permettent de distinguer l'opération de promotion de celle d'entrepreneur général<sup>6</sup>. Or, ces caractéristiques sont précisément celles qui permettent habituellement de conclure à l'existence d'une obligation de résultat.

<sup>1</sup> Voy. entre autres, Gand, 11 avril 2001, *R.W.*, 2002-2003, p. 1185; Bruxelles, 2 octobre 2002, *Res jur. imm.*, 2003, p. 219; Mons, 11 mars 1994, *J.L.M.B.*, 1994, p. 1294; Bruxelles, 14 janvier 1993, *Entr. et dr.*, 1993, p. 136; Bruxelles, 22 avril 1988, *Entr. et dr.*, 1990, p. 86; Mons, 11 février 1992, *J.L.M.B.*, 1994, p. 542; Bruxelles, 8 avril 1992, *Entr. et dr.*, 1994, p. 54; Bruxelles, 26 octobre 1990, *J.L.M.B.*, 1992, p. 364, note P.H.; Liège, 26 mars 1997, *Entr. et dr.*, 1998, p. 263. Voy. égal. dans ce sens entre autres, K. UYTTERHOEVEN, «De promotieovereenkomst», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE, *Handboek bouwrecht*, Bruges et Anvers, die Keure et Intersentia, 2004, p. 488 et s., spéc. p. 491; B. LOUVEAUX, «De quelques aspects civils du contrat de promotion (hors loi Breyne)», *Jurim pratique*, 2008, p. 101 et s., spéc. p. 104; A. DELVAUX et P. HENRY, «Les particularités de la promotion», *Act. dr.*, 1991, p. 1239 et s., spéc. p. 1244; M.-A. FLAMME, Ph. FLAMME, A. DELVAUX et F. POTTIER, *Le contrat d'entreprise. Chronique de jurisprudence (1999-2000), Les dossiers du J.T.*, n° 29, Bruxelles, Larcier, 2001, p. 44.

<sup>2</sup> Voy. par exemple, Liège, 26 mars 1997, *Entr. et dr.*, 1998 p. 263; Gand, 1<sup>er</sup> mars 1984, *R.J.I.*, 1984, p. 331, note G. BAERT.

<sup>3</sup> Voy. par exemple, Mons, 11 mars 1994, *J.L.M.B.*, 1994, p. 1294.

<sup>4</sup> Voy. B. LOUVEAUX, «De quelques aspects civils du contrat de promotion (hors loi Breyne)», *Jurim pratique*, 2008, p. 101 et s., spéc. p. 104.

<sup>5</sup> Voy. entre autres, J.-F. GERMAIN et E. PLANSSCHAERT, «L'exécution des obligations contractuelles», in P. JADOU, P.-A. FORIERS et M. VANWICK-ALEXANDRE (éds.), *Traité théorique et pratique. Obligations*, Waterloo, Kluwer, 2003, p. II.1.6-41 et réf. citées.

<sup>6</sup> Voy. *supra*, n° 1.5.

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

Par comparaison, l'entrepreneur général non-promoteur pourra, en fonction de l'aléa et de son degré de spécialisation, n'être tenu que d'une obligation de moyen<sup>1</sup>.

##### B. Garantie et responsabilité du promoteur immobilier après livraison

**3.31.** Le régime des garanties et des responsabilités du professionnel après la livraison de l'ouvrage conserve certaines différences en fonction de la qualification retenue. Nous nous permettons de renvoyer à cet égard aux études relatives à la responsabilité du vendeur («La vente: généralités») et à la responsabilité de l'entrepreneur («L'entrepreneur»), publiées dans le présent *Guide de droit immobilier*.

**3.32.** Nous rappellerons simplement ici que lorsque la relation contractuelle doit être qualifiée de contrat de vente, les défauts survenant après l'achèvement de l'immeuble seront couverts par la garantie des vices cachés des articles 1641 et suivants du Code civil. En particulier, le régime de la responsabilité décennale des entrepreneurs, fondé sur les articles 1792 et 2270 du Code civil, ne s'applique pas au promoteur lié par un contrat de vente car la responsabilité fondée sur ces articles suppose que la construction ait été faite en exécution d'un contrat d'entreprise<sup>2</sup>. En droit commun, 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»<sup>3</sup>. Autrement dit, comme l'expliquent A. DELVAUX et P. HENRY, «(...) 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»<sup>4</sup>. Seul le régime de la garantie des défauts cachés du droit commun de la vente peut donc s'envisager en tenant compte cependant de la qualité de professionnel du promoteur et de la présomp-

<sup>1</sup> Voy. M.-A. FLAMME, Ph. FLAMME, A. DELVAUX et F. POTTIER, *Le contrat d'entreprise. Chronique de jurisprudence (1999-2000), Les dossiers du J.T.*, n° 29, Bruxelles, Larcier, 2001, p. 125-130.

<sup>2</sup> Cass., 9 septembre 1965, *J.T.*, 1965, p. 577.

<sup>3</sup> 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, Liv. VI, Bruxelles, Larcier, 1996, p. 84.

<sup>4</sup> A. DELVAUX et P. HENRY, «Les particularités de la promotion», *Act. dr.*, 1991, p. 1239 et s., spéc. p. 1245.

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

tion de connaissance des vices cachés dans son chef. D’aucuns ne manquent pas de regretter cette situation et appellent de leurs vœux l’intervention du législateur de manière à étendre, comme en droit français, le champ d’application de l’article 1792 à l’acquéreur d’un immeuble neuf<sup>1</sup>.

##### C. *Le cas particulier de la loi Breyne*

**3.33.** Toutes les conventions soumises à la loi Breyne sont régies par les dispositions du Code civil relatives à la vente<sup>2</sup> et par celles relatives au louage d’ouvrage et d’industrie par suite de devis ou marchés<sup>3</sup>, sous réserve des dérogations prévues par la loi Breyne. Par cette règle, contenue à l’article 3 de la loi, le législateur a voulu éviter que les promoteurs ou les entrepreneurs tentent de se soustraire à leurs responsabilités, en particulier en qualifiant le contrat avec leurs clients de contrat de mandat, de sorte que le promoteur aurait alors pu, en tant que mandataire, être considéré comme n’ayant pris aucun engagement personnel concernant le transfert de la propriété ou les travaux de construction à effectuer<sup>4</sup>.

**3.34.** La loi Breyne nuance cependant le principe de l’application à la convention conclue avec le promoteur des règles du contrat de vente ou du contrat d’entreprise. En effet, dès 1971, la loi Breyne, dans le secteur spécifique de la construction d’habitations, a réalisé une certaine unification des règles de responsabilité applicables à tous les contrats entrant dans son champ d’application. Dérogeant au droit commun, la loi Breyne étend la responsabilité décennale des architectes et entrepreneurs au vendeur d’une habitation à construire<sup>5</sup>. Cette extension de la responsabilité décennale ne peut être conventionnellement exclue ou limitée; toute clause contraire serait réputée non écrite<sup>6</sup>.

