

La vente d'un bien loué

Droits et obligations des propriétaires-
bailleurs et locataires, en cas de vente
d'un bien immobilier occupé

Patrice Battistini



Préemption •
Pacte de préférence
• Viager • Usufruit •
Fiscalité • Habitation •
Commerce

La vente d'un bien loué

Droits et obligations des propriétaires-
bailleurs et locataires, en cas de vente
d'un bien immobilier occupé

Patrice Battistini



Préemption •
Pacte de préférence
• Viager • Usufruit •
Fiscalité • Habitation
• Commerce

L'AUTEUR

PATRICE BATTISTINI

Docteur en droit, est enseignant formateur en immobilier, professionnel de l'immobilier.

DANS LA MÊME COLLECTION

- *Montage opérationnel d'un programme immobilier*, L. Lequeux et S. Ben Mansour, 2023.
- *La vente d'un bien loué*, P. Battistini, 2023.
- *La société civile immobilière*, A. Taïbi-Hovsepian, 2023.
- *La copropriété en difficulté*, B. Naudin et F. Sublet, 2023.
- *La copropriété*, B. Naudin, 2^e éd. 2022.
- *L'assurance construction*, J. Mel, 2^e éd. 2022.
- *Responsabilité des constructeurs*, J. Mel, 2^e éd. 2022.
- *La performance énergétique*, D. Brutin, 2021.
- *Manager une agence immobilière*, A. Mula, 2020.
- *Expertise judiciaire en matière civile*, C. Gentiletti, 2020.
- *L'expertise amiable ou privée en matière de bâtiments, de construction et de litiges immobiliers*, C. Gentiletti, 2019.

Ouvrages de cours

- *Tout le cours BTS Professions immobilières*, sous la dir. de P. Battistini, 4^e éd. 2022.
- *Exercices corrigés du BTS Professions immobilières*, sous la dir. de P. Battistini, 4^e éd. 2022.
- *Annales BTS - Professions immobilières*, sous la dir. de P. Battistini, 3^e 2022.



© 2023, Gualino, Lextenso
1, Parvis de La Défense
92044 Paris La Défense Cedex
EAN 9782297100380
ISSN 2681-7225

Suivez-nous sur



www.gualino.fr

Contactez-nous gualino@lextenso.fr

<i>Introduction</i>	17
---------------------------	----

Chapitre 1 – Le droit commun du droit de préemption du locataire en cas de congé pour vente

I – La vente du logement	22
A. UN BAIL SOUMIS À LA LOI DE 1989	22
B. LA VENTE DU LOGEMENT VIDE	22
II – Le congé pour vente du bailleur	23
A. LE DROIT AU CONGÉ POUR VENTE DU BAILLEUR ENCADRÉ (L. 1989, ART. 15, I)	23
1. Le préavis	23
2. Le contenu du congé pour vente délivré par le bailleur	24
3. Notification du congé	25
4. Les effets du congé	25
B. LE DROIT AU CONGÉ DU PROPRIÉTAIRE POUR VENDRE LIMITÉ	26
1. Le droit au congé du propriétaire pour vendre suspendu en cas d'immeuble dangereux	26
2. Le droit au congé du bailleur écarté par la protection des locataires âgés	28
III – Le droit de préemption du locataire	29
A. LA NOTIFICATION DU CONGÉ	29
1. La forme de la notification	29
2. Le nombre de congé à notifier	29
3. Le contenu de la notification	30
4. Les effets du congé	32
B. LA NOTIFICATION DE LA VENTE PLUS AVANTAGEUSE	33
1. Le lieu de la notification	34
2. Les effets de la notification	34
3. Les effets du refus de l'offre	34
4. Les effets de l'acceptation de l'offre	34
C. LA PROROGATION DE CERTAINS BAUX	34
IV – Les sanctions du congé abusif	35
A. LES SANCTIONS PÉNALES	35
B. LES SANCTIONS CIVILES	35

Chapitre 2 – Le droit de préemption du locataire en cas de vente après division de l'immeuble

