

Promesse ou compromis de vente ?

Après vous être mis d'accord avec le vendeur, vous signez un **avant-contrat**.

Il peut s'agir, soit d'une **promesse de vente** (au début, elle n'engage que le vendeur), soit d'un **compromis de vente** (il engage simultanément les deux parties).

L'achat d'un bien immobilier se fait en deux temps.

En effet, la signature de l'acte de vente chez le notaire est souvent précédée d'un avant-contrat.

Il peut s'agir d'une promesse unilatérale de vente ou bien d'un compromis de vente, aussi appelé promesse synallagmatique.

Même si la loi ne l'oblige pas, il est fortement recommandé de faire rédiger ce document par un agent immobilier ou un notaire.

Le coût de la rédaction de l'avant-contrat est compris dans la commission de l'agence chargée de la vente. S'il est rédigé par le notaire chargé de l'acte définitif, les frais sont compris dans ceux de l'acte de vente.

À savoir

Les modalités diffèrent si vous achetez un logement sur plan (régime de la Vefa).

Dans ce cas, l'acte notarié est précédé d'un contrat de réservation dit « contrat préliminaire ».

Il détermine les caractéristiques de votre futur logement et les conditions de la vente.

Avec un compromis de vente, les deux parties s'engagent

À travers un compromis l'acheteur et le vendeur s'engagent dès la signature : le premier, à acheter le bien et le deuxième à le vendre au prix déterminé.

Le compromis prévoit généralement le versement d'un "dépôt de garantie" représentant 10% du prix de la vente. L'acheteur ne peut ensuite plus refuser d'acquérir le bien, même en abandonnant le dépôt de garantie au vendeur.

Seule la non-réalisation d'une des conditions suspensives (par exemple, l'obtention d'un prêt par l'acheteur) peut lui permettre de se désengager (alors sans préjudice financier).

Une clause de dédit, parfois prévue dans l'avant-contrat, autorise acheteur et vendeur à revenir sur leur décision.

Dès lors, un délai est fixé et l'annulation entraîne souvent la perte du dépôt de garantie par l'acheteur ou le versement d'une indemnité équivalent au double de cette somme par le vendeur.

Avec une promesse unilatérale, seul le vendeur s'engage

En signant une promesse unilatérale de vente, le vendeur s'engage à vendre le bien au candidat à l'acquisition au prix fixé.

Ainsi, il doit lui réserver le logement pendant un délai déterminé dit "délai d'option".

En contrepartie de cette réservation, l'acheteur verse une somme appelée « indemnité d'immobilisation ». Elle représente environ 10% du prix de vente.

La durée du "délai d'option" est précisée dans la promesse de vente. Elle varie généralement entre 2 et 4 mois. Pendant ce laps de temps, le vendeur ne peut pas conclure avec une autre personne.

A l'issue du délai d'option, deux situations peuvent se présenter.

La première : le candidat décide d'acheter (il lève l'option) : il doit alors faire connaître sa décision en respectant le formalisme prévu dans la promesse (lettre recommandée avec accusé de réception, acte d'huissier...).

La seconde : le candidat ne lève pas l'option. S'il le fait pour "convenances personnelles", l'indemnité d'immobilisation reste acquise au vendeur. S'il renonce à son projet immobilier parce que l'une des conditions suspensives ne s'est pas réalisée, il peut alors récupérer l'intégralité de la somme versée.

À noter

Si vous signez un avant-contrat, entre particuliers, sans passer par un agent immobilier ou un notaire, aucun versement ne peut vous être demandé avant l'expiration du délai de rétractation de 10 jours.

Pour un compromis de vente, comme pour une promesse, vous bénéficiez de 10 jours pour vous rétracter sans incidence financière et sans avoir à vous justifier.