

Acquisitions et aliénations d'un immeuble par une collectivité territoriale

Achat, vente, échange, don ...

Olivier Sut

Juriste, diplômé en droit public,
chargé d'études juridiques,
chargé de contrôle de légalité
en urbanisme au sein de la préfecture
de la Haute-Savoie



Acquisitions et aliénations d'un immeuble par une collectivité territoriale

Achat, vente, échange, don ...

L'ouvrage expose de manière concrète et pratique les aspects juridiques à connaître qui sont propres à une personne publique (commune, département, région et EPCI) dans le domaine du marché immobilier. Par aspects juridiques, il faut entendre les règles législatives, réglementaires, jurisprudentielles applicables.

Il évoque l'acquisition immobilière (achat, dons et legs, échange), les procédures spécifiques d'acquisition immobilière (préemption, expropriation, biens sans maître, etc.) ainsi que la vente immobilière. Il met en avant les difficultés à éviter et renseigne sur les problématiques générées par de telles procédures.

L'ouvrage se veut synthétique tout en étant suffisamment complet, documenté pour permettre au lecteur d'appréhender sous tous ses angles la règle de droit analysée, commentée. Il est riche de références juridiques afin de conforter chaque affirmation.

Enfin, l'ouvrage doit être appréhendé comme un véritable guide destiné à accompagner le lecteur pas à pas dans la réalisation d'une opération immobilière déterminée pour le compte de l'employeur public.

Olivier Sut est juriste, chargé du contrôle de légalité des autorisations d'urbanisme au sein de la préfecture de la Haute-Savoie. Il a été auparavant chef de la section polices administratives spéciales à la même préfecture. Il est titulaire d'un DESS Contentieux administratif et financier de la faculté de droit de Toulon.

LES ESSENTIELS

boutique.territorial.fr

ISSN : 2553-5803

ISBN : 978-2-8186-2129-5

© snowing12/adobeStock.com

territorial éditions

Acquisitions et aliénations d'un immeuble par une collectivité territoriale

Achat, vente, échange, don...

Olivier Sut

Juriste, diplômé en droit public,
chargé d'études juridiques,
chargé de contrôle de légalité
en urbanisme au sein
de la préfecture de la Haute-Savoie



**Vous souhaitez
nous contacter
à propos de votre ouvrage ?**

C'est simple !

Il vous suffit d'**envoyer un mail à :**
service-client-editions@territorial.fr
en précisant l'objet de votre demande.

Pour connaître l'ensemble de nos publications,
rendez-vous sur notre boutique en ligne
boutique.territorial.fr

Avertissement de l'éditeur :

La lecture de cet ouvrage ne peut en aucun cas dispenser le lecteur
de recourir à un professionnel du droit.

Nous sommes vigilants concernant les autorisations
de reproduction et indiquons systématiquement
les sources des schémas, images, tableaux, etc.

Pour toute demande de modification, mise à jour
ou suppression d'un élément au sein de cet ouvrage,
merci de contacter les éditions Territorial.

 <p>DANGER LE PHOTOCOPIAGE TUE LE LIVRE</p>	<p>Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement la présente publication sans autorisation du Centre Français d'exploitation du droit de Copie. CFC 20, rue des Grands-Augustins 75006 Paris. Tél.: 0144 07 47 70</p>
---	---



Sommaire

Propos introductifs	p.7
Chapitre I	
Notions juridiques à connaître	p.9
A - Distinction entre meubles et immeubles	p.9
1. Le critère utilisé pour la distinction	p.9
2. La liste des biens dits immeubles	p.9
3. Régime juridique applicable	p.10
B - Distinction entre domaine public et domaine privé	p.11
1. Le domaine public	p.11
2. Régime des biens relevant du domaine public	p.11
3. Le domaine privé	p.12
4. Des principes applicables à tous les biens du propriétaire public	p.12
C - Le contrat de vente	p.13
1. La formation du contrat	p.13
2. Sur le contenu du contrat de vente	p.14
3. La question des avant-contrats	p.14
D - Autres notions juridiques	p.16
1. Le cadastre	p.16
2. Le document d'arpentage	p.16
3. Le bornage	p.17
Chapitre II	
La direction de l'Immobilier de l'État (DIE)	p.19
A - Historique	p.19
B - Champ d'intervention de la demande d'avis	p.19
1. Les acquisitions et locations immobilières	p.20
2. Les cessions	p.21
C - La procédure de demande d'avis	p.21
D - Nature et portée de l'avis rendu	p.22

