

LE COMPROMIS DE VENTE ET SES CLAUSES SUSPENSIVES

I. LE COMPROMIS DE VENTE

Le compromis de vente est la matérialisation de l'accord entre le vendeur et l'acquéreur sur la chose et sur le prix. Il ne peut être défait qu'en application de clauses précises (l'option, les conditions suspensives ou les clauses dites de "débit") ni modifié ou complété sans l'accord des deux parties. En cas de défaillance, chacune dispose du droit de le faire exécuter par voie de justice, et si une des parties venait à disparaître, il engage ses héritiers !

Etape incontournable de toute vente immobilière, en raison des préalables obligatoires ou acceptés par les parties à l'établissement de l'acte (financement de l'acquisition qui ne peut être mis en place qu'une fois le bien identifié, vérifications relatives à l'urbanisme et aux hypothèques, purge des droits de préemption éventuels, voire même obtention d'un permis de construire) et des risques qu'une des parties ne change d'avis en cours de route, l'avant-contrat met en place jusqu'au rendez-vous fatidique chez le notaire pour la signature définitive, une mécanique complexe qu'il vaut mieux avoir comprise !

La réalisation d'une vente immobilière est souvent soumise à l'accomplissement de certains faits. C'est la raison pour laquelle les compromis de vente contiennent le plus souvent des conditions suspensives. Destinées à protéger les futurs acquéreurs, ces clauses ont pour effet de suspendre la vente à la réalisation d'un événement à venir. En un mot, si l'événement prévu dans la condition suspensive ne se réalise pas, la vente ne pourra se faire et le contrat sera annulé.

Cependant, pour qu'elles soient valables, ces conditions doivent nécessairement avoir pour objet un événement futur et incertain.

II. LES CONDITIONS SUSPENSIVES

1. Vous n'obtenez pas le crédit souhaité

La clause la plus courante, notamment parce qu'elle est obligatoire dans le compromis de vente, est la condition relative à l'obtention d'un crédit. Imposée par la loi du 13 juillet 1979, dite « loi Scrivener », elle s'applique dès lors que le futur acquéreur recourt à un emprunt, sauf si celui-ci indique de manière expresse dans le contrat qu'il renonce au bénéfice de cette clause.

2. Un nouvel élément apparaît au moment de la signature

Erreur, servitude, hypothèque..., un nouvel élément apparaît au moment de la signature. Vous pensez acheter un bien immobilier en tout point conforme à vos vœux. Pourtant, le jour de la signature de l'acte authentique, vous découvrez avec stupeur un élément essentiel qui peut tout remettre en cause. Il peut s'agir d'une erreur sur la nature, la qualité ou la consistance du bien, d'une servitude inconnue auparavant, d'une hypothèque, etc. Autant d'éléments qui

peuvent altérer le bien dans sa valeur ou dans l'intérêt que vous lui portiez.

Dans de telles hypothèses, vous pouvez, si vous le désirez, demander l'annulation de la vente devant le tribunal de grande instance sur la base du vice du consentement.

En l'absence de certaines données, il n'est, en effet, plus possible de choisir en toute connaissance de cause.

3. Un vice caché antérieur à la vente est découvert

Un vice caché antérieur à la vente est découvert. La garantie varie en fonction de l'ancienneté du bien. La découverte d'un vice caché peut, dans certains cas, vous permettre d'annuler la vente d'un bien immobilier. Il doit s'agir d'un défaut grave, caché et inconnu de l'acheteur, et antérieur à la vente.

Attention néanmoins, plusieurs distinctions sont à faire :

- ***Vous achetez un bien immobilier neuf ou de moins de 10 ans.*** Dans ce cas, vous êtes couvert par la garantie décennale pour les vices de construction. Toutefois, si le bien est neuf, vous disposez également de la garantie de parfait achèvement et de la garantie biennale. Le vice caché est ici considéré comme un sinistre. Vous devez donc contacter votre assurance qui le prendra en charge.

- ***Vous achetez un bien immobilier de plus de 10 ans.*** Attention ! Lorsque vous achetez votre bien à un particulier, le contrat stipule quasi systématiquement que le vendeur s'exonère de la garantie des vices cachés (sauf respect des dispositions légales sur l'état parasitaire, l'amiante et le saturnisme). Votre seul recours est de prouver que le vendeur connaissait le défaut avant la vente. Vous pourrez alors tenter une action devant le tribunal de grande instance pour demander la restitution du prix versé ainsi que des dommages et intérêts (article 1645 du Code civil).

En revanche, les vendeurs professionnels, tels les marchands de biens, ne peuvent pas s'exonérer de cette garantie.

Mais vous ne disposez que d'un bref délai à partir de la découverte du défaut pour tenter l'action en garantie des vices cachés.

Dans un premier temps, mettez le vendeur en demeure de réparer. Si vous ne parvenez pas à une entente rapide, vous pouvez l'assigner devant le tribunal de grande instance. Vous devez être assisté d'un avocat. Vous pourrez demander l'annulation de la vente et le remboursement des sommes versées ou encore de bénéficier d'une réduction du prix.

4. Vous changez d'avis et souhaitez renoncer à la vente :

Tout dépend du type d'engagement que vous avez contracté.

La loi Solidarité et Renouvellement Urbains (loi n° 2000-1208 du 13 décembre 2000, J.O. du 14), assortit le contrat préliminaire de vente (promesse, compromis) de délais de réflexion ou de rétractation de 7 jours, qui retardent d'autant la signature de l'acte définitif.

Les conditions dans lesquelles vous pourrez revenir sur votre engagement d'achat

immobilier, après ce délai, différent selon la nature du contrat que vous avez signé. S'il s'agit :

- d'une promesse unilatérale de vente, votre changement d'avis vous coûtera votre indemnité d'immobilisation. Rien à voir avec la réalisation d'une condition suspensive qui, elle, permet de vous dégager de la vente sans perdre le montant immobilisé ;
- d'un compromis de vente, le vendeur peut vous obliger, au besoin devant les tribunaux, à verser le prix total du bien ;
- d'un contrat de réservation (pour l'achat d'un appartement situé dans un immeuble en l'état futur d'achèvement), le vendeur s'engage à vous réserver le logement décrit dès sa réalisation. De votre côté, vous vous engagez à conclure la vente et à verser un dépôt de garantie au promoteur. Vous disposez d'un délai légal de sept jours pour vous désister, ce renoncement n'entraînant ni frais ni indemnité. Au-delà de cette période, votre engagement est irrévocable.