

vous et nous

DIMANCHE PROCHAIN Retrouvez votre rubrique juridique



Il est recommandé de confier la rédaction de l'avant-contrat à un notaire afin de profiter de ses conseils lors de la rédaction des clauses et d'authentifier l'acte. Photo archives Adobe Stock

L'achat d'un bien immobilier se déroule en deux étapes : la conclusion d'un avant-contrat, puis la signature de l'acte de vente définitif chez le notaire. Quelles différences entre les deux formes d'avant-contrat, promesse de vente ou compromis de vente ?

Qu'est-ce qu'une promesse de vente ?

La promesse de vente (ou promesse unilatérale de vente) engage le vendeur à vendre son bien à l'acquéreur à un prix déterminé. Le vendeur ne peut plus proposer son bien à un autre acquéreur ou renoncer à la vente pendant une période déterminée (généralement deux à trois mois). Pendant cette même durée, l'acquéreur dispose d'une option : acheter ou non le bien. En contrepartie, il verse une indemnité d'immobilisation au vendeur, en général 10 % du prix de vente. Celle-ci reste acquise au propriétaire en cas de renoncement. Par contre, elle est restituée à l'acquéreur en cas de condition suspensive non réalisée. Une clause suspensive comprend une condition (un événement) qui doit se réaliser pour conclure la vente, par exemple l'obtention du financement. Lorsque la vente se réalise, le montant de l'indemnité s'impute sur le prix de vente. Pendant un délai de rétractation de dix jours, l'acquéreur peut revenir sur son

engagement et récupérer son indemnité. La promesse de vente doit être enregistrée auprès de la recette des impôts dans les dix jours qui suivent la signature.

Qu'est-ce qu'un compromis de vente ?

Le compromis de vente (ou promesse synallagmatique de vente) engage le vendeur et l'acquéreur à conclure la vente à un prix déterminé. Il vaut vente. Comme la promesse, le compromis s'accompagne du versement d'un éventuel dépôt de garantie (entre 5 et 10 % du prix de vente), de conditions suspensives et d'un délai de rétractation de dix jours pour l'acquéreur. Lorsqu'une partie renonce à la vente, l'autre peut la contraindre par la voie judiciaire et exiger des dommages-intérêts. Il est possible de prévoir une clause de dédit permettant à une partie de renoncer sans motif à la vente en contrepartie d'une certaine somme. Une clause pénale peut aussi prévoir le paiement d'une certaine somme en cas de non-respect des engagements de l'une des parties.

Quels sont les avantages et inconvénients de la promesse de vente ? La promesse de vente est plus souple pour l'acquéreur puisqu'elle n'engage que le vendeur. L'acquéreur bénéficie d'une option d'achat. Néanmoins, le renoncement entraîne un dédommagement : l'indemnité d'immobilisation. A l'inverse, le vendeur n'est pas certain de vendre son bien alors qu'il est indisponible pendant la durée de réflexion de l'acquéreur.

Quels sont les avantages et inconvénients du compromis de vente ? Le compromis de vente sécurise la vente puisqu'elle devient ferme et définitive dès sa signature et ne nécessite pas d'enregistrement. Il offre la possibilité de demander l'exécution forcée en justice et des dommages-intérêts. L'inconvénient majeur est que le seul moyen de se désengager est la clause de dédit. De plus, il peut être long et coûteux d'engager une procédure pour obliger l'acquéreur à acquérir le bien, surtout s'il est insolvable. Or, le bien ne pourra pas être remis en vente avant la fin du procès.

Pourquoi consulter un notaire ?

Il est recommandé de confier la rédaction de l'avant-contrat à un notaire afin de profiter de ses conseils lors de la rédaction des clauses et d'authentifier l'acte en lui donnant une force juridique. Le notaire apporte une véritable sécurité juridique et attire l'attention sur les différents points sensibles.