Chapitre III

Les procédures d'acquisition immobilière	p.25
A - L'achat immobilier	p.25
1. Cadre juridique	p.25
2. Étapes de la procédure	p.25
B - Les dons et legs	p.31
1. Définitions	p.31
2. Cadre juridique	p.32
3. Procédure (actes administratifs)	p.32
4. Procédure commune (droit privé)	p.34
5. Sur le contrôle de l'administration des biens légués ou donnés	p.35
6. L'action en révocation	p.36
7. La demande en révision	p.36
C - L'urbanisme pour faciliter l'acquisition d'immeubles	p.37
1. Les droits de préemption	p.37
2. Le droit de priorité	p.42
3. La réserve foncière	p.44
D - L'expropriation	p.46
1. Cadre juridique	p.46
2. La procédure à suivre	p.46
E - Les biens sans maître	p.48
1. Définition juridique	p.48
2. La procédure à suivre	p.49
F - Les biens en état d'abandon manifeste	p.51
1. Les biens concernés	p.51
2. La procédure à suivre	p.51
G - Le transfert d'office des voies privées dans le domaine public	p.54
1. Cadre juridique du dispositif	p.54
2. Les conditions du transfert	p.55
3. Dispositif conforme à la Constitution	p.55
H - Autres modes d'acquisition possibles et particuliers	p.55
1. La prescription acquisitive	p.55
2. La théorie de l'accession	p.56
3. Des utilisations de biens immobiliers sans dépossession	p.56
I - La procédure d'alignement	p.57
1. Cadre juridique	p.57
2. Procédure à suivre	p.58
3. Effets juridiques de l'alignement	p.59
4. Alignement et urbanisme	p.61

Chapitre IV

Les procédures d'aliénation	p.63
A - La vente	p.63
1. Cadre juridique	p.63
2. La question du domaine public	p.63
3. Étapes de la procédure	p.65
B - Dispositions particulières pour certains biens	p.77
1. Le cas des chemins ruraux	p.77
2. Les coupes dans les bois et forêts	p.78
3. Les biens indivis	p.78
4. Les biens communaux	p.78
5. Les biens sectionaux	p.79

Chapitre V

Les procédures mixtes comprenant une acquisition et une cession	p.81
A - La cession de terrains contre la remise de locaux à construire	p.81
1. Notions fondamentales du montage contractuel	p.81
2. La vente en l'état futur d'achèvement	p.83
3. Les risques de requalification en raison du droit de la commande publique	p.84
B - L'échange	p.87
1. Cadre juridique	p.87
2. Étapes de la procédure	p.87
3. Cas particulier : l'échange d'un chemin rural	p.88
4. Cas particulier : échanges et cessions d'immeubles forestiers	p.88
5. Cas particulier : échange ou cession de parcelles déclassées par suite d'un changement de tracé	p.89
6. Cas particulier : l'échange avec des biens relevant du domaine public	p.89

Chapitre VI

L'acte authentique	p.91
A - Principes et définitions	p.91
B - L'acte du notaire	p.92
C - L'acte en la forme administrative	p.92
D - Sur la rédaction de l'acte passé en la forme administrative	p.93