I – Domaine d'application du droit de préemption.....	37
A. LE DOMAINE D'APPLICATION QUANT AUX IMMEUBLES	37
1. La division de l'immeuble comprenant le local.....	37
1. L'aliénation du local occupé	40
B. LES TITULAIRES DU DROIT DE PRÉEMPTION.....	42
1. Un occupant	42
2. L'occupation des lieux	43
II – Le régime juridique du droit de préemption.....	44
A. LE RÉGIME JURIDIQUE HORS CAS DE LA VENTE PAR ADJUDICATION	44
1. La mise en œuvre du droit de préemption	44
2. Les sanctions de la violation du droit de préemption	49
B. LE RÉGIME JURIDIQUE EN CAS DE VENTE PAR ADJUDICATION	51
1. La convocation à l'adjudication.....	51
2. La notification de l'adjudication.....	52
3. La faculté de substitution	53

Chapitre 3 – Le droit de préemption en cas de vente d'un immeuble en bloc

I – Domaine d'application	55
A. L'APPLICATION DU DROIT DE PRÉEMPTION.....	55
B. LA NON-APPLICATION DU DROIT DE PRÉEMPTION.....	56
1. La prorogation du bail en cours	56
2. Les cessions exclues.....	56
II – Régime du droit de préemption.....	57
A. LE DROIT DE PRÉEMPTION INITIAL	57
1. La notification de la vente.....	57
2. L'option du locataire	58
B. LE DROIT DE PRÉEMPTION EN CAS DE VENTE PLUS AVANTAGEUSE	58
1. Domaine d'application.....	58
2. Régime du droit de préemption	59
C. L'INFORMATION DE LA MAIRIE.....	59

Chapitre 4 – Le droit de préemption en cas de vente à la découpe d'un immeuble par lots de plus de dix logements

I – Domaine d'application	62
A. LE DOMAINE D'APPLICATION QUANT AUX BAILLEURS	62
1. L'application des accords aux bailleurs des secteurs II & III	62
2. L'application de principe des accords aux bailleurs en procédure collective	63
3. La non-application des accords aux bailleurs des secteurs I & IV -	63
B. LES VENTES CONCERNÉES	63
1. Une vente	63
2. La vente de plus de dix logements	64
3. L'indifférence de l'occupation de tous les lots	64
4. L'indifférence du régime locatif	64
5. L'indifférence du statut de l'immeuble	65
II – Régime juridique applicable	65
A. L'ENTRÉE EN VIGUEUR DES ACCORDS	65
B. L'INFORMATION DES LOCATAIRES	65
1. La réunion préalable	66
2. Les informations écrites	66
3. La mise à disposition de pièces	67
C. LES AVANTAGES ET TRAVAUX CONSENTIS AU LOCATAIRE	68
1. Les avantages accordés au locataire	68
2. Les travaux mis à la charge du bailleur	68
D. L'AMÉNAGEMENT DU CONGÉ	68
1. La double notification	68
2. La prorogation du droit d'occupation	68
3. La substitution de l'acquéreur	69
E. LES LOCATAIRES PROTÉGÉS	69
1. Les locataires aux revenus insuffisants	69
2. Les locataires ne pouvant pas déménager	70
F. LES SANCTIONS DU NON-RESPECT DES ACCORDS	70
1. Les sanctions de la violation de l'accord de 1998	70
2. Les sanctions de la violation de l'accord de 2005	70
3. Loi 1989 : nullité du congé pour vente non conforme aux accords	71

Chapitre 5 – Le concours des droits de préemption des locataires d'habitation

I – L'indépendance des droits de préemption	73
A. L'ÉNONCÉ DU PRINCIPE	73
B. L'ATTÉNUATION DU PRINCIPE	74
II – Le cumul des droits de préemption	74

