



Juin 2014

LES CLAUSES SUSPENSIVES DANS UN COMPROMIS DE VENTE D'UN BIEN IMMOBILIER

Le compromis de vente constitue un avant-contrat très usuel en matière de vente immobilière. Préalablement conclu à l'acte de vente signé devant notaire, il convient de ne pas mésestimer son importance dans la mesure où il s'agit d'un véritable contrat, ayant force obligatoire entre les parties (« le compromis de vente vaut vente »). En cas de refus injustifié d'une partie de passer l'acte de vente définitive devant notaire, l'autre partie pourra alors saisir la justice, afin d'obtenir l'exécution forcée de la vente et/ou des dommages et intérêts. Insérer une clause suspensive dans le compromis de vente, laquelle retardera les effets du compromis, peut ainsi s'avérer particulièrement utile pour éviter de prendre un engagement hasardeux.

1. A quoi sert une clause suspensive ?

La clause suspensive permet de suspendre l'efficacité du compromis de vente à la réalisation d'un événement précis défini par les parties. La vente est ainsi « formée » au jour de la signature du compromis de vente mais ne devient « définitive » qu'au jour de la survenance de l'événement.

Si l'événement se réalise, le compromis de vente est réputé valablement et définitivement conclu dès sa signature. En revanche, si la condition ne se réalise pas, le compromis est réputé ne jamais avoir existé.

2. Quelles sont les clauses suspensives les plus communes ?

Il existe de très nombreux types de clauses suspensives, les parties étant en principe libres de conditionner leur engagement à toute sorte d'événement.

En matière de vente immobilière, les clauses suspensives les plus fréquentes concernent toutefois l'obtention d'un prêt bancaire ou la délivrance d'autorisations administratives (ex : permis de construire, autorisation *commodo incommodo*). La vente du bien ne sera ainsi définitive que si l'acquéreur obtient le financement bancaire nécessaire à l'achat ou l'autorisation administrative indispensable à son projet immobilier.

3. L'un des signataires du compromis de vente peut-il renoncer à l'application d'une clause suspensive ?

La clause suspensive résultant d'un accord de volonté des parties, le principe est qu'il ne peut être renoncé unilatéralement à l'application de cette clause. La jurisprudence a toutefois précisé à cet égard que le bénéficiaire de la clause pouvait y renoncer unilatéralement, pour autant que la clause ait été stipulée dans son intérêt exclusif.

Concernant la clause relative à l'obtention d'un prêt bancaire par exemple, il a pu être jugé qu'elle était stipulée dans l'intérêt des deux parties – le vendeur voulant s'assurer de la solvabilité de l'acquéreur et ce dernier ne voulant définitivement s'engager que pour autant qu'il obtienne le financement nécessaire – et que l'acquéreur ne pouvait dès lors pas y renoncer unilatéralement (notamment Cour d'appel, 31 octobre 2007, n° 30592 du rôle et Cour d'appel, 29 octobre 2008, n° 32659 du rôle).

En revanche, les clauses relatives à l'obtention d'autorisations de démolir ou de construire ont été jugées comme étant stipulées dans le seul intérêt de l'acquéreur, qui pouvait donc y renoncer unilatéralement (Cour d'appel, 29 octobre 2008, précité).

Pour être effective, la renonciation doit intervenir en temps utile, soit avant l'expiration du délai fixé par les parties (Cour d'appel, 29 octobre 2008, précité).

4. Comment bien rédiger une clause suspensive ?

La clause suspensive doit être rédigée de manière précise afin d'éviter les difficultés d'interprétation et d'application.

Une rédaction précise de la clause permettra également de s'assurer plus facilement de la diligence de l'acquéreur dans les démarches tendant à la réalisation de l'événement spécifié dans la clause.

