Le mot du mois : « Compromis de vente ou promesse de vente »

Publié le 11/06/2018



Lors de l’achat d’un bien immobilier, le compromis de vente et la promesse de vente sont tous deux destinés à préparer l’acte de vente définitif. Ils sont l’un est l’autre soumis à des conditions suspensives (obtention d’un prêt, ou purge du droit de...

Lors de l’achat d’un bien immobilier, **le compromis de vente et la promesse de vente** sont tous deux destinés à préparer l’acte de vente définitif. Ils sont l’un est l’autre soumis à des conditions suspensives (obtention d’un prêt, ou purge du droit de préemption par exemple).

Un compromis de vente est un engagement de part et d’autre de vendre et d’acheter, tandis qu’une promesse unilatérale de vente est un engagement du vendeur, dont la contrepartie est le versement par l’acquéreur d’une indemnité acquise au vendeur sous certaines conditions.

Dans la majorité des cas, la forme de l’avant-contrat n’a pas d’incidence sur la signature définitive de l’acte et le déroulement du dossier. Certains cas particuliers commandent de choisir une forme plutôt qu’une autre (réforme fiscale en vue, aléas de non réalisation de la vente…).

Votre notaire saura vous conseiller utilement et veillera à ce que les conditions suspensives soient adaptées à votre cas particulier.