---

<sup>1</sup> Voy. par exemple, A. FETTWEIS, «L’option préliminaire: commande d’un ouvrage ou achat d’un bien à fabriquer ou à construire», *Act. dr.*, 1991, p. 861 et s., spéc. p. 877. Voy. cependant *contra*, A. DELVAUX et P. HENRY, «Les particularités de la promotion», *Act. dr.*, 1991, p. 1239 et s., spéc. p. 1245.

<sup>2</sup> Art. 1582 à 1701 C. civ.

<sup>3</sup> Art. 1787 à 1799 C. civ.

<sup>4</sup> *L’Exposé des Motifs* de la loi Breyne précise en effet que «l’article 3 a pour but d’éviter que les engagements du cocontractant du maître de l’ouvrage ou de l’acquéreur soient régis par des dispositions dont la pratique a révélé qu’elles ne protègent pas de manière suffisamment efficace les droits des candidats-proprétaires. Il s’agit notamment des dispositions relatives au mandat ou à d’autres contrats, quelle que soit la forme adoptée, conclus à l’intervention d’un tiers» (*Exposé des Motifs, Doc. parl.*, Sénat, 1969-1970, n° 639, p. 7-8); voy. égal., L. ROUSSEAU, *La loi Breyne*, Collection Droit notarial, Bruxelles, Kluwer, 2005, p. 56; A. RENARD et P. VAN DER SMISSEN, *La loi Breyne*, Collection Droit et Justice, n° 9, Bruxelles, Nemesis, 1989, p. 70.

<sup>5</sup> Art. 6, al. 1<sup>er</sup> de la loi.

<sup>6</sup> Art. 13, al. 1<sup>er</sup> de la loi.

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

**3.35.** La responsabilité décennale n'est cependant pas exclusive des garanties prévues par le droit commun de la vente. En effet, la loi Breyne ne modifie pas le régime de la garantie du droit commun mais ne fait qu'y ajouter une garantie supplémentaire; lorsqu'il s'agit d'un contrat de vente, celui-ci reste donc soumis à son régime propre<sup>1</sup> pour les vices cachés ne mettant pas en péril la stabilité de l'immeuble<sup>2</sup>.

**3.36.** Enfin, pour les immeubles collectifs, la responsabilité décennale du vendeur quant aux parties communes peut être invoquée par tous les propriétaires d'appartements pour autant qu'un seul des appartements ait été vendu avant son achèvement<sup>3</sup>. La responsabilité décennale bénéficie donc à tous les propriétaires, et même à ceux qui ont acquis leur appartement achevé, c'est-à-dire sans application de la loi Breyne<sup>4</sup>. Ce faisant, le législateur soumet l'ensemble de l'immeuble à un seul système de responsabilité, nonobstant le fait que certaines ventes se sont produites en dehors du champ d'application de la loi<sup>5</sup>.

#### D. *La transmission des actions*

**3.37.** L'acquéreur d'un immeuble affecté de malfaçons peut exercer directement l'action en responsabilité décennale contre l'entrepreneur ou l'architecte qui ont construit le bâtiment pour le compte du vendeur. La Cour de cassation considère en effet que cette action est un accessoire du bien vendu et qu'elle doit dès lors le suivre en quelque main qu'il passe, en application de l'article 1615 du Code civil. Dans un arrêt du 15 septembre 1989<sup>6</sup>, la Cour de cassation a cependant précisé que «l'action en responsabilité décennale appartient au propriétaire maître de l'ouvrage et, en cas de vente de l'immeuble durant la procédure, reste dans son patrimoine, à moins que la cession de cette action à l'acheteur ne résulte de l'acte de vente ou d'un acte distinct». En d'autres termes, l'action en garantie décennale qui a été mise en œuvre par le vendeur

<sup>1</sup> Art. 1641 et s. C. civ.

<sup>2</sup> Voy. l'*Exposé des Motifs* de la loi Breyne, *Doc. parl.*, Sénat, 1969-1970, n° 639, p. 19, cité par L. ROUSSEAU, *La loi Breyne*, Collection Droit notarial, Bruxelles, Kluwer, 2005, p. 70.

<sup>3</sup> Art. 6, al. 3 de la loi.

<sup>4</sup> Voy. L. ROUSSEAU, *La loi Breyne*, Collection Droit notarial, Bruxelles, Kluwer, 2005, p. 71.

<sup>5</sup> Voy. M. DEVROEY, *De Wet Breyne*, Lokeren, Konstruktieve Publikaties, 2000, p. 148; 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, Liv. VI, Bruxelles, Larcier, 1996, p. 85; L. ROUSSEAU, *La loi Breyne*, Collection Droit notarial, Bruxelles, Kluwer, 2005, p. 71; A. RENARD et P. VAN DER SMISSEN, *La loi Breyne*, Collection Droit et Justice, n° 9, Bruxelles, Nemesi, 1989, p. 85.

<sup>6</sup> *Pas.*, 1990, I, p. 65, *R.C.J.B.*, 1992, p. 509 et s., note J. HERBOTS. De manière plus générale, la jurisprudence et la doctrine semblent admettre que les acquéreurs d'un bien bénéficient ainsi des droits *propter rem*, c'est-à-dire des droits et actions fondamentalement attachés à la propriété de cette chose et dont l'exercice ne présente d'intérêt que pour le propriétaire (voy. entre autres à ce sujet, S. BAR et C. ALTER, *Les effets du contrat*, Collection Pratique et Droit, Waterloo, Wolters Kluwer, 2006, p. 71 et réf. citées).

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

avant la vente n'est pas transmise à l'acheteur, sauf disposition expresse contraire de l'acte de vente ou d'un acte distinct, opérant cession de cette action.

**3.38.** Ces principes s'appliquent tout particulièrement en matière de promotion immobilière, puisque, dans le mécanisme de la promotion-vente, le promoteur revêt la qualité de maître de l'ouvrage à l'égard de l'architecte et des entrepreneurs et est, à ce titre, titulaire de l'action en responsabilité décennale et de l'action en responsabilité contractuelle pour défauts véniels à leur encontre; ces actions sont transmises à son client, par l'effet du contrat de vente<sup>1</sup>. Bien entendu, sauf dans le cas où la loi Breyne serait déclarée applicable, la convention conclue entre le promoteur et son client peut limiter le principe de la transmission de ces actions<sup>2</sup>. En outre, l'entrepreneur ou l'architecte pourront valablement opposer au client du promoteur tous les moyens qu'ils auraient pu opposer à ce dernier; par exemple, si la réception a été accordée sans réserves par le promoteur à ses cocontractants, le client du promoteur ne pourra plus prétendre invoquer ultérieurement la responsabilité de l'architecte ou de l'entrepreneur à raison de défauts véniels apparents lors de la réception<sup>3</sup>; de même l'architecte et l'entrepreneur pourront-ils opposer les clauses de limitation de responsabilité insérées dans leur contrat avec le promoteur immobilier<sup>4</sup>. Enfin, en cas de vente d'une habitation à construire, la loi Breyne précise que responsabilité

