

IMMOBILIER

LE PARCOURS DE VENTE

LES AVANT- CONTRATS

OFFRE D'ACHAT, PROMESSE DE VENTE,
COMPROMIS DE VENTE



www.notairesdugrandparis.fr
#AvancerÀVosCôtés

La vente d'un bien immobilier est presque toujours précédée d'un « avant-contrat » par lequel le vendeur et l'acquéreur se mettent d'accord sur les modalités principales de l'opération (bien vendu, prix, montant du prêt...) tout en se laissant le temps de vérifier sa faisabilité (recherche de financement, obtention préalable de documents ou d'informations...).

Offre d'achat, promesse unilatérale de vente, et compromis de vente : chacun de ces actes a des conséquences importantes et différentes.

N'oubliez pas que les conditions de la vente sont fixées dès l'avant-contrat et que toute modification nécessitera un nouvel accord des parties.

Contactez votre notaire qui vous établira un avant-contrat authentique sur mesure et vous évitera de mauvaises surprises.

Ces avant-contrats ne concernent pas les ventes d'immeubles en cours de construction ; dans ce cas, un « contrat de réservation » est nécessaire.

LE FUTUR ACQUÉREUR EST-IL DÉFINITIVEMENT ENGAGÉ PAR LA SIGNATURE D'UN AVANT-CONTRAT ?

LES BIENS IMMOBILIERS À USAGE D'HABITATION

Non, l'acquéreur n'est pas définitivement engagé.

- Si la vente est précédée d'un avant-contrat quelle que soit sa forme (sous seing privé ou rédigé par un notaire) : **l'acquéreur dispose d'un délai de 10 jours** au cours duquel il peut se rétracter, sans avoir de motif à donner. Pour faire courir ce délai de rétractation, le vendeur ou son conseil doit lui adresser un exemplaire de l'acte signé, par lettre recommandée avec accusé de réception ou par acte d'huissier.
- S'il se rétracte, l'acquéreur n'est plus tenu d'un quelconque engagement envers le vendeur. Toutes les sommes qu'il a pu déposer auprès d'un notaire ou d'un agent immobilier doivent lui être restituées dans les 21 jours.



ATTENTION

Tout versement d'une somme d'argent fait directement au vendeur pendant le délai de rétractation est interdit.

**bon
à
savoir**

Un nombre important de documents doivent obligatoirement être annexés à l'avant-contrat, à défaut le délai de rétractation de 10 jours ne commence pas à courir. Consultez votre notaire.

- Si aucun avant-contrat n'a été signé, l'acquéreur dispose d'un délai de réflexion de 10 jours à compter de la réception du projet d'acte de vente définitif. Ce n'est qu'à l'issue de ce délai que la vente pourra être signée.

LES AUTRES BIENS IMMOBILIERS

Pour les autres biens immobiliers (locaux professionnels, locaux commerciaux, ou parkings...), l'acquéreur ne bénéficie pas de délais de rétractation ou de réflexion.

Dès lors que l'acquéreur ne s'est pas rétracté dans les 10 jours, l'avant-contrat peut produire ses effets, lesquels varient selon qu'il s'agit d'une promesse d'achat, d'une promesse unilatérale de vente, ou d'un compromis de vente.

L'OFFRE D'ACHAT

En votre qualité de futur acquéreur, il vous sera peut-être demandé de signer une offre d'achat, constatant l'accord des parties sur la chose et sur le prix.



ATTENTION

L'offre d'achat est un acte important. Si le vendeur l'accepte, elle engage l'acquéreur à signer un avant-contrat. C'est pourquoi la rédaction d'un tel acte est délicate.

Par précaution, l'offre d'achat doit avoir **une durée limitée** et comprendre un certain nombre de conditions. Il est préférable de consulter votre notaire, qui saura vous conseiller.

Il est interdit au vendeur ou à un intermédiaire de demander à l'acquéreur une quelconque somme au titre d'un dépôt de garantie en contrepartie de cette offre d'achat.

Bien sûr, lorsque le projet d'acquisition porte sur un bien immobilier à usage d'habitation, l'acquéreur bénéficie du délai de rétractation ou de réflexion.



LA PROMESSE UNILATÉRALE DE VENTE

QUI S'ENGAGE À QUOI ?

Le vendeur - Il s'engage à vendre son bien à une personne déterminée (appelée le « bénéficiaire » ou l'« acquéreur »), pendant un délai déterminé.

L'acquéreur - Il dispose d'une exclusivité pendant ce délai pour décider d'acquiescer ou non le bien immobilier.

- Si le bénéficiaire déclare vouloir acheter (on dit qu'il « lève l'option »), la vente est considérée comme conclue aux conditions proposées dans la promesse.
- Si le bénéficiaire déclare ne pas vouloir acheter, le vendeur reprend son entière liberté et peut vendre le bien à quelqu'un d'autre.

