UFC Que Choisir de L'ARTOIS
62000 ARRAS

LE COMPROMIS DE VENTE

Le compromis est le premier acte qui scelle l'accord des parties sur une vente. On parle «**d'avant-contrat** », car il est préparatoire de la signature de l'acte définitif. Le vendeur déclare vouloir vendre son bien à l'acheteur, qui déclare de son côté vouloir l'acheter, aux conditions que l'acte précise. Bien plus qu'un simple accord de principe, le compromis est un **véritable contrat… un engagement.** (La promesse de vente correspond quant à elle à un engagement unilatéral du vendeur).

"Le compromis de vente vaut vente dès lors qu'il y a accord sur la chose et sur le prix" (art. 1589 du Code civil). Les parties sont donc définitivement engagées, sauf à se rétracter dans le délai légal si les conditions de la mise en œuvre de cette rétractation sont réunies. Si l'une des parties venait à ne pas signer l'acte définitif, l'autre est en droit de demander en justice l'exécution forcée de la vente ou le versement de dommages et intérêts. À chaque vente son compromis et la rédaction doit être faite sur mesure

L'agent immobilier, ou le notaire, réunit les parties à date fixe pour la lecture et la signature du compromis. Afin de garantir son engagement, l'acheteur est généralement tenu de verser un acompte (entre 5 et 10 % du prix), qui viendra en déduction du prix de vente lors de la signature de l'acte définitif. Cet acompte sera remboursé à l'acquéreur s'il se rétracte dans les conditions légales ou si une condition suspensive ne se réalise pas dans le délai prévu.

Dans l'intérêt des parties il doit exister des **conditions suspensives** qui constituent une réelle sécurité pour les parties, car la vente n'a lieu que si elles se réalisent. Elle est obligatoire dès lors que l'acheteur est un particulier et qu'il a recours à un emprunt pour financer l'achat de son logement : il s'agit de la **condition suspensive de l'octroi d'un prêt.** Si besoin, il faudra aussi mentionner des conditions suspensives relatives au droit de préemption de la commune, à l'état hypothécaire du bien, à l'obtention d'un permis de construire ou encore à la non-opposition à une déclaration de travaux

On peut se rétracter après la signature du compromis de vente depuis août 2015, la loi protège l'acquéreur non-professionnel en lui **accordant un délai de 10 jours** pour se rétracter. L'achat doit porter sur un immeuble à usage d'habitation, qu'il soit neuf ou ancien. L'acquéreur qui décide de **se rétracter n'a pas à justifier d'un motif particulier** et la rétractation s'opère sans pénalité. Il doit, en revanche, prendre garde à faire connaître sa décision de se rétracter dans les temps, à la personne désignée dans le compromis de vente, par lettre recommandée avec avis de réception. Une rétractation faite dans le délai rend le compromis caduc et les sommes versées par l'acquéreur doivent lui être restituées dans le délai de 21 jours à compter du lendemain de la date de la rétractation.

Après la conclusion du compromis de vente, s'écoule en général un délai d'au moins trois mois avant la signature de l'acte définitif de vente. Le compromis va être « réitéré », c'est-à-dire rédigé sous la forme authentique reçue par un notaire. La vente est alors définitivement conclue.

Tony MORALES (11/2018)

U.F.C. Que Choisir Artois – Maison des Sociétés – 3ème étage – Bureaux 37 à 44 – 16, rue Aristide Briand – 62000 ARRAS
Tél. 03 21 23 22 97 – contact@artois.ufcquechoisir.fr Site : www.artois.ufcquechoisir.fr
Union Fédérale des Consommateurs – Association loi 1901
Membre de l'Association Internationale des Unions de Consommateurs (I.O.C.U.) et du Bureau Européen des Unions de Consommateurs (B.E.U.C.)