Chapitre 6 – Le droit de préemption légal du locataire commerçant ou artisan

I – Le domaine d'application du droit de préemption.....	75
A. LE DOMAINE D'APPLICATION QUANT AUX LOCAUX	75
1. Les locaux soumis au droit de préemption	75
2. Les locaux exclus du droit de préemption	78
B. LE DOMAINE D'APPLICATION QUANT AUX PERSONNES.....	78
1. Le propriétaire débiteur du droit de préemption.....	78
2. Le locataire bénéficiaire du droit de préemption	79
3. Les bénéficiaires de la vente excluant le droit de préemption	79
C. LE DOMAINE D'APPLICATION QUANT À LA NATURE DE LA VENTE	80
1. Les ventes ouvrant droit au droit de préemption	80
2. Les ventes n'ouvrant pas droit au droit de préemption	80
II – Le régime du droit de préemption	82
A. LA MISE EN ŒUVRE DU DROIT DE PRÉEMPTION.....	82
1. Notification de l'offre initiale au preneur.....	82
2. La réponse du preneur à l'offre	83
3. Notification de la vente plus avantageuse.....	84
B. LES SANCTIONS DE LA VIOLATION DU DROIT DE PRÉEMPTION	85
1. La sanction du défaut de notification de l'offre de vente	85
2. La sanction du défaut de conformité de la notification de l'offre de vente.....	85
III – La cession du droit de préemption commercial par l'exploitant d'une résidence de tourisme de montagne.....	86

Chapitre 7 – Le pacte de préférence

I – Le régime jurisprudentiel.....	88
A. LA NOTION DE PACTE DE PRÉFÉRENCE	88
1. La nature du pacte de préférence.....	88
2. Le contenu du pacte de préférence	90
B. LES EFFETS DU PACTE DE PRÉFÉRENCE	96
1. La restriction des droits du promettant.....	96
2. L'efficacité du pacte de préférence	97

3. La transmission du pacte de préférence.....	100
II – Les précisions légales.....	101
A. LA DÉFINITION LÉGALE DU PACTE DE PRÉFÉRENCE.....	101
B. LES SANCTIONS DE LA VIOLATION DU PACTE.....	101
1. Les actions du bénéficiaire du pacte.....	101
2. Les actions du tiers.....	102

Chapitre 8 – Les effets de la vente sur le bail en cours

I – Continuité du bail en cours.....	103
II – Sort du loyer et des charges.....	103
III – Sort du dépôt de garantie.....	104
IV – Sort du dépôt des garanties.....	104
V – Sort du mandat de gestion.....	105

Chapitre 9 – La vente en viager

I – La formation du contrat.....	107
A. LA NATURE DE LA RENTE.....	107
1. Le viager gratuit.....	107
2. Le viager onéreux.....	108
B. LE POUVOIR DES PARTIES.....	108
C. LE PRIX DU VIAGER.....	108
1. Le bouquet.....	108
2. La rente viagère proprement dite.....	108
3. Les charges.....	111
D. L'ALÉA.....	111
1. Exclusion du droit de la consommation.....	111
2. Absence d'aléa dans le cas du décès au jour du contrat.....	111
3. Absence d'aléa dans le cas du décès intervenant dans les 20 jours du contrat.....	111
4. L'aléa dans le montant de la rente.....	112
II – Les effets de la vente viagère.....	113
A. L'USAGE DU BIEN.....	113
B. LES SANCTIONS DU DÉFAUT DE PAIEMENT DE LA RENTE.....	113
1. Le remploi de la vente forcée.....	113
2. La résolution pour défaut de paiement.....	114
C. LA REVENTE DU BIEN.....	114
III – La fiscalité du viager.....	114

