

## Le compromis de vente



Le compromis de vente est une promesse : celle pour le propriétaire d'un bien immobilier de le céder dans un certain délai et à un prix déterminé à une personne dénommée ; celle pour cette dernière d'acquérir dans le même délai ledit bien au prix convenu.

Il permet aux parties de se donner du temps pour mener à bien une opération relativement complexe : la vente immobilière.



### Le compromis de vente ne doit pas être confondu avec :

- La promesse unilatérale de vente (l'achat est une option dont la contrepartie est l'indemnité d'immobilisation) ;
- Le contrat préliminaire à la vente d'immeuble à construire qui est un contrat de réservation moyennant le versement d'un dépôt de garantie.



## La phase précontractuelle



**Article 1112, alinéa 1er, du code civil :** "L'initiative, le déroulement et la rupture des négociations précontractuelles sont libres. Ils doivent impérativement satisfaire aux exigences de la bonne foi."

Doit être annexé à la promesse de vente un dossier de diagnostic technique lequel comprend les documents visés à l'article L. 271-14 du code de la construction et de l'habitation. Il s'agit notamment des informations relatives à la présence de plomb, à l'état des installations de gaz, d'électricité et d'assainissement, aux performances énergétiques ou encore aux risques technologiques ou naturels.

Les sanctions varient selon le diagnostic omis :

- Soit le vendeur ne pourra s'exonérer de la garantie des vices cachés correspondante ;
- Soit l'acquéreur pourra demander une diminution du prix.



**En cas d'évolution de la situation entre la date de la promesse et la date de la perfection de la vente, le dossier doit être actualisé.**



### Quelle responsabilité pour les diagnostiqueurs ?

Les diagnostiqueurs peuvent voir leur responsabilité engagée par l'acquéreur qui subit des préjudices matériels et de jouissance du fait des travaux devant être engagés.



**La solution est toutefois différente pour le diagnostic de performance énergétique qui n'a qu'une valeur informative.**

Le préjudice subi se limite à **la perte de chance** de négocier une réduction du prix de vente ou de renoncer à l'achat.



L'agent immobilier engage lui aussi sa responsabilité. Il est débiteur envers l'acquéreur d'une obligation de conseil et d'un devoir de mise en garde.

Il en va de même du notaire qui doit attirer l'attention de l'acquéreur et éventuellement celle du vendeur sur un certain nombre de points comme le choix des conditions suspensives ou encore les conséquences d'une non-conformité au permis de construire.



## La rencontre des volontés

La promesse est généralement concrétisée par un écrit.

Mais que se passe-t-il lorsque l'acquéreur se contente de faire savoir au vendeur qu'il accepte son offre ? Les parties sont-elles alors irrévocablement liées ? Y-a-t-il déjà vente du seul fait de la rencontre des volontés ?

**Il existe un flou juridique.** Notre avis est que dès lors que l'acceptation de l'offre est portée à la connaissance de l'acquéreur (et non simplement d'un entremetteur comme l'agent immobilier), les parties s'obligent à conclure la vente sous réserve de s'accorder sur les seules modalités qui entrent habituellement dans le champ contractuel (condition suspensive de l'obtention d'un prêt, date du transfert de propriété, etc.). L'octroi d'un crédit vendeur ou l'obtention d'un permis de construire nous paraissent des modalités particulières qui doivent être exprimées dès la manifestation de l'acceptation de l'offre, ce qui en fait une contre-proposition.



### Le droit de rétractation

**L'article L. 271-1 du code de la construction et de l'habitation a institué une faculté de rétractation pour protéger les acquéreurs non professionnels s'agissant de :**

- la construction ou l'acquisition d'un immeuble à usage d'habitation,
- la souscription de parts donnant vocation à l'attribution en jouissance ou en propriété d'immeubles d'habitation,
- la vente d'immeubles à construire ou de location-accession à la propriété immobilière.

Le droit de rétractation bénéficie à tous les acquéreurs non professionnels personnes physiques ou personnes morales.

→ Une personne morale "non professionnelle" a un objet social qui n'a aucun rapport avec l'acquisition de biens immobiliers.

Les parties peuvent toutefois décider d'accorder à un acquéreur professionnel une faculté de rétractation.



La promesse de vente est adressée à l'acquéreur par lettre recommandée avec demande d'avis de réception ou par tout autre moyen présentant des garanties équivalentes pour la détermination de la date de réception ou de remise.

