



LACAILLE, Lise
Le notaire et le quotidien
détails

L'ACHAT et LA VENTE d'une propriété



AVANT TOUT, *s'en remettre à un expert*

Acheter ou vendre une propriété immobilière n'est pas une décision qui se prend à la légère. Il s'agit là d'un acte important et lourd de conséquences. La prudence la plus élémentaire suggère d'avoir recours aux conseils d'un expert. Le notaire est précisément l'expert reconnu dans le domaine du droit immobilier. Aussi, avant de signer quelque document que ce soit dans le but d'acheter ou de vendre un immeuble, n'hésitez pas à consulter votre notaire. Ce dernier saura alors vous renseigner sur la nature exacte de ce document de façon à éviter les mauvaises surprises et à assurer, ultérieurement, la signature harmonieuse de l'acte d'achat-vente. Au moment où il instrumente le contrat d'achat-vente, le notaire explique avec précision aux parties leurs droits et obligations résultant de cet acte. Ses devoirs lui imposent également de ne remettre le prix au vendeur qu'après avoir procédé à certaines vérifications finales dans le but d'assurer la complète protection de toutes les parties.



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

LA PROMESSE D’ACHAT OU LA PROMESSE DE VENTE

La promesse d’achat ou la promesse de vente est généralement le document usuel signé par chacune des parties en cause préalablement à l’acte de vente. Contrairement à ce que l’on peut penser, un tel document n’est pas de la catégorie de ceux dont les parties peuvent facilement se débarrasser par la suite. Il constitue un avant-contrat et impose certaines obligations aux parties. Une fois ce document signé, il devient souvent très difficile d’en modifier les termes et conditions et de se dégager des obligations contractées.

D’où l’importance, pour prévenir les situations fâcheuses et souvent irrémédiables, de faire appel à l’expertise d’un notaire **avant de signer quelque document que ce soit.**

Au sujet de la promesse d’achat, nous vous invitons à lire notre dépliant intitulé « L’avant-contrat, l’achat d’une maison ».

VENDRE N’EST PAS TOUJOURS UN ACTE DE PURE FACULTÉ

Vendre son immeuble à qui on veut et quand on veut semble être un droit acquis. Pourtant, en certaines occasions, le propriétaire peut avoir besoin d’une autorisation avant de pouvoir procéder à la vente de son immeuble. Ainsi, par exemple :

- le propriétaire a besoin du consentement écrit de son époux ou de son épouse s’il s’agit de vendre une résidence de la famille ;
- le tuteur au mineur peut avoir besoin de certaines autorisations pour vendre un bien immeuble dont le mineur est propriétaire ;
- le propriétaire d’un bien culturel classé doit, dans des circonstances précises, obtenir certaines autorisations au cas de vente; il en va de même, en plusieurs occasions, pour le propriétaire d’une terre agricole ;
- la vente d’un immeuble situé dans un ensemble immobilier est assujettie à l’autorisation de la Régie du logement.

La prudence est donc de mise : vendre sans en avoir le droit met directement en cause la validité de la vente et peut vous exposer à d’autres recours civils. Le notaire peut vous renseigner sur toutes les autorisations requises et nécessaires et, à votre demande, entreprendre les démarches pour chercher à les obtenir.

LA VENTE AVEC GARANTIE LÉGALE

Le vendeur et l’acheteur d’un immeuble sont tributaires de certaines obligations l’un envers l’autre. Ainsi, l’acheteur doit prendre livraison du bien vendu et en payer le prix. En corollaire, le vendeur doit délivrer le bien. Il est aussi tenu à la garantie légale, c’est-à-dire que la loi l’oblige à garantir certaines choses à son acheteur.

Le vendeur est d’abord tenu à la **garantie du droit de propriété**. Il est obligé de garantir à l’acheteur que l’immeuble est exempt de vice de titre et qu’il est libre de tous droits, à l’exception de ceux déclarés lors de la vente. Par la même occasion, le vendeur doit garantir son acheteur contre tout empiètement existant (empiètement résultant de son fait ou, encore, résultant, à sa connaissance, du fait d’un tiers) et, dans les limites fixées par la loi, contre toute violation aux limitations de droit public (par exemple, le vendeur garantit que l’immeuble ne contrevient pas à un règlement de zonage). La garantie contre la violation aux limitations de droit public n’est toutefois pas absolue; aussi l’acheteur doit faire montre de vigilance.

