

# Table des matières

<b>Quelques aspects sociaux et fiscaux de la promotion immobilière</b>	9
<i>Paul-Philippe HICK et Lucas MARKOWICZ</i>	
Introduction	9
Section 1. La déclaration de travaux	11
§ 1. Disposition légale	11
§ 2. <i>Ratio legis</i>	13
§ 3. Qui doit procéder à la déclaration ?	13
§ 4. Quels sont les travaux à déclarer ?	16
§ 5. Sanction	17
Section 2. Responsabilité solidaire et retenues	19
§ 1. Contexte historique	19
§ 2. Dispositions légales et définitions des concepts	20
§ 3. Responsabilité solidaire	22
A. Quels sont les travaux visés par la responsabilité solidaire ?	25
B. Quelle est la limite de la responsabilité solidaire ?	25
C. Que faut-il entendre par dettes sociales et fiscales ?	27
D. Comment se renseigner sur l'existence des dettes ?	31
E. La solidarité légale	31
§ 4. Responsabilité « subsidiaire » ou en « cascade »	33
§ 5. Retenues	35
A. Lien entre la retenue et la solidarité	37
B. Sanction	37
Conclusion	39
<b>Les relations entre architecte et promoteur</b>	41
<i>Antoine LEROUGE</i>	
Section 1. Le promoteur immobilier	41
§ 1. La « promotion-vente »	42
§ 2. La « promotion-construction »	42

Section 2. Une autre façon d’aborder la mission d’architecture	43
§ 1. L’utilisateur final	43
§ 2. Le budget	43
Section 3. Les conflits d’intérêts	44
§ 1. Les relations avec les acquéreurs dans le cadre des ventes sur plan	45
§ 2. Le promoteur-entrepreneur	46
§ 3. Le métier de promoteur se professionnalise	48
Conclusion	50
<b>La protection de l’acquéreur dans le cadre de la loi Breyné</b>	<b>53</b>
<i>Julien VAN GILS et Frédéric GAUCHE</i>	
Introduction	53
Section 1. Les conditions de la protection de la Loi	54
§ 1. L’usage d’habitation	54
§ 2. Une convention portant sur un immeuble achevé : la notion d’« achèvement »	55
§ 3. Le paiement avant l’achèvement des travaux	60
Section 2. Les protections lors de la conclusion du contrat	60
§ 1. La reprise dans le contrat du texte de la Loi	61
§ 2. Le délai « de réflexion » de quinze jours	61
§ 3. Le montant maximal de l’acompte	61
§ 4. Les mentions obligatoires « fonction de la convention »	61
Section 3. Les protections en cours d’exécution du contrat ou à son terme	66
§ 1. Le transfert de la propriété et des risques	66
§ 2. Les paiements durant la réalisation des travaux	67
§ 3. Les garanties financières	68
A. La notion d’« entrepreneur agréé »	68
B. Un cautionnement ou une garantie d’achèvement ?	69
C. Comparaison des régimes de garanties financières	71
§ 4. L’extension de la responsabilité décennale au vendeur	72
Section 4. Les sanctions en cas de non-respect de la Loi	73
§ 1. Les sanctions civiles	73
§ 2. Les sanctions pénales	74

Section 5. Les effets de la réception sur la protection de la loi Breyne	75
§ 1. Les notions distinctes de « réception » et d'« agréation »	75
§ 2. La loi Breyne et les réceptions	75
A. Généralités	75
B. Réception expresse – Réception tacite – Réception d'un immeuble inachevé ?	76
<b>La promotion immobilière publique</b>	79
<i>Jean-François JAMINET</i>	
Introduction	79
Section 1. Qu'est-ce que la promotion immobilière au sens de la réglementation sur les marchés publics et sur les concessions ?	80
§ 1. Généralités et notions	80
A. Généralités et évolution historique	80
B. Notions actuelles de marché public et de concession	81
§ 2. Opérations soumises à la réglementation sur les marchés publics et les concessions	86
A. Partenariats public-privé institutionnels – Sociétés d'économie mixte	86
B. Transactions immobilières	87
C. Vente en état futur d'achèvement	89
D. Location avec travaux d'aménagement	89
E. Urbanisme opérationnel – Aménagement du territoire	90
Section 2. Quelles sont les parties à une opération immobilière publique ?	91
§ 1. Le pouvoir adjudicateur	91
§ 2. Le promoteur	91
Section 3. Quelles sont les règles applicables à l'attribution d'une opération immobilière publique ?	93
Section 4. Quelles sont les règles applicables à l'exécution d'une opération immobilière publique ?	95
§ 1. La loi Breyne est-elle applicable aux opérations immobilières publiques ?	95
§ 2. Les règles d'exécution de la réglementation sur les marchés publics et les concessions	96