L'acquéreur doit en effet faire preuve de bonne foi et tout mettre en œuvre pour permettre la réalisation de l'événement (Cour de cassation, 29 mai 2008, n° 2545 du registre). S'il se comporte de manière à faire volontairement échec à la survenance de l'événement, la jurisprudence considère qu'il n'a pas fait preuve de bonne foi. Ainsi, par exemple, concernant la condition d'obtention d'un prêt bancaire, si les parties ont convenu de l'obtention d'un prêt de EUR 100.000,00.- dans un délai de 3 mois suivant la signature du compromis de vente, l'acquéreur ne pourra se prévaloir du refus d'un prêt d'un montant supérieur. De la même manière, le fait de n'avoir pas mené les démarches auprès de sa banque en temps utile, sera constitutif de mauvaise foi.

5. Dans quel délai l'événement doit-il se réaliser ?

Si les parties sont libres de définir le contenu de la clause suspensive, et notamment l'événement à y faire figurer, il est fortement conseillé de fixer un délai de réalisation dudit événement. Le compromis de vente ne sera alors définitivement conclu que si l'événement convenu s'est réalisé dans le délai fixé.

En l'absence de délai convenu par les parties, la jurisprudence refuse d'appliquer un délai raisonnable tacite (Cour de cassation, 26 mars 2009 n° 2600 du registre), de sorte que le vendeur se trouvera dans une situation très inconfortable. La vente ne sera en effet ni définitive, ni remise en cause, et ce pour une période de temps indéfinie, tant que l'événement ne se sera pas réalisé. Le vendeur ne pourra ainsi ni forcer l'acquéreur avec lequel il aura signé un compromis de vente à conclure définitivement la vente, ni vendre son bien à un autre acquéreur potentiel. Pour sortir de cette situation, le vendeur devra soit établir que la réalisation de l'événement est impossible (Cour d'appel, 1^{er} avril 2009, n° 32451 du rôle), soit trouver un accord avec l'acquéreur.

Il est également opportun d'indiquer clairement le caractère impératif du délai dans lequel l'événement doit se réaliser. A défaut, aucune faute ne pourra être retenue à l'égard de l'acquéreur qui aurait négligé d'agir en temps utile. Suivant les tribunaux, le caractère impératif doit « *résulter d'indications suffisamment précises ne*

laissant aucun doute quant à l'intention des parties » (Cour d'appel, 26 janvier 2011, n° 33727 du rôle).

6. Que se passe-t-il si l'événement ne se réalise pas ?

Si l'événement ne se réalise pas selon les modalités convenues par les parties dans la clause suspensive, le compromis de vente est « *de plein droit, caduc et réputé non avvenu, cela rétroactivement à la date de sa conclusion* » (Cour d'appel, 31 octobre 2007, n° 30592 du rôle ; Cour d'appel, 6 juillet 2011, n° 36065 du rôle).

« *Les parties sont dans la même situation que si elles n'avaient pas contracté* » (Cour d'appel, 13 février 2008, n° 32263 du rôle). Le compromis est donc réputé ne jamais avoir existé : les parties sont libres de tout engagement et aucune indemnisation ne pourra en principe être demandée.

Toutefois, si le vendeur établit que l'acquéreur n'a pas été de bonne foi, notamment en ne se conformant pas aux modalités fixées par les parties, et a ainsi volontairement empêché la réalisation de l'événement, il pourra faire valoir la réalisation de l'événement conformément à l'article 1178 du Code civil et ainsi solliciter la vente forcée et/ou demander des dommages et intérêts. Pour ce faire, le vendeur devra toutefois prouver que la non réalisation de l'événement est due à une faute de l'acquéreur.

Pour toute information complémentaire, merci de contacter :

Michel MOLITOR

Avocat à la Cour

Managing Partner

michel.molitor@molitorlegal.lu

Stéphanie JUAN

Avocat, Docteur en droit public

Counsel

stephanie.juan@molitorlegal.lu

Sophie LAMOTHE

Avocat à la Cour, Docteur en droit privé

Senior Associate

sophie.lamothe@molitorlegal.lu