



UNION LUXEMBOURGEOISE DES CONSOMMATEURS

DEVENIR PROPRIETAIRE

Quelques conseils pratiques

Sommaire

3	Introduction
6	I. La vente d'immeubles déjà construits
12	II. La vente d'immeubles à construire
26	III. La construction d'immeubles
29	Compromis de vente



Union Luxembourgeoise des Consommateurs
55, rue des Bruyères – L-1274 Howald
www.ulc.lu

Avec le soutien financier du Ministère de l'Économie



LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère de l'Économie

Introduction

L'acquisition d'un logement, que ce soit un appartement ou une maison, constitue pour de très nombreuses personnes l'un des engagements majeurs de leur vie. Avant la réalisation d'un tel projet, beaucoup de questions surgissent et on s'interroge souvent où et comment obtenir des réponses aux nombreuses questions que l'on se pose.

On se demande notamment quel type de documents est nécessaire en vue de l'acquisition d'un logement? Quelle est la différence entre un contrat de construction et un contrat de vente en l'état futur d'achèvement? Est-il plus judicieux d'avoir recours au conseil d'un architecte?

Comment s'y retrouver? Nombreux sont ceux qui frappent à la porte de l'Union Luxembourgeoise des Consommateurs afin d'y recevoir des renseignements et conseils essentiels pour bien entamer la réalisation du «projet de leur vie».

En effet, l'Union Luxembourgeoise des Consommateurs est au jour le jour consultée par ses membres au sujet de questions générales ou de problèmes liés, de près ou de loin, au droit de la construction et au droit immobilier de manière générale. Plus d'un tiers des dossiers qui sont soumis à l'association ont trait au droit immobilier.

On peut alors se poser la question: qu'est-ce qu'englobe le droit de la construction / le droit immobilier? La réponse à cette interrogation est relativement complexe car il s'agit d'un des sujets juridiques les plus vastes qui existent. Pour être complet sur le sujet, il faudrait analyser l'ensemble des contrats qui peuvent être conclus dans ce domaine ainsi que l'ensemble des dispositions législatives et réglementaires en vigueur en la matière, ce qui ne sera malheureusement pas possible dans le cadre de la présente analyse.

On invoquera notamment les contrats de construction, les contrats d'architecte, les compromis de vente, les actes notariés ou encore les contrats portant sur des ventes d'immeubles à construire.



I.

La vente
d'immeubles déjà
construits

Une fois que l'acquéreur potentiel a trouvé l'appartement ou la maison de ses rêves, il faudra qu'il accomplisse un certain nombre de démarches, signer divers documents, afin d'en devenir le propriétaire.

Un des documents que l'acquéreur potentiel se verra soumis est communément appelé «*compromis de vente*».

Mais quelle est la valeur de ce document, pourquoi doit-on obligatoirement passer chez le notaire, peut-on librement renoncer à acheter l'immeuble en question? Les questions que les acquéreurs potentiels se posent sont très nombreuses. Les prochains paragraphes sont destinés à apporter des éléments de réponse aux principales interrogations qui se posent en la matière.

Il faut cependant préciser que certains points s'appliquent autant à la vente à terme qu'à la vente en l'état futur d'achèvement. Mais comme la vente en l'état futur d'achèvement est beaucoup plus répandue que la vente à terme, il est apparu plus judicieux de regrouper toutes les notions dans le chapitre consacré à la vente en l'état futur d'achèvement. Des renvois réguliers seront fait au présent chapitre.

Le compromis de vente: un engagement définitif?

Dans un premier temps, le vendeur de l'immeuble en question, désireux de contracter, soumettra à la personne intéressée par l'acquisition de l'immeuble, un document intitulé «*compromis de vente*».

Le compromis de vente ou promesse synallagmatique de vente est un acte sous seing privé qui constate une vente d'immeuble avant que celle-ci ne fasse l'objet d'un acte authentique notarié.

En d'autres termes, il s'agit d'un avant contrat par lequel les deux parties ont d'ores et déjà consenti à la vente: en effet, le promettant consent à vendre un immeuble pour un prix déterminé à une autre personne qui l'accepte.

De nombreuses personnes se demandent pourquoi il faut faire un tel compromis si de toute façon l'acte notarié constitue l'en-

gagement définitif et qu'on peut librement se rétracter d'un compromis.

Cette idée, bien que fortement répandue, est totalement fausse.

Dans ce contexte, il faut se référer à l'article 1589 du Code civil qui prévoit que «*la promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des deux parties sur la chose et le prix*».

L'acte sous seing privé est un véritable engagement, l'acte notarié n'est en fait qu'une simple formalité prévue par le législateur. Le législateur a, en effet, conféré une compétence exclusive au notaire pour dresser les actes par lesquels un immeuble change de propriétaire. L'acte notarié rend opposable aux tiers la convention sous seing privé signée entre les parties.

Avant de signer un tel compromis, il faut prendre le temps de bien réfléchir et être conscient de la valeur de la signature apposée en bas du document.

Une fois le compromis de vente signé la vente est parfaite entre les parties et il ne restera plus qu'une pure formalité à remplir, c'est-à-dire enregistrer le document auprès d'un notaire qui dressera l'acte notarié.

Vu l'importance du compromis, il est très important de bien vérifier le contenu avant la signature. Il va de soi que le document ne doit en aucun cas être signé si l'acquéreur a le moindre doute sur la signification d'une clause ou même s'il n'est pas d'accord avec le libellé d'une ou plusieurs dispositions contenues dans le document en question.

