

# COMMISSION OUVERTE **IMMOBILIER**

Co-responsables :  
JEHAN-DENIS BARBIER ET JEAN-MARIE MOYSE

SOUS-COMMISSION PROMOTION VENTE

Co-responsables :  
François Danemans et Michel Roland

Jeudi 25 avril 2013

## Les ventes en état futur de rénovation

Intervenants :  
Maître Guibert et Maître Simon  
Notaires à Paris



*Présentes à cette occasion, les éditions Lexbase vous proposent de retrouver un compte-rendu de cette réunion.*

# Revue

**Lexbase Hebdo édition privée n°529 du 30 mai 2013**

**[Construction] Evénement**

## **La vente en état futur de rénovation — Compte-rendu de la réunion de la Commission de droit immobilier du barreau de Paris**

N° Lexbase : N7224BTQ



par *Anne-Lise Lonné-Clément*, Rédactrice en chef de Lexbase Hebdo  
— édition privée

**La sous-commission "Promotion-vente" de la Commission ouverte de droit immobilier du barreau de Paris tenait, le 25 avril 2013, sous la responsabilité de Michel Roland, avocat à la Cour, une réunion sur le thème de la vente en état futur de rénovation (VEFR), animée par Maître Guibert et Maître Simon, notaires à Paris. Présentes à cette occasion, les éditions juridiques Lexbase vous proposent de retrouver le compte-rendu de cette réunion.**

Le régime de la vente en état futur de rénovation (VEFR) est issu de la loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006, dite "ENL" et d'un décret d'application n° 2008-1338 du 16 décembre 2008, relatif à la vente d'immeubles à rénover (VIR) (N° Lexbase : [L2686ICH](#)).

A côté du régime de la vente en état futur d'achèvement (VEFA), il n'existait aucune disposition spécifique pour le cas d'une vente prévoyant des travaux réalisés postérieurement à la vente. En l'absence de dispositif, la pratique notariale avait imaginé d'encadrer les travaux dans le contrat de vente, en prévoyant des obligations de résultat de travaux et des séquestres à la garantie du paiement des travaux.

C'est dans ce contexte que le législateur est intervenu afin de répondre aux attentes, non seulement des associations de consommateurs qui estimaient que l'acquéreur n'était pas suffisamment protégé, mais également des professionnels de l'immobilier confrontés à des difficultés pratiques de sécurisation des contrats.

Le contrat de VEFR a pour objet principal la vente d'un immeuble accompagné de l'engagement du vendeur de réaliser des travaux de rénovation. Il s'agit d'un contrat hybride empruntant des règles relatives à la vente classique d'un immeuble régi par le Code civil, mais également inspiré des règles de la VEFA.

Le régime de la VEFR est prévu par les articles L. 262-1 (N° Lexbase : L1974HPS) et suivants et R. 262-1 (N° Lexbase : L2903ICI) et suivants du Code de la construction et de l'habitation (CCH).

Le contrat de VEFR est le contrat par lequel le vendeur d'un immeuble bâti ou d'une partie d'immeuble bâti, à usage d'habitation ou à usage professionnel et d'habitation, ou destiné après travaux à l'un de ces usages, transfère immédiatement ses droits à l'acquéreur dans un délai déterminé par ce contrat, et réalise ou fait des travaux et prévoit le paiement de sommes d'argent ou de dépôt de fonds avant la livraison des travaux. De même que dans le cadre de la VEFA, le vendeur reçoit un mandat de l'acquéreur d'avoir à réaliser des travaux postérieurement au transfert de propriété.

Comme la VEFA, le dispositif de la VEFR revêt un caractère impératif, dès lors que les conditions d'application sont réunies. Ces conditions sont les suivantes :

- la vente doit porter sur un immeuble bâti ou une partie d'immeuble bâti ;
- la vente doit porter sur un bien à usage d'habitation ou mixte ;
- le vendeur doit s'engager dans un délai déterminé à réaliser directement ou indirectement des travaux sur cet immeuble ou partie d'immeuble ;
- le vendeur perçoit des sommes d'argent de l'acquéreur avant même la livraison du bien.

L'ensemble des règles est destiné à assurer la protection de l'acquéreur et concerne notamment :

- la description des biens et les caractéristiques de l'immeuble vendu ;
- la garantie donnée à l'acquéreur relative à la bonne réalisation des travaux (garantie extrinsèque uniquement, contrairement à la VEFA qui prévoit la possibilité d'une garantie intrinsèque) ;
- l'échelonnement des paiements ;
- la conclusion de la promesse de vente, pour laquelle la forme notariée est obligatoire ;
- un régime spécifique destiné à garantir la bonne réception des travaux, enclenchant la mise en œuvre des garanties décennale et biennale.