Chapitre VII

Le service de la publicité foncière et de l'enregistrement	p.95
A - Historique et missions du service	p.95
B - L'enregistrement et la publicité foncière	p.96
1. Rôle de l'enregistrement et de la publicité foncière	p.96
2. Les actes soumis à l'obligation de la formalité fusionnée	p.96
C - Le cas particulier de l'Alsace-Moselle (droit local)	p.97

D - Sur la procédure de dépôt au service de publicité foncière	p.98
1. Le service territorialement compétent	p.98
2. Délai à respecter	p.99
3. Pièces à fournir et modalités de communication	p.99
4. La partie normalisée de l'acte transmis	p.103
E - La demande de renseignements immobiliers	p.103

Annexes

Annexe I

Étude d'un acte de vente/d'achat en la forme administrative	p.107
--	--------------

Propos introductifs

L'acquisition d'immeubles par une collectivité territoriale est une pratique courante dans le cadre de ses compétences en matière d'aménagement du territoire et de développement local. Cela peut se faire de différentes manières.

En effet, les collectivités territoriales (communes, départements, régions) ont la possibilité d'acquérir des biens immobiliers pour réaliser des projets d'intérêt général tels que la construction de bâtiments publics, l'aménagement d'espaces verts, la réalisation de voiries ou encore la réalisation de logements sociaux.

Il peut s'agir d'un terrain, d'un bâtiment, d'un droit immobilier, d'un fonds de commerce voire de l'achat d'un bien en copropriété.

Pour ce faire, la collectivité doit disposer d'un budget dédié à cette acquisition et suivre une procédure rigoureuse, qui peut varier en fonction du type d'acquisition (expropriation, achat amiable, échange).

L'acquisition d'immeubles par une collectivité territoriale est soumise aux règles de droit civil applicables à tout acte d'acquisition de biens immobiliers. La présence d'une personne publique parmi les parties au contrat implique le respect de règles issues du droit administratif.

Le présent ouvrage a pour objet d'étudier ses particularités. Il porte sur les acquisitions et cessions immobilières des collectivités territoriales. Il n'est donc pas étudié l'achat des biens mobiliers. Les personnes publiques qui désirent acheter des biens mobiliers doivent en principe avoir recours aux marchés publics de fournitures. Ces contrats sont soumis au Code de la commande publique.

Chapitre I

Notions juridiques à connaître

A - Distinction entre meubles et immeubles

1. Le critère utilisé pour la distinction

En droit français, la distinction entre meubles et immeubles est importante, car elle détermine le régime juridique applicable aux biens. Cette distinction est explicitée dans le Code civil (C. civ., art. 516 à 543).

Un meuble est un bien qui peut être déplacé d'un lieu à un autre sans être endommagé, tel qu'une voiture, une table ou un vêtement. Les meubles sont considérés comme des biens mobiliers.

En revanche, un immeuble est un bien immobilier qui est attaché au sol de manière permanente, tel qu'une maison, un terrain ou un bâtiment. Les immeubles sont considérés comme des biens immobiliers.

C'est donc le critère physique de mobilité du bien qui est retenu pour établir la distinction entre immeubles et meubles.

Il convient de noter que certains biens peuvent être considérés comme des meubles ou des immeubles en fonction de leur destination. Par exemple, un mobilier d'hôtel est considéré comme un meuble, même s'il est fixé au sol, car il est destiné à être déplacé facilement. À l'inverse, une installation industrielle fixe peut être considérée comme un immeuble, même si elle n'est pas attachée directement au sol, car elle est destinée à être utilisée de manière permanente.

2. La liste des biens dits immeubles

La catégorie immobilière est dite fermée c'est-à-dire qu'elle est composée seulement des biens que la loi fait entrer de manière explicite dans cette catégorie, alors que la catégorie mobilière est dite ouverte ou résiduelle dans la mesure où elle comprend tous les biens qui n'entrent pas dans la catégorie des immeubles.

En principe la nature immobilière d'un bien est définie par la loi. Dès lors, une convention ne peut normalement avoir d'incidence sur cette distinction c'est-à-dire qu'elle ne peut faire entrer un bien dans une catégorie différente de celle que la loi lui a reconnue (Cass. 3^e civ., 26 juin 1991).