Le compromis devrait contenir un certain nombre de mentions afin de garantir une plus grande sécurité juridique aux deux parties signataires. Il s'agit des clauses suivantes:

- ✎ les noms et adresses des deux parties;
- ✎ une brève description de l'immeuble (situation, références cadastrales, contenance,...);
- ✎ l'existence d'éventuelles servitudes;
- ✎ le prix de vente et les modalités de paiement;
- ✎ le nom du notaire et la date de signature de l'acte;

- 📎 la date prévue pour l'entrée en jouissance;
- 📎 une clause suspensive permettant l'annulation du compromis pour le cas où l'acquéreur potentiel se voit refuser l'emprunt par l'établissement de crédit;
- 📎 une clause pénale prévoyant une indemnité en cas de résolution sans motif du compromis par l'une des parties.

Deux de ces clauses méritent de plus amples explications. Il s'agit de la clause pénale et de la clause suspensive, clauses qui sont détaillées ci-après.

* La clause pénale


Il est important d'insister sur le fait qu'un compromis constitue un véritable contrat et que les parties, après l'avoir signé, ne peuvent plus se rétracter, hormis le cas de la non réalisation d'une clause suspensive, si toutefois une telle clause est prévue au contrat. Si l'une des parties désire mettre un terme à son engagement, sans pouvoir invoquer la non réalisation d'une condition suspensive, cette partie devra s'attendre à devoir verser à l'autre une indemnité.

En effet, de nombreux compromis de vente prévoient une clause dite «*clause pénale*». Selon l'article 1226 du Code civil «*la clause pénale est celle par laquelle une personne, pour assurer l'exécution d'une convention, s'engage à quelque chose en cas d'inexécution*».

L'article 1229 du Code civil complète ce qui précède et précise que «*la clause pénale est la compensation des dommages et intérêts que le créancier souffre de l'inexécution de l'obligation principale*».

En d'autres termes, la clause pénale consiste dans l'attribution au créancier d'une obligation, en cas d'inexécution, d'une somme d'argent déterminée par le contrat, sans qu'en principe cette somme puisse être ajustée par le juge. La clause pénale prévoit un forfait ce qui évite de devoir chiffrer le dommage subi.

Il faut préciser que le montant n'est dû que dans la mesure où des dommages et intérêts seraient exigibles. Son application est, en effet, due à une inexécution imputable au débiteur.



Dans la plupart des compromis de vente, une telle clause a été prévue. Généralement les parties prévoient que la partie défaillante devra verser à l'autre partie une indemnité équivalente à 10 % du prix de vente.

* Les clauses suspensives

La majorité des personnes désirant acquérir un logement, que ce soit un appartement ou une maison, auront recours à un emprunt bancaire.

Il est donc important de prévoir dans le compromis de vente une clause dite «*clause suspensive*», clause selon laquelle la vente n'aura lieu que si l'institut de crédit accorde l'emprunt à la partie acquéreuse.

Si, en revanche, la banque n'accorde pas l'emprunt à la partie acquéreuse, les parties seront libres de tout engagement, sans que la partie acquéreuse ne soit obligée de verser une quelconque indemnité à l'autre partie.

Si les parties au contrat omettent de prévoir une telle clause et que l'institut bancaire refuse l'emprunt, l'acquéreur potentiel sera, le cas échéant, obligé de verser le montant de la clause pénale à la partie vendeuse, car il aura unilatéralement résilié le compromis de vente.

Si en revanche, l'une des parties se retire de la vente, c'est-à-dire résilie de manière unilatérale le compromis, sans pouvoir prétendre au non accomplissement d'une clause suspensive, et qu'une clause pénale était prévue au contrat, elle doit verser le montant prévu à l'autre partie.

Il est donc très important de bien réfléchir avant de signer un compromis de vente, car cette signature peut être lourde en conséquences.

Des modèles de compromis de vente sont disponibles en langue française et allemande auprès de l'Union Luxembourgeoise des Consommateurs. Un tel modèle se trouve également annexé à la présente brochure. Il faut signaler qu'il s'agit en l'espèce de modèles, modèles qu'il faut bien entendu adapter au cas d'espèce.

L'acte notarié

L'acte notarié, par opposition à l'acte sous seing privé, est un acte reçu voire même dressé par un officier public compétent, selon un certain nombre de formalités requises par la loi.

Dans certains cas la loi oblige les parties au contrat à faire dresser un acte authentique pour que leur transaction soit valable.

Il en va ainsi des ventes en matière immobilière. Il est, en effet, obligatoire pour les parties de faire dresser un acte notarié en cas de changement de propriétaire d'un immeuble.

L'acte notarié n'est en fait qu'une pure formalité, la vente étant parfaite au moment de la signature du compromis de vente.

La date de signature de l'acte notarié revêt une importance particulière. C'est en effet à partir du moment où les deux parties ont apposé leurs signatures respectives sur l'acte que commencent à courir les délais en matière de garanties légales.

Dans le cadre d'une vente d'un immeuble déjà construit, il y a lieu de se référer aux dispositions de droit commun en matière de garanties légales. Ces dispositions sont contenues dans les articles 1642 et suivants du Code civil.

The background of the image is a brick wall. The bricks are reddish-brown and arranged in a standard pattern. In the center of the wall, there is a large, irregularly shaped area where the bricks have been removed, revealing a light-colored, textured surface that looks like peeling plaster or a different material. This central area is where the text is placed.

II.

La vente
d'immeubles
à construire

Le contrat tendant à l'acquisition d'un logement est le contrat le plus important que de nombreuses personnes seront amenées à conclure au courant de leur vie.

Le droit de la construction se trouve être l'une des branches du droit les plus complexes de sorte que les acquéreurs potentiels, généralement novices en la matière, sont exposés à de nombreux risques étant donné qu'ils ne sont pas toujours en mesure de comprendre les tenants et aboutissants de certains de leurs engagements. C'est une des raisons pour lesquelles le législateur a en 1976 introduit des nouvelles règles en matière de vente d'immeubles à construire, afin de conférer une plus grande protection aux acquéreurs.