<sup>1</sup> Voy. par exemple, Civ. Anvers, 15 janvier 2004, *R.W.*, 2007-2008, p. 1207; Mons, 12 mars 1998, *J.L.M.B.*, 2000, p. 152, note J.-F. HENROTTE. Dans ce dernier arrêt, la cour décide que «en application de l'article 1122 du Code civil, le client du promoteur a le droit, en qualité d'ayant-cause de cet «entrepreneur-vendeur» pour les droits attachés à l'immeuble qui en constituent les accessoires, d'exercer l'action en responsabilité décennale dont le promoteur est titulaire à l'égard de l'architecte, en raison d'un vice de construction au sens de l'article 1792 du Code civil». La cour estime que, «(...) dans le cas du contrat de promotion, le promoteur assume une obligation de délivrance de la chose et de ses accessoires, à l'instar d'un vendeur, obligation à laquelle n'est pas tenu l'entrepreneur principal». Cet arrêt est critiquable par la généralité des termes employés. La cour semble en effet n'avoir égard qu'aux contrats dans lesquels le promoteur assume une obligation de délivrance assimilable à celle du vendeur. Or, nous l'avons vu, le contrat de promotion ne se réduit pas à ce seul cas de figure (voy. *supra*, nos 1.4.-1.6.). Sur cette décision, voy. nos commentaires: B. KOHL, «Woningbouwwet. Rechtspraakroniek 2000-2006», in K. DEKETELAERE et A. VERBEKE, *Jaarboek bouwrecht 2005-2006*, Bruges, die Keure, 2006, p. 155 et s., spéc. p. 178-182.

<sup>2</sup> Voy. par exemple, Liège, 16 octobre 1985, *J.L.M.B.*, 1985, p. 638.

<sup>3</sup> Voy. par exemple Mons, 29 mai 2000, *inédit*, citée par B. LOUVEAUX, «Inédits du droit de la construction II», *J.L.M.B.*, 2003, p. 540 et s., spéc. p. 542. De même, comme le souligne B. LOUVEAUX, «le caractère caché ou non du vice s'appréciera dans le chef du contractant des édificateurs et non dans celui du titulaire actuel de l'action. Autrement dit, le fait que le vice ait un caractère caché pour les acquéreurs n'est pas suffisant: «pour aboutir dans leur action, ceux-ci doivent toutefois établir que le vice était également caché pour le promoteur-vendeur dont ils entendent exercer les droits» (B. LOUVEAUX, «De quelques aspects civils du contrat de promotion (hors loi Breyne)», *Jurim pratique*, 2008, p. 101 et s., spéc. p. 120, citant particulièrement, Mons, 29 mai 2000, *J.L.M.B.*, 2003, p. 540 (vices dans le réseau d'éégouttage que le promoteur aurait dû découvrir) et Bruxelles, 21 décembre 2000, *J.L.M.B.*, 2003, p. 540 (défaut acoustique que le promoteur était en mesure de percevoir)).

<sup>4</sup> Voy. B. LOUVEAUX, *o.c.*, p. 121.



#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

décennale due par le vendeur bénéficie aux propriétaires successifs de la maison ou de l'appartement, l'action ne pouvant toutefois être exercée que contre le vendeur originaire<sup>1</sup>.

**3.39.** La question demeure toutefois bien plus controversée lorsque la relation contractuelle entre le promoteur et son client doit être qualifiée de contrat d'entreprise. Cette question est d'importance, en raison de la quasi-impossibilité pour le maître de l'ouvrage d'assigner le sous-traitant du promoteur sur le pied des articles 1382 et suivants du Code civil. En effet, si le sous-traitant dispose de l'action directe prévue par l'article 1798 du Code civil, le maître d'ouvrage se trouve dans une position bien différente; suivant l'enseignement de la Cour de cassation, le sous-traitant n'est pas un tiers à son égard: toute possibilité de recours est exclue, sauf à démontrer que la faute du sous-traitant constitue la violation d'une obligation qui s'impose à tous, et que cette faute a causé un dommage autre que celui résultant de la mauvaise exécution du contrat<sup>2</sup>. Face à ce constat, plusieurs pistes ont été proposées en vue de permettre au maître de l'ouvrage de bénéficier d'une action contractuelle à l'égard du sous-traitant de l'entrepreneur<sup>3</sup>. La transmission au maître de l'ouvrage de l'action contre le sous-traitant demeure néanmoins contestée par une partie de la jurisprudence. En outre, dans son arrêt du 28 juin 2006<sup>4</sup>, la Cour d'arbitrage, constatant la différence de traitement créée par l'article 1798 entre le sous-traitant, qui bénéficie de l'action directe, et le maître de l'ouvrage, qui ne dispose pas d'une telle action directe contre le premier, a néanmoins estimé que cette différence ne violait pas le principe constitutionnel d'égalité<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> Art. 6, al. 2 de la loi.

<sup>2</sup> Voy. entre autres sur cette question, B. KOHL, «Sous-traitance: questions spéciales», in M. VANWIJCK-ALEXANDRE (éd.), *Contrat d'entreprise et droit de la construction*, Collection Formation permanente C.U.P., vol. 63, Liège, Ed. C.U.P., 2003, p. 67 et s., spéc. p. 89-100.

<sup>3</sup> Les fondements suivants ont ainsi été avancés: stipulation pour autrui tacite (art. 1121 C. civ.), principe général de droit, caractère accessoire de l'action en responsabilité par rapport à la chose faisant l'objet du contrat d'entreprise (voy. M.-A. FLAMME, Ph. FLAMME, A. DELVAUX et F. POTTIER, *Le contrat d'entreprise. Chronique de jurisprudence (1990-2000)*, Les dossiers du J.T., Bruxelles, Larcier, 2001, p. 286-287, n° 340 et références citées).

<sup>4</sup> Arrêt n° 111/2006 du 28 juin 2006, *Entr. et dr.*, 2006, p. 328, note B. KOHL.

<sup>5</sup> Selon la Cour, «la situation du sous-traitant et celle du maître de l'ouvrage diffèrent fondamentalement en ce qui concerne la nature de l'obligation dont l'exécution est demandée: le sous-traitant demande le paiement d'une somme pour un travail qu'il a accompli, tandis que le maître de l'ouvrage demanderait l'exécution d'une obligation de faire non respectée par l'entrepreneur principal. En outre, lorsqu'une action directe est intentée par le sous-traitant à l'encontre du maître de l'ouvrage, ce dernier peut opposer à l'action les exceptions déduites de ses propres relations avec l'entrepreneur principal». La Cour renvoie cependant au législateur pour l'adoption d'éventuelles mesures, en reconnaissant que la création d'un droit d'action directe au profit du maître de l'ouvrage à l'égard de sous-traitant ne serait pas de nature à violer le principe constitutionnel d'égalité.

