



# Les limites de la garantie légale d'une maison

Bravo! La famille grandit! Il faut sérieusement penser à vous acheter une maison. Vous consultez les sites Internet et les courtiers immobiliers, vous magasinez puis vous trouvez finalement la perle rare. En plus, il y a plusieurs inclusions : piscine, cabanon, climatiseur central et plus. Vous faites une offre conditionnelle à une inspection et au financement, avec signature devant notaire en juin prochain. On est en février, l'inspecteur visite la maison et ne trouve aucun défaut majeur puis le banquier approuve votre prêt. L'achat est dans le sac. Vous êtes heureux.

Le mois de juin arrive et le vendeur n'a pas encore ouvert la piscine. Vous lui demandez la permission de l'ouvrir afin qu'elle soit prête lorsque vous emménagerez et il vous annonce que la toile doit être remplacée. Il en profite en même temps pour vous dire que le climatiseur a besoin de fréon. En février, l'inspecteur ne pouvait pas voir ces choses-là alors que le vendeur certifie avec preuve à l'appui qu'à l'automne dernier, tout était beau. Vous êtes soudainement devenu très malheureux.

Qui devra payer la toile de remplacement et le remplissage de fréon du climatiseur? La réponse n'est pas évidente. Ce peut être l'un comme l'autre, tout dépend de la rédaction de l'offre d'achat. Les courtiers et agents immobiliers se targuent de pouvoir éviter ce genre de conflit.

Pourtant, ce n'est pas dans toutes les offres où cette question est clairement réglée.

Il faut savoir que, généralement, les offres d'achat ne prévoient rien quant à la garantie, s'en remettant au Code civil qui prescrit seulement l'obligation de garantir le droit de propriété et la qualité du bien vendu et de ses accessoires au jour de la vente. Peu de personnes comprennent ce que cela veut réellement dire. La garantie du droit de propriété signifie que le vendeur doit vraiment être propriétaire pour vendre et non juste en apparence, alors que l'article 1726 du Code civil limite la garantie de qualité à l'exemption de vices cachés rendant le bien impropre à son usage.

Pour être caché, un vice doit être quelque chose qui était existant antérieurement à la vente, dont le vendeur connaissait ou aurait dû connaître l'existence, qu'il a volontairement caché soit en mentant ou en s'abstenant d'en parler et qu'un acheteur prudent ne pouvait découvrir sans l'intervention d'un expert. De cette définition, trois éléments sont pertinents à notre cas. Le vendeur connaissait-il l'existence du vice au jour de la vente? La date de la vente est-elle celle de l'offre acceptée ou celle de l'acte notarié? Les inclusions sont-elles vendues ou données?

Notre problème se complique. Pour que le vendeur paye, il faut d'abord

vérifier la rédaction de l'offre. Règle générale, le libellé de l'offre devrait permettre de conclure que les inclusions sont des accessoires vendus avec l'immeuble. Et puisque le vendeur doit habituellement livrer l'immeuble et ses accessoires dans le même état qu'au jour de l'offre, on pourra dire que la question de la date de la vente est secondaire, mais on devra alors se poser une autre question à savoir si ces accessoires étaient défectueux au jour de l'offre? Et on aura encore à établir si le vendeur connaissait l'existence de ces vices au jour où il a accepté l'offre.

Dans tous les cas, il y a un risque de difficulté d'interprétation. Comme il peut y avoir une multitude de détails qui varieront d'un dossier à l'autre, je ne me risquerai pas de donner une réponse dans cet article, car je ne voudrais pas laisser croire qu'une telle réponse est universelle. Ce que je veux surtout mettre en évidence, c'est deux choses. Premièrement, voyez votre notaire AVANT de vous engager dans une offre ferme et, deuxièmement, faites-lui donc rédiger l'offre d'achat, notamment la clause de garantie que le vendeur devra fournir relativement à la maison et aux inclusions.

M<sup>e</sup> Yvan Barabé,  
notaire et conseiller juridique  
207-2473, boul. St-Martin est  
Laval (Québec) H7E 4X6  
450-629-9155