**! Il est nécessaire d'adresser autant de lettres qu'il y a d'acquéreurs (même pour des époux).**

La promesse ou à défaut la lettre d'envoi doit contenir les informations lisibles et compréhensibles relatives aux conditions et aux modalités d'exercice du droit de rétractation.

**En cas de substitution, de cession ou de modification substantielle de la promesse**, il convient de procéder à une nouvelle notification.



Le délai de rétractation est de 10 jours. Il commence à courir le lendemain de la première présentation de la lettre recommandée. Ne sont pas décomptés les samedi, dimanche et jours fériés compris dans le délai.

S'agissant de lots de copropriété, le délai de 10 jours ne peut pas courir tant que les documents et informations relatifs à la copropriété n'ont pas été transmis à l'acquéreur.



**L'absence de notification ou une notification irrégulière ne fait pas courir le délai de rétractation. L'acquéreur peut donc toujours se rétracter sauf purge de son droit par l'acte authentique de vente.**



**La promesse de vente est un contrat le plus souvent assorti de conditions suspensives.** Ces conditions portent sur les modalités de l'obligation et non sur un élément essentiel à son existence (comme la détermination du prix).

**Pour être valable une condition ne doit pas voir sa réalisation dépendre de la seule volonté de celui qui s'oblige.**

- Ce peut être la condition suspensive tenant à l'octroi d'un prêt.



L'article L. 313-41 du code de la consommation dispose que la promesse conclue avec un consommateur doit l'être sous condition suspensive de l'obtention d'un prêt, même si le vendeur n'est pas professionnel.

La condition suspensive est réputée réalisée dès la présentation par un organisme de crédit d'une offre régulière correspondant aux caractéristiques du financement de l'opération stipulées par l'emprunteur dans l'acte principal.

- La promesse peut encore contenir des conditions relatives à l'obtention d'une autorisation administrative comme un permis de construire (éventuellement purgé de tout recours).



**La condition suspensive doit être réalisée dans un délai déterminé (qui peut être prorogé par les parties) ; à défaut, on retient un délai "raisonnable".**



**La condition défaille lorsque l'événement érigé en condition ne se réalise pas dans le délai prévu ou lorsqu'il est devenu certain qu'il ne surviendra pas.**

**En revanche, la condition est réputée accomplie si sa défaillance procède d'une faute du débiteur de l'obligation. La vente doit alors pouvoir être réitérée en la forme authentique.**

**La condition défaillie, la promesse de vente devient caduque.** Elle cesse de produire ses effets. Seule la clause pénale survit à la caducité dès lors qu'elle a vocation à forfaitiser la réparation du préjudice résultant de la faute à l'origine de cet anéantissement du contrat.



## **L'exécution de la promesse : la réitération de la vente**

Les parties conviennent généralement d'un délai pour la réitération de la vente.

**Sauf clause contraire**, l'expiration du délai n'emporte pas caducité de la promesse. Il marque le point de départ de la prescription de deux actions ouvertes aux parties :

- Demander la résolution de la promesse et l'indemnisation du préjudice en résultant.
- Agir en exécution forcée de la vente.

### **L'exécution forcée**

L'inexécution de l'obligation de réitération peut être sanctionnée, soit par une condamnation à s'exécuter en nature, éventuellement sous astreinte, soit par un jugement valant vente.



**Dès lors que le projet d'acte authentique diffère de la promesse, l'acquéreur est en droit de refuser de réitérer la vente.**



La promesse de vente peut stipuler **une clause pénale** qui a une double fonction : **une fonction comminatoire** (elle doit dissuader le débiteur de ne pas exécuter son engagement) et **une fonction indemnitaire** (forfaitiser le préjudice subi par le contractant victime de la défaillance ou encore du retard du cocontractant).



Le juge peut modérer ou augmenter la pénalité convenue si elle est manifestement excessive ou dérisoire.



La promesse peut être à **durée déterminée ou indéterminée**. Dans ce dernier cas, chaque partie pourra y mettre fin à tout moment, sous réserve de respecter un préavis suffisant.

Au-delà du terme, l'exécution forcée demeure possible sauf caducité prévue par le contrat.



**Jean-Marie LEROUX-QUÉTEL**

Avocat associé au Barreau de Caen

**BLP AVOCATS**

Docteur en droit

Spécialiste en droit immobilier