## 1. Le champ d'application de la VEFR

Ainsi que l'a relevé Maître Guibert, la première question qui se pose à propos du champ d'application de la VEFR est de savoir s'il existe un seuil de travaux déclenchant l'application du régime de la VEFR. La réponse est négative. Le régime de la VEFR est, en effet, applicable quel que soit le niveau de rénovation, lourde ou légère. Il suffit que le vendeur s'oblige par le contrat de vente à réaliser des travaux postérieurement à l'acte authentique, moyennant paiement d'un prix avant la livraison ; il n'y a donc pas de plancher quant à l'ampleur des travaux réalisés.

S'agissant du vendeur, l'article L. 262-1 vise toute personne, physique ou morale, particulier ou professionnel.

L'objet est un immeuble bâti ou une partie d'immeuble bâti, à usage d'habitation ou à usage professionnel et d'habitation, autrement dit entrant dans le secteur protégé.

Par ailleurs, la VEFR suppose la perception d'un prix alors que les travaux ne sont pas réalisés.

Les professionnels ont alors le choix entre :

- soumettre la vente au régime de la VIR ou VEFR, et d'apporter alors toutes les garanties notamment bancaires, pour l'achèvement des travaux ;
- vendre l'immeuble une fois rénové ; c'est cette seconde option qui est la plus fréquemment retenue en pratique.

Comme l'a relevé Maître Guibert, en comparaison au régime de la VEFR, celui de la VEFA s'applique en fonction de la nature des travaux mentionnés par le CCH, qui se basent notamment sur les critères fiscaux.

L'analyse du champ d'application mérite d'évoquer plusieurs hypothèses.

### *1.1. Le vendeur réalise postérieurement à la vente des travaux qui vont rendre l'immeuble à l'état neuf*

Dans ce cas, on ne se situe pas dans le cadre d'une VEFR, mais d'une VEFA en se basant sur les critères prévus à l'article 257-I-2° du CGI (N° Lexbase : L0380IWY), plaçant la rénovation lourde dans le champ de la TVA, en fonction de l'importance des travaux. Pour rappel, sont considérés comme immeubles neufs, les immeubles qui ne sont pas achevés depuis plus de cinq années, qu'ils résultent d'une construction nouvelle ou de travaux portant sur des immeubles existants qui ont consisté en une surélévation ou qui ont rendu à l'état neuf :

— soit la majorité des fondations ;

— soit la majorité des éléments hors fondation déterminant la résistance et la rigidité de l'ouvrage ;

— soit la majorité de la consistance des façades hors ravalement ;

— soit l'ensemble des éléments de second œuvre (planchers, huisseries, cloisons, installations sanitaires, installation électrique) dans une proportion fixée par décret qui ne peut être inférieure à la moitié pour chacun d'entre eux.

Si toutes les conditions posées par l'article 257-I-2° sont réunies, on ne se situe pas dans le cadre de la VEFR, mais dans celui de la VEFA. En effet, la VIR, porte sur un immeuble existant.

La mise en œuvre de ces critères n'est pas toujours aisée ; par exemple dans le cas d'un immeuble existant, si le vendeur s'oblige à rendre à l'état neuf 60 % des façades, l'on doit considérer que l'on se situe dans le cadre d'une VEFA ; au contraire, si sont seulement concernés 45 % des fondations, et 60 % des éléments de second œuvre, il faut considérer que l'on se place dans le cadre d'une VEFR puisque tous les éléments de la VEFA ne seront pas respectés. Le critère d'appréciation est difficile. Maître Guibert conseille de demander un rescrit fiscal en cas de doute ; une attestation d'un homme de l'art permet également de déterminer le régime applicable.

### *1.2. Le vendeur s'oblige à réaliser des travaux de finition après avoir achevé l'immeuble*

Cette hypothèse vise le cas des "queues de programme" : le promoteur a édifié des maisons ; il a été établi un certificat d'achèvement et une attestation de conformité ; seules restent quelques finitions sur les parties communes, ou sur les abords extérieurs de la réalisation. Dans ce cas, dès lors qu'une vente est conclue prévoyant la perception de sommes d'argent pour la réalisation de ces finitions, il faut conseiller au promoteur de se placer sous le régime de la VEFR.

