

Droit : immobilier : réserver n'est pas acheter

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Génération plus : bien vivre son âge**

Band (Jahr): - **(2015)**

Heft 74

PDF erstellt am: **17.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

<http://www.e-periodica.ch>

Immobilier : réserver n'est pas acheter

Lors de l'achat d'un bien immobilier, la signature d'une convention de réservation avec le promoteur devient de plus en plus fréquente. Néanmoins, la portée de ce document est souvent méconnue.



BERNARD LAMBOLEY,
notaire à La Chaux-de-Fonds
swisNot.ch

Après de longues recherches, vous trouvez enfin l'appartement de vos rêves. Le vendeur vous propose alors de signer une convention écrite de réservation qu'il a préparée en attendant de signer l'acte d'achat chez le notaire. Ce document scelle notamment votre engagement à acheter l'appartement pour le prix convenu et prévoit le versement d'un acompte au promoteur.

Malheureusement, peu de temps après la signature de la convention, vous êtes contraint de renoncer à votre projet d'acquisition. Plusieurs interrogations envahissent alors votre esprit : est-il possible de se désister malgré la signature de la réservation ? Si tel est le cas, qu'advient-il de l'acompte que vous avez versé ? Enfin, risquez-vous de devoir payer des frais ?

UN ENGAGEMENT « INFORMEL »

Le droit suisse prévoit que la vente ou la promesse de vente qui porte sur un bien immobilier doit obligatoirement revêtir la forme dite « authentique », soit celle faite devant un notaire, qui aura préalablement préparé le contrat qui sera signé par toutes les parties en sa présence.

Cette exigence de forme s'applique également aux formulaires et autres conventions de réservation dans la mesure où l'engagement d'acquiescer porte également sur un bien immobilier. En effet, ce type d'engagement est assimilé à une promesse d'acheter qui est de la sorte soumise à la forme authentique. Si les exigences de forme ne sont pas

respectées, la convention est caduque. En d'autres termes, le promoteur ne peut pas vous contraindre à concrétiser votre achat.

Le vice de forme s'étend à toutes les clauses de la convention de réservation y compris à l'acompte versé et cela, même si le document prévoit la perte de ce dernier en cas d'abandon du projet. Vous pourrez ainsi exiger le remboursement de votre acompte.

DES EFFETS SECONDAIRES

Il peut néanmoins arriver que le renonçant doive supporter des frais... Tel sera le cas si, dans l'intervalle entre la réservation et le désistement, vous avez sollicité des préparatifs onéreux ou des démarches particulières, telles que l'élaboration de plans spécifiques ou la préparation de l'acte notarié.

Enfin, il convient de préciser que le droit suisse n'exclut pas pour le renonçant la possibilité de devoir s'acquitter de dommages et intérêts, s'il s'avère que ce dernier s'est comporté de manière manifestement contraire à la bonne foi que se doivent les parties dans le cadre d'une négociation. Ce cas de figure est toutefois assez rare et suppose un comportement fautif allant au-delà de la simple « légèreté » ou de l'inexécution.

**Payez
l'acompte
au notaire !**

LES RÈGLES DE BASES

- **Ne pas solliciter de démarches particulièrement onéreuses avant la signature de l'acte de vente notarié**
- **Verser de préférence l'acompte chez le notaire qui préparera l'acte, afin de faciliter son remboursement en cas de désistement**