

Que faire quand l'acheteur ne déclare pas ses informations ?

Je travaille dans l'immobilier depuis une quinzaine d'années, et une situation revient régulièrement sur le bureau : l'acheteur ne déclare pas certains éléments essentiels au moment de la transaction. Parfois par omission involontaire, parfois par stratégie, ce comportement peut compliquer la vente, voire la faire capoter. Dans cet article, je partage mon expérience et les solutions concrètes que j'ai vues fonctionner en Corse et ailleurs.

Pourquoi l'acheteur ne déclare pas ses informations ?

Les raisons sont variées. Le plus souvent, l'acheteur ne déclare pas un défaut apparent ou un vice caché parce qu'il craint que cela ne ralentisse la vente ou n'affecte le prix. J'ai vu un cas où un acquéreur avait repéré une infiltration dans le sous-sol mais n'en avait pas parlé au vendeur, espérant que le diagnostic ne la révélerait pas. D'autres fois, l'acheteur ne déclare pas son statut professionnel ou ses ressources exactes, surtout s'il compte sur un financement bancaire qui n'est pas encore garanti.

Il y a aussi la méconnaissance des obligations légales. Beaucoup de particuliers ignorent que la loi impose de signaler tout élément pouvant affecter la décision du vendeur ou le prix. Dans une transaction immobilière, la bonne foi est primordiale, et omettre une information importante peut être considéré comme un dol. Pourtant, dans la pratique, c'est souvent la peur de perdre la maison qui pousse l'acheteur à taire certains détails.

Les conséquences juridiques et pratiques

Quand [l'acheteur ne déclare pas](#), les conséquences peuvent être lourdes. Si le vendeur découvre l'omission après la vente, il peut demander une réduction du prix ou même l'annulation de la vente devant les tribunaux. J'ai suivi une affaire où un acquéreur avait caché qu'il était agent immobilier, ce qui lui donnait un avantage déloyal. Le tribunal a jugé qu'il y avait manquement à l'obligation d'information et a condamné l'acheteur à verser des dommages-intérêts.

Sur le plan pratique, une omission peut aussi compromettre le financement. Si la banque découvre que l'acheteur ne déclare pas ses revenus réels ou ses charges, elle peut refuser le prêt. Dans un marché comme la Corse, où les délais de vente sont souvent longs, une telle situation peut faire perdre plusieurs mois à toutes les parties.

Exemple concret : le cas du compromis de vente

Lors de la signature du compromis, l'acheteur doit fournir un certain nombre de documents. Si l'acheteur ne déclare pas un prêt en cours ou une caution en cours, le notaire peut avoir du mal à finaliser l'acte authentique. J'ai déjà vu un acheteur omettre de mentionner un prêt à la consommation dont les mensualités représentaient 40 % de ses revenus. Résultat : la banque a refusé le prêt immobilier, et la vente a été annulée. Le vendeur, qui avait déjà réservé son nouveau logement, s'est retrouvé dans une impasse.

Comment réagir face à une omission ?

Le premier réflexe est de vérifier systématiquement les informations fournies. En tant que professionnel, je conseille de demander des justificatifs pour tout élément important : ressources, situation professionnelle, état du bien. Si l'acheteur ne déclare pas spontanément, il faut poser des questions précises.

Voici quelques points à vérifier en priorité :

- Le statut professionnel exact (salarié, indépendant, fonctionnaire)
- Les revenus mensuels nets et les charges fixes
- L'existence de prêts en cours ou de cautions
- Les diagnostics techniques obligatoires (amiante, plomb, termites)
- Les servitudes ou droits de passage sur le terrain

Ces vérifications doivent être faites avant la signature du compromis. Si l'acheteur ne déclare pas un de ces éléments, il vaut mieux suspendre la transaction et demander une clarification écrite. Un email ou un courrier recommandé peut servir de preuve ultérieurement.

Les solutions pour éviter les mauvaises surprises

L'une des meilleures protections est de faire appel à un notaire ou un avocat spécialisé. Ces professionnels connaissent les pièges et peuvent rédiger des clauses de garantie solides. Par exemple, une clause de dédit peut permettre au vendeur de rompre le contrat si l'acheteur ne déclare pas une information essentielle.

Il est aussi utile d'inclure dans le compromis une obligation de déclaration complète. Le vendeur peut exiger que l'acheteur signe une attestation sur l'honneur de ses déclarations. Cette simple formalité a un effet dissuasif : quand l'acheteur ne déclare pas, il sait qu'il risque des poursuites pour faux.

Cas particulier : les ventes entre particuliers

Quand la vente se fait sans intermédiaire, les risques augmentent. L'acheteur ne déclare pas toujours tous les défauts du bien, et le vendeur peut omettre des charges. Dans ces cas, je

recommande de faire appel à un diagnostiqueur indépendant pour tous les contrôles. Le coût est faible comparé aux conséquences d'une omission.

J'ai eu l'exemple d'une vente entre particuliers en Balagne : l'acheteur ne déclarait pas qu'il avait déjà été condamné pour abus de confiance. Le vendeur l'a découvert par hasard en consultant le registre du commerce. Heureusement, le compromis n'était pas encore signé, et la vente a été annulée. Sans cette vérification, le vendeur aurait pu se retrouver avec un paiement en souffrance.

L'importance de la transparence dans l'immobilier

Dans mon métier, j'ai appris qu'une transaction réussie repose sur la confiance. Quand l'acheteur ne déclare pas une information, cela crée un déséquilibre qui fragilise la vente à long terme. Même si la vente se conclut, les risques de litiges ultérieurs sont élevés. Les tribunaux sont souvent saisis de ce type d'affaires, et les délais de justice peuvent être longs.

Pour les vendeurs, le meilleur conseil est de se protéger par des clauses claires et de ne pas hésiter à demander des justificatifs. Pour les acheteurs, il faut comprendre que la transparence est un atout : elle permet de négocier en toute connaissance de cause et d'éviter des surprises après l'achat.

En fin de compte, le marché immobilier corse, avec ses spécificités locales (biens anciens, terrains non constructibles, zones protégées), exige une vigilance particulière. Si l'acheteur ne déclare pas, c'est souvent le signe d'un problème plus profond. Mieux vaut perdre une vente que de se lancer dans une transaction qui finira devant le tribunal.