I – La notion d'usufruit	117
A. LES CARACTÈRES DE L'USUFRUIT	117
B. LA CONSTITUTION DE L'USUFRUIT	118
C. LES RELATIONS ENTRE L'USUFRUIT ET LA NUE-PROPRIÉTÉ	118
1. L'indépendance de principe entre l'usufruit et la nue-propriété	118
2. L'atténuation au principe de l'indépendance	118
II – Les droits de l'usufruitier	119
A. LES DROITS SUR LE DROIT RÉEL DÉMEMBRÉ	119
B. LE DROIT DE JOUISSANCE	119
1. Le droit de jouissance personnel	119
2. Le droit de jouissance des droits du propriétaire	120
3. Le droit de jouissance des augmentations	120
4. Le droit de jouissance des mines et carrières	120
5. Le droit à une jouissance paisible	120
6. Le sort des améliorations	121
C. LE DROIT DE JOUISSANCE PAR AUTRUI	121
1. Le régime commun aux baux	121
2. Les baux ne nécessitant pas le concours du nu-propiétaire	122
3. Les baux nécessitant le concours du nu-propiétaire	122
4. Les droits sur les fruits	125
III – Les obligations de l'usufruitier	126
A. LA PRISE DE POSSESSION	126
1. L'inventaire	126
2. La caution	126
3. Les travaux	126
4. Les charges	128
B. LES PROCÉDURES CONCERNANT LA JOUISSANCE	129
C. LA RESTITUTION DE LA CHOSE OBJET DE L'USUFRUIT	129
IV – L'extinction de l'usufruit	130
A. LE DÉCÈS DE L'USUFRUITIER	130
B. L'ARRIVÉE DU TERME	130
1. Le terme contractuel	130
2. Le terme légal	130
C. LA CONSOLIDATION	130
1. La vente des deux droits démembés	130
2. La renonciation à l'usufruit	131
D. LA PRESCRIPTION EXTINCTIVE	131

E. LA PERTE DE LA CHOSE.....	131
1. La destruction totale.....	131
2. La destruction partielle.....	131
F. L'ABUS DE JOUISSANCE.....	132
1. Les dégradations.....	132
2. Le défaut d'entretien.....	132
3. Le maintien dans les lieux d'un occupant sans titre.....	132
4. La sanction de l'abus de jouissance.....	132

Chapitre 11 – Le droit d'usage et d'habitation

I – Notion.....	135
A. LA DÉFINITIONS DES DROITS D'USAGE ET D'HABITATION.....	135
B. LA DISTINCTION ENTRE LE DROIT D'USAGE ET D'HABITATION ET D'AUTRES NOTIONS.....	136
1. Droit d'usage et d'habitation/Usufruit.....	136
2. Droit d'usage et d'habitation/Bail.....	136
C. LES INCIDENCES SUR LA VENTE.....	137
II – Régime.....	137
A. L'EXISTENCE DES DROITS D'USAGE ET D'HABITATION.....	137
1. Établissement.....	137
2. Extinction.....	137
3. Renonciation.....	138
B. LES POUVOIRS ET OBLIGATIONS DES PARTIES.....	138
1. Les dispositions impératives.....	138
2. La répartition contractuelle.....	138
3. La répartition légale supplétive.....	139
III – Caractère familial du droit d'habitation.....	140
A. LES LIMITES DU DROIT D'HABITATION.....	140
B. LES CHARGES DU BÉNÉFICIAIRE.....	140

Chapitre 12 – La valeur d'un bien immobilier occupé

I – Réglementation de l'estimation immobilière.....	143
A. LE CADRE PROFESSIONNEL.....	143
B. LE CADRE JURIDIQUE DE L'ESTIMATION PAR L'AGENT IMMOBILIER.....	143
II – Valeur vénale/Valeur locative.....	144
A. LA VALEUR VÉNALE.....	144
B. LA VALEUR LOCATIVE.....	145
1. La notion en matière fiscale.....	145
2. La notion en matière d'estimation.....	145

III – Méthodes d'évaluations immobilières.....	145
A. LA MÉTHODE COMPARATIVE (DU BÂTI FONCIER INTÉGRÉ, PAR LE MARCHÉ OU PAR COMPARAISON DIRECTE)	146
B. LA MÉTHODE SOL + CONSTRUCTION.....	146
C. L'ÉVALUATION PAR LES COÛTS.....	147
D. LA MÉTHODE INDICIAIRE (D'ÉVALUATION PAR LA VALEUR ANTÉRIEURE)	148
E. LA MÉTHODE PROFESSIONNELLE.....	148
F. L'ESTIMATION DES MURS COMMERCIAUX ET PROFESSIONNELS.....	148
G. LA MÉTHODE PAR CAPITALISATION (PAR LES REVENUS, PAR LE RENDEMENT).....	149
IV – Valeur de l'usufruit.....	150
V – Valeur du droit d'usage et d'habitation.....	151
VI – Valeur du viager.....	151
A. LE VIAGER OCCUPÉ.....	151
B. LE VIAGER LIBRE.....	153
C. LE VIAGER SANS RENTE.....	154
D. LES CLAUSES IMPACTANTES.....	154
E. LA VENTE EN VIAGER À TERME.....	154

