



LE COMPROMIS DE VENTE

Un engagement réciproque



LE COMPROMIS DE VENTE

Vous envisagez de vendre votre bien immobilier, ou au contraire d'en acquérir un ?

L'achat ou la vente de votre logement passera très probablement par la signature d'un « compromis de vente ».

Il est important d'en connaître la portée et les caractéristiques avant de s'engager.

Sommaire

**LE COMPROMIS
DE VENTE, UN
AVANT-CONTRAT**

Page 3

**À CHAQUE VENTE,
SON COMPROMIS**

Page 4

**LA SIGNATURE
D'UN COMPROMIS
DE VENTE**

Page 6

**PEUT-ON
SE RÉTRACTER
APRÈS LA SIGNATURE
DU COMPROMIS
DE VENTE ?**

Page 7



1 LE COMPROMIS DE VENTE, UN AVANT-CONTRAT

Le compromis est le premier acte qui scelle l'accord des parties sur une vente. On parle ainsi d'«avant-contrat», car il est préparatoire de la signature de l'acte définitif. Le vendeur déclare vouloir vendre son bien à l'acheteur, qui déclare de son côté vouloir l'acheter, aux conditions que l'acte précise. Bien plus qu'un simple accord de principe, le compromis est un véritable contrat.

Une promesse « synallagmatique »

Le compromis de vente comprend deux engagements réciproques : un engagement du vendeur de vendre son bien à l'acheteur, et un engagement de l'acheteur de l'acheter. Au contraire de la promesse unilatérale de vente, chacune des parties doit donc à l'autre l'exécution d'une obligation (transférer la propriété du bien pour le vendeur, payer le prix pour l'acquéreur).

Un engagement

Le compromis de vente vaut vente dès lors qu'il y a accord sur la chose et sur le prix (art. 1589 du Code civil). Les parties sont donc définitivement engagées, sauf à se rétracter dans le délai légal si les conditions de la mise en œuvre de cette rétractation sont réunies (voir encadré). Si l'une des parties ne vient pas à signer l'acte définitif, l'autre est en droit de demander en justice l'exécution forcée de la vente ou le versement de dommages et intérêts sur le fondement de l'inexécution contractuelle. La Cour de cassation garantit ce droit et le choix dont dispose la victime de la rétractation.



2 À CHAQUE VENTE, SON COMPROMIS

Une rédaction sur mesure

Le contenu du compromis doit être parfaitement adapté à la situation personnelle des cocontractants, vendeurs comme acheteurs : Sont-ils mariés ? Sous quel régime ? Quel est le mode de financement prévu ? Le bien comporte-t-il une hypothèque ? Est-il loué ? Autant de points que le compromis de vente doit sécuriser sur le plan légal, notamment grâce à la stipulation de conditions suspensives.

Les conditions suspensives

Elles constituent une réelle sécurité pour les parties, car la vente n'a lieu que si elles se réalisent. L'une est obligatoire dès lors que l'acheteur est un particulier et qu'il a recours à un emprunt pour financer l'achat : il s'agit de la condition suspensive de l'octroi d'un prêt. Si besoin en est, il faudra aussi mentionner des conditions suspensives relatives au droit de préemption de la commune, à l'état hypothécaire du bien, à l'obtention d'un permis de construire ou encore à la non opposition à une déclaration de travaux...

Suite en page 5



Suite de la page 4

Le dossier de vente

Au compromis doivent être annexés certaines pièces et documents, nécessaires à la perfection de la vente : le plan cadastral, un état hypothécaire, un état daté en copropriété, ou encore le dossier des diagnostics techniques obligatoires.

Le dossier des diagnostics techniques, dit DDT, comprend différentes évaluations, relatives à la présence de plomb, d'amiante, de termites, à l'état de l'installation de gaz et de l'installation électrique, aux risques naturels et technologiques, à la performance énergétique du bâtiment, et à l'assainissement. Le caractère obligatoire de ces diagnostics dépend de la nature du bien, de sa localisation et de sa date de construction.