A.	Inadaptation de la réglementation sur les marchés publics et les concessions	96
B.	Typologie des relations entre les pouvoirs publics et les partenaires privés	98
	Conclusion	103
	<b>Les assurances du promoteur</b>	105
	<i>Michel MARCHAL et Bruno DEVOS</i>	
	Introduction	105
	Section 1. La responsabilité des promoteurs et les types de promotion	106
§ 1.	Responsabilité contractuelle	106
§ 2.	Responsabilité extracontractuelle du promoteur	107
A.	Responsabilité découlant de l'article 1382 du Code civil	107
B.	Responsabilité découlant de l'article 1384, alinéa 1 <sup>er</sup> , du Code civil	108
C.	Responsabilité découlant de l'article 1384, alinéa 3, du Code civil	109
D.	Responsabilité découlant de l'article 1386 du Code civil	110
E.	Responsabilité découlant de l'article 544 du Code civil (troubles de voisinage)	111
F.	Responsabilité découlant de la loi sur les produits défectueux (loi du 25 février 1991)	112
§ 3.	Les différents types de promotion	113
A.	Promotion-vente / Promotion-construction / Promotion-organisation	113
B.	Construction exclusivement réalisée par le promoteur / Construction réalisée par l'intermédiaire de sous-traitants	114
C.	Promoteur propriétaire / Promoteur non propriétaire	114
D.	Construction d'un bâtiment à quatre façades / Construction en mitoyenneté	115
E.	Construction / Rénovation	115
	Section 2. Brève présentation des polices d'assurance potentiellement utiles pour un promoteur	115
§ 1.	Remarques préalables	116
A.	Importance d'une déclaration correcte de l'activité réellement exercée	116
B.	Interprétation des polices d'assurance	116
§ 2.	Assurance RC exploitation	117
A.	Brève présentation	117

B.	Extension de la couverture RC exploitation aux sous-traitants	117
C.	Garantie facultative des troubles de voisinage	119
D.	Difficultés liées à l'article 1384, alinéa 3, du Code civil	120
E.	Couverture de l'objet confié	121
F.	Quelques informations tarifaires	122
§ 3.	Assurance RC après livraison	122
A.	Brève présentation	122
B.	Difficultés relatives à la prise de cours de la police	123
C.	Couverture de la responsabilité objective (sans faute)	124
D.	Absence de prise en charge des frais relatifs aux travaux réalisés ou aux produits livrés	124
E.	Quelques informations tarifaires	125
§ 4.	Assurance RC professionnelle	125
A.	Brève présentation	125
B.	Quelques informations tarifaires	127
§ 5.	Assurance tous risques chantier	127
A.	Brève présentation	127
B.	Couverture des sous-traitants et difficultés liées au concours d'assurances	129
C.	Garantie facultative relative aux troubles de voisinage	131
D.	Couverture des responsabilités croisées	132
E.	Couverture des biens existants	132
F.	Quelques informations tarifaires	132
§ 6.	Assurance contrôle	133
A.	Brève présentation	133
B.	Difficultés relatives à la prise de cours de la police	136
C.	Quelques informations tarifaires	137
§ 7.	Assurance décennale	137
§ 8.	Assurance incendie et dégâts connexes (en ce compris la RC immeuble)	138
A.	Brève présentation	138
B.	Intérêt pour un promoteur	138
C.	Quelques informations tarifaires	139
Section 3.	Suggestions de clauses à insérer dans les contrats conclus par un promoteur	139
§ 1.	Abandon de recours et clause de garantie en cas d'accident de travail	139
§ 2.	Clause de report des troubles de voisinage sur les sous-traitants	140

§ 3. Clause relative à la prise de cours du délai de responsabilité pour vice caché véniel et de délai de responsabilité décennale	142
Conclusion	143
<b>La promotion immobilière, la copropriété et le syndic ou comment concilier l'inconciliable ?</b>	145
<i>Corinne MOSTIN et Jean-Pierre LANNOY</i>	
Introduction	145
Section 1. Le contenu des statuts : entre exigence légale et autonomie de rédaction	147
§ 1. L'acte de base	147
A. La description de l'immeuble et des parties privatives et communes	147
B. La fixation de la quote-part des parties communes afférente à chaque partie privative	151
§ 2. Le règlement de copropriété	152
A. La description des droits et des obligations de chaque copropriétaire quant aux parties privatives et aux parties communes	152
B. Les critères motivés et le mode de calcul de la répartition des charges	153
C. Les règles relatives à l'assemblée générale et au syndic	154
§ 3. Le règlement d'ordre intérieur	157
Section 2. Le contenu des statuts : entre autonomie de rédaction et violation de la loi	157
§ 1. Les clauses expressément interdites par le législateur	157
§ 2. Les clauses favorisant le promoteur	158
Section 3. Le rôle du syndic	162
§ 1. La réception des parties communes	162
§ 2. La constitution du dossier de l'association des copropriétaires	164
Conclusion	166
Annexes : extrait des statuts adoptés en 2007 pour un immeuble construit en Région de Bruxelles-Capitale	167

<b>La responsabilité du promoteur immobilier : un kit sans mode d'emploi</b>	173
<i>Laurent-Olivier HENROTTE et Ève MICHEL</i>	
Introduction	173
Section 1. Tentative de définition et principales caractéristiques de la promotion immobilière	173
Section 2. Le(s) régime(s) juridique(s) de la promotion immobilière	177
§ 1. Absence de législation spécifique : contrat de vente ou contrat d'entreprise	177
§ 2. Clause contractuelle du promoteur limitant son obligation de résultat ?	178
§ 3. La protection du consommateur	180
A. Les ventes couplées forcées	180
B. Les vices cachés véniels	181
§ 4. Les champs d'application différenciés de la protection du consommateur et de la loi Breyne	181
Section 3. Responsabilité du promoteur non soumis à la loi Breyne	182
§ 1. Garantie du promoteur-vendeur et responsabilité du promoteur-entrepreneur	182
§ 2. Notion de « vice »	183
§ 3. Délai pour introduire l'action	184
§ 4. La responsabilité du promoteur non professionnel	185
Section 4. Responsabilité du promoteur soumis à la loi Breyne	186
Section 5. Transmission des actions	188
§ 1. Promotion-vente : transmission des actions	188
§ 2. Promotion-entreprise : absence d'action directe	189
Conclusion	189