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

**3.40.** En résumé, le client du promoteur ne bénéficiera sans contestation de la transmission des actions que s'il est lié par une convention qualifiée de contrat vente avec le promoteur. Sauf clause contraire, cette transmission devrait lui être refusée dans les autres situations.

##### § 5. *La promotion immobilière et l'intervention obligatoire de l'architecte*

**3.41.** En droit belge, l'article 4 de la loi du 20 février 1939 sur la protection du titre et de la profession d'architecte instaure un véritable monopole au profit des architectes<sup>1</sup>. Cette disposition prescrit l'intervention obligatoire d'un architecte pour l'établissement des plans et le contrôle de l'exécution des travaux pour lesquels les lois, arrêtés et règlements imposent une demande préalable d'autorisation de bâtir. La Belgique constitue une exception européenne sur ce point, les autres Etats membres n'érigent pas un monopole aussi étendu au bénéfice de ces professionnels<sup>2</sup>.

**3.42.** Le droit belge se caractérise aussi par le principe de l'incompatibilité rigoureuse entre les professions d'architecte et d'entrepreneur. En effets, aux termes de l'article 6 de la loi du 20 février 1939 sur la protection du titre et de la profession d'architecte: «l'exercice de la profession d'architecte est incompatible avec celle d'entrepreneur de travaux publics ou privés». Comme le souligne M. VANWIJCK-ALEXANDRE, «la règle (...) signifie, au premier degré, qu'un architecte ne peut être entrepreneur et vice versa. Mais elle doit se comprendre – et s'appliquer – en tenant compte du but poursuivi: si l'architecte ne peut devenir entrepreneur, c'est parce qu'il est appelé par l'article 4 de la même loi à le contrôler et le contrôleur ne peut devenir le contrôlé. Plus fondamentalement, cette incompatibilité légale traduit la séparation entre la conception de l'ouvrage et son exécution qui est essentielle dans le système belge et la nécessaire indépendance de l'architecte par rapport à l'entrepreneur»<sup>3</sup>.

**3.43.** La règle de l'intervention obligatoire de l'architecte ne va pas sans poser certaines difficultés dans le cadre des opérations de promotion immobilière, au regard des deux principes précités (incompatibilité et indépendance de l'archi-

<sup>1</sup> Sur ce monopole, voy. entre autres, M. VANWIJCK-ALEXANDRE, «Droit de la construction. La conception de l'ouvrage», *Act. dr.*, 1991, p. 891 et s., spéc. p. 900-921; P. RIGAUD, *L'architecte. Le droit de la profession*, Bruxelles, Larcier, 1975, p. 71-101.

<sup>2</sup> Pour un aperçu de la profession d'architecte en droit comparé, voy. entre autres, B. KOHL, *Droit de la construction et de la promotion immobilière en Europe. Vers une harmonisation de la protection du consommateur en droit de la construction?*, Bruxelles et Paris, Bruylant et L.G.D.J., 2008, spéc. p. 535-544; S. VAN GULIJK, *European Architect Law: Towards a New Design*, Anvers, Maklu, 2009.

<sup>3</sup> M. VANWIJCK-ALEXANDRE, «Droit de la construction. La conception de l'ouvrage», *Act. dr.*, 1991, p. 891 et s., spéc. p. 922 (B. KOHL, «Aspects récents des conditions d'exercice de la profession d'architecte», in *Droit de la construction*, Liège, Ed. du Jeune Barreau, 2006, p. 7 et s., spéc. p. 33).

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

te). Nous nous permettons de renvoyer à cet égard à la contribution de J.-P. VERGAUWE («L'architecte») publiée dans le présent *Guide de droit immobilier*.

**3.44.** L'on rappellera ici simplement que lorsque le promoteur immobilier fait bâtir l'ouvrage pour son propre compte en vue de le mettre en vente, le cas échéant en cours de construction, la licéité du contrat d'architecture conclu avec le promoteur, qui revêt qualité de maître de l'ouvrage, n'est guère contestée<sup>1</sup>; la validité du contrat d'architecture n'est pas entamée par la circonstance que le promoteur-vendeur effectuerait lui-même et pour son compte tout ou partie des travaux de construction du bâtiment: «(...) il n'y a pas lieu de faire un sort différent au promoteur qui exécute lui-même tout ou partie des travaux puisque même dans ce cas de figure, si l'architecte accomplit la mission qui lui est dévolue par l'article 4 de la loi du 20 février 1939, il existe bien «des professionnels distincts qui ont agi avec des missions propres, chacun exposant sa responsabilité personnelle»<sup>2</sup>. En cas de promotion-vente, afin d'éviter toute ambiguïté dans le chef de client du promoteur, l'architecte doit néanmoins préciser expressément au destinataire final de l'immeuble qu'il intervient en qualité d'architecte désigné par le promoteur professionnel<sup>3</sup>. A cet égard, la question se pose s'il ne conviendrait pas en outre d'imposer dans pareille circonstance la présence d'un «architecte-conseil» aux côtés du client du promoteur, spécialement dans le secteur de la promotion d'immeubles d'habitation, le destinataire final de l'immeuble étant dans ce cas considéré comme moins apte à défendre ses intérêts face au promoteur professionnel<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> Au contraire, «dans ce cas, le recours à un architecte est non seulement licite mais est également obligatoire. En effet, puisque le promoteur, dans le cas de la promotion-vente, édifie pour son propre compte, celui-ci endosse le rôle d'un maître de l'ouvrage et doit donc recourir à un architecte pour la conception et le contrôle des travaux» (L. VINCART et I. EKIEMAN, «Promoteurs et architectes: des relations ambiguës», *Entr. et dr.*, 2008, p. 210 et s., spéc. p. 212); voy. égal. dans ce sens, par exemple: A. DELVAUX et J.-N. KRAEWINKELS, «Questions actuelles relatives aux intervenants dans la construction et leur responsabilité dans la réception-agrégation», in *Droit de la construction*, Liège, Ed. Commission Université Palais, 1996, p. 35 et s., spéc. p. 76; M. VANWIJCK-ALEXANDRE, «La conception de l'ouvrage», *Act. dr.*, 1991, p. 921 et s., spéc. p. 907; P. RIGAUX, *Le droit de l'architecture. Evolution des vingt dernières années*, Bruxelles, Larcier, 1993, p. 51; M.-A. FLAMME, Ph. FLAMME, A. DELVAUX et F. POTTIER, *Le contrat d'entreprise. Chronique de jurisprudence (1999-2000)*, Les dossiers du J.T., n° 29, Bruxelles, Larcier, 2001, p. 35.

