



Patrice Picard,
associé et coresponsable
de l'équipe stratégique
Droit immobilier.

UNE ÉQUIPE STRATÉGIQUE

BCF MET 18 ÉQUIPES DE SPÉCIALISTES À LA DISPOSITION DE SES CLIENTS. CE SONT NOS 18 ÉQUIPES STRATÉGIQUES.

Chez BCF, nous savons que vous n'avez pas besoin que de simples avocats. Les membres de notre équipe stratégique en Droit Immobilier possèdent une connaissance approfondie du secteur immobilier. Leur expertise dans ce domaine leur permet de vous conseiller efficacement en matière d'acquisition, de vente, d'aménagement, de développement, de gestion, de déploiement de réseaux, de construction, de financement et de location d'immeubles, que leur vocation soit commerciale, industrielle, résidentielle ou mixte.

BCF AVOCATS
AGENTS DE BREVETS
ET MARQUES

L'IMPORTANCE DE BIEN NÉGOCIER LE CONTRAT PRÉLIMINAIRE

Les éléments clés de l'achat, de la vente ou de la location d'un immeuble sont très souvent établis dans le cadre d'un contrat préliminaire (par ex. une offre ou promesse d'achat ou de location, offre ou promesse de vente ou de location et autres avant-contrats). Outre certains facteurs clés tels le prix d'achat, la description de l'immeuble visé et la date à laquelle l'acte de vente ou le bail formel sera signé, c'est également à cette étape que d'autres éléments essentiels d'un contrat préliminaire entrent en ligne de compte, lesquels auront un impact significatif sur la suite des événements.

Trop souvent, les parties au transfert ou à la location d'un immeuble s'engagent aux termes d'un contrat préliminaire sans s'attarder à ces éléments importants, courant ainsi le risque de subir des conséquences légales et économiques importantes. À titre d'exemple, si l'acquéreur a entière discrétion pour s'assurer des aspects économiques, physiques et légaux de l'immeuble à acquérir lors de la période de vérification diligente, le vendeur court le risque de perdre un temps précieux et des occasions de vente si l'acquéreur se désiste. En pareil cas, il peut être opportun d'indiquer au contrat préliminaire que l'acquéreur ne pourra se libérer de son obligation d'acheter l'immeuble que pour un motif

sérieux. Le vendeur s'assurera ainsi du sérieux de l'intention d'achat de son acquéreur avant de s'engager dans un processus l'empêchant d'offrir en vente son immeuble à d'autres personnes pendant plusieurs semaines, voire plusieurs mois.

Un autre exemple courant est l'exclusion complète ou partielle des garanties légales offertes à l'acquéreur d'un immeuble par le Code civil du Québec. Un vendeur qui désire réduire au maximum les risques d'assumer quelque responsabilité que ce soit suite à la vente de son immeuble exclura ces garanties. Il est à noter qu'en l'absence de dispositions spécifiques au contrat préliminaire quant à l'exclusion ou la diminution de ces garanties, celles-ci seront réputées données à l'acquéreur.

Par ailleurs, en raison du renforcement de la législation visant la protection de l'environnement en vigueur au Québec, le vendeur d'un immeuble tentera plus souvent qu'autrement d'exclure la garantie légale de qualité et sa responsabilité quant à une potentielle contamination de l'immeuble. À moins d'être un

vendeur professionnel averti, il est important, dans cette optique, de prévoir également au contrat préliminaire que l'acquéreur achètera l'immeuble « à ses risques et périls ». L'ajout de ces quelques mots permettra au vendeur, dans certaines circonstances, d'exclure le risque d'une réclamation à cet égard.

Toujours à titre d'exemple, mentionnons qu'un contrat préliminaire d'achat d'immeuble

« Vos obligations contractuelles naissent dès la signature du contrat préliminaire avec tout ce que cela comporte et ses termes sont négociables en tous points. »

prévoyant l'intention de l'acquéreur d'occuper l'immeuble avant la signature de l'acte de vente par les parties peut être considéré comme une vente, entraînant ainsi les mêmes effets et obligations qu'aurait eus la signature de l'acte de vente elle-même, y compris la responsabilité des dommages causés à cet immeuble sans que l'acquéreur ne l'ait assuré adéquatement.

Bref, ce qu'il faut retenir, c'est que vos obligations contractuelles prennent effet dès la signature du contrat préliminaire, avec tout ce que cela comporte, et que ses termes sont négociables en tous points. Le refus d'honorer vos obligations nées de ce contrat

préliminaire permettra à l'autre partie de se prévaloir de l'ensemble des recours prévus au Code civil du Québec, incluant les recours en cas de vices cachés, d'un défaut de titre ou encore l'action en passation de titre. Dans ce dernier cas, ce recours peut contraindre l'acquéreur à signer un acte de vente conforme au texte du contrat préliminaire ou, à défaut, le jugement à intervenir tiendra lieu d'acte de vente. En plus de devoir prendre possession d'un immeuble qu'il ne désire plus, l'acquéreur perdra le droit de négocier des modalités acceptables ou de pallier certaines anomalies du contrat préliminaire. Comme dans tout autre cas de violation contractuelle, l'autre partie pourra réclamer des dommages si cette violation cause de tels dommages. Ce recours en dommage et intérêts peut être pris seul ou être joint à l'action en passation de titres.

Les quelques exemples précédents démontrent bien que l'ajout ou la suppression de quelques mots au texte du contrat préliminaire peuvent avoir un impact énorme sur la suite de la transaction. Soyez donc vigilants lors de la rédaction de celui-ci !

Pour en savoir plus, visitez le site

BCF.CA

Patrice Picard, associé et coresponsable de l'équipe stratégique Droit immobilier. Il peut être joint au (514) 397-6712 ou à ppicard@bcf.ca