



# DUFOUR MOTTET

AVOCATS

(s.e.n.c.r.l.)

Volume 13, Numéro 2

Février 2018

## CAPSULE JURIDIQUE EN DROIT IMMOBILIER

### *Un autoconstructeur est-il un vendeur professionnel?*

*Grandmaître c. Lacombe, EYB 2018-293454*

*Par Me Richard Dufour*

La Cour d'appel vient de se prononcer dans cette affaire sur la question de savoir si un autoconstructeur est un vendeur professionnel.

La Cour d'appel en vient à la conclusion que tel n'était pas le cas, dans le cas sous étude, qu'il s'agit essentiellement d'une question de circonstance et qu'il faut être prudent avant de qualifier un autoconstructeur de vendeur professionnel compte tenu des conséquences que cela entraîne pour celui-ci.

En effet, le vendeur professionnel est présumé connaître les vices du bien vendu et ne peut limiter sa responsabilité.

#### **Les faits**

Les vendeurs, un couple, ont construit un chalet dans la région de Gatineau. Pour des raisons personnelles, ils désirent mettre en vente cet immeuble, pour lequel les acheteurs sont intéressés.

Ceux-ci font une offre qui prévoit une clause excluant la garantie de qualité qui s'annonce comme suit :

« *Cette vente est faite sans garantie légale et aux risques et périls de l'acquéreur* ».

La vente est conclue pour 372 125 \$.

Peu de temps après l'acquisition, les acheteurs constatent des vices importants à la structure du bâtiment.

Ils intentent un recours contre leurs vendeurs leur réclamant 133 000 \$ pour réparer la bâtisse et en plus des dommages et intérêts.

Le juge de première instance conclu que le vice était caché et en rejette donc l'action compte tenu que la vente avait été faite aux risques et périls de l'acquéreur. Il conclut également que les vendeurs n'étaient pas des vendeurs professionnels.

En effet, ceux-ci n'avaient construit que deux maisons pendant une période de vingt ans, qu'ils ont occupé près de dix années chacune. De plus, l'un des vendeur, l'époux, quoi que passionné de construction, cette activité ne représentait pas pour lui une occupation et qu'il n'avait ni les connaissances ni les cartes de compétence pour être qualifié d'expert dans le domaine.

La Cour d'appel est d'accord.

Cela ne signifie pas pour autant que tous les autoconstructeurs ne sont pas des vendeurs professionnels.

Celui qui systématiquement construit des maisons, même s'il les occupe pour un court laps de temps, ne se qualifie pas de vendeur professionnel. Il faudra que l'activité soit systématique et qu'elle s'apparente à une entreprise.

Les connaissances du constructeur seront évidemment pertinentes dans cette détermination.

### **La vente aux risques et périls de l'acheteur**

Ce concept juridique permet à un vendeur non-professionnel d'éliminer sa responsabilité en ce qui a trait à la garantie de qualité de biens qui protège l'acheteur contre les vices cachés. Cependant, cette clause ne peut s'appliquer lorsqu'il s'agit d'un vendeur professionnel ou lorsque le vendeur a commis un dol, c'est-à-dire des fausses représentations, dans le but d'induire en erreur l'acheteur à l'égard du vice.

### **Conclusion**

Les courtiers immobiliers devraient recommander plus fréquemment à leur client vendeur d'inclure une telle clause d'exclusion de la garantie de qualité. Elle est particulièrement utile lorsque les vendeurs sont des personnes âgées, lorsque la construction de la bâtisse date de plusieurs décennies et que l'immeuble n'a pas été bien entretenu au cours des années.

Cette clause doit être bien rédigée car dans le doute, elle sera interprétée en faveur de l'acheteur. Les mots utilisés peuvent être les suivants :

*« Cette vente est faite sans garantie de qualité aux risques et péril de l'acheteur ».*

*Me Richard Dufour a été admis au Barreau du Québec en 1976 et a obtenu un diplôme en sciences administratives en 1984. Au cours de sa pratique, Me Dufour s'est spécialisé dans le domaine du litige civil et commercial et possède une vaste expérience en matière de droit immobilier.*

*La firme Dufour, Mottet Avocats est en mesure de vous conseiller par l'entremise de plusieurs de ses avocats, en droit immobilier et autres domaines de droit.*

**Richard Dufour, associé**  
[rdufour@dufourmottet.com](mailto:rdufour@dufourmottet.com)

**Lisette Lafontaine, avocate**  
[llafontaine@dufourmottet.com](mailto:llafontaine@dufourmottet.com)

**Jean Marius Mottet, associé**  
[jmmottet@dufourmottet.com](mailto:jmmottet@dufourmottet.com)

**Sébastien Matte, avocat**  
[smatte@dufourmottet.com](mailto:smatte@dufourmottet.com)

**Carole Tremblay, associée**  
[ctremblay@dufourmottet.com](mailto:ctremblay@dufourmottet.com)

**Stéphanie Chartray, avocate**  
[schartray@dufourmottet.com](mailto:schartray@dufourmottet.com)

**Richard Letendre, associé**  
[rletendre@dufourmottet.com](mailto:rletendre@dufourmottet.com)

**Laurie Meitin, avocate**  
[lmeitin@dufourmottet.com](mailto:lmeitin@dufourmottet.com)

**Annie Cadieux, associée**  
[acadioux@dufourmottet.com](mailto:acadioux@dufourmottet.com)

**Hubert Villeneuve, avocat**  
[hvilleneuve@dufourmottet.com](mailto:hvilleneuve@dufourmottet.com)

2550, boulevard Daniel-Johnson, bureau 400, Laval (Québec) H7T 2L1

☎ : (450) 686-8525 - 📠 : (450) 686-8516



[www.dufourmottet.com](http://www.dufourmottet.com)