

PROMESSE OU COMPROMIS DE VENTE : COMMENT CHOISIR

Préalablement à une transaction immobilière, vendeur et acheteur peuvent s'engager en signant une promesse de vente ou un compromis de vente. **Stop arnaques vous explique quelles conséquences juridiques sont attachées à ces deux écrits.**

PAR ALEXANDRE VAN DEN BOSSCHE

L'avant-contrat

La signature d'un avant-contrat permet aux différentes parties de préciser les conditions de vente et de réfléchir encore avant de s'engager définitivement. Avec l'avant-contrat, le futur acquéreur dispose d'un délai de sept jours pour se rétracter, revenir sur sa décision. L'avant-contrat n'est donc définitif qu'à partir de l'expiration de ce délai.

L'acquéreur et le vendeur ont la possibilité de rédiger eux-mêmes l'avant-contrat. Les clauses d'un avant-contrat étant capitales, il est fortement conseillé de faire appel à un professionnel : avocat, agent immobilier, notaire... Ce dernier vous renseignera sur la promesse et le compromis de vente, les deux types d'avant-contrat possibles.

La promesse unilatérale de vente

Dans cette hypothèse, un propriétaire s'engage à vendre un bien immobilier à un prix déterminé alors que l'acheteur dispose d'un délai d'option pour accepter ou non d'acheter le bien. Il lui donne ainsi en exclusivité une « option » pour un temps limité. Durant cette période, il lui est interdit de renoncer à la vente ou de proposer le bien à un autre acquéreur. En contrepartie, le bénéficiaire devra verser une somme d'argent. En général, cette indemnité correspond au maximum à 10 % du prix de vente. Cependant, rien n'interdit de se mettre d'accord sur une indemnité inférieure, voire aucune indemnité. L'acheteur potentiel bénéficie, lui, de la promesse de vente pour décider s'il souhaite acheter ou non le bien. S'il se rétracte dans un délai de sept jours, l'indemnité lui est restituée. Sauf clause contraire, le bénéficiaire d'une promesse de vente peut la céder à un tiers, qui dans ce cas se substitue à lui. Ce procédé lui permet alors de récupérer



l'indemnité d'immobilisation.

Si l'acheteur décide de lever l'option, l'indemnité s'imputera sur le prix de vente. Lorsque

l'acquéreur a levé l'option, l'acheteur et le vendeur sont définitivement engagés.

Attention ! Pour être valable, la promesse de vente établie

par un acte sous-seing privé doit être enregistrée auprès de la recette des impôts, dans les dix jours suivant la signature, ou dans le mois suivant si elle a été établie par acte notarié. Les droits d'enregistrement, payés par l'acquéreur du bien, s'élèvent à 125 euros.

Les différentes hypothèses pour la promesse de vente

- Le candidat acheteur lève l'option dans le délai imparti. La vente est alors légalement conclue ;
- le candidat acheteur ne lève pas l'option. Une fois passée la date limite, le propriétaire est libre de proposer le bien à un autre candidat et il conserve l'indemnité d'immobilisation ;
- le propriétaire renonce à vendre le logement avant que le bénéficiaire lève son option. Dans ce cas, ce dernier ne peut obliger le propriétaire à vendre son bien mais il est en droit d'exiger des dommages-intérêts, éventuellement en portant l'affaire en justice.

Le compromis de vente

Le compromis de vente est le contrat par lequel le vendeur s'engage à vendre un bien à un prix déterminé, à l'acquéreur. Les deux

parties sont alors définitivement engagées, elles ne peuvent plus revenir impunément sur leur décision, contrairement à la promesse de vente. C'est un engagement réciproque équivalent à une vente, mais dont les effets sont retardés. Le compromis de vente peut s'effectuer en présence d'un notaire qui va assister, guider l'acquéreur et se charger de remplir les papiers. Néanmoins, le délai sera plus long car les vendeurs et les acquéreurs doivent convenir d'un rendez-vous chez le notaire.

