La Wallonie a aussi son compromis de vente type

■ Les notaires et les agents immobiliers francophones du pays se sont associés pour concocter un texte lisible de 15 pages.

Le compromis vaut vente, dit-on. L'adage reste d'actualité. Par contre, il n'est pas sûr qu'un compromis, signé comme avant sur un bout de papier, suffise désormais, quand bien même comprend-il les noms de l'acheteur et du vendeur, l'adresse du bien et le prix auquel la transaction a été négociée. "Disons qu'il pourrait être caduc voire même rendre la vente nulle par manque d'informations exigées aujourd'hui en amont, liées au cadastre, à l'urbanisme, au sol...", sourit Renaud Grégoire, porteparole de Fednot, la fédération du notariat belge. "Le compromis est devenu un moment plus que clé", ajoute Déborah Vanesse, son homologue de Federia, la fédération des agents immobiliers francophones de Belgique, raison pour laquelle la rédaction d'un modèle de compromis s'est imposée à nous."

43

Articles

Le modèle de compromis de vente coécrit par Fenot et Federia compte non moins de 43 points.

Les notaires et les agents immobiliers néerlandophones en ont un depuis 2013. Leurs homologues francophones ont le leur depuis vendredi, concocté à quatre mains par Fednot et Fédéria. Pour l'heure, seule la version wallonne existe, mais la version bruxelloise ne devrait pas tarder.

Lisible et court

Et d'espérer que ledit modèle sera systématiquement utilisé par leurs ouailles respectives. Sans obligation aucune: "Certains devront se faire un peu violence et abandonner leurs petites habitudes. Le but n'est pas d'imposer des règles mais de coordonner un texte qu'on ne discute pas", convient Déborah Vanesse.

Un texte au bénéfice des consommateurs. "Nous suivons plusieurs buts, ajoute Renaud Grégoire. Un compromis de vente unique, transparent, juridiquement correct, mis à jour de manière permanente – car la vitesse de modification du système législatif régional du moins, est ahurissante – et, surtout, lisible. L'immobilier représente un des principaux engagements d'une vie. Le compromis est essentiel. Et doit être compréhensible." Celui qu'ils ont coécrit est d'ailleurs assorti d'un glossaire d'une septantaine de notions complexes (servitude, vice caché, conciliation...).

Tant qu'à faire, il est plus court (15 pages). "Mais l'essentiel y est", note Renaud Grégoire. C'est qu'il faut y évoquer toutes les problématiques: indivision entre les vendeurs ou acquéreurs, occupation, statuts de copropriété, division, etc. "Surtout, précise Déborah Vanesse, il permettra de raccourcir les délais. Quand on est décidé à acheter, attendre 5 jours est intenable. Avec ce modèle et en ayant tous les documents nécessaires, quelques heures suffisent."

"Plus qu'un document type, conclut-elle, ce compromis est la concrétisation d'une collaboration entre deux métiers. Il est une étape et en annonce d'autres." Pourquoi pas un pense-bête de toutes les démarches à effectuer pour préparer la mise en vente d'un bien.

A noter que ce compromis est exclusivement destiné aux professionnels. Les deux fédérations n'ont en effet pas l'intention de le vendre au grand public, comme c'est le cas pour des baux d'habitation, par exemple.

C.M.

dération

ce n'est
iques et
onc pas

éclarer
prises
illes et
regis-
se sur

pour
vaises
à vos
con-
truc-
pour

de
neur
tion
pour
lites.
cons
s de

D.-D.