

Promesse de vente ou compromis : les pièges à éviter

L'avant-contrat est l'étape clé du processus de vente ou d'acquisition d'un bien immobilier. C'est à ce stade que se figent les obligations respectives des parties.

Que l'on soit vendeur ou acquéreur, c'est donc à cette étape qu'il convient d'être le plus vigilant.

Henri Chesnelong notaire à Toulouse

Le processus de vente est rythmé par quatre actes juridiques qui sont successivement une offre d'achat ou de vente, l'acceptation de l'offre, la signature d'un avant-contrat, et enfin la régularisation de l'acte authentique de vente.

Dès l'acceptation de l'offre, la vente est parfaite entre les parties, de sorte que le vendeur est définitivement lié et ne peut plus vendre à quiconque. L'acquéreur bénéficie quant à lui, selon les situations, d'un délai de rétractation et de conditions suspensives (notamment liées à son financement).

Afin d'arrêter définitivement les conditions de la vente, de faire courir le délai de rétractation de l'acquéreur et de déclencher les démarches nécessaires à la réalisation de l'acte définitif de vente (notamment le financement de l'acquéreur, la purge du droit de préemption de la commune et les vérifications diverses à effectuer par le notaire), il est en pratique nécessaire d'établir un avant-contrat qui liera les parties.

Sans avoir l'ambition d'être exhaustif, le présent article a pour objet d'une part d'aider les lecteurs à choisir le type d'avant-contrat adapté, et d'autre part de leur donner quelques réflexes ou points de contrôle afin d'éviter certains pièges.

Le choix de l'avant-contrat

La loi impose dans certains cas le type d'avant-contrat à établir, notamment dans les ventes en état futur d'achèvement ou dans certains lotissements.

Dans les autres situations, un choix doit être opéré selon la situation des parties et leurs priorités. Lorsqu'un professionnel est chargé de la rédaction de l'avant-contrat, qu'il s'agisse d'un notaire ou de l'agence immobilière ayant négocié la vente, un projet est soumis aux parties, et la forme aura été d'ores et déjà choisie.

Rien ne s'oppose pourtant à ce que les parties sollicitent la rédaction de tel ou tel type d'avant-contrat.

Il existe essentiellement deux types d'avant-contrat dont la forme peut varier.

Promesse de vente ou compromis

- La promesse unilatérale de vente

Il s'agit du contrat par lequel le vendeur s'engage à vendre un bien immobilier à un prix déterminé à un candidat acquéreur, qui se réserve le choix de lever ou non l'option

et ainsi former la vente.

En l'absence de levée d'option au terme du délai convenu, toutes les conditions étant par ailleurs remplies, le vendeur retrouve immédiatement sa liberté de vendre le bien à quiconque et il lui est attribué une indemnité au titre de l'immobilisation du bien durant la durée de la promesse.

Estimant être seul engagé, le vendeur est souvent réticent à ce type d'avant-contrat. Pourtant, seule la promesse unilatérale de vente permet au vendeur de retrouver immédiatement, et sans

aucune formalité, sa liberté de contracter avec un autre candidat acquéreur si le premier n'a pas signé l'acte définitif à la fin du délai initialement fixé.

- Le compromis de vente

La promesse synallagmatique de vente, couramment dénommée compromis, est le contrat par lequel le vendeur s'engage à vendre à un acquéreur, qui s'engage d'ores et déjà à acquérir, un bien à un prix déterminé.

Ce contrat présente l'intérêt d'être clair pour les parties, chacune s'engage définitivement.

Il existe essentiellement deux types d'avant-contrat dont la forme peut varier.