En effet, les acquéreurs couraient de nombreux risques notamment en cas de faillite du vendeur ou encore en cas de retards sensibles dans la construction, risques aujourd'hui fortement atténués grâce aux mécanismes de protection créés. En effet, il s'agit de protéger l'acquéreur tant avant qu'après la construction de l'immeuble.

Certaines obligations ont en effet été mises à charge des parties pour offrir une plus large protection à l'acquéreur. On mentionne notamment l'obligation de rédiger un contrat par écrit, contrat dénommé contrat préliminaire; l'obligation pour le promoteur de constituer un dépôt de garantie en faveur de l'acquéreur; l'exigence de la rédaction d'un acte notarié,...

Il faut cependant constater que les litiges en matière d'immeubles à construire restent assez fréquents et que les tribunaux sont souvent amenés à connaître de ces affaires. Il s'agit principalement de contentieux relatifs à des malfaçons et vices affectant les constructions.

Le champ d'application de la prédite loi de 76 est défini à l'article 1601-1 du Code civil qui dispose que *«la vente d'immeubles à construire est celle par laquelle le vendeur s'oblige à édifier un immeuble dans un délai déterminé par le contrat. Elle peut être conclue à terme ou en l'état futur d'achèvement»*.

Afin de pouvoir qualifier la vente, de vente d'immeuble à construire, il faut que la construction ne soit pas encore achevée au moment de l'acquisition ou bien que celle-ci ne soit pas encore entamée.

Par ailleurs, il faut préciser que ces dispositions s'appliquent aussi bien aux hypothèses où le vendeur a vendu le terrain à l'acquéreur, qu'aux hypothèses où uniquement un contrat ayant pour objet la construction d'un immeuble a été signé.

Les dispositions précitées s'appliquent à toute construction immobilière à usage d'habitation ou à usage professionnel et d'habitation (la partie réservée à l'habitation ne pouvant pas former uniquement l'accessoire à la partie réservée à l'exercice d'une activité professionnelle), qu'il s'agisse d'une maison unifamiliale ou d'un appartement dans un complexe immobilier en copropriété.

Il existe deux types de ventes en matière d'immeubles à construire. Ces deux types de vente sont d'une part la vente à terme (I) et d'autre part la vente en l'état futur d'achèvement (II).

A. La vente à terme

La vente à terme est définie à l'article 1601-2 du Code civil comme étant *«le contrat par lequel le vendeur s'engage à livrer l'immeuble à son achèvement, l'acheteur s'engage à en prendre livraison et à en payer le prix à la date de la livraison. Le transfert de propriété s'opère de plein droit par la constatation par acte authentique de l'achèvement de l'immeuble; il produit ses effets rétroactifs au jour de la vente»*.

Il est prévu à l'article 1601-5 du même Code que ce type de contrat doit obligatoirement revêtir la forme notariée. Il est bien entendu possible d'avoir recours à un contrat préliminaire mais le passage par devant notaire reste obligatoire. (Voir ci dessous «la vente en l'état futur d'achèvement» – le contrat de réservation. Les dispositions concernant le contrat de réservation et l'acte notarié sont identiques pour les deux types de contrat).

Ce type de vente se caractérise par deux éléments:

- 📄 le transfert de propriété s'opère une fois l'immeuble achevé. En effet, le vendeur reste entièrement propriétaire de la construction jusqu'au jour où un acte notarié en a constaté l'achèvement et que le transfert de propriété peut être opéré. Le vendeur conserve les pouvoirs de maître de l'ouvrage jusqu'au jour de la livraison de l'immeuble.

L'article 1601-6 du Code civil définit la notion «*d'achèvement*». L'immeuble vendu est réputé achevé lorsque sont exécutés les ouvrages et sont installés les éléments d'équipement qui sont indispensables à l'utilisation de cet immeuble, conformément à sa destination. Pour l'appréciation de cet achèvement, les défauts de conformité avec les prévisions du contrat ne sont pas pris en considération lorsqu'ils n'ont pas un caractère substantiel, ni les malfaçons qui ne rendent pas les ouvrages ou éléments impropres à leur utilisation.

📌 L'acquéreur payera le prix au jour du transfert de propriété c'est-à-dire au jour de la livraison de l'immeuble en question. L'article 1601-10 du Code civil permet cependant au vendeur d'exiger de la part de l'acquéreur que ce dernier effectue régulièrement des dépôts de garanties.

Ces dépôts sont faits sur un compte bancaire bloqué, au nom du vendeur sans que ces dépôts ne puissent être saisis ou cédés. Ils sont en effet indisponibles, incessibles et insaisissables.

Ces dépôts sont à effectuer au fur et à mesure de l'avancement des travaux sans qu'ils puissent en revanche dépasser les seuils prévus par l'article 1601-9 du Code civil, seuils qui sont identiques à ceux pratiqués dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement.

Les pourcentages prévus par la législation en vigueur sont les suivants:

- 📌 10 % pour le paiement du terrain. En effet, avant le début des travaux, le vendeur ne peut exiger aucune avance sur les constructions projetées. Il ne peut en effet requérir que le paiement du prix correspondant à la valeur du terrain et des éventuels éléments d'équipement existants;
- 📌 15 % à l'achèvement des fondations, à l'exception de celles relatives aux garages et autres dépendances séparées de l'immeuble principal;
- 📌 50 % à l'achèvement de la dernière dalle à fournir entre les fondations et la toiture sinon une quote-part proportionnelle à l'achèvement de chaque dalle à ériger;
- 📌 95 % à l'achèvement de l'immeuble.

