

Les obligations du vendeur d'immeuble : le devoir d'information

Le vendeur d'un immeuble (appartement, maison, terrain...) a l'**obligation d'informer son acheteur**. D'une façon générale, il doit lui transmettre tous les renseignements qu'il détient sur le bien immobilier.

Certaines de ces informations sont d'ailleurs prévues par la loi. Les tribunaux sanctionnent sévèrement tout manquement du vendeur à cette obligation générale.

Si celui-ci cache une information importante, l'acheteur peut obtenir une réduction du prix ou l'**annulation de la vente immobilière** dans les cas les plus graves.

Le vendeur est alors condamné au **remboursement du prix de vente** et parfois au versement d'indemnités à l'acheteur qui a subi un préjudice (**frais de déménagement**, de recherches d'un autre logement). Il est donc très important de respecter ces contraintes. Or, la liste des renseignements que le vendeur doit fournir à l'acheteur s'allonge continuellement. Les informations juridiques du bien immobilier

Sur le plan juridique, le vendeur doit, par exemple, informer l'acheteur de l'existence de **servitudes** (de passage, de vue, d'écoulement des eaux...), d'**hypothèques** ou de privilèges (pris au profit d'une banque pour **garantir un crédit**) ou d'autres charges grevant le bien immobilier (pacte de préférence ou **contrat d'affichage publicitaire**).

Les informations techniques du bien immobilier

Au plan technique, le vendeur d'appartement en copropriété a par exemple l'obligation de fournir la **superficie exacte du logement (loi Carrez)**. Le carnet d'entretien, obligatoire pour les immeubles en copropriété, doit être communiqué au futur acquéreur. Le vendeur doit aussi, dans certains cas, informer sur la présence éventuelle de termites, de plomb ou encore

d'amiante en faisant réaliser les **diagnostics immobiliers obligatoires** appropriés au type de bien immobilier vendu.

Le vendeur de terrain à bâtir, sur lequel l'acquéreur a indiqué son intention de construire un immeuble à usage d'habitation ou à un usage mixte d'habitation et professionnel, doit préciser si un **bornage** a été effectué et informer sur les **règles d'urbanisme** applicables au terrain et les possibilités de construction. Au surplus, lorsque le **terrain à bâtir** est un lot de lotissement, est issu d'une division effectuée à l'intérieur d'une zone d'aménagement concerté par la personne publique ou privée chargée de l'aménagement ou est issu d'un remembrement réalisé par une **association foncière urbaine**, la mention du descriptif du terrain résultant du bornage est inscrite dans la promesse ou le contrat.

Le bornage évoqué ci-dessus ne constitue pas véritablement un bornage au sens de l'article 646 du Code Civil; en effet, il ne peut s'agir d'un bornage contradictoire, hormis en ce qui concerne la limite du périmètre extérieur des lots.

L'environnement du bien immobilier

Il faut également tenir compte de l'environnement de l'immeuble : existence éventuelle de **risques naturels** prévisibles dans la région (inondation, mouvements de terrain), de servitude d'urbanisme, conformité de l'installation d'assainissement individuel de la maison, exploitation d'une activité polluante à proximité.

Enfin, les ventes de terrains devenus **constructibles** réalisés par les particuliers (personnes physiques ou sociétés relevant du régime d'imposition des plus-values des particuliers) dans le cadre de leur patrimoine privé peuvent être soumises à une taxe forfaitaire si le conseil municipal (ou l'organe délibérant compétent) de la commune de situation du terrain a pris une délibération en ce sens.

Dans ce cas, le redevable de la taxe sera le vendeur. La taxe sera égale à 10% des 2/3 du prix de vente du terrain et sera versée par le notaire pour le compte du vendeur lors de la publicité foncière de l'**acte de vente**.

Le devoir d'information du vendeur est vaste et sa responsabilité, importante. Les renseignements en matière de vente immobilière doivent être donnés à l'acquéreur dès la signature de l'avant contrat. Il est donc important d'être conseillé par un **professionnel du droit et de l'immobilier**, avant de **mettre en vente un bien immobilier**. N'hésitez pas à rencontrer votre notaire et surtout, ne signez pas sans son avis. Il vous accompagnera dans votre **projet immobilier** et vous aidera à le réaliser en toute sécurité.