



Avant contrat de vente d'immeuble

L'avant-contrat est l'acte constatant l'accord entre un propriétaire et son acquéreur sur le bien immobilier et le prix, avant la formalisation de l'acte de vente définitif.

Souvent pressés de conclure, acheteur et vendeur s'imaginent parfois que la signature de l'avant-contrat immobilier n'engage pas à grand-chose. C'est faux : malgré son nom, cet accord préliminaire constitue un véritable "contrat", qui entraîne des obligations importantes pour les deux parties. Il leur permet de préciser les conditions de la future vente et marque leur accord. Bien qu'il ne soit pas légalement obligatoire, ce document se révèle donc indispensable.

Il peut prendre la forme d'une promesse de vente ou d'un compromis, deux contrats aux conséquences différentes pour l'acheteur et le vendeur.



Promesse de vente ou compromis ?

➤ La promesse unilatérale de vente

Dans la promesse de vente (appelée aussi "promesse unilatérale de vente"), le propriétaire s'engage auprès du candidat acheteur (nommé bénéficiaire) à lui vendre son bien immobilier à un prix déterminé. Il lui donne ainsi en exclusivité une "option" pour un temps limité (généralement deux à trois mois). Durant cette période, interdiction est faite au vendeur de renoncer à la vente ou de proposer le bien immobilier à un autre acquéreur. Le candidat acheteur bénéficie, lui, de la promesse pour décider s'il souhaite acheter ou non.

En contrepartie, il verse au vendeur une indemnité d'immobilisation en principe égale à 10 % du prix de vente. S'il se décide à acheter l'immeuble, cette indemnité s'imputera sur la somme à régler. Mais s'il renonce à acheter ou s'il ne manifeste pas son acceptation dans le délai d'option, l'indemnité restera acquise au propriétaire à titre de dédommagement.

Pour être valable, la promesse de vente immobilière doit être enregistrée auprès de la recette des impôts, dans les dix jours qui suivent la signature s'il s'agit d'un acte sous seing privé, ou bien dans le mois si c'est un acte notarié.

➤ Le compromis de vente

Dans le compromis (ou "promesse synallagmatique de vente"), vendeur et acheteur s'engagent l'un comme l'autre à conclure la vente à un prix déterminé en commun. Juridiquement, le compromis vaut donc vente.

Si l'une des parties renonce à la vente, l'autre peut l'y contraindre par voie de justice, en exigeant de surcroît des dommages et intérêts. La signature du compromis s'accompagne du versement par l'acquéreur d'une somme entre 5% et 10 % du prix de vente. Appelée dépôt de garantie, elle s'imputera sur le prix d'achat lors de la signature de l'acte notarié.

Contrairement à la promesse de vente, le compromis n'a pas besoin d'être enregistré auprès des services fiscaux.



Rédaction notarié ou non

Acheteur et vendeur sont libres de le rédiger eux-mêmes.

Toutefois, les clauses y figurant étant d'une telle importance, le contrat définitif ne faisant en principe que les reprendre, et d'une complexité croissante, il est recommandé d'en confier la rédaction à votre notaire, qui a le devoir d'informer les vendeurs comme les acquéreurs. D'autant que le coût de la rédaction de l'avant-contrat est compris dans les émoluments du notaire chez qui sera signée la vente immobilière définitive.



L'offre d'achat

Appelé indifféremment offre d'achat, promesse unilatérale d'achat, voire simplement offre de prix, ce document présenté par quelques agents immobiliers est à considérer avec prudence. En effet, sa principale caractéristique est d'engager uniquement l'acheteur, pas le vendeur.

Le vendeur doit vous notifier l'acte par lettre recommandée avec accusé de réception ou par voie d'huissier. A partir de la réception du contrat, vous bénéficiez d'un délai de 7 jours pour vous rétracter. Ce délai court à compter du lendemain de la première présentation par la Poste de la lettre recommandée. Peu importe que la lettre soit remise en main propre à son destinataire ou qu'un avis de passage soit simplement déposé à son domicile.

Une précaution élémentaire consiste à y inclure des conditions suspensives (par exemple l'obtention d'un prêt) et ne laisser au vendeur que peu de temps (une semaine ou quinze jours) pour vous donner sa réponse.

Aucun versement ne peut être exigé de l'acheteur, sous peine de nullité de l'offre (article 1589-1 du Code civil).



Les conditions suspensives

Qu'il s'agisse d'une promesse de vente ou d'un compromis, acheteur et vendeur d'un bien immobilier peuvent décider d'un commun accord d'y insérer des clauses suspensives. Celles-ci permettent de prévoir la nullité de l'avant-contrat si certains événements surviennent avant la vente définitive, chacune des parties reprenant alors sa liberté.

Il peut s'agir, par exemple, d'un refus de prêt de la part de la banque de l'acquéreur, de l'exercice du droit de préemption par la commune, de la découverte d'une servitude d'urbanisme grave. Dans ce cas, les sommes versées par l'acquéreur lui sont restituées. Par ailleurs, un compromis de vente peut également contenir une clause, appelée "clause de dédit", permettant au vendeur et/ou à l'acquéreur de renoncer sans motif à la vente en laissant à l'autre partie une somme convenue à l'avance. Mais, en pratique, celle-ci n'est pas fréquente.

Elle ne doit pas être confondue avec la clause pénale, présente dans la plupart des compromis, selon laquelle l'acquéreur s'engage à verser au vendeur une somme à titre de dommages et intérêts forfaitaires dès lors qu'il refuse de signer la vente.



Délai de rétractation des acquéreurs

Acquéreur d'un logement neuf ou ancien, vous signez un avant-contrat, promesse unilatérale ou compromis de vente : vous disposez d'un délai incompressible de sept jours pendant lequel vous pouvez revenir sur votre engagement (par lettre recommandée avec avis de réception).

Peu importe votre motif, les sommes que vous avez versées doivent dans tous les cas vous être intégralement restituées. Ce délai de rétractation court à compter du lendemain de la remise (ou de la première présentation) de la lettre recommandée avec avis de réception contenant l'avant-contrat.