

Le compromis de vente

L'avant-contrat est la première étape d'un achat immobilier. Quelques mois plus tard, celui-ci sera concrétisé par la signature de l'acte de vente. Acheteur et vendeur peuvent choisir entre une promesse de vente ou un compromis, appelé aussi promesse synallagmatique de vente.

Les parties optent pour le compromis quand l'acheteur entend s'engager sur le champ ou lorsque le vendeur souhaite obtenir l'engagement définitif de son cocontractant immédiatement.

La vente devient ferme et définitive dès la signature du compromis, sous réserve que les conditions suspensives prévues se réalisent. Avec le compromis, passé le délai de réflexion, l'acquéreur ne peut plus faire marche arrière.

La rédaction du compromis

Comme pour la promesse unilatérale, il est conseillé de recourir à un notaire pour rédiger le compromis de vente, même si cet acte peut être rédigé par les parties elles-mêmes.

Il comporte obligatoirement un certain nombre de mentions: l'adresse, la description, le prix du bien, le montant de la somme versée à l'avant-contrat, la date limite de la signature de la vente, les servitudes et le

montant d'une éventuelle commission due à l'agent immobilier. Si le bien fait partie d'une copropriété, la loi ALUR du 24 mars 2014, impose au vendeur de joindre au compromis, de nombreux éléments relatifs à la situation de l'immeuble et à son environnement. Le compromis est daté et signé par les parties.

Le dépôt de garantie

La signature de l'acte s'accompagne du versement par l'acquéreur d'une somme généralement égale à 10% du prix de la vente. Appelée dépôt de garantie, cette somme s'impute sur le prix de vente que l'acquéreur doit payer lors de la signature de l'acte définitif.

Une option plus risquée que la promesse

Pour l'acheteur : une fois le délai de réflexion de 7 jours écoulé, celui-ci est tenu d'acheter. Il ne peut pas revenir sur sa décision, même en acceptant de perdre son dépôt de garantie.

Pour le vendeur : le compromis est aussi dangereux pour le vendeur. Si l'acquéreur refuse d'acquiescer malgré l'obtention de son prêt, le vendeur devra engager une procédure soit pour l'obliger à acheter, soit pour obtenir la nullité de la vente de manière à pouvoir revendre son bien à quelqu'un d'autre. Il se trouve alors dans une situation particulièrement inconfortable. Son bien sera indisponible pendant tout le temps du procès. Il ne pourra donc pas le revendre à un tiers. Il va perdre du temps, dépenser de l'argent alors qu'il n'a pas été payé ...

Le compromis n'est pas un simple projet : les parties s'engagent définitivement dès la signature de l'acte. Toutefois, la vente ne se fera pas si l'une des conditions suspensives prévues ne se réalise pas. La promesse unilatérale de vente permet, elle, de revenir sur son engagement, moyennant dédommagement et à certaines conditions.

Textes de référence

Article 1569 et suivants du Code civil
Loi n° 2014-366 du 24 mars 2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové

Pour en savoir plus

Mémo « Acheter ou vendre son logement »
Fiche thématique « Promesse unilatérale de vente »