<sup>2</sup> R. DE BRIEY, «Le promoteur et l'architecte», in M. VANWIJCK-ALEXANDRE (éd.), *Le contrat d'entreprise et le droit de la construction*, Liège, Editions Formation permanente C.U.P., 2003, p. 259 et s., spéc. p. 292. L'auteur cite Liège, 23 janvier 1995, *J.T.*, 1995, p. 386.

<sup>3</sup> Voy. A. DELVAUX et J.-N. KRAEWINKELS, «Questions actuelles du droit de la construction», in *Droit de la construction*, Collection Commission Université Palais, vol. XII, Liège, Editions Formation permanente C.U.P., 1996, p. 35 et s., spéc. p. 76.

<sup>4</sup> 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 opéra-

#### IV.4.3 – LE CONTRAT DE PROMOTION IMMOBILIÈRE EN DROIT PRIVÉ

Lorsque le contrat entre le promoteur et son client n'est pas un contrat de vente, peut se poser la question de l'indépendance de l'architecte. La Cour de cassation a ainsi précisé, dans un arrêt du 1<sup>er</sup> décembre 1994, «(...) qu'il est contraire aux dispositions d'ordre public de la loi du 20 février 1939 qu'un architecte, inféodé à un promoteur, contracte ensuite avec le client de ce promoteur comme s'il était indépendant de ce dernier (...); qu'en contractant avec ces clients, après l'accord réalisé entre ceux-ci et le promoteur, l'architecte s'est privé de la possibilité d'exercer son devoir de conseil et d'assistance vis-à-vis des clients (...)»<sup>1</sup>. Dès lors, même si, en apparence, le consommateur qui fait appel à un promoteur-constructeur contracte avec un tiers architecte, l'indépendance de ce dernier ne sera nullement garantie lorsque la conclusion de ce contrat d'architecture a été suscitée par le promoteur et que cet architecte lui est en réalité «inféodé»<sup>2</sup>. Certains auteurs défendent du reste l'idée que rien n'empêcherait que le promoteur-entrepreneur, même lié à son client par une convention qualifiée de contrat d'entreprise, puisse valablement conclure lui-même un contrat d'architecture, à la condition qu'il s'agisse réellement d'une opération de promotion immobilière et que l'architecte ne contracte pas, dans le même temps, avec le client du promoteur<sup>3</sup>; d'autres au contraire estiment cette pratique contestable par nature, tirant argument du principe de l'incompatibilité des professions et de l'impossibilité dans cette situation pour le client du promoteur d'agir directement contre l'architecte de ce dernier<sup>4</sup> <sup>5</sup>. Sous réserve de cette controverse, il demeure acquis que l'appréciation de l'exigence d'indépendance doit se faire *in concreto*: le manque d'indépendance d'un architecte ne peut se présumer du simple fait de l'intervention d'un promoteur-entrepreneur dans un projet immobilier<sup>6</sup>.

---

tions 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'Etat 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 (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, p. 249 et s., spéc. p. 275-277; A. VERBEKE et K. VANHOVE, *De Wet Breyne Sans Gêne*, Bibl. Burgerlijk Recht, n° 2, Bruxelles, Larcier, 2003, p. 78-82).

<sup>1</sup> Cass., 1<sup>er</sup> décembre 1994, *J.L.M.B.*, 1995, p. 1078, note F. MOISES.

<sup>2</sup> Voy. entre autres, Mons, 25 juin 1991, *J.L.M.B.*, 1992, p. 758, note B. LOUVEAUX; Liège, 26 mars 1997, *Entr. et dr.*, 1998, p. 263.

<sup>3</sup> Voy. entre autres, M.-A. FLAMME, Ph. FLAMME, A. DELVAUX et F. POTTIER, *Le contrat d'entreprise. Chronique de jurisprudence (1999-2000)*, *Les dossiers du J.T.*, n° 29, Bruxelles, Larcier, 2001, p. 38.

<sup>4</sup> Voy. entre autres, K. UYTTERHOEVEN, «De architect en de bouwpromotor: een verboden liefde of een bijzonder huwelijk?», *T.B.O.*, 2004, p. 170 et s., spéc. p. 178.

<sup>5</sup> A la différence du client du promoteur-vendeur, qui, même lorsque ce dernier érige lui-même tout ou partie de l'immeuble, bénéficie de la transmission de l'action en responsabilité contre l'architecte. Sur l'impossible transmission au client du promoteur de l'action contre le cocontractant de ce dernier, voy. *supra*, n° 3.39.

<sup>6</sup> Voy. Gand, 9 juin 2006, *NjW*, 2007, p. 134, note K.V.

### Section 4

#### Promotion immobilière et loi Breyne

**4.1.** Nonobstant certaines controverses jurisprudentielles et doctrinales, les règles du Code civil ont longtemps suffi à résoudre les litiges suscités par les constructions immobilières. Dans les années '60, la plupart des formes d'accès à la propriété de nouveaux logements ont vu le jour (immeubles à appartements multiples et maisons à construire), et l'acquisition même de la propriété de ces logements est apparue sous un jour nouveau. Ainsi, les candidats-acquéreurs étaient sollicités alors même que la construction n'était pas encore terminée, voire même non entamée (ventes sur plans ou clé sur porte). La question de la protection de ces candidats-acquéreurs face à des professionnels de la construction parfois peu scrupuleux s'est posée avec beaucoup d'acuité. Le phénomène de la promotion immobilière a bouleversé les données économiques et sociales auxquelles correspondaient les articles 1787 et suivants du Code civil. Ainsi que nous l'avons exposé<sup>1</sup>, il arrive désormais fréquemment que le maître de l'ouvrage ne négocie plus les conditions de son contrat avec les divers corps de métier ou avec un entrepreneur général, choisi par lui et responsable de ses sous-traitants. La réalité est tout autre: il contracte le plus souvent avec un promoteur, aux conditions imposées par ce dernier, et il s'en remet à lui pour la bonne exécution de son contrat. Ceci nous permet d'ailleurs de qualifier le maître de l'ouvrage ou l'acquéreur d'une habitation à construire de «consommateur» des services de construction ou de promotion immobilière.

**4.2.** Certains promoteurs se sont rendus coupables de graves abus, ce qui amena le législateur à intervenir pour protéger les particuliers. C'est ainsi que fut promulguée la loi (dite «loi Breyne» du nom du ministre à l'origine de son adoption) du 9 juillet 1971 «réglementant la construction d'habitations et la vente d'habitations à construire ou en voie de construction»<sup>2</sup>. Cette loi comporte plusieurs dispositions impératives et elle régleme essentiellement, dans l'intérêt de l'acquéreur, toutes les ventes sur plan (appartements à construire) et clé sur porte (maisons individuelles en construction), mais aussi les simples contrats d'entreprise générale d'une habitation, pour autant que le vendeur ou l'entrepreneur exige au moins un paiement avant l'achèvement des travaux. Les mesures prises par le législateur opèrent à deux niveaux: d'une part, la loi régit certains effets des contrats conclus par les promoteurs immobiliers; d'autre part, l'ac-

<sup>1</sup> Voy. *supra*, n° 1.2.