En ce qui concerne le constat d'achèvement, il y a lieu de se référer à l'article 1601-7 du Code civil qui prévoit que *«l'achèvement de l'immeuble vendu à terme est constaté soit par les parties, soit par une personne qualifiée. La constatation de l'achèvement fera l'objet d'un acte du notaire qui est dépositaire de la minute de l'acte à terme; cet accord vaut livraison de l'immeuble»*.

Si les deux parties n'arrivent pas à trouver un accord ou si une mention dans le contrat de vente y fait référence, le constat d'achèvement pourra être effectué par une personne dite *«qualifiée»*. Cette personne peut être désignée d'un commun accord des parties ou en cas de désaccord, cette dernière sera nommée par le président du tribunal de l'arrondissement, dans le ressort duquel l'immeuble litigieux a sa situation.

Il est prévu que la constatation de l'achèvement fait l'objet d'une déclaration devant le notaire. La constatation de l'achèvement est faite par cette seule déclaration. Elle sera notifiée par la partie la plus diligente à l'autre par courrier recommandé avec accusé de réception. La notification vaut livraison de l'immeuble à la date de réception de la notification par le destinataire de la lettre.

En ce qui concerne les garanties légales en matière d'immeubles à construire, voir ci-dessous *«la vente en l'état futur d'achèvement»* – les garanties en matière d'immeubles à construire.

B. La vente en l'état futur d'achèvement

La vente en l'état futur d'achèvement est définie à l'article 1601-3 du Code civil comme étant *«le contrat par lequel le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur ses droits sur le sol ainsi que, le cas échéant, la propriété des constructions existantes. Les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux. Le vendeur conserve les pouvoirs de maître d'ouvrage jusqu'à la réception des travaux»*.

Ces dispositions s'appliquent peu importe que le promoteur ait en même temps vendu au client le terrain destiné à recevoir la construction projetée, ou qu'il se soit limité à exécuter les seuls travaux de construction conformément au contrat.

Les contrats portant sur des immeubles à construire et plus particulièrement la vente en l'état futur d'achèvement présentent certaines particularités qu'il y a lieu d'analyser de manière plus approfondie dans les prochains paragraphes.

De plus, il faut préciser que certains points s'appliquent autant à la vente à terme qu'à la vente en l'état futur d'achèvement. Mais comme la vente en l'état futur d'achèvement est beaucoup plus répandue que la vente à terme, il est apparu plus judicieux de regrouper toutes les notions dans le présent chapitre.

Le contrat de réservation

L'article 1601-13 du Code civil prévoit que *«les ventes prévues aux articles 1601-2 (vente à terme) et 1601-3 (vente en l'état futur d'achèvement) peuvent être précédées d'un contrat préliminaire par lequel, en contrepartie d'un dépôt de garantie effectué à un compte spécial ouvert au nom du réservataire, le vendeur s'engage à réserver à un acheteur un immeuble ou une partie d'immeuble»*.

Il est par ailleurs précisé qu' *«est nulle toute autre convention ayant pour objet la réservation d'un immeuble»*.

En conséquence, il n'est pas possible de signer ce qui est communément appelé un *«compromis de vente»* dans le cadre des ventes d'immeubles à construire. En effet, le seul contrat que prévoit la prédite disposition est le contrat dit *«contrat de réservation»*.

La distinction entre les deux types de contrats est fondamentale car les deux ne produisent pas les mêmes effets juridiques. Le contrat de réservation n'est pas une vente proprement dite, il confère uniquement à l'acquéreur potentiel une priorité par rapport à d'autres acquéreurs potentiels qui n'auraient pas signé un tel document.

En revanche, il faut souligner que dans le cadre du compromis, la vente est parfaite entre les deux personnes ayant signées le contrat. Il y a accord sur la chose et le prix et l'acte notarié requis par la loi n'est que pure formalité.

L'article 1601-13 précité prévoit également un certain nombre de mentions que le contrat de réservation doit contenir *«il doit com-*

porter les indications essentielles relatives à la consistance de l'immeuble, à la qualité de la construction et aux délais d'exécution des travaux ainsi qu'à la consistance, à la situation et au prix du local réservé».

Le réservataire doit bien prendre le temps de lire le document qu'il est sur le point de signer et il est fortement recommandé de vérifier que tous les points pré mentionnés soient contenus dans le document.

Il est important de noter que le contrat de réservation n'oblige pas le vendeur à réaliser la construction, sauf bien entendu s'il s'y est formellement engagé dans le contrat de réservation. Il est uniquement, sauf le cas pré mentionné, engagé sur un point: s'il réalise la construction, il devra prioritairement proposer la vente au réservataire. Il ne pourra pas proposer cet immeuble ou cette partie d'immeuble à d'autres acquéreurs potentiels. Si en revanche, la construction n'est pas érigée, le réservataire pourra demander le remboursement de la garantie versée.

Ceci est prévu par l'article 1601-13 du Code civil *«ils (les fonds déposés) sont restitués au déposant si le contrat définitif n'est pas conclu du fait du vendeur dans le délai prévu au contrat préliminaire ou si le contrat proposé fait apparaître une différence anormale par rapport aux prévisions du contrat préliminaire, notamment si le prix de vente excède de plus de cinq pour cent le prix prévisionnel, si l'un des éléments d'équipements prévus au contrat préliminaire ne doit pas être réalisé, si l'immeuble ou la partie d'immeuble ayant fait l'objet du contrat présente dans sa consistance ou dans la qualité des ouvrages prévus une réduction de valeur supérieure à dix pour cent».*

Le réservataire n'est pas non plus obligé d'acquérir l'immeuble ou la partie d'immeuble qu'il a préalablement réservé. Il peut en effet renoncer à l'acquisition à tout moment avant la signature de l'acte notarié. Dans un tel cas de figure, le vendeur n'est pas obligé de lui restituer le montant déposé au titre de garantie.