### *3. Le vendeur réalise postérieurement à la vente des travaux de rénovation*

Que se passe-t-il lorsque le vendeur s'attache à rénover les parties communes, après vote du syndicat des copropriétaires ? Dans ce cas, le vendeur doit se soumettre au régime de la VEFR puisque l'article L. 262-1 du CCH vise la réalisation de travaux par soi-même ou par personne interposée ("*directement ou indirectement*") ; le syndicat des copropriétaires doit être considéré comme une personne interposée.

### *4. Le vendeur s'engage dans la promesse de vente à réaliser des travaux, mais ces travaux seront réalisés au jour de la signature de l'acte authentique de vente*

Dans cette hypothèse, un courant doctrinal, et en particulier le Professeur Périnet-Marquet, estime qu'il faudrait soumettre la promesse de vente à la VEFR (et donc établir la liste des travaux, nommer un expert, prévoir un paiement du prix en fonction de la réalisation des travaux, et mettre en place des garanties extrinsèques de bonne fin), l'acte de vente étant, quant à lui, soumis aux règles d'une vente classique, les travaux étant alors réalisés.

La mise en place de cette procédure est très contraignante pour le vendeur. Maître Guibert estime, pour sa part, qu'à la lecture de l'article L. 262-1 du Code de la construction et de l'habitation, à partir du moment où le transfert de propriété est encadré, et que l'on ne permet pas la levée d'option avant la date fixée dans la promesse de vente pour la signature et à laquelle les travaux devront être réalisés, l'on devrait pouvoir être dispensé de soumettre la promesse de vente au régime de la VEFR, dès lors que les travaux sont totalement réalisés lors de la signature de la vente. Si à cette date, les travaux n'étaient effectivement pas réalisés, il convient alors de soumettre la vente au régime de la VEFR.

## **2. L'organisation des procédures d'achèvement et de livraison**

Maître Simon a rappelé que l'objectif du législateur était notamment de sécuriser la phase d'achèvement et de livraison des travaux. La loi et son décret d'application distinguent trois phases différentes : l'achèvement des travaux ; la réception des travaux ; la livraison des travaux.

Ces trois étapes sont réglementées de manière quelque peu différente en matière de VEFR par rapport à ce qui est prévu en matière de VEFA.

### 2.1. L'achèvement des travaux

L'achèvement des travaux est réglementé à l'article R. 262-4 du CCH (N° Lexbase : L2906ICM). Il en ressort que l'achèvement correspond au moment où les travaux prévus au contrat sont exécutés. Comme en matière de VEFA, l'achèvement peut être prononcé quand bien même les travaux ne seraient pas conformes au contrat, dès lors que ces non-conformités ne sont ni substantielles, ou qu'il y aurait des malfaçons, à condition qu'elles ne rendent pas l'immeuble impropre à sa destination.

L'achèvement est attesté par un expert, l'homme de l'art expressément désigné par le contrat.

La définition de l'achèvement est la même que celle qui existe dans la VEFA.

L'attestation par l'homme de l'art de l'achèvement des travaux met immédiatement fin à la garantie d'achèvement ; il repose ainsi une responsabilité très forte sur l'homme de l'art.

Si l'acquéreur vient contester la réalité de cet achèvement, la loi a prévu une procédure de règlement d'un tel litige en indiquant qu'un second expert doit être désigné par le président du TGI qui rend une ordonnance à cet effet, non susceptible de recours, aux termes de laquelle il désigne un second homme de l'art. Ce dernier aura été désigné *ab initio* par les parties dans le contrat en cas de contestation de l'attestation d'achèvement rendue par l'homme de l'art.

La banque ne peut donc être libérée de son obligation de couverture des travaux à réaliser par le vendeur tant que le litige n'a pas été tranché.

Par ailleurs, la garantie bancaire d'achèvement n'est pas une garantie de livraison puisqu'elle ne couvre pas les défauts de conformité n'ayant pas un caractère substantiel, ni les malfaçons qui ne rendent pas l'immeuble impropre à sa destination, et encore moins les travaux nécessaires à la levée des réserves formulées par l'acquéreur lors de la livraison. Le législateur n'a pas souhaité étendre cette garantie à la couverture de ces éléments, ce qui aurait été beaucoup plus difficile à obtenir pour le vendeur. Mais la doctrine unanime regrette cette limitation de couverture, au niveau de l'achèvement, en comparaison de la VEFA, sachant que l'on se situe dans le secteur protégé.

