Déficit de superficie : affres et déboires de l'achat d'un condo sur plan[1]

Par Me Bruno Bourdelin
Avocat associé au sein du cabinet Fiset Légal inc., spécialisé en droit de la copropriété

Imaginons que pour chaque litre d'essence payé à la pompe, vous n'obtenez en fait que 900ml dans votre véhicule, considéreriez-vous qu'il y a représentation trompeuse ? L'équivalent existe en matière d'achats immobiliers, les recours entrepris démontrant des résultats mitigés, rien n'indiquant que c'est en passe de changer.

L'histoire commence souvent ainsi : un acheteur se fait représenter la possibilité d'acheter un condo incluant une partie privative résidentielle d'une superficie spécifique. Puis, avant ou après l'achat, il se rend compte que cela ne correspond pas à ce qui lui avait été promis.

La chronologie est donc généralement la suivante :

- L'acheteur va visiter le bureau des ventes. On peut lui montrer des plans, maquettes et designs du projet afin d'illustrer ce à quoi il va ressembler. Il peut aussi visiter une unité modèle, puis une liste de prix lui sera présentée. Ladite liste peut se résumer à une indication sur le numéro d'unité, la surface et le nombre de chambres ;
- L'acheteur signe alors un contrat préliminaire et on lui remet une note d'information sur le projet. Le contrat préliminaire inclut le prix et la superficie de la partie privative résidentielle. En général, une mention à l'effet que la superficie est approximative sera incluse, on parle ainsi d'une superficie dite « brute ». Il sera aussi indiqué que l'acheteur est requis de verser une série d'acomptes d'ici la conclusion de la vente.
- Le jour de la vente, l'acheteur se fait remettre le certificat de localisation indiquant la superficie nette de l'unité résidentielle. S'il ne l'a pas encore découvert avant, l'acheteur comprend qu'il existe une différence plus ou moins importante entre ce qu'il lui était représenté et ce qu'il achète. Il doit alors prendre la décision d'acheter ou de résilier la vente, sachant qu'il a déjà versé des acomptes considérables à son vendeur (le promoteur), qu'il n'est pas certain que le promoteur accepte de lui en remettre tout ou partie, et qu'il a pris ses dispositions pour emménager rapidement. En dépit de la découverte du déficit de superficie, l'acheteur risque donc tout de même finaliser la vente.

On parle alors d'un défaut de contenance, soit qu'on ne lui a pas délivré la contenance ou la quantité indiquée au contrat[2].

La raison pour l'existence de cette différence entre superficie brute et superficie nette est que la superficie brute se calcule à partir des plans d'architecture. Elle se calcule depuis la moitié du mur mitoyen entre unités voisines de chacun des côtés, en plus d'inclure l'épaisseur totale du mur extérieur. Elle va aussi inclure les colonnes intérieures quand bien même elles s'avèrent parties communes. La superficie nette quant à elle sera calculée par un arpenteur-géomètre une fois les murs de gypse posés dans la partie privative. Les mesures sont alors prises depuis les divisions intérieures et revêtements de finition, en excluant colonnes et toutes parties communes traversant la partie privative, dont les puits de ventilation, plomberie et électricité. Les professionnels de la construction considèrent généralement la norme entre le net et le brut comme étant entre 8 et 12 %.

En reprenant l'exemple du service à la pompe, il semble évident que tout individu qui voit une différence entre la contenance prévue dans une promotion et ce qui est effectivement

[1] *Le genre masculin est utilisé pour alléger le texte. Il inclut le genre féminin. Pareillement, le terme condo est utilisé pour alléger le texte. Il est synonyme aux fins du texte de fraction de copropriété, qui comprend une ou plusieurs parties privatives, l'usage exclusive dans les parties communes à usage restreint et une quote-part dans les parties communes.*

[2] *1720 Code civil du Québec : « Le vendeur est tenu de délivrer la contenance ou la quantité indiquée au contrat, que la vente ait été faite à raison de tant la mesure ou pour un prix global, à moins qu'il ne soit évident que le bien individualisé a été vendu sans égard*

obtenu puisse profiter d'un recours contre son vendeur en réduction du prix de vente. Plus encore lorsque l'acheteur est un consommateur et le vendeur est un commerçant, puisque les règles relatives à la protection du consommateur trouveront application[3].

Pourtant, l'ensemble des décisions judiciaires en la matière démontre que la situation est loin d'être aussi claire. Pire, même lorsque les tribunaux donnent gain de cause à un acheteur, le calcul des dommages et intérêts à accorder constitue une ultime difficulté.