Le montant de la garantie qui peut être demandé au réservataire ne peut dépasser 2% du prix de vente prévisionnel.

L'acte de vente fait devant notaire

L'article 1601-5 du Code civil requiert que les contrats constatant une vente à terme ou une vente en l'état futur d'achèvement «doivent être conclus par acte authentique».

En d'autres termes, le passage par devant notaire est obligatoire dans le cadre d'une vente d'immeuble à construire.

Le législateur a également prévu un certain nombre de mentions qui doivent figurer dans ce contrat. L'article 1601-5 du Code civil comporte l'énumération suivante:

- 📎 L'identité du propriétaire du terrain et des constructions;
- 📎 la date de la délivrance des autorisations administratives et les conditions dont elles sont affectées. Il est précisé que ce type de contrats ne peut être conclu que si le vendeur a obtenu l'ensemble des autorisations administratives requises. Il appartient au vendeur et non à l'acquéreur de solliciter et d'obtenir ces autorisations. Il s'agit d'un mécanisme de protection pour l'acquéreur;
- 📎 la description de l'immeuble ou la partie de l'immeuble vendu et le degré d'achèvement convenu;
- 📎 son prix et les modalités de paiement de celui-ci. Il faut également indiquer si le prix est ou non révisable et dans l'affirmative les modalités de révision;
- 📎 le délai de livraison;
- 📎 (en cas de vente en l'état futur d'achèvement) la garantie d'achèvement complet de l'immeuble.

De plus, un certain nombre de documents doivent être annexés à l'acte notarié:

- 📎 Les plans de construction comprenant au moins les plans des façades, les plans des différents niveaux et un plan-coupe de l'immeuble avec les cotes utiles et l'indication des surfaces de chacune des pièces et dégagements;
- 📎 une notice descriptive indiquant la consistance et les caractéristiques techniques de l'immeuble ainsi que les matériaux à employer, les travaux à effectuer et les éléments d'équipements à installer;
- 📎 lorsqu'il s'agit d'une construction en copropriété, le règlement de copropriété.



Il est expressément prévu que ces mentions doivent figurer dans l'acte sous peine de nullité.

Le transfert de propriété

En matière de vente en l'état futur d'achèvement, l'acquéreur devient propriétaire des constructions au fur et à mesure de leur achèvement. En effet, l'acquéreur devient propriétaire des constructions dès leur réalisation et leur incorporation à l'ouvrage en voie de construction.

Il faut préciser qu'au moment de la conclusion du contrat, le vendeur transfère immédiatement à l'acquéreur le droit de propriété sur le terrain sur lequel sera érigé la construction.

Ce transfert de propriété constitue également une garantie contre une éventuelle faillite ou insolvabilité du vendeur. Les constructions réalisées sortent en effet du patrimoine du vendeur et ne peuvent donc plus constituer le gage d'autres créanciers.

Il faut cependant signaler que ce transfert de propriété entraîne également un certain risque pour l'acquéreur. En effet, l'acquéreur se voit non seulement transféré la propriété des constructions achevées, mais également les risques attachés à celles-ci.

Le paiement du prix

De manière générale, lorsqu'on acquiert un bien, on verse la totalité du prix de la vente, c'est-à-dire au moment de la signature du contrat.

Or, dans le cadre de la vente en l'état futur d'achèvement et contrairement à la vente à terme, il est prévu par la loi que l'acquéreur est tenu de payer le prix convenu au fur et à mesure de l'avancement des travaux. En d'autres termes, à la réalisation de chaque tranche de construction, l'acquéreur est tenu de verser au constructeur la part du prix de vente en question.

En effet, l'article 1601-3 du Code civil prévoit que *«les ouvrages à venir deviennent la propriété de l'acquéreur au fur et à mesure de leur exécution; l'acquéreur est tenu d'en payer le prix à mesure de l'avancement des travaux»*.

Dans ce contexte, l'article 1601-9 du Code civil prévoit clairement quels sont les pourcentages que le vendeur pourra réclamer à l'acquéreur et à quel moment.

Les pourcentages prévus par la législation en vigueur sont les suivants:


- 📌 10 % pour le paiement du terrain. En effet, avant le début des travaux, le vendeur ne peut exiger aucune avance sur les constructions projetées. Il ne peut en effet requérir que le paiement du prix correspondant à la valeur du terrain et des éventuels éléments d'équipement existants;
- 📌 15 % à l'achèvement des fondations, à l'exception de celles relatives aux garages et autres dépendances séparées de l'immeuble principal;
- 📌 50 % à l'achèvement de la dernière dalle à fournir entre les fondations et la toiture sinon une quote-part proportionnelle à l'achèvement de chaque dalle à ériger;
- 📌 95 % à l'achèvement de l'immeuble;
- 📌 le solde de 5% devient exigible au moment de la remise des clés.

Ce type de procédé permet au vendeur de disposer de liquidités afin d'acquérir au fur et à mesure les matériaux nécessaires pour continuer la construction. L'avantage pour l'acquéreur est indéniablement le fait que les créanciers du vendeur ne pourront plus, une fois le transfert de propriété opéré, revendiquer les matériaux ou les constructions pour couvrir leurs créances.

Il est également précisé que *«le vendeur ne peut exiger ni accepter aucun versement, aucun dépôt, aucune souscription ou acceptation d'effets de commerce avant la signature du contrat, ni avant la date à laquelle la créance est exigible»*.

Il faut noter qu' *«avant le début des travaux, le vendeur ne peut exiger aucune avance sur les constructions projetées. Il ne peut demander que le paiement du prix correspondant à la valeur du terrain et des éléments d'équipement existants»*.

Il y a en revanche lieu de préciser que les paiements effectués par l'acquéreur ne peuvent en aucun cas dépasser la valeur des constructions effectuées. Les travaux qu'englobe chaque tranche ainsi que le prix y afférent doivent clairement être déterminés par l'acte notarié.