QUE DOIT CONTENIR LA PROMESSE ?

La promesse de vente est l'acte le plus important du parcours de vente. **Elle fixe dès le départ les engagements des parties qui seront repris dans la vente.** Il faut donc identifier toutes les difficultés éventuelles en amont et leur trouver une solution. Votre notaire vous guidera pour vous éviter tout aléa.

Par ailleurs, la loi impose, dans un souci de protection et d'information de l'acquéreur, **la remise obligatoire d'un certain nombre de pièces** au plus tard à la signature de l'avant-contrat. Il s'agit notamment :

- de **l'état civil du vendeur et de l'acquéreur** (situation de famille...),
- du **titre de propriété** du bien (précédente acquisition, donation...),
- de la **description actuelle du bien** (localisation, usage d'habitation, de commerce ou de bureau, contenance, désignation cadastrale, situation locative...) et de ses accessoires (caves, greniers, garages, jardin, mobilier éventuel...);
- **du prix, des modalités de paiement** (immédiatement ou à terme, comptant ou par un recours à un emprunt...), et du régime fiscal de la vente (TVA ou droits d'enregistrement),
- **des informations sur les travaux** qui ont, le cas échéant, été effectués dans les lieux (nature, plans, assurances, autorisations administratives ou de la copropriété...),
- **des certificats exigés par la réglementation** sur l'amiante, le plomb, les termites, la performance énergétique, l'installation intérieure de gaz et d'électricité, les installations d'assainissement non collectif, l'état des risques et pollutions, la méréule.

bon à savoir

Par ailleurs, pour les **biens immobiliers en copropriété**, des documents supplémentaires sont également obligatoires :

- règlement de copropriété et tous ses modificatifs ;
- renseignements complets sur la copropriété et le lot vendu (montant des charges, état des impayés, procès-verbaux des 3 dernières assemblées générales...).

Consultez la liste complète des pièces à fournir à l'acquéreur sur le site www.notairesdugrandparis.fr, ou scannez le FlashCode ci-contre avec votre smartphone.



ATTENTION

Un dossier incomplet empêchera de faire courir le délai de rétractation.

QU'EST-CE-QUE LA CONDITION SUSPENSIVE D'OBTENTION DU PRÊT ?

Qu'est-ce-qu'une condition suspensive ?

Il s'agit d'une condition souhaitée par le vendeur, l'acquéreur ou imposée par la loi, qui suspend la vente jusqu'à sa réalisation.

Ainsi, si des travaux nécessitent un permis de construire, la vente ne se pourra se réaliser qu'après obtention de celui-ci.

Il en va de même si des événements doivent préalablement intervenir (exemple : départ d'un occupant).

La condition suspensive relative à l'obtention du prêt

- **Pour les biens à usage d'habitation**, si des prêts sont prévus, l'acte est conclu obligatoirement sous la condition suspensive de leur obtention. Le bénéficiaire dispose pour cela d'un délai qui ne peut être inférieur à 30 jours.

Si le bénéficiaire n'obtient pas son prêt dans les conditions prévues à la promesse, il est libéré de ses engagements. Les sommes déjà versées doivent lui être remboursées, dont l'indemnité d'immobilisation (voir ci-après).

Si l'acquéreur ne veut pas recourir à un emprunt, il doit en faire la déclaration écrite dans l'avant-contrat.

- **Pour les biens à usage autre que d'habitation**, cette condition suspensive n'est pas obligatoire. Le bénéficiaire qui souhaite recourir à un prêt doit donc veiller en cas de besoin à ce qu'elle soit mentionnée dans l'acte.



LE VENDEUR PEUT-IL REVENIR SUR SA PROMESSE ?

Le Code civil prévoit que : « *La révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis* ».

En conséquence, le vendeur ne peut pas se rétracter si l'acquéreur souhaite poursuivre la vente.

QU'EST-CE QU'UNE INDEMNITÉ D'IMMOBILISATION ?

Dans la plupart des cas, les promesses prévoient le versement d'une « indemnité d'immobilisation » par le bénéficiaire (en général de 5 à 10% du prix) : cette somme reste acquise au vendeur si la vente ne se conclut pas à cause de l'acheteur.

Ce n'est pas le cas :

- si la vente n'a pas pu intervenir par la faute du vendeur,
- si l'acquéreur s'est rétracté dans le délai de 10 jours,
- si une condition suspensive ne s'est pas réalisée, par exemple, l'acquéreur n'a pas obtenu son prêt.

En cas de contestation entre le vendeur et l'acquéreur, le notaire ou l'agent immobilier conserve l'indemnité d'immobilisation, en attendant qu'une solution amiable soit trouvée ou qu'une décision de justice intervienne.

LE CONSEIL DU NOTAIRE

Attention : ne versez pas l'indemnité d'immobilisation directement entre les mains du vendeur, des comptes spécifiques sont prévus à cet effet chez les notaires.

