

Vente d'un immeuble grevé d'hypothèques: la banque est-elle tenue de transférer les hypothèques à tout acheteur?

Sujet: **Hypothèque à taux fixe** Numéro de cas: **2011/15**

Le client informa la banque qu'il souhaitait vendre son appartement. Celui-ci était grevé d'hypothèques à taux fixe. La banque se déclara disposée à renoncer à l'indemnité de résiliation anticipée due au titre des hypothèques à taux fixe si l'acheteur de l'appartement reprenait ces hypothèques. L'acheteur n'y voyait pas d'inconvénient. La banque considéra toutefois qu'il n'avait pas la capacité financière requise, de sorte qu'il s'organisa autrement et fit parvenir à la banque une promesse de paiement d'une autre banque aux fins de reprise des hypothèques. La banque refusa la promesse de paiement au motif qu'elle était insuffisante, car elle couvrait uniquement le montant des hypothèques et les intérêts cumulés jusqu'à la reprise, mais pas l'indemnité due en cas de résiliation anticipée. Confronté à cette exigence, le client (et vendeur du bien immobilier) s'y opposa. Il contesta que l'acheteur n'ait pas la capacité financière requise. Et de plus, selon lui, la banque avait uniquement exigé que l'acheteur soit prêt à reprendre les hypothèques. Tel était indubitablement le cas, preuves à l'appui.

Il est vrai que la banque, en acceptant de renoncer à l'indemnité de résiliation anticipée en cas de reprise des hypothèques par l'acheteur de l'immeuble, n'avait émis aucune réserve quant à la capacité financière. Mais selon l'Ombudsman, ce n'était pas nécessaire. Chacun est supposé savoir que toute banque est tenue de procéder à un examen de crédit. Il n'y avait donc pas lieu d'informer spécifiquement le client que le nouvel acheteur serait soumis à un tel examen. En revanche, l'Ombudsman partageait l'avis du client selon lequel, dans le cadre de cet examen, la banque ne devait pas imposer des exigences excessives ni prendre en compte des aspects inappropriés. On peut parler d'exigences excessives quand la banque requiert de l'acheteur une solvabilité meilleure que celle du vendeur. De même, il y a prise en compte d'un aspect inapproprié lorsqu'une décision de refus est motivée par exemple par la nationalité de l'acheteur. C'était exactement ce que le client reprochait à la banque.

Dans sa prise de position, la banque indiqua que l'immeuble était grevé d'hypothèques à hauteur de 1,45 million de CHF au total, pour une valeur estimative de 1,8 million de CHF. Le prix de vente s'était toutefois établi à 1,95 million de CHF. L'acheteur étranger, représenté par un avocat, entendait non seulement reprendre l'hypothèque existante, mais encore en relever le montant de 150 000 CHF, à 1,6 million de CHF. La banque avait expliqué par écrit à l'avocat que ce montant allait à l'encontre des principes de nantissement de la banque. Une hypothèque du montant souhaité n'était donc possible qu'à condition que le client soit en mesure de proposer des sûretés supplémentaires. Concernant la capacité financière, la banque avait indiqué dans le même courrier que, pour le financement des hypothèques (amortissement et frais accessoires compris), elle tablait sur environ 110 000 CHF par an. L'acheteur devait donc justifier de revenus d'environ 340 000 CHF par an. Ces conditions n'étant pas remplies, la banque s'abstenait pour le moment de soumettre une offre, était-il précisé. Elle reverrait volontiers sa position si l'acheteur apportait les justificatifs requis quant à sa situation patrimoniale et à ses revenus.

Peu après, l'avocat du client expliqua que les revenus de ce dernier fluctuaient fortement et

dépendaient de l'évolution de ses sociétés domiciliées à l'étranger. De même, la quasi-totalité de sa fortune était immobilisée dans ces sociétés. Il était toutefois prêt, par exemple, à nantir des actions desdites sociétés. La banque répondit qu'elle ne pouvait accepter comme sûretés supplémentaires que des valeurs patrimoniales situées en Suisse, car elles devaient être facilement disponibles et réalisables sans frais excessifs. S'agissant des revenus, elle renvoya à ses déclarations antérieures et ajouta que si le client ne pouvait justifier que d'un faible revenu régulier, le montant de l'hypothèque possible se réduirait en conséquence. Mais elle avait toutefois laissé une porte ouverte pour le cas où les conditions viendraient à être remplies. Ensuite, elle n'avait plus eu de nouvelles, jusqu'à ce que la banque tierce lui fournisse une promesse de paiement.

La banque contesta qu'ait pu jouer un rôle le fait que l'acheteur était étranger et domicilié à l'étranger: elle n'avait exigé de lui rien de plus que ce qu'elle exigeait de tous ses autres clients ou prospects.

L'Ombudsman aboutit lui aussi à la conclusion que la banque n'avait pas intégré d'aspects inappropriés dans sa réflexion. Ainsi, les conditions mentionnées quant au montant de l'hypothèque et à la capacité financière sont usuelles sur le marché et sont aussi exigées par d'autres banques. De même, l'exigence que les sûretés supplémentaires soient disponibles en Suisse est logique, dans la mesure où une procédure d'exécution à l'étranger est extrêmement coûteuse pour une banque suisse et ne peut guère être mise en œuvre sans l'assistance d'un conseil juridique local. L'Ombudsman en vint donc à penser que, comme l'avocat de l'acheteur ne s'était plus manifesté et recherchait visiblement une autre banque, l'acheteur n'était pas disposé à remplir les conditions usuelles sur le marché proposées par la banque. Mais dès lors, l'échec de la reprise des contrats hypothécaires ne pouvait être imputé à la banque, de sorte que la renonciation à l'indemnité de résiliation anticipée était elle aussi caduque selon l'Ombudsman.