



Le Mag de Mag n°7

Différences entre un compromis et une promesse de vente

Le compromis de vente se différencie de la promesse de vente car il s'agit d'un contrat qui engage pleinement les deux parties. En effet, au moment de la signature d'un compromis, l'engagement de chacun à mener la transaction à son terme est clairement stipulé.

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 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. En cas de litige quant à la réalisation des conditions suspensives, les parties demeureront liées par le compromis de vente, sauf accord amiable ou décision de justice.

La date butoir d'un compromis peut être dépassée si les événements le nécessitent.

Important sur le plan juridique, un compromis est égal à une vente.

La promesse de vente n'engage que le vendeur. En effet, il s'agit d'un document qui permet au vendeur de réserver le bien à l'attention exclusive d'un acquéreur, en précisant un prix mais aussi une durée pendant laquelle cette préférence est valable. Et cette date de validité est extinctive (acquéreur et vendeur peuvent néanmoins continuer d'un commun accord).

Le futur acquéreur doit verser une indemnité d'immobilisation du bien d'environ 5 % du montant total de la vente.

En cas de désistement de l'acquéreur, il doit 10% du prix d'achat au vendeur et inversement.

Si le vendeur change d'avis, l'acquéreur peut même l'obliger à vendre si les 10% ne lui conviennent pas.

La promesse de vente est rédigée et signée devant un notaire, ou entre les deux parties, elle sera ensuite levée par l'acquéreur lorsqu'il confirmera son intention d'acheter le bien, avant la fin de la période de réservation.

Pour être valable, la promesse de vente doit être enregistrée auprès de la recette des impôts, dans les dix jours qui suivent la signature. Par ailleurs, lorsqu'elle est consentie pour une durée supérieure à 18 mois, elle doit être réalisée par acte authentique.

Que ce soit une promesse de vente ou un compromis de vente, il est possible d'inclure des clauses suspensives. Celles-ci permettent de déterminer des exceptions à l'engagement unilatéral ou réciproque.

Les clauses peuvent prévoir la nullité de l'avant-contrat si certains événements venaient à survenir, et ainsi empêcher la vente définitive (ex : non obtention du financement).

Avant la signature d'un compromis ou d'une promesse de vente, n'hésitez pas à consulter votre Notaire.

De plus, nous ferons ensemble une étude de financement et cela vous permettra de bien orienter vos recherches et vous donnera un maximum de chance d'obtenir une offre de prêt pour votre projet immobilier.