1. Étape 1 : prouver le défaut de contenance

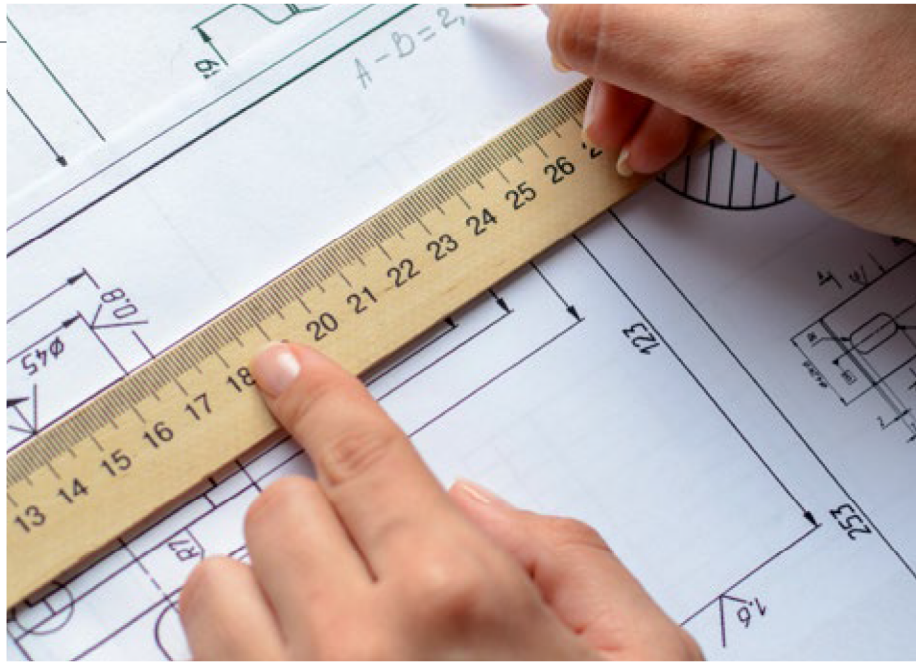
L'arrêt de principe en matière de déficit de superficie date de 2001[4]. Il établit que la Loi sur la protection du consommateur s'applique en matière immobilière, et qu'il est requis d'appliquer la présomption de manœuvre frauduleuse de la part du vendeur (promoteur) lorsque celui-ci attribue faussement des dimensions au bien immobilier vendu. Dès lors qu'un acheteur faisant affaire avec un promoteur peut prouver l'erreur dans l'achat, celle-ci ayant été causée par la représentation trompeuse du promoteur ou à la connaissance de celui-ci, l'acheteur possède un recours en réduction du prix de vente[5].

---

[3] *219 Loi sur la protection du consommateur : « Aucun commerçant, fabricant ou publicitaire ne peut, par quelque moyen que ce soit, faire une représentation fausse ou trompeuse à un consommateur »*
218 Loi sur la protection du consommateur : « Pour déterminer si une représentation constitue une pratique interdite, il faut tenir compte de l'impression générale qu'elle donne et, s'il y a lieu, du sens littéral des termes qui y sont employés. »
219 Loi sur la protection du consommateur : « Aucun commerçant, manufacturieur ou publicitaire ne peut, par quelque moyen que ce soit, faire une représentation fausse ou trompeuse à un consommateur. »
221 Loi sur la protection du consommateur : « Aucun commerçant, fabricant ou publicitaire ne peut faussement, par quelque moyen que ce soit : […]
b) attribuer à un bien une dimension, un poids, une mesure ou un volume ;
228 Loi sur la protection du consommateur : « Aucun commerçant, fabricant ou publicitaire ne peut, dans une représentation qu'il fait à un consommateur, passer sous silence un fait important. »
253 Loi sur la protection du consommateur : « Lorsqu'un commerçant, un fabricant ou un publicitaire se livre en cas de vente, de location ou de construction d'un immeuble à une pratique interdite ou, dans les autres cas, à une pratique interdite visée aux paragraphes a et b de l'article 220, a, b, c, d, e et g de l'article 221, d, e et f de l'article 222, c de l'article 224, a et b de l'article 225 et aux articles 227, 228, 229, 237 et 239, il y a présomption que, si le consommateur avait eu connaissance de cette pratique, il n'aurait pas contracté ou n'aurait pas donné un prix si élevé.