En ce qui concerne la part de terrain dont le vendeur peut exiger le paiement immédiatement avant la réalisation des constructions, le législateur a précisé à l'article 1601-9 du Code civil que cette part ne peut pas dépasser 10% du prix total sauf si le vendeur peut justifier d'un prix de revient ou d'une valeur de réalisation supérieure.

Il est donc fortement recommandé, avant d'apposer la signature sur le contrat de vérifier que la part de terrain que le vendeur vous met à charge ne dépasse pas les 10% prévus.

Si en revanche, vous n'êtes pas satisfait des travaux tels qu'ils ont été exécutés, la loi autorise l'acquéreur à consigner le solde restant de 5% du prix global en attendant le redressement par le vendeur des points litigieux. Vous ne pourrez pas refuser de payer le solde, vous pourrez uniquement refuser de le remettre directement au vendeur.

La garantie d'achèvement et la garantie de remboursement

Afin d'assurer une plus grande protection juridique à l'acquéreur, le législateur a instauré l'obligation pour le vendeur de tenir à disposition de ce dernier une garantie financière qui peut prendre deux formes. L'article 1601-5 du Code civil prévoit en effet qu'il peut s'agir d'une part d'une garantie d'achèvement, garantie qui doit, en cas de défaillance du vendeur, assurer l'achèvement de l'immeuble et d'autre part d'une garantie de remboursement qui en cas de défaillance du vendeur doit assurer le remboursement des avances payées par l'acquéreur.

* La garantie d'achèvement

Cette garantie a été instaurée afin de protéger l'acquéreur contre le risque que le vendeur, qui rencontre des problèmes de trésorerie, n'achève pas la construction entamée.

Cette garantie peut prendre deux formes; soit il s'agit d'une ouverture de crédit accordée par un institut financier établi à Luxembourg ou dans un pays de l'Union européenne soit il s'agit d'une convention de cautionnement.

Si l'acquéreur rapporte la preuve que le vendeur reste en défaut d'exécuter ses obligations, la banque sera tenue de verser à l'acquéreur les sommes nécessaires pour l'achèvement de la construction entamée. Il faut préciser que la banque ne pourra être tenue qu'au versement des sommes, l'acquéreur ne pourra en aucun cas exiger la continuation des travaux. Ce dernier devra se charger de contracter d'autres corps de métiers afin qu'ils terminent le travail entamé.

Il est important de savoir que cette garantie ne pourra être utilisée que dans l'hypothèse où le vendeur est défaillant c'est-à-dire qu'il n'assume plus ses obligations, l'acquéreur ne pourra en aucun cas y avoir recours en cas de retard dans l'exécution des travaux.


* La garantie de remboursement

La garantie de remboursement, qui prend toujours la forme d'un cautionnement bancaire, a pour objet d'assurer à l'acquéreur le remboursement des avances versées si le vendeur n'honore pas ses engagements.

Lorsque la garantie est actionnée par l'acquéreur elle tend à la résolution du contrat pour défaut d'achèvement et aura comme effet le remboursement à ce dernier des tranches du prix de vente déjà versées.

L'achèvement de la construction

L'article 1601-6 du Code civil prévoit que *«l'immeuble vendu à terme ou en l'état futur d'achèvement est réputé achevé au sens des articles 1601-2 et 1601-9 lorsque sont exécutés les ouvrages et sont installés les éléments d'équipement qui sont indispensables à l'utilisation, conformément à sa destination, de l'immeuble faisant l'objet du contrat. Pour l'appréciation de cet achèvement, les défauts de conformité avec les prévisions du contrat ne sont pas pris en considération lorsqu'ils n'ont pas un caractère substantiel, ni les malfaçons qui ne rendent pas les ouvrages ou éléments ci-dessus visés, impropres à leur utilisation»*.



En d'autres termes, l'immeuble est réputé achevé lorsqu'il est en état d'être utilisé aux fins et aux besoins auxquels les parties au contrat l'ont désigné.

L'achèvement doit être constaté. En général, le contrat détermine la procédure selon laquelle la constatation de l'achèvement se fera et les parties n'auront qu'à se conformer à ce qui a été contractuellement retenu.

Avant de procéder à la réception de l'immeuble, il est fortement recommandé de bien prendre le temps d'inspecter les lieux et le cas échéant de se faire aider par un expert ou un technicien qui sera plus à même de détecter les erreurs ou négligences que le constructeur aurait pu commettre.

Si de tels erreurs, malfaçons, des vices ou des travaux qui n'ont pas été effectués conformément à ce qui avait été initialement convenu sont détectés, il faudra le référencer sur le procès verbal de réception.

Il s'agit en effet d'un document que le vendeur présentera à l'acquéreur au moment de la réception de l'immeuble au moment de la remise des clés. Tous les vices, défauts, malfaçons ou autres doivent scrupuleusement être référencés sur ce document et ce aussi minimes soient-ils.

Si aucune remarque ou réserve n'est à formuler, l'acquéreur se bornera à signer le document et le vendeur lui remet les clés de son nouveau domicile.

Les garanties légales en matière d'immeubles à construire

Les garanties légales prévues par les dispositions du Code civil en la matière s'appliquent à la vente à terme et à la vente en l'état futur d'achèvement.

Le législateur a instauré un régime de garanties spéciales qui sont venues s'ajouter au régime de droit commun. Ces dispositions particulières ne s'appliquent qu'aux contrats portant sur des ventes d'immeubles à construire. Les ventes d'immeubles déjà construits ne sont pas concernées par ces dispositions,

dans ces hypothèses seul le droit commun a vocation à s'appliquer.

Il est très important de préciser qu'à partir du jour de la réception de l'immeuble, les délais de la garantie légale du chef des défauts et vices affectant la construction livrée commencent à courir.

