

1er achat immobilier : compromis ou promesse de vente ?



L'achat d'un bien immobilier se déroule en deux étapes : la **conclusion d'un avant-contrat**, puis, la **signature de l'acte de vente définitif** chez le notaire. L'avant-contrat prend généralement la forme d'un **compromis de vente** ou d'une **promesse de vente**. Il scelle l'accord de l'acquéreur et du vendeur sur la chose et le prix de vente. Ces deux avant-contrats ont de nombreux points

communs, néanmoins, la question de l'engagement est différente pour l'acquéreur.

Qu'est-ce qu'une promesse de vente ?

La **promesse de vente** (ou promesse unilatérale de vente) **engage le vendeur** à vendre son bien à l'acheteur à un prix déterminé. Le vendeur ne peut plus proposer son bien à un autre acquéreur ou renoncer à la vente pendant une période déterminée (généralement 2 ou 3 mois). Pendant cette même durée, **l'acquéreur dispose d'une option** : acheter ou non le bien. En contrepartie, il verse une **indemnité d'immobilisation** au vendeur, en général 10 % du prix de vente. Celle-ci reste acquise au propriétaire à titre de dédommagement en cas de renoncement. Par contre, elle est restituée à l'acheteur en cas de **condition suspensive** non réalisée. Une clause suspensive comprend une condition (un évènement) qui doit se réaliser pour conclure la vente, par exemple, l'obtention du financement.

Lorsque la vente se réalise, le montant de l'indemnité s'impute sur le prix de vente. L'acheteur profite d'un **délai de rétractation** de 10 jours pendant lequel il peut revenir sur son engagement et récupérer son indemnité. La promesse de vente doit être enregistrée auprès de la recette des impôts dans les dix jours qui suivent la signature. Par ailleurs, lorsqu'elle est consentie pour une durée supérieure à 18 mois, elle doit être réalisée par acte authentique. Les droits d'enregistrement, payés par l'acquéreur, s'élèvent à 125 €.

Qu'est-ce qu'un compromis de vente ?

Le **compromis de vente** (ou promesse synallagmatique de vente) engage le vendeur et l'acquéreur à conclure la vente à un prix déterminé. Il vaut vente. Comme la promesse, le compromis s'accompagne du versement d'un éventuel **dépôt de garantie** (entre 5 % et 10 % du prix de vente), de **conditions suspensives** et d'un **délai de rétractation** de 10 jours pour l'acheteur. Lorsqu'une partie renonce à la vente, l'autre peut la contraindre par la voie judiciaire et en exigeant des dommages-intérêts.

Il est possible de prévoir une **clause de dédit** permettant à une partie de renoncer sans

motif à la vente en contrepartie d'une certaine somme. Une **clause pénale** peut aussi être insérée afin de sanctionner une partie au paiement d'une certaine somme en cas de non-respect de ses engagements.

Quels sont les avantages et inconvénients de la promesse de vente ?

La promesse de vente est **plus souple pour l'acquéreur** puisqu'elle n'engage que le vendeur. L'acheteur bénéficie d'une option d'achat. Néanmoins, le renoncement entraîne un dédommagement : l'indemnité d'immobilisation.

A l'inverse, le vendeur n'est pas certain de vendre son bien alors qu'il est **indisponible** pendant la durée de réflexion de l'acheteur. De plus, la promesse de vente engendre un **coût d'enregistrement** (125 €).

Quels sont les avantages et inconvénients du compromis de vente ?

La compromis de vente sécurise la vente puisqu'elle devient **ferme et définitive** dès sa signature et ne nécessite pas d'enregistrement. Il offre la possibilité de **demande l'exécution forcée** en justice et des dommages-intérêts.

L'inconvénient majeur est que le seul moyen de se désengager est la **clause de dédit**. De plus, il peut être long et coûteux d'engager une procédure pour obliger l'acheteur à acquérir le bien, surtout en présence d'un acquéreur insolvable. Or, le bien ne pourra pas être remis en vente avant la fin du procès.

Pourquoi consulter un notaire ?

Il est recommandé de confier la rédaction de l'avant-contrat à un notaire afin de profiter de ses conseils lors de la rédaction des clauses et d'authentifier l'acte en lui donnant une **force juridique**. Le notaire apporte une véritable **sécurité juridique** et attire l'attention sur les différents points sensibles.

A LIRE AUSSI

Etudiants en droit : faites vous parrainer par un notaire !

Du 29 mars au 30 juin 2021, un parrainage notaire / étudiant est mis en place pour les accompagner jusqu'à la fin de l'année universitaire. Les étudiants souhaitant se faire parrainer par un notaire sont invités à s'inscrire sur une adresseemail. Plus d'informations sur le parrainage/étudiant



CONSEILS DES NOTAIRES

Spécial Famille & Argent : quand on aime, faut-il compter ?

À découvrir dans ce nouveau numéro de 92 pages : comment concilier les intérêts de son conjoint et ceux de ses enfants ; les solutions qui s'offrent aux couples concubins, pacés ou remariés pour se protéger mutuellement ; l'importance de garder des preuves sur les mouvements financiers... Le magazine fait également le point sur la réforme du divorce et la prestation compensatoire . Inédit : un vrai/faux sur le couple et l'argent. Sans oublier l'impact de la Covid-19 sur les prix de l'immobilier. Le tout, conseils et témoignages à l'appui.

Actuellement en kiosque – 6.90 €