### 2.2. La réception des travaux

L'article R. 262-5 (N° Lexbase : L1760IEW) réglemente la procédure de réception des travaux. Il s'agit de l'acte par lequel le vendeur accepte de l'entreprise les travaux réalisés par elle.

La réception est essentielle, dès lors que c'est à compter du procès-verbal de réception que commencent à courir les délais de garantie que doivent les entreprises pour les travaux qu'elles ont réalisés.

L'article L. 262-2 (N° Lexbase : L1975HPT) prévoit que ces travaux doivent faire l'objet d'une seule et même date de réception pour tous les corps d'état. La réception est également unique s'agissant des travaux portant sur les parties communes et les parties privatives.

Contrairement à la VEFA, le procès-verbal de réception doit obligatoirement être communiqué à l'acquéreur lors de sa convocation pour procéder à la livraison des travaux (CCH, art. R. 262-6 N° Lexbase : L2994ICU).

### 2.3. La livraison des travaux

Il s'agit de l'étape la plus importante. Le moment auquel intervient la livraison doit être postérieur à l'achèvement et, en principe, à la réception. En effet, le vendeur, lorsqu'il convoque l'acquéreur doit lui indiquer l'attestation d'achèvement délivrée par l'homme de l'art désigné au contrat, ainsi que le procès-verbal de réception signé avec les entreprises.

La réception doit avoir lieu préalablement, au moins 15 jours auparavant, puisque l'acquéreur doit être convoqué par le vendeur au moins 15 jours avant la date fixée. Cette date n'est pas fixée contradictoirement entre les parties ; elle est fixée par le vendeur qui l'impose à l'acquéreur.

La loi prévoit l'éventuelle défaillance de l'acquéreur qui ne se rendrait pas à la visite de livraison ; s'il n'a pas répondu à la date de la visite, le vendeur prend l'initiative et demande au président du TGI de désigner un tiers compétent chargé de procéder à la livraison pour le compte de l'acquéreur défaillant. La constatation de la livraison fait l'objet par la personne qualifiée ainsi désignée d'une déclaration devant le notaire qui a reçu la vente. Cette déclaration tient lieu de procès-verbal tel que visé à l'article L. 262-3. La constatation de la livraison est parfaite par la déclaration ainsi faite. Elle est notifiée par la partie la plus diligente à l'autre par lettre recommandée avec accusé de réception. La notification vaut livraison à la date de cette réception.

La visite de livraison donne lieu à l'établissement d'un procès-verbal établi entre le vendeur et l'acquéreur (cf. CCH, art. L 262-3 N° Lexbase : L1976HPU) ; ce procès-verbal constitue le point de départ du délai d'un mois de dénonciation des vices de construction ou les défauts de conformité apparents affectant les travaux. L'action en réparation des vices de construction ou des défauts de conformité ainsi dénoncés peut être intentée dans un délai d'un an après la livraison.

La loi n'a rien prévu pour la situation où l'acquéreur répond à la visite de livraison mais ne veut pas prendre livraison des travaux, ou si les parties ne sont pas d'accord sur les réserves. La doctrine estime qu'il faut procéder de la même façon qu'en cas de défaillance de l'acquéreur, et procéder à une demande de nomination d'un autre expert auprès du président du TGI.

Enfin, en amont de la livraison des travaux, il peut être nécessaire d'organiser l'entrée en jouissance de l'acquéreur, puisque par définition dans le cadre d'une vente "en état futur", il n'a pas la jouissance du bien au moment de la signature de l'acte qui transfère la propriété. Si les travaux réalisés par le vendeur ne portent que sur une partie commune, et qu'il n'existe aucun danger pour l'acquéreur à prendre possession des lieux, il peut être envisagé de lui en laisser la possession ; en revanche, dans le cas où les parties ont défini une certaine catégorie de travaux et que l'acquéreur, postérieurement à la livraison de ceux-ci, souhaiterait à nouveau réaliser certains aménagements dans son bien, il paraîtrait difficile de lui laisser prendre possession de la partie existante avant la livraison.

### 3. Le paiement fractionné des travaux

Dans le cadre d'une VEFR, il faut définir un prix ; ce prix fait l'objet d'une ventilation, comme en matière de VEFA. Les paiements sont échelonnés en fonction de l'avancement des travaux que le vendeur a promis de réaliser.