Chapitre 13 – La fiscalité de la revente

I – La TVA.....	155
A. L'ACHAT AUPRÈS D'UN PROFESSIONNEL.....	155
1. La vente d'un terrain.....	155
2. La vente d'un immeuble bâti.....	155
B. L'OPTION DE L'ASSUJETTISSEMENT À LA TVA.....	156
C. LA VENTE ENTRE PARTICULIERS.....	156
II – Les frais de mutation dus par l'acquéreur.....	157
A. LES DROITS DE MUTATION.....	157
1. Les droits d'enregistrement.....	157
2. Contribution de sécurité immobilière.....	162
3. Taxe additionnelle sur les ventes de bureaux en Île-de-France (CGI, art. 1599, sexies) ..	162
B. LES ÉMOLUMENTS DU NOTAIRE.....	163
1. Les émoluments proportionnels.....	163
2. Le plafonnement des émoluments.....	164
3. Les remises exceptionnelles facultatives.....	164
III – La plus-value immobilière due par le vendeur.....	165
A. LE DOMAINE D'APPLICATION DE LA PLUS-VALUE IMMOBILIÈRE.....	165
1. Le domaine d'application quant aux personnes.....	165

2. Le domaine d'application quant aux biens (CGI, art. 150 U, I).....	166
3. Le domaine d'application quant aux opérations	172
B. LE CALCUL DE LA PLUS-VALUE IMMOBILIÈRE	173
1. La plus-value brute	173
2. La plus-value nette imposable.....	175
3. La taxation	177
4. La taxe supplémentaire (CGI, art. 1609 nonies G).....	178
CONCLUSION	179
ANNEXES	181

Abréviations

A.	Arrêté
AFL	Association foncière logement
AJDI	Revue Actualité juridique Dalloz, droit immobilier
Al.	Alinéa
AN	Assemblée nationale
Ass. plén.	Assemblée plénière de la Cour de cassation
BICC	Bulletin d'information de la Cour de cassation
Bull. civ. I, II et III	Bulletin des arrêts des chambres civiles (1, 2 ou 3) de la Cour de cassation
Bull. com.	Bulletin des arrêts de la chambre commerciale de la Cour de cassation
Bull. crim.	Bulletin des arrêts de la chambre criminelle de la Cour de cassation
Bull. soc.	Bulletin des arrêts de la chambre sociale de la Cour de cassation
C. cass.	Cour de cassation
Contrats, conc. consom.	Contrats, Concurrence, Consommation
C. civ.	Code civil
C. com.	Code de commerce
C. consom.	Code de la consommation
Cons. const.	Conseil constitutionnel
C. rur.	Code rural et de la pêche maritime
CA	Cour d'appel
CAF	Caisse d'allocations familiales
Comm. clauses abusives	Commission des clauses abusives
CCH	Code de la construction et de l'habitation
CE	Conseil d'État