Le caractère impératif de cette distinction légale connaît quelques tempéraments résultant de la volonté individuelle. Celle-ci peut modifier cette distinction en se fondant sur des notions légales ou jurisprudentielles. On parle des immeubles par destination (cf. C. civ., art. 522 et 525) ou encore des meubles par anticipation (cf. C. civ., art. 526 et 527).

Au sein des immeubles, il faut identifier les immeubles par nature (exemples : les fonds de terre et les bâtiments), les immeubles par destination, les immeubles par l'objet auquel il s'applique (C. civ., art. 526) et les immeubles par détermination de la loi. Dans ce dernier cas des biens meubles ou des droits mobiliers peuvent se voir reconnaître la catégorie immeuble en vertu d'une loi spéciale.

Les immeubles par nature sont définis à travers les articles 518 à 521 du Code civil.

Les immeubles par destination sont au départ des biens meubles que la loi déclare immeuble lorsque des conditions précises sont remplies. C'est l'idée que les deux biens doivent appartenir au même propriétaire et le meuble en question doit être affecté au service de l'immeuble (ou au service d'un fonds). Il pourra s'agir d'un lien d'ordre économique (par exemple, les biens affectés à fonds agricole ou à une exploitation industrielle ou commerciale) ou d'un lien purement matériel entre le meuble et l'immeuble (C. civ., art. 524 et 525).

3. Régime juridique applicable

La distinction entre meubles et immeubles est importante, car elle détermine les règles applicables à la propriété, à la transmission et à la vente des biens. Ainsi, la propriété d'un immeuble est transférée par la signature d'un acte authentique (exemple : acte notarié) et son inscription au fichier immobilier. Il s'agit de la publicité foncière. Alors qu'en matière mobilière une telle publicité n'existe pas en principe (sauf pour de rares meubles comme les fonds de commerce, brevets d'invention ou marques...). La propriété d'un meuble peut être transférée simplement par la remise de la chose.

Les immeubles sont soumis à des règles spécifiques en matière de location, de construction et d'aménagement, tandis que les meubles sont soumis à des règles générales en matière de contrat de vente et de garantie.

La distinction entre immeuble et meuble présente donc de multiples intérêts sur le plan juridique. Que ce soit en matière de sûreté, de possession, de revendication et de compétences juridique.

Notons qu'un immeuble par destination épouse le sort de l'immeuble par nature auquel il est attaché (exemple : en matière de vente).

B - Distinction entre domaine public et domaine privé

1. Le domaine public

Une personne publique possède un domaine public et un domaine privé. Les personnes privées ne peuvent pas posséder un domaine public.

Un bien fait partie du domaine public en vertu de la loi ou par référence aux critères fixés par le Code général de la propriété des personnes publiques. Ainsi, le domaine public est constitué des biens lui appartenant qui sont soit affectés à l'usage direct du public, soit affectés à un service public pourvu qu'en ce cas ils fassent l'objet d'un aménagement indispensable à l'exécution des missions de ce service public (Code général de la propriété des personnes publiques [CGPPP], art. L.2111-1).

Font également partie du domaine public les biens des personnes publiques qui, concourant à l'utilisation d'un bien appartenant au domaine public, en constituent un accessoire indissociable (CGPPP, art. L.2111-2).

Le domaine public immobilier se compose d'un domaine public maritime, fluvial, routier, ferroviaire, aéronautique, hertzien. À côté du domaine immobilier existe un domaine public mobilier.

2. Régime des biens relevant du domaine public

Les biens relevant du domaine public sont soumis à des règles de droit public. Ainsi, les biens qui relèvent du domaine public sont inaliénables et imprescriptibles (CGPPP, art. L.3111-1 ; voir aussi Code général des collectivités territoriales [CGCT], L.1311-1).