Les garanties en matière de droit de la construction sont l'un des sujets les plus complexes qui existent étant donné que les textes sont très sommaires et que beaucoup de réponses doivent être cherchées dans la jurisprudence. Il faut préciser que la jurisprudence, contrairement à la loi, n'est pas figée de sorte que des fluctuations sont toujours possibles. Il n'est pas rare qu'il y ait des décisions divergentes sur le même point.

C'est pour cette raison que la présente brochure ne comporte qu'une énumération sommaire des différents types de garanties existants.


Si l'acquéreur constate des vices ou malfaçons après l'acquisition de son logement, il lui est vivement recommandé de faire constater ces vices et malfaçons par un expert et de contacter soit l'Union Luxembourgeoise des Consommateurs ou un avocat pour envisager les démarches à faire.

Les délais en la matière sont assez rigoureux de sorte qu'il est recommandé de demander l'avis d'un professionnel en la matière pour éviter de se retrouver forclos au moment de porter l'affaire devant les tribunaux.

Le régime des garanties spécifiques est prévu aux articles 1642-1 et 1646-1 du Code civil.

L'article 1642-1 du Code civil dispose que *«le vendeur d'un immeuble à construire ne peut être déchargé, ni avant la réception de l'ouvrage par l'acquéreur, ni avant l'expiration d'un délai d'un mois après la prise de possession de l'acquéreur des vices de constructions alors apparents»*.

Il faut préciser que la garantie légale qui s'impose au vendeur couvre l'ensemble des défauts affectant l'immeuble peu important leur cause ou leur origine, défauts constatés au moment de la réception ou dans le délai imparti par l'article pré mentionné.



L'article 1646-1 du Code civil prévoit que *«le vendeur d'un immeuble à construire est tenu pendant 10 ans, à compter de la réception de l'ouvrage par l'acquéreur, des vices cachés dont les architectes, entrepreneurs et autres personnes liées au maître de l'ouvrage par un contrat de louage sont eux-mêmes tenus en application des articles 1792 et 2270 du présent code. Le vendeur est tenu de garantir les menus ouvrages pendant deux ans à compter de la réception de l'ouvrage par l'acquéreur. Ces garanties bénéficient aux propriétaires successifs de l'immeuble»*.

Cette garantie couvre l'ensemble des défauts que l'acquéreur constate après la réception de l'immeuble en question. Il appartiendra à l'acquéreur de prouver l'existence du défaut.

En ce qui concerne les notions de gros et menus ouvrages, la loi ne les a pas définies. Il appartient partant aux tribunaux de décider dans quelle catégorie les différents ouvrages doivent être classés. Suite à cette détermination, on pourra dès lors conclure au régime de garantie applicable.

- 📎 Quelques exemples de gros ouvrages: les murs extérieurs et les plafonds; la plomberie, les chapes; la toiture, ...
- 📎 Quelques exemples de menus ouvrages: les portes, boiseries et encadrements de fenêtres; les volets; les radiateurs; ...

Si l'acquéreur constate un tel défaut, il est obligatoire d'en faire part au vendeur et ce par courrier recommandé. Cela est d'autant plus important que les délais courent et que si la dénonciation n'est pas faite pendant les délais impartis, l'acquéreur se trouvera forcé à agir.

Dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement, l'acquéreur devra impérativement se tourner contre le vendeur, qui seul est responsable des problèmes qui peuvent survenir.

En effet, il répond de l'ensemble des problèmes ou dysfonctionnements qu'il soit lui-même en faute ou que se soit un sous-traitant. Ceci constitue indéniablement le grand avantage de ce type de procédé.

L'acquéreur pourra toujours s'adresser au vendeur sans avoir au préalable besoin de déterminer exactement quel corps de métier est en cause, ce qui souvent se révèle être très fastidieux. Il est en effet souvent compliqué de déterminer exactement où

est situé le problème de sorte qu'il est souvent obligatoire de requérir à des expertises ce qui s'avère souvent très coûteux. Le législateur a, par ce procédé, offert une plus grande sécurité à l'acquéreur.



III.

La construction
d'immeubles

Le dernier cas de figure qu'il appartient d'évoquer est celui où les personnes désireuses de faire construire un immeuble ont pris la décision de ne pas avoir recours aux services d'un promoteur immobilier.

Ces derniers sont soit déjà propriétaires du terrain sur lequel ils souhaitent faire ériger la construction où l'acquièrent sans pour autant conclure de contrat de construction avec le vendeur.


En ce qui concerne la construction de l'immeuble proprement dite, le maître de l'ouvrage c'est-à-dire la personne désirant construire, contactera un architecte qui élaborera des plans et s'occupera également si cela est demandé par le maître de l'ouvrage, d'obtenir toutes les autorisations administratives nécessaires.

Le maître de l'ouvrage se chargera ensuite de contracter avec l'ensemble des corps de métiers. Il devra en effet signer un contrat avec chaque corps de métier et ce séparément. Il devra veiller à la coordination des différents intervenants sur le chantier.

L'avantage de cette option est que le maître de l'ouvrage peut lui-même choisir les corps de métiers et les entreprises avec lesquelles il désire travailler. Ce type de procédé laisse beaucoup plus de libertés au maître de l'ouvrage qui contrairement à la vente en l'état futur d'achèvement ne se voit pas imposer tel ou tel artisan ou une certaine entreprise.

L'inconvénient cependant est que le maître de l'ouvrage est seul responsable de la coordination sur le chantier. De plus, en cas de problème, il devra s'adresser individuellement aux différentes entreprises. Dans le cadre d'une vente en l'état futur d'achèvement, c'est le promoteur qui sera responsable de l'ensemble des problèmes qui peuvent survenir sur le chantier peu importe que la faute lui incombe ou qu'elle incombe à un sous-traitant.