La promesse et le compromis de vente précisent :

- l'adresse du logement, sa description ;
- l'état civil du vendeur et/ou de l'acquéreur ;
- le prix et les conditions de versement ;
- la date de prise de possession du logement ;
- le montant de la somme versée lors de l'avant-contrat ;
- des informations sur les travaux effectués.

En cas de prêt

L'article L. 312-15 du code de la consommation stipule que l'avant-contrat doit indiquer si le prix va être payé avec ou sans l'aide d'un prêt immobilier. Si un prêt est prévu, l'acte est nécessairement conclu sous la condition de son obtention.

En pratique, un délai de deux à trois mois est accordé à l'acheteur pour lui permettre d'obtenir son prêt. Dans le cas où le bénéficiaire n'obtiendrait pas son prêt, il est alors libéré de ses engagements et toutes les sommes qu'il a versées doivent lui être remboursées.

Attention ! Si l'avant-contrat précise que vous financez l'acquisition sans recourir à un prêt, il vous sera demandé d'écrire que vous renoncez donc à la condition suspensive et au crédit immobilier, ce qui par conséquent ne vous libérera pas de vos engagements.

La condition suspensive

Dès lors que l'acquisition d'un logement est financée par un prêt, la loi prévoit que la vente est conclue sous la condition suspensive de l'obtention de ce financement. Si la condition suspensive est avérée, le contrat prend effet. Dans le cas où elle ne se réalise pas, le contrat n'a jamais existé.

En cas de prêt, l'acquéreur doit préciser dans l'avant-contrat les caractéristiques du financement : apport personnel, montant du prêt, durée... Il doit

donc faire le maximum pour obtenir les crédits en temps voulu. Ainsi, si le contrat ne prend pas effet, l'acquéreur n'est pas responsable.

Les diagnostics techniques

Afin de protéger l'acquéreur, la loi impose un contrôle technique de l'immeuble avant la vente. Les contrôles à effectuer concernent le plomb, le gaz ainsi que l'éventuelle présence de termites et d'amiante. Si l'acquéreur s'aperçoit après la vente d'un vice tenant de la présence d'amiante, de termites ou de plomb, il va pouvoir obtenir l'annulation de la vente ou une réduction du prix. Le préfet peut dans ce cas imposer des travaux. Depuis le 1^{er} novembre 2007, les installations de gaz et d'électricité réalisées depuis plus de 15 ans doivent être contrôlées avant la vente d'un logement. Ce procédé vise à évaluer les risques qui peuvent compromettre la sécurité des personnes. Les certificats de contrôle vont décrire l'état des installations (appareils, tuyauteries pour le gaz par exemple). En l'absence de ces certificats, le vendeur ne pourra pas s'exonérer de la garantie des vices cachés si l'acquéreur découvre après la vente un vice sur l'installation de gaz, d'électricité...

Superficie et vente

La loi Carrez impose que le contrat de vente mentionne la superficie d'un logement lorsqu'elle est supérieure à 8 m² (**à l'exception des maisons individuelles**). En l'absence d'indication de la superficie, l'acquéreur peut demander la nullité de la vente devant le tribunal de grande instance. Si la superficie réelle du logement est inférieure de plus de 5 % à la superficie mentionnée, l'acquéreur peut alors demander une réduction du prix de vente en proportion du nombre de mètres carrés manquants. Lorsque la superficie réelle excède la superficie mentionnée, le vendeur ne peut pas obtenir d'augmentation du prix.

BON À SAVOIR

Le compromis de vente à un moindre coût s'avère plus sûr que la promesse de vente, puisqu'il ne comporte pas de frais d'enregistrement et que les deux parties ne peuvent pas revenir sur leur décision. En outre, pour un compromis de vente, le délai est moins long car les deux parties s'engagent dès la signature du contrat.

ILLUSTRATION : DIDIER BOISSON