<sup>2</sup> Cette loi est publiée au *M.B.* du 11 septembre 1971, p. 10.442; voy. égal. l'arrêté royal du 21 octobre 1971, publié au *M.B.* du 4 novembre 1971, p. 13.116 portant exécution des articles 7, 8 et 12 de la loi du 9 juillet 1971.

#### IV.4. 4 – PROMOTION IMMOBILIÈRE ET LOI BREYNE

quéreur obtient certaines garanties en ce qui concerne l'achèvement de la construction ou le remboursement des sommes déjà versées.

**4.3.** La loi du 9 juillet 1971 a été amendée par la loi du 3 mai 1993<sup>1</sup>. Afin de contrer l'habileté de certains promoteurs ou autres professionnels de la construction, cette loi avait pour objectif de conférer une protection davantage accrue aux candidats-acheteurs, principalement sur le plan des garanties à fournir par l'entrepreneur ou le promoteur.

**4.4.** La loi Breyne fait l'objet d'un commentaire approfondi par R. DE BRIEY dans le présent *Guide de droit immobilier*. Il nous suffit dès lors d'exposer en quelques lignes les éléments essentiels de cette législation.

**4.5.** Quant à son champ d'application, 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»<sup>2</sup>. En d'autres termes, la loi vise aussi bien les opérations de vente d'habitations à construire (situées en Belgique), que les opérations de promotion ou de construction de tels immeubles (quelle que soit la nature juridique de la convention passée entre les parties<sup>3</sup>), à la condition que le client du professionnel soit tenu de payer le prix par tranches successives jusqu'au jour de l'achèvement des travaux<sup>4</sup>. La maison ou l'appartement doit être destiné à usage d'habitation<sup>5</sup>, qu'il s'agisse d'une habitation principale ou

<sup>1</sup> Cette loi dont l'initiative incombe au député Paul BREYNE – simple homonyme du précédent –, est publiée au *M.B.* du 19 juin 1993; voy. égal. l'arrêté royal du 21 septembre 1993, publié au *M.B.* du 13 octobre 1993, modifiant l'arrêté royal du 4 novembre 1971 portant exécution des articles 7, 8 et 12 de la loi du 9 juillet 1971.

<sup>2</sup> Art. 1<sup>er</sup>, al. 1<sup>er</sup> de la loi.

<sup>3</sup> Voy. J.-M. CHANDELLE, *La loi Breyne (loi du 9 juillet 1971 réglementant la construction d'habitations et la vente d'habitations à construire) – après la réforme de 1993, Rép. not.*, t. VII, Liv. VI, Bruxelles, Larcier, 1996, p. 59, n° 20.

<sup>4</sup> Donc si l'immeuble est achevé lors de la vente, ou s'il est convenu que le paiement se fera en totalité à la fin des travaux, la loi n'est pas applicable (voy. par exemple, Civ. Bruges, 18 mars 1990, *Res jur. imm.*, 1980, p. 209; Gand, 4 février 1988, *R.W.*, 1990-1991, 1203); sur la question de savoir si la vente d'une habitation est soumise à la loi lorsqu'il ne reste à effectuer que des travaux de finition, voy. entre autres, A. RENARD et P. VANDERSMISSEN, *La loi Breyne*, Collection Droit et Justice, Bruxelles, Nemesis, 1989, p. 41.

<sup>5</sup> Ou à usage mixte, professionnel et non professionnel, sauf si l'usage d'habitation s'avérait purement accessoire ou occasionnel (voy. B. KOHL, «La loi Breyne», in C. DELFORGE, P.-A. FORIERS et J. STUYCK (éds.), *La Vente. Commentaire pratique*, Waterloo, Kluwer, 2009, p. II.1-18).

#### IV.4. 4 – PROMOTION IMMOBILIÈRE ET LOI BREYNE

secondaire. La loi s'applique également dans certains cas de ventes d'habitations à rénover<sup>1</sup>.

**4.6.** La loi protège les consommateurs au niveau de la conclusion du contrat, du transfert de propriété, du paiement du prix, de la garantie d'achèvement des travaux et de la réception de l'immeuble.

**4.7.** Premièrement, la convention (qu'il s'agisse d'un compromis de vente sous seing privé ou d'un acte notarié, ou encore d'un contrat de construction ou de promotion) doit nécessairement renfermer un certain nombre de mentions protégeant le consommateur, énoncées de manière détaillée à l'article 7.

**4.8.** Ensuite, le transfert de propriété est réglementé avec précision par la loi: le jour de la signature de la convention, l'acquéreur devient immédiatement propriétaire de la quotité de terrain afférente à son appartement, ou de la totalité du terrain acquis, s'il s'agit d'une maison. Il deviendra propriétaire des constructions au fur et à mesure de l'incorporation des matériaux au sol ou à l'immeuble<sup>2</sup>. Contrairement à la situation existant pour les immeubles construits, le transfert des risques n'accompagnera pas le transfert de propriété: il n'aura lieu qu'au moment de la réception provisoire<sup>3</sup>. Ainsi, le professionnel restera tenu de ceux-ci, même si l'acquéreur est déjà partiellement propriétaire.

**4.9.** Troisièmement, le prix fixé dans la convention sera définitif, sauf si certaines modalités de révision sont prévues (par exemple une indexation). Si le vendeur demande un acompte, il ne pourra pas exiger plus de 5% du prix total. Au moment de la signature de l'acte notarié, le promoteur ne pourra exiger que le coût du terrain et de la partie des travaux déjà exécutés, bien entendu, en tenant compte du montant de l'acompte qui aurait déjà été versé. Le solde du prix ne peut être payé que par tranches successives, selon l'avancement des travaux<sup>4</sup>.

**4.10.** Par ailleurs, le consommateur bénéficie d'une garantie financière. En effet, l'entrepreneur agréé (au sens de la législation sur les marchés publics) a

<sup>1</sup> Lorsque le prix total des travaux de transformation ou d'agrandissement excède 18.600 EUR et s'élève à 80% au moins du prix de vente de l'immeuble (art. 1<sup>er</sup> § 5 de l'arrêté royal d'exécution de la loi Breyne).

<sup>2</sup> Art. 4 et 5, al. 1<sup>er</sup> de la loi. Cette accession se produit même si les matériaux incorporés appartiennent à un tiers, par exemple un sous-traitant (voy. ainsi, M. BOES, «De notariële verkoopakten in verband met de wetgeving op de ruimtelijke ordening en met de wet van 9 juli 1971 tot regeling van de woningbouw en de verkoop van te bouwen of in aanbouw zijnde woningen», *T. Not.*, 1973, p. 145 et s., et p. 177 et s., spéc. p. 190).