En sus du dossier technique, un certain nombre de documents informant l'acquéreur sur la situation juridique et financière de la copropriété doivent être annexés : règlement de copropriété, état descriptif de division, le carnet d'entretien, les procès-verbaux des assemblées générales des 3 dernières années, le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payé par le vendeur au titre des deux derniers exercices compatibles avant la vente, l'état global des impayés de charges et de la dette vis-à-vis des fournisseurs etc...

La préparation d'un compromis de vente requiert de nombreuses connaissances techniques et juridiques.



3 LA SIGNATURE D'UN COMPROMIS DE VENTE

L'agent immobilier réunit les parties à date fixe pour la lecture et la signature du compromis. Il sera fait, au minimum, en autant d'exemplaires originaux qu'il y a de parties. Contrairement à la promesse unilatérale de vente, le compromis n'a pas besoin d'être enregistré auprès des services fiscaux. Cette formalité volontaire peut toutefois être conseillée afin de donner date certaine à l'acte et le rendre opposable aux tiers.

Afin de garantir son engagement, le plus souvent l'acheteur est tenu de verser un acompte (entre 5 et 10 % du prix). Votre conseiller GSI habilité dispose de la garantie financière : il peut recevoir cette somme qui est alors conservée sur un compte sécurisé, dit compte « séquestre ». Elle viendra en déduction du prix de vente lors de la signature de l'acte définitif. Elle est remboursée à l'acquéreur s'il se rétracte dans les conditions légales ou si une condition suspensive ne se réalise pas dans le délai prévu.

LE SAVIEZ-VOUS ?

Les époux ne peuvent vendre le logement de famille sans le consentement de l'autre. Autrement dit, ils doivent apposer tous deux leur signature sur le compromis.

La réitération du compromis de vente

Le compromis va être « réitéré », c'est-à-dire rédigé en une forme particulière, la forme authentique reçue par un notaire. Il s'agit d'une obligation légale s'agissant de la vente de bien immobilier. Le notaire réunit les parties à jour fixe pour la lecture et la signature de l'acte. La vente est alors définitivement conclue.



4 PEUT-ON SE RÉTRACTER APRÈS LA SIGNATURE DU COMPROMIS DE VENTE ?

La loi protège l'acquéreur non professionnel en lui accordant un délai de 7 jours pour se rétracter (article L. 271-1 CCH). L'achat doit porter sur un immeuble à usage d'habitation, qu'il soit neuf ou ancien.

L'acquéreur qui décide de se rétracter n'a pas à justifier d'un motif particulier et la rétractation s'opère sans pénalité. Il doit, en revanche, prendre garde à faire connaître sa décision de se rétracter dans les temps, à la personne désignée dans le compromis de vente, par lettre recommandée avec avis de réception. Le délai commence à courir à compter du lendemain de la première présentation de la lettre valant notification du compromis de vente (présentation du courrier recommandé

par le facteur) ou du lendemain de la remise en main propre faite par l'agent immobilier contre récépissé.

Attention !

Le fait de ne pas aller chercher le recommandé à la poste n'empêche pas le délai de courir !

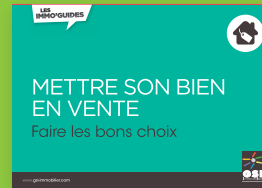
Si le 7^e jour tombe un jour férié, un samedi ou un dimanche, la fin du délai est reportée au premier jour ouvrable suivant.

Une rétractation faite dans le délai rend le compromis caduc et les sommes versées par l'acquéreur doivent lui être restituées dans le délai de 21 jours à compter du lendemain de la date de la rétractation.

LES
IMMO'GUIDES GSI

UNE COLLECTION OFFERTE PAR GSI IMMOBILIER

À découvrir également sur notre site internet :



GSI IMMOBILIER

7 agences en Tarentaise :

Valmorel - Méribel - Courchevel - La Plagne - Les Coches - Les Arcs - Moûtiers

www.gsi-immobilier.com