CET	Contribution économique territoriale
CGI	Code général des impôts
Cass. ch. mixte	Chambre mixte de la Cour de cassation
Cass. 1^{re} civ.	Première chambre civile de la Cour de cassation
Cass. 2^e civ.	Deuxième chambre civile de la Cour de cassation
Cass. 3^e civ.	Troisième chambre civile de la Cour de cassation
Cass. com.	Chambre commerciale de la Cour de cassation
Cass. soc.	Chambre sociale de la Cour de cassation
LRE	Lettre recommandée électronique
CPC	Code de procédure civile
Cass. crim.	Chambre criminelle de la Cour de cassation
CSP	Code de la santé publique
D.	Décret
DPE	Diagnostic de performance énergétique
EHPAD	Établissement d'hébergement pour personnes âgées dépendantes
EPCI	Établissement public de coopération intercommunale
EPF	Établissement public foncier de l'État
FEC	Fichier des écritures comptables
FPI	Fonds de placement dans l'immobilier
IFI	Impôt sur la Fortune Immobilière
IR	Impôt sur le revenu
IR	Informations rapides
JCP G	Rev. Juris-Classeur, éd. Générale
JD	Juris-Data
JO S.	Journal officiel du Sénat
JO	Journal officiel
JOAN	Journal officiel de l'Assemblée nationale
L.	Loi
LF	Loi de finances
Loyers et copr.	Revue Loyers et copropriétés
NPNRU	Nouveau Programme National de Renouvellement Urbain
Ord.	Ordonnance
PLU	Plan local d'urbanisme
PMR	Personne à mobilité réduite

PPRT	Plan de prévention des risques technologiques
RCS	Registre du commerce et des sociétés
Rec.	Recommandation
Rép. min.	Réponse ministérielle
RJF	Revue de jurisprudence et des conclusions fiscales
SCI	Société civile immobilière
SEM	Société d'économie mixte
SIE	Service des Impôts des Entreprises
TF	Taxe foncière
TGI	Tribunal de grande instance
THLV	Taxe d'habitation sur les logements vacants
TI	Tribunal d'instance
TJ	Tribunal judiciaire
TNS	Travailleur indépendant non salarié
TOM	Taxe des ordures ménagères
TPF	Taxe de publicité foncière
URSSAF	Union de Recouvrement pour la Sécurité Sociale et les Allocations Familiales
VEFA	Vente en l'état futur d'achèvement
ZAC	Zone d'aménagement concerté
ZRR	Zone de revitalisation rurale

La propriété des biens s'acquiert et se transmet, notamment, par l'effet des obligations¹, autrement dit par voie contractuelle. Depuis l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations, le contrat désigne l'accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations².

La vente se définit, quant à elle, comme étant le contrat par lequel le propriétaire d'un bien transmet ses droits à l'acquéreur moyennant le paiement d'un prix, l'un s'obligeant à livrer une chose, et l'autre à la payer³.

La vente est donc un contrat :

- consensuel⁴, car elle se forme entre les parties par le simple échange de consentements sur le bien et le prix ;
- synallagmatique ou bilatéral, car vendeur et acquéreur contractent des obligations réciproques⁵ ; le premier s'engageant à transmettre la propriété et le second à payer un prix. En cas d'inexécution, les parties peuvent donc invoquer l'exception d'inexécution ou demander la résolution du contrat en justice ;
- conclu à titre onéreux, car il assujettit chacune des parties à donner quelque chose⁶ ;
- commutatif, car chacune des parties s'engage contre un engagement équivalent de l'autre partie⁷, la lésion venant sanctionner un trop grand déséquilibre dans l'équivalence.

Si la vente est un contrat régi par le Code civil, il n'existe pas en soi, encore, de droit commun de la vente immobilière. En effet, le droit commun de la vente est prévu, pour l'heure, aux articles 1582 et suivants du Code civil de 1804. Si ce dernier précise que tous les biens sont meubles ou immeubles⁸, il ne prévoit pas deux régimes juridiques distinctifs selon que la vente concerne un meuble ou un immeuble. Tout au plus, consacre-t-il un chapitre spécifique à la vente d'immeubles à construire⁹.

¹ C. civ., art. 711.

² C. civ., art. 1101. Jusqu'alors, l'article 1101 du Code civil de 1804 définissait le contrat comme étant une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres personnes à donner, faire ou ne pas faire quelque chose.

³ C. civ., art. 1582.

⁴ C. civ., art. 1109.

⁵ C. civ., art. 1106, réd. 2016. V. antérieurement à l'ord.de 2016, C. civ., art. 1102.