<sup>3</sup> Art. 5, al. 2 de la loi.

<sup>4</sup> Sur le rôle de l'architecte dans ce contexte, voy. spéc., D. MEULEMANS et B. HERBOTS, «De expertise in het kader van de Woningbouwet. De verplichte en de facultatieve tussenkomst van een architect», *D.C.C.R.*, 1994-1995, p. 102 et s., spéc. p. 105.

#### IV.4. 4 – PROMOTION IMMOBILIÈRE ET LOI BREYNE

l'obligation de constituer un cautionnement, destiné à protéger l'acquéreur en cas de faillite ou d'insolvabilité éventuelle; le montant de ce cautionnement est fixé à 5% du prix du bâtiment<sup>1</sup>. Si le professionnel ne bénéficie pas de cette agrégation, la loi lui impose de fournir une garantie totale d'achèvement, c'est-à-dire la caution solidaire d'un organisme financier portant sur les sommes nécessaires à l'achèvement de la maison ou de l'immeuble dont fait partie l'appartement<sup>2</sup>. Ainsi, l'acquéreur sera totalement protégé, et il aura la certitude que la construction ou les transformations seront achevées, ou qu'il récupérera les sommes versées en cas d'annulation de la vente.

**4.11.** Enfin, sur le plan de la réception des travaux, la loi consacre la distinction entre la réception provisoire et la réception définitive<sup>3</sup>. La réception définitive des travaux ne peut avoir lieu qu'au moins un an après la réception provisoire. Pour un appartement neuf, la réception définitive des parties privatives de l'appartement doit également être précédée d'une réception définitive des parties communes de l'immeuble.

**4.12.** Afin de donner à l'acquéreur toutes les précisions nécessaires, les actes de vente, à peine de nullité<sup>4</sup>, doivent reprendre textuellement certains articles de la loi<sup>5</sup>. Le notaire, chargé d'une responsabilité spécifique par le législateur, pourra ainsi donner aux acquéreurs toutes les explications nécessaires.

**4.13.** Bref, la loi Breyne, loi remède, «(...) limite impérativement la libre volonté des parties. Plus profondément, dans le domaine qu'elle couvre, elle bouleverse l'économie du Code civil et des régimes qu'il établit en matière de vente

<sup>1</sup> Voy. *supra*, n° 2.4.

<sup>2</sup> Art. 12 de la loi (voy. égal. art. 3 et 4 de l'arrêté royal d'exécution de la loi). La garantie d'achèvement est l'une des questions qui suscite le plus de controverses. Voy. entre autres à ce sujet, E. WYMEERSCH, F. NICHELS et D. BLOMMAERT, «De garantieregeling in de Wet Breyne», *R.W.*, 1994-1995, p. 181 et s.; L. BARNICH, «La Loi Breyne et la garantie de l'entrepreneur agréé», *Rev. not. belge*, 1996, p. 298 et s.; B. KOHL, «La loi Breyne», in C. DELFORGE, P.-A. FORIERS et J. STUYCK (éds.), *La Vente. Commentaire pratique*, Waterloo, Kluwer, 2009, p. II.1-39 et s.

<sup>3</sup> Art. 9 de la loi. L'article 2 de l'arrêté royal d'exécution de la loi exige que les réceptions fassent l'objet d'un écrit. La loi ne précise cependant pas les conséquences attachées à ces réceptions (voy. entre autres, J.-H. HERBOTS, «De verval- en verjaringstermijnen in de Wet Breyne», in *Actuele problemen uit het notariële recht. Opstellen aangeboden aan Prof. A. De Bougne*, Anvers, Kluwer, 1985, p. 73 et s., spéc. p. 79 et s.; Ph. FLAMME, «Quelques réflexions sur l'intervention de l'architecte découlant de la modification de l'article 10, alinéa 3 de la loi Breyne par la loi du 3 mai 1993», *Entr. et dr.*, 1994, p. 211 et s.).

<sup>4</sup> Art. 13 de la loi.

<sup>5</sup> L'article 7 de la loi contient la liste de l'ensemble des mentions et annexes qui doivent impérativement se retrouver dans la convention.



#### IV.4. 4 – PROMOTION IMMOBILIÈRE ET LOI BREYNE

et d'entreprise»<sup>1</sup>. Il s'agit de la principale (mais non de la seule<sup>2</sup>) source législative de protection du consommateur dans le secteur de la construction et de la promotion d'habitations.

---

<sup>1</sup> A. RENARD et P. VANDERSMISSEN, *La loi Breyne*, Collection Droit et Justice, Bruxelles, Nemesis, 1989, p. 10.

<sup>2</sup> Voy. spécialement la loi sur les pratiques de commerce et sur l'information et la protection du consommateur (voy. *supra*, n° 3.4.).

#### IV.4. 4 – PROMOTION IMMOBILIÈRE ET LOI BREYNE

Section 5

Bibliographie

*1. Ouvrages, traités, monographies*

CHANDELLE, J.-M., *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, Liv. VI, Bruxelles, Larcier, 1996.

DELVAUX, A. et DESSARD, D., *Le contrat d'entreprise de construction*, *Rép. not.*, t. IX, Liv. VIII, Bruxelles, Larcier, 1991.

DELVAUX, A. et MOÏSES, F., *Droit bancaire et financement des marchés publics*, *Les dossiers du J.T.*, n° 24, Bruxelles, Larcier, 2000.

DEVROEY, M., *De wet Breyne*, 3<sup>ème</sup> éd., Lokeren, Konstruktieve Publicaties, 2008.

FLAMME, M.-A., FLAMME, Ph., DELVAUX, A. et POTTIER, F., *Le contrat d'entreprise. Chronique de jurisprudence (1990-2000)*, *Les dossiers du J.T.*, n° 29, Bruxelles, Larcier, 2001.

HANNEQUART, Y., *Le droit de la construction. Traits caractéristiques et évolution des responsabilités*, Bruxelles, Bruylant, 1974.

JAMINET, J.-F., MOÏSES, F. et VANDEBURIE, A., *Promotion immobilière publique. Partenariats public-privé en Région wallonne et en Communauté française*, Collection Droit immobilier, Bruxelles, Larcier, 2009.

KOHL, B., *Droit de la construction et de la promotion immobilière en Europe. Vers une harmonisation de la protection du consommateur en droit de la construction?*, Bruxelles et Paris, Bruylant et L.G.D.J., 2008.

RENARD, A. et VAN DER SMISSEN, P., *La loi Breyne*, Collection Droit et Justice, Bruxelles, Nemesis, 1989.

ROUSSEAU, L., *La Loi Breyne*, Bruxelles, Kluwer, 2005.

#### IV.4.5 – BIBLIOGRAPHIE

VERBEKE, A. et VANHOVE, K., *De Wet Breyne Sans Gêne*, Bibl. Burgerlijk Recht, n° 2, Bruxelles, Larcier, 2003.

