

IMMOBILIER

Comment sécuriser la vente d'un bien immobilier reçu par donation ?

Inf. 11

Pour sécuriser la vente d'un bien immobilier reçu par donation, le notaire doit, en plus des vérifications usuelles, effectuer des diligences supplémentaires.

Le notaire doit s'assurer que, au moment de la donation ou ultérieurement, le donateur et ses héritiers réservataires présomptifs ont consenti à la future aliénation du bien immobilier. Les héritiers réservataires présomptifs peuvent ainsi renoncer par anticipation à exercer leur droit de suite contre le tiers acquéreur.

À défaut d'avoir recueilli ce consentement à l'aliénation, la vente immobilière peut être conclue mais sa sécurité juridique ne serait pas garantie. En effet, si à l'ouverture de la succession du donateur, il s'avère que le donataire-vendeur est débiteur d'une indemnité de réduction et qu'il est insolvable, les héritiers, dont la réserve est atteinte, pourraient agir contre le tiers acquéreur en vertu de l'article 924-4 du Code civil. Ils pourraient tenter à son encontre une action en revendication (si la réductibilité est totale) ou en réduction (si elle est partielle), créant dans ce dernier cas une indivision avec les héritiers en proportion de la part réductible. Pour éviter la restitution ou l'indivision du bien, le détenteur a « le choix » d'indemniser les héritiers réservataires en lieu et place du donataire. Certes, l'acquéreur pourrait se retourner contre le vendeur mais ce recours ne serait qu'illusoire, le vendeur étant par principe insolvable. De plus, l'insécurité dans laquelle se trouve l'acquéreur peut être à « durée indéterminée », la prescription de l'action n'ayant pas commencé à courir si la vente a lieu du vivant du donateur (l'action, pour les donations simples, se prescrit

par cinq ans à compter du décès du donateur ou deux ans à compter de la connaissance par les héritiers de l'atteinte à leur réserve sans pouvoir excéder dix ans à compter du décès du donateur).

Quand bien même la menace de réduction serait faible, le notaire serait bien avisé d'informer l'acquéreur des risques encourus et de formaliser cette information dans le cadre d'une reconnaissance de conseil donné. À défaut, sa responsabilité pourrait être engagée pour manquement à son devoir d'information et de conseil (J.-P. Borel, *Responsabilité du notaire en présence d'une action en réduction à l'encontre d'un tiers acquéreur : Defrénois 15-7-2016 n° 124a3 p. 761*). L'acquéreur subirait, selon les magistrats du quai de l'Horloge, un préjudice actuel et sérieux (Cass. 1^e civ. 16-12-2015 n° 14-29.758 FS-PB, *précité*).

Comment se prémunir contre cette véritable épée de Damoclès pour le candidat à l'acquisition ? Pour éviter les situations de blocage résultant du silence des héritiers réservataires, il a été proposé, au 111^e Congrès des notaires de France et dans le rapport du groupe de travail sur la réserve héréditaire, de considérer les héritiers réservataires réputés consentir à l'aliénation s'ils ne s'y opposent pas dans un certain délai à compter de la signification du projet d'aliénation soit un mois pour la proposition du Congrès et trois mois pour celle du groupe de travail. D'autres appellent de leurs vœux la suppression de ce dispositif (B. Alidor,



Sammanta Hagège,
directrice Ingénierie
patrimoniale Unofi

UNOFI

Plaidoyer en faveur de la suppression de la réduction en nature contre le tiers acquéreur : JCP N 2021 n° 1126). En attendant l'intervention du législateur, il serait opportun de mettre en place des garanties soit pour obtenir la renonciation à l'action réelle des héritiers réservataires, soit pour protéger l'acquéreur contre l'insolvabilité du vendeur. Or, trouver des garanties bancaires pour une durée indéterminée tout en évitant des frais relève de l'exploit (frais dus chaque année que la garantie bancaire soit mise en œuvre ou pas). Une possibilité consisterait à convenir que tout ou partie du prix de vente soit affecté par le vendeur à la souscription d'un contrat de capitalisation. Le contrat ferait ensuite l'objet d'une délégation au profit de l'acquéreur ou de l'héritier présomptif (le délégataire). Pour sécuriser l'opération, la prime serait investie sur le fonds en euros du contrat, qui offre une garantie en capital. Si, en définitive, l'action réelle de l'article 924-4 du Code civil était intentée, le délégataire exercerait le droit de rachat dans la limite du montant garanti. En revanche, si aucune indemnité de réduction n'est due ou si l'action prescrite, le vendeur retrouverait l'entière disponibilité de son contrat, qui se serait valorisé le temps de la délégation.

Ainsi, dans ce duel entre sécurité juridique des transactions et effectivité de la réserve héréditaire, le notaire veille au respect des droits de l'acquéreur mais également des héritiers réservataires, agissant « ainsi pour la paix au cœur de la société ».