Les principes d'inaliénabilité et d'imprescriptibilité du domaine public sont deux principes fondamentaux.

Le principe d'inaliénabilité entraîne l'interdiction de vendre, donner ou aliéner de manière générale les biens constitutifs du domaine public. Aussi, l'inaliénabilité a pour effet d'interdire la constitution de droits réels sur le domaine public (exemples : droit d'usage, droit d'usufruit...). Les biens du domaine public sont protégés contre les saisies, les hypothèques et les servitudes, ce qui les rend inaliénables et insaisissables.

Le principe d'inaliénabilité du domaine public découle du fait que ces biens sont affectés à l'intérêt général et ne peuvent donc pas être aliénés, sauf dans des cas exceptionnels et sous certaines conditions strictes (par exemple, pour des raisons d'utilité publique, avec l'autorisation préalable de l'administration, etc. ; voir CGPPP, art. L.3112-1). Il vise à protéger le patrimoine commun et à garantir l'accès aux biens du domaine public à l'ensemble des citoyens.

Le principe d'imprescriptibilité renvoie, lui, au fait que les biens du domaine public ne peuvent pas faire l'objet d'une prescription acquisitive (aussi appelée « usucapion »). Cela signifie qu'une personne qui occupe illégalement un bien du domaine public ne peut pas devenir propriétaire de ce bien, même si elle y reste pendant de nombreuses années.

3. Le domaine privé

Font partie du domaine privé les biens qui ne relèvent pas du domaine public par application des dispositions du Code général de la propriété des personnes publiques (CGPPP, art. L.2211-1).

Il en va notamment ainsi des réserves foncières et des biens immobiliers à usage de bureaux, à l'exclusion de ceux formant un ensemble indivisible avec des biens immobiliers appartenant au domaine public (CGPPP, art. L.2211-1 ; CE, 23 janvier 2020, n° 430192, SARL JV Immobilier : les biens immobiliers à usage de bureau relèvent du domaine privé de la collectivité quand bien même ils seraient susceptibles de recevoir du public).

Font également partie du domaine privé, par détermination de la loi, les chemins ruraux, ainsi que les bois et forêts relevant du régime forestier (CGPPP, art. L.2212-1).

Le domaine privé comprend des immeubles et des biens meubles.

Les règles du Code civil sont en partie applicables aux biens relevant du domaine privé. Ils peuvent donc librement faire l'objet d'une vente ou d'une cession (CGPPP, art L.2221-1 ; QE n° 24656, réponse min. publiée le 1^{er} mars 2007 au JO Sénat, P. 473).

Les litiges qui les concernent sont en principe tranchés par le juge judiciaire.

4. Des principes applicables à tous les biens du propriétaire public

Les biens des personnes publiques sont insaisissables (CGPPP, art. L.2311-1). Le principe d'insaisissabilité signifie que l'exécution forcée et les mesures conservatoires ne sont pas applicables aux personnes publiques (CPC exéc., art. L.111-1, al. 3).

Tous les biens des personnes publiques sont visés sans considération de leur domanialité publique ou privée (Trib. conflits), 9 décembre 1899, Association syndicale du canal de Gignac ; Cass. 1^{re} civ. 21 décembre 1987, n° 86-14.167, BRGM ; Cass. 2^e civ., 16 décembre 1965, n° 64-13.989) et toutes les voies d'exécution sont concernées (sauf cas particulier de l'article L.911-1 du CJA).

L'insaisissabilité exclut donc l'hypothèque et les sûretés réelles.

Les biens des personnes publiques sont également soumis à un principe d'incessibilité des biens en dessous de leur valeur. Dès lors, les personnes publiques ne peuvent consentir des libéralités (Cons. const., 26 juin 1986, n° 86-207-DC, Privatisations). Elles ne peuvent aliéner ou échanger leurs biens sans véritable contrepartie financière (sauf dans les cas prévus aux articles L.3212-1 à L.3212-4 du CGPPP ; et dans le cas prévu par le juge, voir CE, 3 novembre 1997, n° 169473, Commune de Fougerolles).