Mais il convient avant tout de ventiler le prix du bien vendu entre la valeur de l'existant, et la valeur des travaux (cf. CCH, art. R. 262-9 N° Lexbase : L3055IC7). L'intérêt du vendeur est bien entendu de valoriser au maximum l'existant, et celui de l'acquéreur est de maximiser le montant des travaux. Cette distinction entre la valeur de l'existant et celle des travaux, autrement dit le montant des travaux, est fixé par l'expert.

La partie du prix payée comptant correspond à la valeur de l'immeuble existant, et est payée impérativement le jour de la signature de l'acte authentique. Selon Maître Guibert, on peut toutefois imaginer de déroger à ce caractère impératif, et que le vendeur accepte qu'une partie du prix soit payée à terme.

S'agissant du paiement du prix des travaux, il fait l'objet d'une ventilation en fonction de trois stades d'exécution (CCH, art. R. 262-10 N° Lexbase : L0801INY). Les paiements relatifs au prix des travaux ne peuvent ainsi excéder :

- 50 % une fois achevés les travaux représentant la moitié du prix total des travaux ;
- 95 % une fois achevé l'ensemble des travaux.

Le solde est payé à la livraison.

Les stades d'avancement des travaux sont là encore constatés par l'homme de l'art.

Depuis 2010, il est précisé qu'il s'agit de seuils ne pouvant être dépassés ; des stades intermédiaires peuvent ainsi être prévus.

### 4. La détermination de l'objet du contrat

S'agissant d'une vente en état futur de rénovation, il est bien question d'un bien dont les caractéristiques doivent être définies au jour de la signature du contrat, et sont évolutives dans le temps, puisque postérieurement au transfert de propriété, le bien est amené à subir certaines transformations.

Le législateur impose la signature de plans qui permettent de décrire les biens et d'une notice descriptive permettant de décrire les travaux qui seront réalisés (CCH, art. R. 262-8 N° Lexbase : L3134IC3 et R. 262-14 N° Lexbase :

L2837IC3).

S'agissant de la description des biens, il est notamment prévu que le contrat doit comporter en annexes des plans avec les cotes utiles, surfaces des pièces, etc.. Si le bien constitue une partie d'un ensemble immobilier, il convient, au stade de la promesse, de préciser la situation de cette partie dans l'immeuble et au stade de la vente, il faut produire un plan indiquant le nombre de bâtiments, leur emplacement, et le nombre d'étages de chacun d'eux.

L'acquéreur doit également être informé de la surface du bien qu'il achète (application de la loi "Carrez", pour un bien en copropriété ; en revanche, dans le cas d'un bien individuel, la loi ne prévoit pas la définition de la surface qui doit être indiquée à l'acquéreur) ; il conviendra alors de définir cette surface conventionnellement entre les parties, la meilleure solution étant d'après une doctrine unanime, de se référer à la superficie habitable prévue à l'article R. 111-2 du CCH (N° Lexbase : L8631IAW). On peut également imaginer que les travaux auront une incidence sur la surface, en raison de la pose de cloisons, de l'abattement de murs, de modifications des pièces, etc.. Il convient alors de s'attacher à indiquer à l'acquéreur la surface après réalisation des travaux.

Enfin, le vendeur est tenu de fournir à l'acquéreur, comme pour toute vente d'un immeuble bâti, le dossier de diagnostic technique défini par l'article L. 271-4 du CCH (N° Lexbase : L7960IMR).

S'agissant de la description des travaux à réaliser, il faut distinguer ceux qui auront lieu, tant dans les parties privatives que dans les parties communes. Là encore, le contenu de ce descriptif diffère selon que l'on se situe au stade de la promesse ou à celui de la vente. Au stade de la promesse, on admet une simple note technique sur les travaux à réaliser ; au stade de l'acte définitif de vente, les caractéristiques techniques résulteront soit du devis descriptif ayant servi de base au marché passé avec les entreprises, soit d'une notice descriptive type fixée par arrêté ministériel.

## 5. Le rôle de l'expert dans la VEFR

Afin de répondre à l'objectif de sécurisation des VEFR, qui entrent dans le secteur protégé, le législateur a imposé à différents stades de la VEFR, l'intervention d'un expert, l'homme de l'art.

Ainsi, tout d'abord, au stade de la promesse, c'est lui qui doit attester de la répartition du prix entre la valeur de l'existant et celle des travaux. La mission est délicate puisque, comme indiqué supra, les intérêts du vendeur et de l'acquéreur sont contradictoires.

