

OBLIGATION DE DÉLIVRANCE OU VICE CACHÉ : LE CASSE TÊTE DE L'AGENT IMMOBILIER

Lors de la vente d'un immeuble, le vendeur, et par ricochet l'agent immobilier, est tenu de deux obligations principales, à savoir celle de délivrer la chose, et celle de la garantir.

Dans un premier temps, il convient de comprendre la différence entre la délivrance d'une chose conforme et la garantie des vices cachés (A).

Dans un deuxième temps, nous examinerons la position fluctuante de la Cour de Cassation quant à ces deux notions, notamment avec un arrêt de la troisième chambre civile du 28 janvier 2015 (B).

Dans un troisième temps, nous examinerons quelques cas pratiques afin d'orienter utilement l'agent immobilier dans ce parcours d'obstacles (C).

A – OBLIGATION DE DÉLIVRANCE D'UNE CHOSE CONFORME ET GARANTIE DES VICES CACHÉS

En premier lieu, l'obligation de délivrance consiste à mettre une chose conforme à la disposition de l'acheteur, c'est-à-dire conforme à ce qui a été convenu.

Le défaut de conformité se distingue donc d'autres notions tels le vice de consentement, en l'occurrence l'erreur ou le dol, ainsi que du vice caché.

« *La délivrance est le transport de la chose vendue en la puissance et la possession de l'acheteur* » rappelle l'article 1604 du Code Civil.

Il s'agit d'une obligation de faire, qui se distingue du transfert de propriété qui intervient dès la signature de l'acte.

En deuxième lieu, la délivrance d'une chose conforme se distingue de l'erreur sur la chose, même si la distinction n'est pas toujours aisée.

Lorsqu'il manque une qualité substantielle, c'est davantage le défaut de conformité qui est retenu.

Quant au dol, il suppose une faute intentionnelle destinée à faire contracter l'acquéreur par erreur.

En troisième lieu, la distinction entre la non conformité et le vice caché est très fluctuante.

A priori, le vice caché est une malfaçon, une avarie, une dégradation, une anomalie, une altération ou une défektivité.

Le vice peut affecter la chose dans sa matérialité ou dans sa conception.

Par comparaison, le défaut de conformité est une différence entre la chose promise et la chose livrée, si bien que la chose non conforme est souvent apte à son usage normal.

En revanche, l'immeuble vendu ne correspond pas à la prestation attendue.

Parfois, un même immeuble peut être affecté d'un vice caché et n'être pas conforme à la chose promise.

En matière de vice caché, il n'est pas non plus rare qu'il y ait une évolution dans le temps.

Ainsi un défaut, telle une fissure minime, peut prendre de l'ampleur et passer d'un défaut esthétique à un défaut de nature décennale compromettant la solidité de l'ouvrage, tandis qu'une non conformité n'évolue pas dans le temps : l'objet vendu correspond ou non à la prestation attendue.

Il y a donc un critère chronologique entre la non conformité et le vice caché.

Dans un premier temps, intervient l'obligation de délivrance d'une chose conforme et, dans un deuxième temps, parfois beaucoup plus tard, celle de vice caché.

Il n'en demeure pas moins qu'il y a toujours eu une confusion entre la non conformité et le vice caché, notamment parce que l'action résultant des vices rédhibitoires devait être intentée dans un bref délai, jusqu'à l'ordonnance du 17 février 2005 qui a institué un délai de deux ans à compter de la découverte du vice.

A l'époque, lorsque le bref délai n'était pas respecté puisque l'acquéreur s'était plus ou moins accommodé avec le vice ou ne l'avait pas vu, il était tentant de faire casser la vente sur le fondement de l'obligation d'une chose délivrée non conforme et d'engager la responsabilité de l'agent immobilier sur la violation de son devoir de conseil.

Cependant, la confusion jurisprudentielle demeure.

B – EVOLUTION DE LA JURISPRUDENCE

Depuis un arrêt de la première chambre civile du 5 mai 1993, seuls les défauts qui rendent la chose impropre à son usage normal sont des vices cachés.

Ainsi, le vice caché est un défaut qui affecte l'usage de la chose.

C'est donc pour cette raison que le Juge a rappelé, dans un arrêt d'Assemblée Plénière du 21 décembre 2007, que lorsqu'il est saisi d'une demande reposant sur

l'existence d'un vice caché, il n'a pas à rechercher d'office si cette action peut être fondée sur un manquement du vendeur à son obligation de délivrance. Pourtant, la Cour de Cassation vient de revenir sur cette distinction dans un arrêt de la troisième chambre civile du 28 janvier 2015.

Dans cette espèce, l'acquéreur se plaignait d'avoir découvert postérieurement à la vente, l'absence de raccordement de l'immeuble au réseau public d'assainissement, si bien que les odeurs nauséabondes constituaient pour lui un vice caché.

Une fois assignés, les vendeurs ont appelé en la cause l'agent immobilier sur le terrain de son devoir de conseil.

La Cour de Cassation a cependant considéré que l'absence de raccordement de l'immeuble au réseau public des eaux usées n'était pas un vice caché mais une violation de l'obligation de délivrance d'une chose conforme à la prestation attendue.

