Achat / vente : qu'est-ce qu'une promesse de vente ? Un compromis de vente ?

Publié le 31/01/2017

Lorsque le vendeur et l'acquéreur d'un bien immobilier sont parvenus à un accord la chose vendue et les conditions de la vente, ils signent un « avant-contrat », précédent l'acte de vente définitif. Il peut s'agir d'une promesse ou d'un compromis de vente

Lorsque le vendeur et l'acquéreur d'un bien immobilier sont parvenus à un accord la chose vendue et les conditions de la vente, ils signent un « avant-contrat », précédent l'acte de vente définitif. Il peut s'agir d'une promesse ou d'un compromis de vente .

Souvent pressées de conclure, les parties s'imaginent parfois que la signature de cet acte n'engage pas à grand-chose. C'est faux : malgré son nom, cet accord préliminaire constitue un véritable contrat qui fixe les conditions précises dans lesquelles la vente s'effectuera. De nombreux documents d'information à destination de l'acquéreur doivent lui être remis par le vendeur (exemple : le dossier de diagnostic technique).

La promesse de vente

Qui s'engage dans une promesse de vente ?

Il s'agit d'un contrat par lequel le promettant (vendeur) s'engage, pendant un certain délai, à vendre le bien immobilier au bénéficiaire de la promesse (acquéreur). Le bénéficiaire, quant à lui, accepte cette offre de vente sans prendre l'engagement d'acheter.

La promesse unilatérale de vendre est constatée soit par un acte authentique (c'est-à-dire rédigée par un notaire) soit sous seing privé (acte fait entre les parties ou par l'intermédiaire d'un agent immobilier). Dans ce cas, elle doit être enregistrée à la recette des impôts dans un délai de dix jours à compter de la date de son acceptation par le bénéficiaire. A défaut, elle est nulle.

Attention : toute promesse de vente d'une durée de plus de 18 mois (durée initialement prévue ou consécutive à une prolongation) doit être conclue par acte notarié si le vendeur est une personne physique et l'acquéreur un professionnel. A défaut, la promesse de vente est nulle.

A quoi sert l'option dont bénéficie l'acquéreur ?

Si le bénéficiaire décide d'acquérir, il « lève l'option ». S'il préfère ne pas acheter, il renonce à cette

option.

En cas de silence de la promesse, la levée d’option peut être expresse ou tacite (exemple : envoi par le bénéficiaire au promettant de tous les documents relatifs à l’obtention de son prêt). L’option levée, la vente devient définitive. Ni le vendeur, ni l’acquéreur ne peuvent refuser de régulariser la vente.

Le vendeur dispose des mêmes moyens de contrainte que l’acquéreur en cas de refus de régulariser la vente : demander au tribunal de constater la vente ou demander des dommages et intérêts.

L'indemnité d'immobilisation est-elle obligatoire ?

Si le vendeur l’exige, l’acquéreur doit verser une somme d’argent en contrepartie de cette promesse. Elle est en général de 10% du prix de vente. Si l'acquéreur refuse de régulariser la vente alors qu'il a obtenu son prêt, l'indemnité sera acquise au vendeur.

Attention : lorsque l’avant-contrat est conclu sans l’intermédiaire d’un professionnel, aucun versement à quelque titre ou sous quelque forme que ce soit ne peut avoir lieu avant la fin du délai de réflexion ou de rétractation de 10 jours (sauf dans le régime des contrats de construction de maisons individuelles, contrat préliminaire aux ventes d’immeuble à construire…).

Qu’est-ce qu’une condition suspensive ?

La réalisation de la vente peut être soumise à l’accomplissement de conditions suspensives : les effets de la vente sont suspendus à la survenance d’un événement futur et incertain et ne dépendent pas de la volonté des parties. Il peut s'agir par exemple :

• du non exercice du droit préemption du locataire,

• de l’obtention par l’emprunteur de son financement : si l’acquéreur envisage de faire appel à un ou plusieurs prêts, l’acte est nécessairement conclu sous la condition suspensive de leur obtention. Si le bénéficiaire ne veut pas recourir à un emprunt, il doit impérativement porter sur l’acte, une mention manuscrite. Cette mention manuscrite n’est pas nécessaire si l’acte est notarié.

Lorsque les conditions ne sont pas réalisées dans les délais prévus, le vendeur et l’acquéreur reprennent leur liberté. L’indemnité ou le dépôt de garantie est restitué au bénéficiaire de la promesse.

Qui peut se rétracter ?

L’acquéreur non professionnel, qui conclut un avant-contrat ayant pour objet l’acquisition d’un immeuble à usage d’habitation bâti ou la vente d’immeuble à construire, bénéficie d’un délai de rétractation de 10 jours avant de s’engager définitivement.

La rétractation n’a pas à être motivée.

Le compromis de vente

Dans le compromis de vente , parfois appelé « promesse synallagmatique de vente », les deux parties s’engagent : le propriétaire à vendre et le candidat acquéreur à acquérir.

Les règles (vues ci-dessus) relatives à la condition suspensive , la rétractation et la réflexion s'appliquent également au compromis de vente .

Attention : contrairement à la promesse de vente, le compromis n'a pas besoin d'être enregistré auprès des services fiscaux ce qui est source d’économie.

Le dépôt de garantie est-il obligatoire dans un compromis de vente ?

Le vendeur peut exiger de l'acquéreur le versement d'un dépôt de garantie, en pratique de 10% du prix de vente. Si ce dernier refuse de régulariser la vente alors qu'il a obtenu son prêt, le vendeur peut soit demander la régularisation judiciaire de la vente, soit conserver le dépôt à titre de dédommagement pour l'immobilisation de son bien.

(C) Photo : Fotolia