



LACAILLE, Lise
Le notaire et le quotidien
détails



L'AVANT-contrat

Vous avez enfin déniché la maison de vos rêves. Vous voulez en faire l'acquisition. Comment faire ?

Il faut avant tout éviter les gestes précipités. Avant de signer la moindre proposition d'achat, la plus grande prudence est de mise. Savez-vous, par exemple, distinguer entre une offre d'achat et une promesse d'achat ? Êtes-vous en mesure d'évaluer les effets juridiques de l'une et de l'autre ? Aussi, avant de signer quelque document que ce soit dans le but d'acheter un immeuble, vous serez bien avisé de consulter votre notaire. Ce dernier est en mesure de vérifier le contenu d'un tel document, d'en déterminer la nature exacte et, surtout, de vous dire précisément ce à quoi vous vous engagez. Le notaire saura vous conseiller pour vous éviter toute mauvaise surprise. Laissez le notaire vous guider vers un achat de propriété parfaitement bien réussi; comme le dit l'adage, « mieux vaut prévenir que guérir... »



Chambre
des notaires
du Québec

Tour de la Bourse
800, Place-Victoria
Bureau 700, C.P. 162
Montréal (Québec)
H4Z 1L8

Septembre 1999
www.cdnq.org

LES DIVERSES PROPOSITIONS D’ACHAT



La proposition d’acheter une maison peut emprunter plusieurs formes:

- l’offre d’achat ;
- la contre-offre ;
- la promesse unilatérale d’achat (ou option).

L’offre d’achat diffère de la promesse d’achat à bien des égards, notamment en ce qui concerne le droit de pouvoir en principe la révoquer en tout temps avant la réception de l’acceptation (si l’offre n’est pas assortie d’un délai d’acceptation) et pour ce qui est du régime de responsabilité applicable au cas de non-respect. Mais, en ce qui nous intéresse ici, lorsque la proposition d’achat est valablement acceptée telle quelle par son destinataire, elle devient généralement une promesse bilatérale d’achat-vente, c’est-à-dire un avant-contrat qui engage les deux parties. Cet avant-contrat est un contrat préliminaire et, comme son nom l’indique, il suppose la passation d’un autre contrat à intervenir plus tard, la vente elle-même. Mais déjà, au stade de cet avant-contrat, l’acheteur s’est obligé à acheter et le vendeur s’est obligé à vendre conformément aux termes et conditions de cet avant-contrat. Aussi, attention aux nombreux formulaires déjà préparés d’avance. Sans vraiment en comprendre toutes les subtilités, vous pourriez par exemple vous engager :

- à verser un acompte non remboursable ;
- à respecter des délais de rigueur ;
- à renoncer à une garantie.

CET AVANT-CONTRAT PEUT-IL ÊTRE ANNULÉ ?



Sauf si les deux parties décident d’un commun accord de l’annuler, on ne peut pas mettre fin à ce contrat préliminaire, hormis les causes reconnues par la loi. Aussi, règle générale, vous êtes lié par cet avant-contrat; l’autre partie est en droit de vous contraindre, par voie de justice, à exécuter toutes les obligations dont vous êtes redevable. Suivant les circonstances, le juge pourra faire suite à une action en passation de titre ou pourra simplement accorder des dommages-intérêts; à l’occasion, il sera en position pour à la fois avaliser la vente et ordonner le paiement de dommages-intérêts.

À moins, peut-être, de faire volte face dans les trois jours ? Ou encore dans les dix jours ? Faux!

S’il n’est pas écrit que vous conservez « une faculté de dédit » ou à moins d’avoir conclu une convention d’arrhes, votre engagement est normalement irrévocable .

LA MAISON NEUVE, UNE EXCEPTION ?



Oui, mais dans certains cas seulement.

La loi oblige en effet d’accorder dix jours au promettant acheteur pour pouvoir se dédire de sa promesse, moyennant le plus souvent le paiement de certains frais, si c’est le constructeur ou le promoteur qui vend un immeuble à usage d’habitation à un propriétaire occupant, c’est-à-dire à une personne physique qui compte l’acquérir pour l’occuper elle-même.

LE CONTENU D’UNE BONNE PROPOSITION



Le notaire comprend bien l’importance d’une bonne proposition d’achat. Cette proposition doit protéger en même temps les intérêts de l’acheteur et ceux du vendeur. C’est ce à quoi s’emploie le notaire. Aussi prendra-t-il soin de consigner, dans cette proposition, tous les éléments essentiels à la vente, dont notamment :

- les conditions préalables à la vente ;
- la désignation précise de l’immeuble et l’énumération des autres biens inclus dans la vente ;
- les obligations respectives de l’acheteur et du vendeur ;
- le prix et le mode de paiement ;
- le montant de l’acompte qu’il gardera en fidéicommiss ;
- les conditions et les garanties de la vente ;
- les documents à fournir ;
- les dates et les délais pour:
 - l’inspection de l’immeuble ;
 - la signature du contrat d’hypothèque ;
 - la passation de l’acte de vente ;
 - l’occupation.
- les frais de chacune des parties, etc.

Laissez à votre notaire le soin de faire toute la lumière... et vos décisions se prendront plus aisément! Une entrevue qui ne coûte pas cher et qui vaut de l’or!

LE NOTAIRE



Le notaire connaît trop bien les graves problèmes résultant d’une proposition incomplète, mal rédigée, ou encore mal comprise.

Rencontrez-le pour lui faire part de votre projet. Le notaire est le conseiller juridique de l’entente et le professionnel des transactions immobilières. Grâce à son aide, acheteur et vendeur préviendront les situations fâcheuses et souvent irrémédiables.

Pour faire de votre contrat une réussite, il faut savoir partir du bon pied.

COPROPRIÉTÉ



Se lancer dans un projet d’achat impliquant une forme quelconque de copropriété, c’est particulier. Protégez-vous en discutant au préalable avec votre notaire.

Pour vous familiariser sur le sujet, lisez notre dépliant sur la copropriété d’un immeuble.

Consultez votre notaire : il ne laisse rien au hasard.