[4] *Turgeon c. Pelletier, 2001 CanLII 10669 (QC CA)*

[5] *1401 Code civil du Québec : « L'erreur d'une partie, provoquée par le dol de l'autre partie ou à la connaissance de celle-ci, vicie le consentement dans tous les cas où, sans cela, la partie n'aurait pas contracté ou aurait contracté à des conditions différentes.*
Le dol peut résulter du silence ou d'une réticence. »
1407 Code civil du Québec : « Celui dont le consentement est vicié a le droit de demander la nullité du contrat; en cas d'erreur provoquée par le dol, de crainte ou de lésion, il peut demander, outre la nullité, des dommages-intérêts ou encore, s'il préfère que le contrat soit maintenu, demander une réduction de son obligation équivalente aux dommages-intérêts qu'il eût été justifié de réclamer. »



En défense, pour obtenir le rejet du recours, le promoteur doit prouver que la vente a été faite sans égard à la contenance. Or, la Cour d'appel concluait que ce n'est pas parce que les acheteurs n'ont pas procédé au mesurage exact de l'unité avant la signature du contrat de vente, ou qu'ils ne se sont pas plaints immédiatement du déficit de superficie, que cela signifie que la vente était faite sans considération quant à la superficie. Le fait de signer l'acte de vente quand bien même l'acheteur avait appris qu'il existait un déficit de superficie n'était pas une fin de non-recevoir au recours.

Aujourd'hui encore, le courant jurisprudentiel majoritaire reste que le vendeur est tenu de délivrer la contenance indiquée au contrat à moins qu'il ne prouve qu'il était évident que la vente était faite sans égard à celle-ci[6]. Le fardeau repose entièrement sur le vendeur. Toutefois, depuis l'arrêt de 2001 de la Cour d'appel, les contrats préliminaires ont évolué afin de se parer contre les recours des acheteurs.

Ainsi, dans cette affaire 16 copropriétaires de condominium se regroupent pour prendre un recours contre le promoteur et vendeur du même projet immobilier pour une somme cumulée de plus de 300 000,00 $. Ils reprochent au défendeur d'avoir livré des unités habitables de superficie inférieure de 6.9 % à 12.3 % par rapport à ce qui leur avait été promis. Au final, la demande est rejetée en ce que la Cour conclut qu'il n'y a pas de défaut de contenance ni représentations dolosives. Pour en arriver à cette conclusion, la Cour du Québec apporte certaines distinctions par rapport aux conclusions de l'arrêt Turgeon car, à la différence de cet arrêt, les copropriétaires ont signé leurs contrats préliminaires sur un formulaire émanant de l'APCHQ et portant la mention suivante :

*« **Toutes les mesures, dimensions**, superficies ou autres informations associées apparaissant au présent contrat préliminaire, ainsi qu'au document publicitaire distribué préalablement par le vendeur, **sont réputées approximatives** et peuvent ne pas représenter l'aire réelle habitable de l'immeuble. En conséquence, **le promettant acheteur déclare vouloir acheter sans égard à la contenance exacte de l'immeuble**. »*
[NOS GRAS ET SOULIGNÉS]

Il est donc indiqué de façon claire et non équivoque que la vente est faite sans égard à la contenance, amenant ainsi le Tribunal finit donc par conclure en faveur de la défenderesse et à l'effet que les demandeurs ont acheté sans égard quant à la contenance[7]. Même le recours à la *Loi sur la protection du consommateur* ne permet pas aux acheteurs de renverser la conclusion de la Cour.

2. Étape 2 : prouver le montant du préjudice

Dans l'affaire Turgeon précitée[8], une fois que la Cour d'appel a conclu en faveur des acheteurs à la représentation frauduleuse, il reste toutefois à déterminer la valeur du dommage. Tandis que les appelants réclament entre 11 000,00 $ et 15 000,00 $, la Cour explique qu'elle ne constate pas de lien entre la diminution de valeur des unités de logement acquises dans ce cas et le déficit de superficie et finit par accorder la somme de 1 000,00 pour chaque acheteur.

Récemment encore[9], les tribunaux ont confirmé le rejet de la méthode de calcul du préjudice dite proportionnelle (ou règle de trois) pour évaluer le préjudice. Cette méthode revient à multiplier le nombre de pieds carrés perdus par le prix de vente au pied carré. Les tribunaux ont donc majoritairement accordé un montant minime et arbitraire quand bien même les acheteurs obtenaient gain de cause sur le premier volet de leur réclamation car ceux-ci ne fournissaient pas d'évaluation précise du préjudice par preuve d'expert.