COMMENT LEVER L'OPTION ?

Pour produire ses effets, l'option doit être levée par l'acquéreur dans les formes et les délais mentionnés dans la promesse.

QUE SE PASSE-T-IL APRÈS LA LEVÉE DE L'OPTION ?

Une fois levée, l'option ne peut plus être rétractée. La vente, si les conditions suspensives sont réalisées, devient définitive et l'indemnité d'immobilisation se transforme en acompte sur le prix de vente.

Pour produire tous ses effets, la vente doit être régularisée par acte authentique devant notaire.

Le notaire aura pris soin préalablement à la signature d'établir un décompte financier de l'ensemble des sommes dues. Attention, le règlement ne peut intervenir que par virement.

En pratique, c'est à la date de la signature de cet acte notarié que le prix est intégralement payé par l'acquéreur et que s'opère le transfert effec-

tif de la propriété du bien. C'est également à cette date que les droits de mutation doivent être versés à l'administration fiscale. Le notaire aura pris soin d'en demander préalablement le montant à l'acquéreur.

**bon
à
Savoir**

Les droits de mutation sont inclus dans ce qui est improprement appelé « frais de notaires », qui comprennent notamment l'ensemble de taxes et droits perçus par le notaire pour le compte du Trésor Public, les sommes que le notaire règle à des tiers pour le compte de son client, et pour une moindre part, la rémunération du notaire. **Calculez en ligne vos frais d'acquisition sur le site : www.notairesdugrandparis.fr**

LE COMPROMIS DE VENTE

Le compromis de vente (parfois également appelé « promesse synallagmatique de vente ») est un acte par lequel les deux parties s'engagent : le propriétaire à vendre et l'acquéreur à acheter.

Lorsque le projet d'acquisition porte sur un bien immobilier à usage d'habitation, le délai de rétractation de 10 jours s'applique comme pour la promesse de vente.

**bon
à
Savoir**

Le compromis de vente est déjà une vente et non une simple promesse.

De même, dès lors que l'acquéreur n'a pas renoncé à son projet d'achat dans le délai de rétractation, la somme d'argent qu'il a versée à la signature (en général de 5 à 10 % du prix) constitue un acompte sur le prix de vente. Il ne peut plus lui être restitué, sauf si des conditions suspensives ne sont pas réalisées dans les délais (notamment celle qui concerne l'emprunt).

Personne n'a à lever d'option : les engagements réciproques du vendeur et de l'acquéreur sont immédiatement irrévocables. En cas de difficultés, le vendeur pourra contraindre l'acheteur à payer le solde du prix convenu et chacune des parties pourra obliger l'autre à régulariser la vente par acte authentique.

Les observations faites précédemment à propos de la promesse unilatérale de vente concernant le contenu de l'acte, les dispositions légales relatives aux emprunteurs et les conditions suspensives sont applicables au compromis de vente.

N'hésitez pas avant de signer un avant-contrat à consulter un notaire, qui pourra vous conseiller et vous rédiger un acte authentique sur mesure.

Les 5 points clés avant d'acheter un bien immobilier

Vous pensez avoir trouvé le bien de vos rêves (emplacement, aménagement, qualité de vie, état du bien, prix,...). Avant de vous engager quelques précautions s'imposent.

BUDGET - Estimez bien le budget de votre projet immobilier : prix d'acquisition, honoraires de négociation, frais d'hypothèques, travaux d'amélioration éventuels, frais d'actes.

TRAVAUX - Assurez-vous de la faisabilité juridique des travaux importants que vous envisagez d'entreprendre, auprès de la mairie du lieu de situation du bien ou de la copropriété.

DIAGNOSTICS - Demandez dès les premières visites le dossier de diagnostics techniques obligatoires qui informent l'acquéreur de l'état général du bien à vendre.

COPROPRIÉTÉ - Soyez attentif à l'état financier de la copropriété en interrogeant le vendeur sur le montant des charges, les éventuels travaux votés ou envisagés...

NOTAIRE - Une fois un accord trouvé avec le vendeur sur le prix du bien, vous signerez une promesse de vente ou un compromis. Il vous sera demandé à cette occasion, une indemnité d'immobilisation ou un dépôt de garantie, généralement entre 5 et 10% du prix de vente, montant débité de votre compte.

Après cette signature, vous bénéficierez d'un délai de rétractation de 10 jours pour changer d'avis. Puis, vous aurez à respecter les conditions et délais prévus dans votre avant-contrat pour obtenir votre prêt. Un rendez-vous de signature de la vente définitif vous sera proposé par le notaire. Après signature de l'acte, vous devenez propriétaire et le vendeur vous remet les clés.



Retrouvez en ligne sur www.notairesdugrandparis.fr les autres dépliants sur les droits des familles, la vente immobilière, les notaires, l'entrepreneur...