C - Le contrat de vente

1. La formation du contrat

L'acquisition d'immeubles par une collectivité territoriale est soumise aux règles de droit civil applicables à tout acte d'acquisition de biens immobiliers. En tant qu'acquéreur, la collectivité territoriale doit respecter les règles de validité de l'acte juridique soit celles qui régissent les contrats de vente et les règles de transfert de propriété.

Le contrat de vente immobilière est un contrat synallagmatique c'est-à-dire qu'il fait naître des obligations réciproques à la charge de chacune des parties. De plus, il s'agit d'un contrat consensuel c'est-à-dire qu'il se forme par le seul échange des consentements.

Sur le plan juridique, il se forme donc par la rencontre de deux volontés concordantes, l'une d'acheter et l'autre de vendre un bien immobilier, et par la manifestation de cette volonté de manière libre et éclairée.

En pratique, le contrat de vente immobilière doit respecter certaines conditions de forme et de fond pour être valable. En termes de forme, il doit être établi par écrit et signé par les parties (l'acheteur et le vendeur). Il doit également comporter un certain nombre de mentions obligatoires, telles que la description du bien immobilier, le prix de vente, les modalités de paiement, les conditions suspensives éventuelles (par exemple, l'obtention d'un prêt immobilier), les éventuelles garanties et clauses particulières.

En termes de fond, le contrat de vente immobilière doit respecter les règles du droit civil et du droit immobilier, notamment en matière de propriété, de garanties, de vices cachés, de délais de rétractation et de résiliation, etc.

Le Code civil prévoit des dispositions spécifiques pour les ventes d'immeubles à construire (C. civ., art. 1601 et s.).

La formation d'un contrat de vente immobilière peut être formalisée par l'intermédiaire d'un professionnel de l'immobilier, tel qu'un notaire ou un agent immobilier, qui peut assister les parties dans la rédaction et la conclusion du contrat. Ces professionnels peuvent également aider les parties à vérifier la validité et la légalité du contrat avant sa signature, afin de prévenir tout litige ou toute contestation ultérieure.

Reste qu'une personne publique n'est pas un contractant comme les autres.

Les pourparlers

Les personnes sont libres d'engager des pourparlers avant l'éventuelle conclusion d'un contrat de vente. Reste que les parties doivent faire preuve de loyauté et de sincérité entre elles dans le déroulement de ces pourparlers. Les obligations de loyauté et de sincérité s'accompagnent d'un devoir d'information réciproque.

Le non-respect de ces obligations est susceptible d'engager la responsabilité de l'une ou l'autre partie.

2. Sur le contenu du contrat de vente

Le contrat de vente d'un bien immobilier est un acte juridique qui formalise l'accord entre le vendeur et l'acheteur sur les modalités de la vente. Il doit contenir plusieurs éléments pour être valide et produire des effets juridiques. Voici les principaux éléments que l'on retrouve généralement dans un contrat de vente immobilière :

- L'identification des parties : le nom, l'adresse et la qualité (vendeur, acquéreur) de chacune des parties.
- La description du bien : la nature, la situation, la consistance, les servitudes éventuelles et les caractéristiques du bien immobilier vendu. Cette description peut être détaillée dans une annexe au contrat, par exemple un plan cadastral ou un état descriptif de division.
- Le prix : le montant de la vente, les modalités de paiement (échelonnement, dépôt de garantie, etc.) et les conditions suspensives éventuelles liées au paiement du prix.
- Les délais : la date de signature du contrat, la date de transfert de propriété et les délais prévus pour la réalisation des différentes étapes de la vente (obtention de prêt, réalisation de travaux, etc.).
- Les garanties : les garanties éventuelles liées au bien vendu, telles que la garantie décennale en cas de travaux effectués sur le bien.
- Les conditions suspensives : les conditions suspensives éventuelles, c'est-à-dire les événements qui doivent se produire pour que le contrat soit définitivement conclu (par exemple, l'obtention d'un prêt immobilier par l'acquéreur).
- Les modalités de signature : les modalités de signature du contrat (signature électronique, envoi postal, etc.) et les obligations des parties après la signature (délai de rétractation éventuel, transmission des originaux, etc.).