Ensuite, il doit attester des deux stades minimums de travaux déclenchant les paiements (50 % et 95 %) ; enfin, il doit attester de l'achèvement des travaux, qui met fin à la garantie financière d'achèvement.

Il doit encore intervenir, dans le cadre d'un immeuble en copropriété, au niveau de la valorisation des travaux portant sur les parties communes et sur les privatives rénovées.

S'agissant des caractéristiques professionnelles exigées par le législateur, l'homme de l'art doit être architecte, ou agréé en architecture. Ces qualités professionnelles doivent être vérifiées par le vendeur, ainsi que par le notaire instrumentaire.

Par ailleurs, il doit être assuré pour l'exercice de ses missions, ce qui doit également faire l'objet d'une vérification.

L'homme de l'art doit également être indépendant et impartial. Pour vérifier ces deux critères, le notaire dispose de peu de moyens. Maître Guibert estime que la meilleure solution consiste à faire signer à l'intéressé une déclaration sur l'honneur attestant de son indépendance et de son impartialité.

S'agissant, enfin, de sa désignation, il doit être désigné par les deux parties, ou à défaut d'accord, par le président du TGI. Des difficultés peuvent se poser en pratique, par exemple dans le cas d'une vente d'un immeuble en état futur de rénovation dont l'échéance est assez lointaine et où différents hommes de l'art peuvent se succéder, ce qui implique une multiplication de coûts pour le vendeur, qui en a la charge.

## 6. Les versements lors de la signature de la promesse unilatérale de vente

Contrairement à la VEFA qui prévoit la signature du contrat préliminaire, le législateur n'a pas prévu d'avant-contrat spécifique. L'article L. 262-9 du CCH (N° Lexbase : L1982HP4) n'envisage que la signature d'une promesse de vente.

Initialement, un projet de décret avait prévu que la signature de la promesse pouvait donner lieu à un versement de 10 % ; mais cette possibilité n'a pas été retenue dans la version publiée au JO.

---

Ainsi, la question se pose de savoir si le vendeur peut, ou non, recevoir des versements de l'acquéreur.

Il faut rappeler alors que les paiements s'effectuent en fonction de l'état d'avancement des travaux, et que le vendeur ne peut accepter aucun paiement avant que les paiements ne soient exigibles. Par ailleurs, l'article R. 262-10 prévoit qu'aucun paiement ne peut intervenir tant que les conditions suspensives sont pendantes. Une analyse littérale des textes pourrait laisser penser que le vendeur ne peut recevoir aucun versement au stade de l'avant-contrat.

Mais il est difficilement concevable que le vendeur accepte de s'engager sans aucun dépôt de l'acquéreur en contrepartie. Il faut ainsi considérer, selon une doctrine majoritaire, que dès lors qu'un versement est permis dans le cadre d'une promesse unilatérale de vente classique, "sans travaux" (cf. CCH, art. L. 271-2 N° Lexbase : L1989HPD), il doit en être de même dans le cadre de la promesse de VEFR. En effet, il faut considérer que l'encadrement législatif du paiement du prix ne s'applique qu'aux travaux. La finalité du texte est que l'acquéreur ne puisse être amené à payer des prestations non réalisées. Le décret n° 2010-1128 du 27 septembre 2010 (N° Lexbase : L0759ING), modifiant notamment l'article R. 262-10 est également venu conforter le vendeur dans la possibilité de prévoir des stades de travaux intermédiaires. Sachant que le prix est ventilé entre l'existant et les travaux à réaliser, on doit pouvoir considérer que, sur la base du prix de l'existant, l'acquéreur fasse le versement d'un acompte au titre d'une indemnité d'immobilisation, au moment de l'avant-contrat, d'autant plus que, en application de l'article L. 271-2 du CCH, ce versement doit être effectué entre les mains d'un professionnel, qui a reçu un mandat pour prêter son concours à l'opération, et qui dispose d'une garantie financière de remboursement.

En conclusion, si le statut de la VEFR a permis de répondre aux inquiétudes des acquéreurs et des praticiens en ce qui concerne la bonne exécution des travaux, sa soumission aux travaux minimes, de faible importance, reste beaucoup trop contraignante et conduit, en pratique, à écarter l'application du régime, notamment en repoussant la vente une fois les travaux réalisés. Le succès de la VEFR reste donc très limité.