---

[6] *Mogdad c. Habitations Voyer – Le Logix inc., 2017 QCCQ 7832*
[7] *À noter que d'autres éléments entraient aussi en ligne de compte tel que le faut qu'aucun des 16 demandeurs n'avait lu le contrat et qu'ils avaient tous achetés à titre d'investissement.*
[8] *Turgeon c. Pelletier, 2001 CanLII 10669 (QC CA)*
[9] *Mogdad c. Habitations Voyer – Le Logix inc., 2017 QCCQ 7832*

L'affaire Gagné[10] constitue ainsi l'un des rares cas ou les demandeurs se voient accorder un montant important de 113 000 $ pour un déficit de superficie de 12 %. Dans cette affaire, les demandeurs avaient fait appel à un expert afin d'évaluer la perte de valeur marchande, la juge Hallée rappelant que *« l'expertise a établi la valeur non arbitraire de ce que représente le déficit de contenance. Cette expertise n'est pas une simple règle de trois. Une analyse complète a été exécutée. Il n'y a pas eu de contre-expertise »*. L'acheteur qui entreprend un recours voudra donc se prémunir contre l'octroi d'un simple montant nominal en s'assurant de mandater un évaluateur agréé.

3. Bonus : la responsabilité du courtier immobilier

Un jugement de la Cour supérieure d'avril 2017[11] reconnait la responsabilité d'une courtière immobilière à hauteur de 113 000 $ pour défaut de conseil.

Dans cette affaire, le demandeur poursuit la courtière immobilière qui a agi dans le cadre de la vente de son condo neuf dans un immeuble existant, en lui reprochant que la fiche MLS qu'elle a remise comportait de fausses représentations sur la superficie habitable. Appuyé d'une preuve d'expert, il réclame une différence de valeur de 43 000 $.

Après avoir fait ses recherches sur les moteurs comme Centris, le demandeur effectue une visite libre d'une construction neuve dans un édifice existant. Il rencontre la courtière à ce moment qui agit pour le vendeur et qui lui remet une fiche descriptive indiquant le prix plus TPS et TVQ et la mention de la « superficie habitable » de 754 pieds carrés. Le demandeur signe ensuite le contrat préliminaire portant la mention *« la surface approximative sera de 754 pi.ca bruts … »*.

Lors de la vente, le notaire lui annonce que la superficie nette est de 566 pieds carrés au lieu des 754 pieds carrés auxquels il s'attendait. Il tente de renégocier le prix avec le représentant du vendeur qui refuse, puis décide de procéder : *« il explique que s'il n'achetait pas, il n'avait aucun lieu pour vivre, ayant sous-loué son espace dans l'appartement où il avait vécu auparavant, il perdait tout le temps qu'il a investi dans le processus à date, bref il se trouvait dans la rue sans résidence et sans projet. »*. À noter que le vendeur et le notaire lui proposent soit de signer au prix convenu soit d'annuler la transaction. En signant, il mentionne son intention de prendre des recours, ce qui amène le notaire à lui faire signer une clause de renonciation à tous recours contre le vendeur.

Le tribunal reconnait la faute commise par la courtière en ce qu'elle a fourni une documentation erronée à un membre du public. La Cour mentionne qu'au moment de la signature du contrat préliminaire, la décision du demandeur de faire une offre au prix stipulé est en raison des comparaisons faites dans le marché, par des études du taux par pied carré des propriétés offertes. Il sera intéressant de voir quels seront les prochains développements suite à ce jugement qui crée un précédent majeur dans la responsabilité du courtier immobilier pour le déficit de superficie en contexte de vente d'un projet neuf.

En conclusion et comme vous l'aurez compris, le recours en diminution du prix de vente pour déficit de superficie possède un degré de complexité important inhérent en ce que les faits, mais aussi le recours à une expertise, feront toute la différence entre un succès et un échec en la matière. À tous égards, l'acheteur d'un condo sur plans voudra se prémunir des déceptions en ayant des discussions avec le représentant de son vendeur sur les conditions minimales qu'il est prêt à accepter ou encore à indiquer que la superficie indiquée constitue une condition essentielle.

Nous vous invitons à nous contacter pour toute question ou information complémentaire sur la question traitée ou sur toute autre question relative à la copropriété. ○

Bruno Bourdelin, Avocat / Lawyer
(514) 277-1175 poste 3
Télécopieur : (514) 277-1172
Courriel : *b.bourdelin@fisetlegal.com*

[10] *Gagné c. 6983499 Canada inc., 2017 QCCS 1721, en appel*
[11] *Assouline c. Ziavras, 2017 QCCQ 8318, permission d'appeler rejetée*