Le contrat de vente d'un bien immobilier doit être rédigé en bonne et due forme et signé par les deux parties pour être valable. Il est recommandé de faire appel à un notaire pour rédiger et authentifier le contrat de vente, car il s'agit d'un acte important qui engage les parties sur le long terme.

3. La question des avant-contrats

Il n'est pas obligatoire que la finalisation d'une vente soit précédée d'un avant-contrat.

L'avant-contrat peut prendre la forme soit d'une promesse unilatérale soit d'une promesse synallagmatique de vente. Dans ce dernier cas, on parle de compromis de vente.

L'avant-contrat est en général conclu sous certaines conditions suspensives. Celles-ci peuvent varier selon les parties en présence et les caractéristiques de la vente (exemples : obtention d'une autorisation d'urbanisme, purge du droit de préemption, justification de la situation hypothécaire...).

La promesse unilatérale est désormais définie et régie à l'article 1124 du Code civil.

Une promesse unilatérale de vente peut être signée lorsque l'acheteur n'est pas certain de conclure la vente. Cet acte lui laisse une certaine liberté, celle de lever l'option ou non (c'est-à-dire d'acheter ou pas le bien). Il réserve ainsi le bien concerné pendant un délai déterminé et précisé dans l'acte. En général, une indemnité d'immobilisation est prévue. En cas de renoncement d'achat, l'indemnité sera en principe due (sauf délai de rétractation ou encore non-réalisation d'une condition suspensive).

Sinon, la promesse unilatérale obéit aux conditions générales des contrats.

Signalons que, conformément à l'article 1589-2 du Code civil, est nulle et de nul effet toute promesse unilatérale de vente afférente à un immeuble, à un droit immobilier, à un fonds de commerce, à un droit à un bail portant sur tout ou partie d'un immeuble ou aux titres des sociétés visées aux articles 728 et 1655 *ter* du Code général des impôts, si elle n'est pas constatée par un acte authentique ou par un acte sous seing privé enregistré dans le délai de dix jours à compter de la date de son acceptation par le bénéficiaire. Il en est de même de toute cession portant sur lesdites promesses qui n'a pas fait l'objet d'un acte authentique ou d'un acte sous seing privé enregistré dans les dix jours de sa date.

Le compromis de vente est, lui, signé lorsque le vendeur et l'acheteur sont certains de vouloir conclure la vente du bien immobilier. Cet acte a pour effet d'engager définitivement le vendeur et l'acheteur, sauf s'il comporte une clause prévoyant, sous certaines conditions, un désistement de l'une ou des deux parties. Il s'agit d'un acte plus contraignant qu'une promesse unilatérale (cf. C. civ., art. 1589, al. 1^{er}).

La promesse synallagmatique est presque une vente parfaite dans la mesure où tous les éléments essentiels de la vente sont réunis dans l'acte en question (consentement détermination de la chose vendue et prix).

L'acte peut comprendre une ou plusieurs conditions suspensives. C'est-à-dire que le contrat est conditionné par la réalisation d'un événement futur incertain.

Aussi, il est possible de prévoir dans le compromis une clause de réitération par acte authentique qui va constituer une condition de formation du contrat de vente. Ici, on ne parle pas de condition suspensive mais bien d'éléments essentiels constitutifs d'une vente parfaite (Cass. 3^e civ., 5 janvier 1983, n° 81-14.890). Dans ce cas, les parties sont tenues jusqu'à l'accomplissement de cette formalité d'une obligation de faire qui, en cas d'inexécution, se résout en dommages et intérêts ou va rendre caduque la vente (Cass. 3^e civ., 24 mars 2009, n° 08-12294). Dans le cas contraire, la réitération en acte authentique n'est qu'une modalité d'exécution du contrat de vente conclu. Il s'agit alors d'une promesse synallagmatique valant vente parfaite (Cass. 3^e civ., 19 juin 2012, n° 10-22.906).