A priori, la vente de l'immeuble avec un réseau d'assainissement privé et non raccordé au réseau public n'empêchait pas les vendeurs d'y vivre et ce n'est qu'à l'usage anormal, vraisemblablement dû au fait que la fosse n'avait pas été vidée, qu'au bout d'un certain temps, est apparue cette difficulté que l'on aurait pu aisément qualifier de vice caché apparu dans le temps.

Mais la Cour de Cassation a, au contraire, considéré qu'il fallait se placer sur le terrain de l'obligation non conforme de la chose.

En effet, la Cour de Cassation a relevé que l'immeuble avait été vendu comme étant raccordé au réseau public d'assainissement, ce qui n'était pas le cas.

La bonne nouvelle pour l'agent immobilier réside dans le fait que la Cour de Cassation a considéré que le vendeur n'ayant pas signalé à l'agent immobilier cette absence de raccordement, aucune responsabilité ne pouvait être retenue à l'encontre de l'agent immobilier.

Il est vrai qu'en la matière l'agent immobilier peut, soit procéder à une vérification *in situ* ou disposer de factures justifiant des frais de raccordement, soit s'appuyer sur la seule déclaration écrite du vendeur, ce qui permet de le mettre à l'abri de toute difficulté.

On peut cependant se demander si la solution aurait été la même pour l'agent immobilier si la mise en œuvre de sa responsabilité émanait non plus du vendeur mais de l'acquéreur...

C – QUELQUES CAS PRATIQUES

La constructibilité d'un immeuble constitue, par exemple, un vice caché, tout comme les défauts d'étanchéité affectant une toiture terrasse qui empêche l'utilisation de l'immeuble dans des conditions normales.

De même, l'humidité rendant un appartement inhabitable constitue un vice caché ou encore une place de parking inutilisable pour un véhicule de dimension normale en raison de la présence d'une rampe en béton est affectée d'un vice caché.

Le manque d'homogénéité de sol en marbre est un vice caché.

C'est également le cas d'un parc de stationnement dont le système de fermeture automatique est très fréquemment en panne.

Que se passe-t-il lorsqu'un contrat de vente indique la superficie de l'immeuble vendu mais ne précise pas que le prix est fixé en fonction de cette superficie et que l'acquéreur découvre une différence de surface ?

A priori, si le contrat ne précise pas que le prix est fixé en fonction de la superficie, c'est que la contenance n'est pas déterminante pour l'acquéreur, ce qui peut paraître très surprenant.

Or, conformément à l'article 1619 du Code Civil, si la contenance délivrée est inférieure de moins d'un vingtième, l'acheteur a seulement le droit à une diminution de prix.

Au delà d'un vingtième, il a le choix entre la diminution de prix et la résolution de la vente.

Dans les deux cas c'est sur le terrain de la non conformité que le vendeur sera sanctionné.

Le vendeur peut cependant se protéger par une clause de non garantie de contenance, sous réserve qu'elle n'aboutisse pas à amputer sensiblement la vente d'un élément déterminant.

Rappelons également que ce type de clause ne fonctionne pas dès qu'un professionnel est partie à la vente.

En matière de vente de lots de copropriété, l'acquéreur est protégé par l'article 46 de la loi du 10 juillet 1965.

Si la superficie est supérieure à celle exprimée dans l'acte, l'excédent ne donne lieu à aucun supplément de prix.

Si la superficie est inférieure de plus d'un vingtième, le vendeur devra supporter une diminution de prix proportionnelle.

La vente de l'immeuble s'accompagne également de la délivrance des accessoires nécessaires à la vente, tels le titre de propriété, le certificat d'urbanisme, les diagnostics techniques ou encore le règlement de copropriété et l'état descriptif de division.

A défaut, c'est sur le terrain de la délivrance d'une chose non conforme qu'il conviendra de se situer.

Enfin, le vendeur, qui doit délivrer une chose conforme, doit parallèlement délivrer une information et même parfois un conseil relatif à la chose vendue.

En clair, le vendeur doit être transparent, tant sur la contenance que sur les qualités de la chose vendue.

En cas de violation du devoir de conseil par le vendeur, c'est souvent sur le terrain de la perte d'une chance que les parties s'expliquent devant le Juge.

C'est notamment le cas avec les différents diagnostics techniques.

Ainsi, un acquéreur avait obtenu la condamnation du diagnostiqueur et du Notaire à payer une provision au motif que le diagnostic de performance énergétique sous-estimait gravement le coût annuel de chauffage.

La Cour de Cassation a cependant écarté cette responsabilité en considérant qu'il n'était pas certain que les acquéreurs, s'ils avaient été mieux informés, auraient renoncé à acquérir le bien litigieux : c'est donc sur le terrain de la perte d'une chance que la Cour de Cassation oblige les parties à se positionner.

CONCLUSION

La distinction entre la non conformité et le vice caché est très fluctuante et complique singulièrement la tâche de l'agent immobilier.

La seule façon de minimiser le risque réside dans l'extrême prudence que doit observer l'agent immobilier, a fortiori lorsque le montant de la commission est de faible valeur.

L'agent immobilier devra donc poser les bonnes questions et le faire de façon écrites afin d'éviter toute difficulté ultérieure.

Enfin, lorsqu'un manquement est susceptible d'être retenu à son encontre, il est indispensable qu'il ait vérifié préalablement que son contrat d'assurance le couvrait de façon complète et qu'un mauvais procès ne mette pas en péril sa propre société.