##### 2. Articles, rapports, chroniques, notes<sup>1</sup>

BAERT, G., «Beroepsbeleggers. Niet onder de toepassing van de Woningbouwwet vallende overeenkomsten», note sous Comm. Bruxelles, 23 juin 1994, *Entr. et dr.*, 1994, p. 339 et s.

DE BRIEY, R., «Le promoteur et l'architecte», in M. VANWIJCK-ALEXANDRE (éd.), *Contrat d'entreprise et droit de la construction*, Collection Formation permanente C.U.P., vol. 63, Liège, Ed. Commission Université Palais, 2003, p. 259 et s.

DE COSTER, S., «De promotieovereenkomst», in J. HERBOTS (éd.), *Overheidsoverdachten. Een juridische en economische benadering*, Bruges, die Keure, 1997, p. 127 et s.

DE COSTER, S., «Promotor», in *Het onroerend goed in de praktijk*, Anvers, Kluwer, 1996, feuil. mob., III.F.

DELVAUX, A. et HENRY, P., «Les particularités de la promotion», *Act. dr.*, 1991, p. 1243 et s.

DELVAUX, A. et KRAEWINKELS, J.-N., «Questions actuelles relatives aux intervenants dans la construction et leur responsabilité dans la réception-agrégation», in *Droit de la construction*, Liège, Ed. Commission Université Palais, 1996, p. 35 et s.

DEPRÉ, S., VAN DER KINDERE, O. et SAMII, R., «La promotion immobilière et l'accès à la profession», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 23 et s.

DURVIAUX, A.-L., «La promotion immobilière et les marchés publics», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 59 et s.

---

<sup>1</sup> Les articles de doctrine relatifs à la loi Breyne ne sont pas repris dans la présente bibliographie. Pour une bibliographie spécialisée à propos de la loi Breyne, voy. récemment B. KOHL, « La loi Breyne », in C. DELFORGE, P.-A. FORIERS et J. STUYCK (éds.), *La Vente. Commentaire pratique*, Waterloo, Kluwer, 2009, p. II.1-3-II.1-7; B. KOHL, *Droit de la construction et de la promotion immobilière en Europe. Vers une harmonisation de la protection du consommateur en droit de la construction ?*, Bruxelles et Paris, Bruylant et L.G.D.J., 2008, p. 149-151, notes 509 et 511; M. DEVROEY, *De Wet Breyne*, 3<sup>ème</sup> éd., Lokeren, Konstruktieve Publicaties, 2008, p. 231-238.

ERNEUX, P.-Y., «Promotions immobilières et protection du consommateur. Pratique contractuelle des ventes d'immeubles et loi sur les pratiques du commerce», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 163 et s.

GOOSSENS, W., «Bouwen en consumentenrecht», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE (éds.), *Handboek bouwrecht*, Anvers, Intersentia, 2004, p. 557 et s.

GOOSSENS, W., «Bouwverplichting bij verkoop van grond is geldig», *Juristenkrant*, 24 octobre 2001, n° 36, p. 4.

HENRY, P. et POTTIER, F., «Tentative de définition de la promotion immobilière en droit belge», *Jurim pratique*, 2008/1, p. 7 et s.

KOHL, B., «La vente de terrains couplée à l'obligation de construire: navigation en eaux troubles», note sous Liège, 28 juin 2002, *J.L.M.B.*, 2005, p. 1225 et s.

KOHL, B., «Protection du consommateur de la construction: vers une interdiction des «ventes couplées forcées»? (à propos d'un projet de loi récent)», *Rev. dr. U. Lg.*, 2004, p. 94 et s.

KOHL, B. et VERMEERSCH, R., «Financiering en commercialisatie van bouwprojecten onder de Wet Breyne: *capita selecta*», *T.B.O.*, 2008, p. 2 et s.

KOHL, B. et VERMEERSCH, R., «Marchés publics de promotion. Avec ou sans l'octroi de droits réels à l'adjudicataire?», in C. DE KONINCK, P. FLAMEY, P. THIEL et O. VAN KERKHOVE (éds.), *Chronique des marchés publics 2007-2008*, Bruxelles, EBP Publishers, 2008, p. 493 et s.

LAFFINEUR, J., «Transactions immobilières et protection du consommateur», *Redrim*, 2001, p. 94 et s.

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

NIHOUL, P., «Les marchés de promotion et les difficultés du financement alternatif du logement», in F. MAUSSION e.a., *L'urbanisme à Bruxelles*, Bruxelles, Ed. du Jeune Barreau, 1992, p. 125 et s.

RIGAUX, P., «De la construction «clé sur porte»», *J.T.*, 1979, p. 225 et s.

#### IV.4.5 – BIBLIOGRAPHIE

RIGAUX, P., «Considérations concernant le contrat de promotion», in J. GILLARDIN (dir.), *Statuts et responsabilités des constructeurs. L'architecte, l'entrepreneur et le promoteur*, Bruxelles, Ed. Fac. Univ. Saint-Louis, 1989, p. 101 et s.

RIGAUX, P., «De la spécificité du contrat de promotion immobilière et de sa licéité au regard de la loi du 20 février 1939 protégeant la profession d'architecte», note sous Comm. Bruxelles, 23 février 1972, *Entr. et dr.* 1973, p. 245 et s.

RIGAUX, P., «La promotion d'immeubles d'habitation», in *Le droit de la construction et de l'urbanisme*, Bruxelles, Ed. du Jeune Barreau, 1976, p. 401 et s.

TERRYN, E., «Invloed van het consumentenrecht op de aannemingsovereenkomst – *Capita selecta*: informatieverplichtingen, onrechtmatige bedingen en overeenkomsten gesloten buiten de onderneming», in R. BAUWENS (éd.), *Huur van diensten. Aanneming van werk. Vormingsprogramma 2005-2006*, Bruxelles, Larcier, 2007, p. 1 et s.

THIEL, P., «Contrat portant simultanément sur le financement et la réalisation: le marché de promotion», *Mouv. comm.*, 2005, p. 285 et s.

TIMMERMANS, R., «Bouwverplichting als kleefbeding bij de verkoop van grond vooralsnog niet ongeldig», *T. App.*, 2002, p. 16 et s.

TIMMERMANS, R., «Het misbruik van het statuut van vastgoedhandelaar door vastgoedmakelaars», *T. App.*, 2005/1, p. 5 et s.

UYTTERHOEVEN, K., «De promotieovereenkomst», in K. DEKETELAERE, M. SCHOUPS et A. VERBEKE, *Handboek Bouwrecht*, Bruges et Anvers, die Keure et Intersentia, 2004, p. 488 et s.

VINCART, L. et I. EKIERMAN, I., «Promoteurs et architectes: des relations ambiguës», *Entr. et dr.*, 2008, p. 210 et s.