Le vendeur est aussi tenu à la **garantie de qualité**, c’est-à-dire à la garantie contre les vices cachés.

Mais, encore là, attention! La garantie de qualité ne couvre que les vices majeurs qui existent lors de la vente, qui sont inconnus de l’acheteur et qu’un acheteur prudent et diligent n’aurait pas pu découvrir...

Pas si simple!

Dans la mesure prévue par la loi, les parties peuvent ajouter ou soustraire à la garantie légale. Le notaire peut parfaitement bien vous renseigner là-dessus et inclure, dans l’acte de vente, une clause **extensive ou limitative de responsabilité qui répond au voeu des parties tout en étant parfaitement légale.**

L’EXAMEN DES TITRES : UNE NÉCESSITÉ

En effectuant les recherches appropriées, le notaire est en mesure de vous garantir un titre de propriété incontestable.

En premier lieu, sa recherche consiste à vérifier :

- si le vendeur est le véritable propriétaire de l’immeuble ;
- s’il possède le droit et la capacité de vendre ;
- si son conjoint ou d’autres personnes doivent consentir à la vente, etc.

À l’aide du certificat de localisation, le notaire vérifie ensuite :

- si les dimensions du terrain sont exactes ;
- si les bâtisses sont bien érigées sur le terrain vendu ;
- si la maison a été construite conformément aux règlements municipaux et aux lois de zonage ;
- si la propriété du voisin empiète sur votre terrain ;
- si les fenêtres répondent aux normes légales ;
- s’il existe des droits de passage, etc.

Enfin, par l’examen des titres, le notaire peut déceler les charges ou droits réels susceptibles d’affecter, de limiter ou de dévaluer votre droit de propriété, tels que les hypothèques, les saisies, les jugements, les servitudes, etc.

LE PRIX DE VENTE

- Vous désirez payer comptant ? Vous bénéficiez alors, **pour votre protection**, de la gestion des sommes par le notaire via sa comptabilité en fidéicommiss. Ce dernier ne remettra les fonds à qui de droit qu’après avoir procédé à certaines vérifications finales.
- Prise en charge d’hypothèque ? Pour sauver le paiement d’une « pénalité » qui pourrait devenir due en faveur de votre créancier, êtes-vous prêt à demeurer responsable, envers ce créancier, au cas de défaut de paiement de l’acheteur ? Informez-vous d’abord auprès de votre notaire sur les alternatives possibles et sur les conséquences de celles-ci.
- Solde de prix de vente ou nouvelle hypothèque ? Le notaire peut vous aider à comparer les différents modes de financement et est en mesure d’évaluer, avec vous, les diverses propositions reçues. Question de respecter votre budget.

LA MAISON NEUVE

Vous voulez acheter une maison neuve, sans vivre l’horreur des hypothèques légales de la construction ?

Un suivi après l’acte de vente est essentiel, car divers intervenants de la construction peuvent encore vous réclamer les sommes que votre constructeur a fait défaut de leur payer. Des sommes considérables sont souvent en jeu.

Votre notaire peut vous offrir l’assurance hypothèque légale ; **ne vous en privez pas!**

L’ACTE DE VENTE NOTARIÉ : UN ÉCRIT PRÉCIEUX

Le notaire rédige l’acte de vente avec la précision et la minutie qui le caractérisent, en y insérant toutes les clauses essentielles à la sauvegarde de vos droits.

De plus, le notaire instrumente tout acte relié à l’acte de vente : prêt hypothécaire, servitude, quittance et autres, tels que convention d’indivision, testaments, etc.

L’acte notarié fait foi, preuve en main, de son contenu. Vous en aurez une copie authentique de l’original, lequel est numéroté, répertorié et conservé dans le greffe du notaire. Pas de perte en vue... pour votre protection.

L’ACHAT D’UNE PROPRIÉTÉ À DEUX

De nos jours, bien des couples, qu’ils soient mariés ou non, décident d’acheter un immeuble en commun. En langage familial, on dit alors que la maison « est aux deux noms ». Par mesure de précaution, lorsqu’ils décident d’acheter à deux, les copropriétaires par indivision devraient prévoir, dans une convention, certaines règles applicables. Le notaire peut les conseiller adéquatement sur l’étendue d’une telle convention et rédiger l’acte approprié

Consultez votre notaire : il ne laisse rien au hasard.