Le pacte de préférence

Le pacte de préférence est défini à l'article 1123 du Code civil.

« Le pacte oblige donc le vendeur à notifier au bénéficiaire la vente qu'il envisage avec un tiers et à le mettre en mesure d'acquérir, par préférence, aux prix et conditions auxquels il serait disposé à vendre à ce tiers.

Dans un arrêt rendu le 4 mars 2021, la Cour de cassation rappelle qu'il incombe au bénéficiaire d'un droit de préférence et de préemption qui sollicite l'annulation de la vente et sa substitution dans les droits du tiers acquéreur de rapporter la double preuve de la connaissance, par celui-ci, de l'existence du pacte de préférence et de l'intention du bénéficiaire de s'en prévaloir (Cass. 3^e civ., 4 mars 2021, n° 19-22.971). »

Le bénéficiaire du pacte peut obtenir réparation du préjudice subi en cas de non-respect de son engagement par le promettant.

D - Autres notions juridiques

1. Le cadastre

Le cadastre est un registre administratif qui recense et localise l'ensemble des propriétés immobilières situées sur le territoire d'une commune. Il permet ainsi de connaître les propriétaires, les superficies, les valeurs cadastrales et les caractéristiques des biens immobiliers.

Le cadastre est un outil essentiel pour l'administration fiscale, qui utilise les données cadastrales pour établir la base d'imposition des taxes foncières et des impôts locaux. Il est également utilisé par les notaires et les géomètres-experts pour réaliser des transactions immobilières, des divisions de propriété, des successions ou des donations.

Le plan cadastral est un document graphique avec le découpage du territoire de la commune en plusieurs sections cadastrales. La section est identifiée par une lettre, parfois complétée d'un numéro. Chaque section est composée de parcelles cadastrales qui correspondent à des portions de terrain appartenant à un même propriétaire. Elles sont identifiées par le biais d'un numéro.

La matrice cadastrale est un document écrit. Il est constitué de relevés de propriété indiquant le nom du propriétaire de chaque terrain ou immeubles bâtis répertoriés au sein du plan cadastral.

Le cadastre est mis à jour régulièrement pour refléter les changements intervenus sur les propriétés (ventes, successions, donations, travaux de construction ou de démolition, etc.). Les propriétaires peuvent consulter le cadastre de leur commune pour vérifier les informations qui y sont relatives et demander une rectification en cas d'erreur ou d'omission.



Comment consulter les informations contenues dans le cadastre ?

Le plan cadastral est consultable par tous, propriétaire ou non. Un plan cadastral en ligne est accessible en se rendant sur <http://www.cadastre.gouv.fr>.

Il est possible de solliciter un extrait de la matrice cadastrale, afin de connaître le propriétaire d'un terrain par exemple, en remplissant le Cerfa n° 11565*04 et en l'adressant au centre des impôts fonciers dont dépend la parcelle cadastrale.

2. Le document d'arpentage

Le document d'arpentage est un document technique et juridique qui a pour but de délimiter avec précision la propriété foncière et de la situer par rapport aux autres propriétés voisines.

Il est réalisé par une personne agréée (exemple : un géomètre-expert) qui effectue des mesures précises sur le terrain et les reporte sur un plan, en utilisant des repères géodésiques.

Une liste des personnes agréées est établie par l'administration.

Le document d'arpentage prend la forme soit d'un procès-verbal de délimitation, soit d'une esquisse. Dans certains cas, le procès-verbal seul est possible.

Le document doit être signé par les parties et certifié par elles. En cas de refus de signer, le juge doit être saisi.