La présente brochure est destinée à donner aux acquéreurs potentiels une vue globale des différentes options qui se présentent à eux. Ils leur appartient désormais de les analyser et de choisir celle qui leur semble le mieux adaptée à leurs besoins et attentes.



Il faut préciser que l'Union Luxembourgeoise des Consommateurs tient à votre disposition des modèles de compromis de vente ainsi que de contrats d'architecte, contrats que vous pouvez soit directement télécharger sur notre site Internet ou les demander par mail: ulc@pt.lu ou bien en nous contactant par téléphone au numéro suivant: 49 60 22 – 1.

L'Union Luxembourgeoise des Consommateurs reste bien entendu à l'entière disposition de ses membres pour de plus amples informations.

Compromis de vente

Le/la/lessoussigné(e)(s)

(profession),

né le à

et son épouse Madame

née le à

demeurant à

déclare(nt) vendre à

Monsieur/Madame

(profession),

né(e) le à

qui accepte, l'immeuble suivant:

sis à

inscrit au cadastre de la commune de

section

de

sous le numéro

avec une contenance d'environares

Servitudes et situation hypothécaire:

Le bien vendu est transmis avec toutes les servitudes actives et passives, conventionnelles ou légales, apparentes et non apparentes qui pourraient le grever.

- A cet égard, le vendeur déclare qu'à sa connaissance, il existe une ou plusieurs servitudes.
- A cet égard, le vendeur déclare qu'à sa connaissance, il n'existe pas de servitudes.

(Choisir la mention qui convient au cas d'espèce).

Le bien vendu est transmis à l'acquéreur libre de toutes dettes, charges et hypothèques.

Prix de vente et modalités de paiement:

Cette vente se fait moyennant et pour le prix de: (prix en chiffres et en lettres)

.....

payable comme suit:

.....

Remarques:

.....

L'acte notarié sera signé au plus tard le

pardevant Me notaire de résidence

à

Les frais et honoraires de l'acte notarié sont à charge de l'acquéreur.

L'acquéreur aura la propriété du bien vendu à compter de la signature de l'acte notarié. Il en aura la jouissance réelle et effective le jour de la remise des clés. La remise des clés s'effectuera Pour le cas où les clés ne seraient pas remises ce jour, le vendeur s'engage au versement

d'une indemnité d'occupation journalière fixée à
.....euros (en chiffres et en lettres) jusqu'à la date de la remise
des clés définitive.

Il est expressément convenu qu'après réalisation des condi-
tions suspensives, qu'en cas de résiliation unilatérale par une
des parties ou en cas de refus de passer acte devant le notaire,
pour quelque motif que ce soit, la partie défaillante devra payer
à l'autre partie l'indemnité forfaitaire prévue ci-dessous dans le
titre «*clause pénale*».

Clause suspensive:

L'acquéreur déclare devoir contracter un prêt auprès d'un institut
financier du Grand-Duché de Luxembourg pour règlement du
prédit prix de vente.

Il est expressément entendu que le présent contrat ne sortira
ses effets qu'au cas où l'acquéreur devrait se voir accorder le
prêt en question. En cas de refus du prêt, les parties seront li-
bres de tout engagement sans que le vendeur puisse invoquer
des dommages et intérêts à l'encontre de l'acquéreur.

Il est expressément convenu que l'acquéreur s'engage à présen-
ter au vendeur la lettre d'acceptation respectivement de refus du
prédit prêt au plus tard le Si
l'acquéreur ne présente pas l'une des prédites lettres ou pour le
cas où aucune demande de crédit n'aurait été introduite, le com-
promis sera considéré comme résolu et le montant prévu par la
clause pénale devra être versé au vendeur.

Le délai imparti pour présenter la lettre d'acceptation ou de refus
pourra être prolongé uniquement si l'acquéreur est en mesure
de fournir un certificat de l'institut financier attestant que sa de-
mande de crédit est en cours de traitement.

Clause pénale:

Il est expressément convenu qu'en cas de résolution du présent
compromis par l'une ou l'autre partie en dehors des cas énu-
mérés ci-dessus la partie qui entend résilier le compromis de-
vra verser 10% du prix de vente du bien immobilier en cause à
l'autre partie.

Le paiement devra s'effectuer dans un délai d'un mois à compter de la mise en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception de la partie créancière de l'indemnité, et sans que cette dernière ne soit tenue de justifier l'existence d'un préjudice.

Mesures administratives:

Le vendeur déclare qu'à sa connaissance, le bien vendu ne fait l'objet ni d'une procédure d'expropriation, ni d'une mesure provisoire ou définitive prise dans le cadre de la législation sur l'aménagement du territoire et l'urbanisme et la protection de l'environnement, des monuments et des sites, ni d'aucun pacte de préférence ou de rachat, ni d'aucune emprise sur le sous-sol.

Les parties reconnaissent avoir lu et compris l'ensemble des stipulations du présent compromis de vente et l'avoir signé personnellement.

Fait sur pages, en autant d'exemplaires que de parties ayant un intérêt distinct, chaque page étant paraphée, la dernière signée à, le

«lu et approuvé»

Le vendeur

«lu et approuvé»

L'acquéreur



L'auteur de la présente brochure ne peut être tenu pour responsable des éventuelles erreurs ou omissions qui y subsisteraient, malgré le soin tout particulier apporté à sa rédaction.

L'ULC n'est pas responsable de l'usage fait éventuellement d'informations tirées de cette publication.



Union Luxembourgeoise des Consommateurs
55, rue des Bruyères – L-1274 Howald
www.ulc.lu

Avec le soutien financier du Ministère de l'Economie



LE GOUVERNEMENT
DU GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère de l'Economie