

La description du bien dans le mandat et le compromis

La plupart des mandats se contentent d'une « description succincte » du bien à vendre. Légalement, il n'y a en effet aucune condition de validité du mandat liée à la description du bien. La seule mention de l'adresse suffirait donc en principe à rendre le mandat valable. Toutefois, on peut conseiller de rédiger cette partie du mandat avec attention pour plusieurs raisons.

VÉRIFIER L'ÉTENDUE DU MANDAT ET LE BIEN VENDU

Décrire le bien avec précision permet de vérifier avec le vendeur ce qu'il vend et son droit de propriété sur le bien vendu. Vend-il bien la totalité de la parcelle ? Est-il propriétaire ou locataire du garage situé au sous-sol de l'immeuble ? Cela permet aussi à l'agent immobilier de présenter le bien tel qu'il est imaginé à la vente par le propriétaire.

MANDAT ET ANNONCE

Les informations saisies dans le mandat sont importantes car elles seront souvent reprises dans les annonces rédigées pour vendre le bien. Or, la diffusion d'une information mensongère ou de nature à induire en erreur peut entraîner la responsabilité civile et pénale de l'agent immobilier. Il faudra donc être vigilant à ce que les informations soient exactes et vérifiées. La direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) peut en effet sanctionner un vendeur ou son mandataire qui diffuserait une information inexacte ou trompeuse.

BIEN IMMEUBLE ET BIEN MEUBLE

Le droit français distingue entre les biens meubles et les biens immeubles.

Les biens immeubles sont le sol et l'ensemble des éléments qui sont attachés au sol ou à l'immeuble. Ils ne peuvent pas être détachés de l'immeuble sans détériorer celui-ci. Cela couvre donc les plantes et arbres, mais aussi les constructions.

Les biens meubles, pour leur part, peuvent être déplacés. Sont meubles par leur nature les biens qui peuvent se transporter d'un lieu à un autre. En principe, ne font donc pas partie de la transaction les rideaux, mobilier de jardin, cabane simplement posée sur le jardin ou armoires situées dans une chambre.

Le code civil a toutefois apporté des précisions. Certains biens meubles peuvent devenir immeubles par incorporation ou par destination. Ainsi, le propriétaire est censé avoir attaché à son fonds des effets mobiliers à perpétuelle demeure, quand ils y sont scellés en plâtre ou à chaux ou à ciment, ou, lorsqu'ils ne peuvent être détachés sans être fracturés ou détériorés, ou sans briser ou détériorer la partie du fonds à laquelle ils sont attachés. Les glaces d'un appartement sont censées mises à perpétuelle demeure lorsque le parquet sur lequel elles sont attachées fait corps avec la boiserie. Il en est de même des tableaux et autres ornements. Quant aux statues, elles sont immeubles lorsqu'elles sont placées dans une niche pratiquée exprès pour les recevoir, même si elles peuvent être enlevées sans fracture ou détérioration.



FACILITER LA RENCONTRE DES CONSENTEMENTS

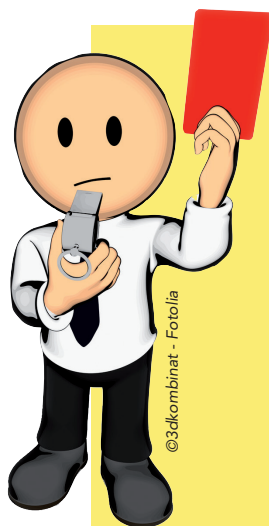
Rien n'est pire que de découvrir lors de la signature du compromis que les parties ne sont pas d'accord sur la description du bien vendu. Il existe de nombreux cas dans lesquels une cuisine équipée est simplement chevillée au mur, une cheminée décorative est posée contre l'insert. Autant de situations de conflit potentiel qu'on peut éviter en décrivant simplement si ces biens sont ou non inclus dans la vente.

ÉTENDRE OU RÉDUIRE L'ÉTENDUE DU BIEN VENDU

A défaut de précision dans le mandat ou le compromis, l'ensemble des biens immobiliers font partie de la vente et les biens meubles en sont exclus. Le vendeur doit donc laisser les radiateurs mais peut emmener ses tables et chaises. Cette disposition n'est pas d'ordre public. Le vendeur peut ainsi décider de détacher certains biens et ne pas les inclure dans la vente. On pourrait imaginer qu'un vendeur prévoit qu'il récupérera une fresque peinte sur un mur, des fenêtres ou tuiles particulières, ou encore un arbre centenaire planté dans le jardin. Tout est possible, pourvu que ce soit prévu. De la même manière, un vendeur peut décider d'inclure dans la vente certains biens meubles. Pour l'agent immobilier, cela peut constituer une réelle aide à la vente. Le fait que le vendeur d'une résidence secondaire accepte de laisser le mobilier typique, au demeurant de faible valeur pour le vendeur, ou une cuisine équipée peut achever de convaincre les acheteurs potentiels. Bien entendu, il pourra être intéressant également pour des raisons fiscales de lister dès le mandat ces biens meubles que le vendeur accepte de transférer à l'acheteur afin de réaliser une reprise mobilière.

MANDAT ET COMPROMIS

C'est souvent le compromis qui décrit avec plus de précision le bien vendu. Toutefois, si un vendeur refuse de vendre certains biens meubles alors que l'agent immobilier les a présentés sans attirer l'attention de l'acheteur, on pourrait imaginer une action en responsabilité de la part de l'acheteur. Ainsi, si le vendeur ou son mandataire ne précise pas qu'une cuisine encastrée ne fait pas partie de la transaction alors que celle-ci est scellée, l'acheteur pourra probablement exiger le maintien de cette cuisine équipée ou une réduction du prix de vente. Il arrive souvent que le compromis ne soit pas rédigé par la personne qui a pris le mandat, en raison de l'organisation d'une équipe de vente, le remplacement d'un salarié, le congé du négociateur ou encore le recours à un notaire pour rédiger le compromis. Le plus souvent, le rédacteur du compromis reprendra les informations présentes dans l'acte de propriété et dans le mandat. Un mandat mal rédigé multiplie donc le risque d'erreur. Une description précise du bien dès le compromis, c'est ainsi la garantie d'une vente réalisée dans les meilleures conditions, propice à la rencontre des consentements et au versement de la commission...



LA SANCTION D'UNE MAUVAISE DESCRIPTION DU BIEN

Il faut être vigilant car la sanction peut être parfois importante. Outre une action en dommages et intérêts ou en réduction du prix, l'acheteur pourrait exiger la remise en état ou même l'annulation de la vente aux torts du vendeur. C'est ce qui s'est déroulé dans une affaire jugée par la cour de cassation le 17 décembre 2014 (pourvoi n°13-24597). Les propriétaires d'une maison avaient récupéré un meuble et un miroir de salle de bain. La cour de cassation a accueilli l'action en résolution engagée par l'acheteur. Pour les juges, en effet, la cour d'appel avait constaté que « la dépose du meuble haut et du miroir de la salle de bain, fixés par des chevilles pénétrant le mur, entraînait une détérioration des faïences murales qui devaient être remplacées en totalité et que les faïences décoratives posées en frise dans la salle de bain, scellées à plâtre, avaient été arrachées ». Ainsi la cour d'appel, « qui a pu retenir que la dépose de ces éléments par m. X... caractérisait une violation grave de la stipulation de la promesse de vente interdisant à m. X... d'apporter toute modification des lieux, a pu en déduire que la demande de résolution de la vente devait être accueillie ».