⁶ C. civ., art. 1107, réd. 2016. V. antérieurement à l'ord.de 2016, C. civ., art. 1106.

⁷ C. civ., art. 1108, réd. 2016. V. antérieurement à l'ord.de 2016, C. civ., art. 1104.

⁸ C. civ., art. 516.

⁹ C. civ., art. 1601-1 à 1601-4.

D'autres textes, codifiés ou non, concernent directement ou indirectement la vente immobilière. Sans être exhaustif, on peut citer :

- la loi n° 70-9 du 2 janvier 1970 réglementant les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce, dite *Loi Hoguet*, et son décret d'application de 1972 ;
 - la loi n° 65-557 du 10 juillet 1965 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis, et son décret d'application de 1967 ;
 - la loi n° 89-462 du 6 juillet 1989 tendant à améliorer les rapports locatifs et portant modification de la loi n° 86-1290 du 23 décembre 1986 ;
 - l'ordonnance n° 2004-632 du 1^{er} juillet 2004 relative aux associations syndicales de propriétaires et son décret d'application ;
 - le Code de la construction et de l'habitation (ci-après CCH), notamment pour les diagnostics obligatoires et les ventes en copropriété ;
 - le Code de la consommation (ci-après C. consom.), notamment pour la protection du consommateur à l'égard de l'agent immobilier et des établissements de crédit ;
 - le Code de commerce (ci-après C. com.), pour le droit de préemption du preneur ;
 - le Code rural et de la pêche (ci-après C. rur.), pour le droit de préemption du preneur ;
 - ou encore le décret n° 55-22 du 4 janvier 1955 portant réforme de la publicité foncière...
- pour ne citer qu'eux.

Mais, aucun de ces textes ne s'attaque fondamentalement aux conditions de la vente immobilière. En réalité, il vise le plus souvent à protéger une catégorie juridique particulière intervenant à l'acte de vente immobilière prise en qualité de vendeur, consommateur, acquéreur ou potentiel acquéreur, notamment dans le cadre des droits de préférence ou de préemption instaurés à leur égard. Ces droits de préférence ou de préemption viennent donc contrarier l'efficacité de la vente entre les parties.

En effet, par principe, une vente est considérée comme parfaite lorsqu'il existe un accord des parties sur le bien cédé et sur le prix même si, à la date de cet accord, le bien n'a pas encore été livré ou le prix payé¹. Ce principe ne connaît donc aucune exception autre que conventionnelle². Ce qui revient à dire que lorsqu'il résulte que si les parties avaient envisagé de vendre pour l'une et d'acheter pour l'autre, que l'accord ne portait que sur la rédaction d'un avant-contrat, que de nombreux points importants n'étaient pas réglés définitivement, la vente n'est pas parfaite³.

L'acte authentique notarié, réitérant l'avant-contrat, s'analyse donc seulement comme étant un après-contrat qui a pour seul effet d'augmenter l'efficacité de la vente en permettant sa publication la rendant opposable aux tiers. Une fois conclue, la vente oblige le vendeur à transmettre la propriété du bien objet du contrat et l'acheteur à payer le prix. Lorsque les parties ne souhaitent pas ou ne peuvent pas conclure immédiatement une vente parfaite, elles peuvent utilement recourir à la technique de l'avant-contrat qui permet une réalisation progressive de la vente. Il est à noter que le recours en matière immobilière à un avant-contrat est fréquent et usuel, pour ne pas dire systématique, même si, en soi, il n'est pas obligatoire. En effet, le consentement des parties à la vente n'est soumis à aucune condition de forme ; il peut même exister en l'absence de tout écrit. Mais, pour des raisons évidentes de publicité et d'opposabilité, il ne peut être fait l'économie de l'acte notarié.

¹ C. civ., art. 1583.

² Cass. 3^e civ., 1^{er} juill. 1998, n° 96-20605.

³ Cass. 3^e civ., 30 janv. 2013, n° 11-21163, en l'espèce la question portait sur la justification de la commercialité des locaux comme condition suspensive.