

Finaliser la transaction

1. À savoir au sujet des compromis de vente

Vous avez sélectionné le meilleur acheteur et vous vous êtes entendus sur un prix. Vous vous êtes également entendus sur diverses modalités de vente comme, par exemple, une reprise mobilière (voir la section « négociation », page 28) ou le montant de l'acompte à verser⁷ le jour du compromis. Il ne vous reste plus qu'à prendre rendez-vous chez votre notaire pour lui indiquer votre décision de vendre, les références de votre bien et les coordonnées de votre acheteur. Le notaire se chargera de toutes les formalités.



Attention : privilégiez un compromis rédigé par un notaire !

Éviter les compromis sous seing privé ou les compromis signés en agence !

Si vous vendez via une agence immobilière, évitez de signer un compromis directement avec elle car les agences travaillent avec des documents types et ne prennent pas toujours la peine de faire toutes les vérifications nécessaires (comme vérifier la solvabilité de l'acheteur par exemple). De plus, l'agent immobilier ne pourra pas forcément modifier un article du compromis (car document standard) alors qu'un notaire pourra vraiment le personnaliser pour qu'il corresponde à votre bien immobilier et aux caractéristiques de la vente.

De même, sans une solide expérience, évitez de rédiger un compromis sous seing privé entre particuliers. Si vous faites un oubli ou si vous rédigez incorrectement une clause, le contrat deviendra caduc et votre vente ne pourra pas être authentifiée.

Notez qu'il n'y a pas obligation de passer par un seul notaire. Il arrive que acheteurs et vendeurs aient chacun leur notaire pour défendre leurs intérêts respectifs, ce qui est la meilleure situation afin d'éviter tout litige ultérieur. Dans ce cas, les deux notaires se partageront les émoluments.

Les frais de rédaction du compromis de vente (en général dans les 300 €) sont à la charge de l'acheteur.

Les clauses suspensives

Le compromis décrira toutes les modalités de la vente et pourra contenir des **clauses suspensives** :

- une clause suspensive pour l'acheteur dans le cas où il souhaite recourir à un prêt financier ;
- une clause suspensive pour le vendeur dans le cas où le bien qu'il vend serait soumis à un quelconque droit de préemption.

7. Cet acompte reste en « séquestre » chez le notaire. Il n'est pas directement versé au vendeur. Il le sera seulement après la signature de l'acte définitif.

Il est important de pouvoir lire le compromis à tête reposée avant de le signer. **Vous devrez donc demander à votre notaire de vous envoyer le projet d'avant-contrat quelques jours avant la signature.** Tout en sachant qu'il pourra toujours modifier en direct, le jour même de la signature, des éléments que vous auriez relevés.

Autre clauses – Cas de travaux en cours

Si la période de vente chevauche une période de travaux et que vous avez déjà avancé des frais pour des travaux en cours ou à venir, soyez au clair pour le solde de tous travaux et faites le stipuler dans le compromis. C'est par exemple le cas d'un bien en copropriété dans lequel vous auriez avancé des frais à une entreprise pour des travaux décidés par le syndic ; comme il arrive que l'entreprise restitue un trop-perçu aux copropriétaires, pensez à préciser dans le compromis que ces frais devront vous être restitués à vous et non pas au futur propriétaire.

Garantie décennale

Si des travaux (de construction, d'agrandissement ou de rénovation **impactant l'usage** de l'habitation, hors isolation) ont été effectués (par des professionnels) ces 10 années précédentes, il faut savoir que votre acheteur continuera à bénéficier de la garantie décennale. Pour éviter tout litige, assurez-vous de fournir à votre acheteur toutes les factures de ces travaux et faites mentionner ces travaux dans le compromis. Si vous avez réalisé des travaux vous-même dans les 10 ans précédents la vente, c'est plus délicat. Soit vous avez souscrit une assurance dommage ouvrage pour vos travaux (peu probable) et dans cas cas, votre acheteur restera couvert par cette assurance en cas de dommage qui pourrait survenir ; soit vous n'avez pas souscrit cette assurance et alors dans ce cas, l'acheteur pourrait demander réparation (en cas de dommage) et vous pourriez être amené à l'indemniser de votre poche en cas de dommage survenant dans les 10 ans.

Conseil n°19 : protégez-vous en cas de travaux non déclarés

Certains travaux peuvent avoir été réalisés par vous-même ou « au black ». Pour autant, si un dommage survenait dans les 10 ans, l'acheteur serait en droit de se retourner contre vous et demander réparation. Pour éviter ces soucis, vous pouvez faire mentionner dans le compromis que, concernant ces travaux, l'acquisition se fait en l'état et que l'acheteur ne pourra en aucun cas vous poursuivre en cas de dommage.

L'acompte

En général, à la signature du compromis, l'acheteur verse un acompte. Cet acompte est souvent de 10 % du montant du prix net de vente. Mais il peut être supérieur ou inférieur. Il n'est d'ailleurs même pas obligatoire. Il est cependant recommandé. Ce sont aux deux parties (acheteur et vendeur) de le définir en amont.

Délai de rétractation et échéances

Il faut savoir, par ailleurs, que l'acheteur possède un **délai de rétractation de 10 jours**. S'il utilise son droit de rétractation (via une lettre en recommandé avec AR), il récupère son acompte sans pénalité. Cela peut arriver si l'acheteur découvre certaines choses lors de la signature de ce compromis. Par exemple, s'il y a des servitudes ou s'il se rend compte que vous n'avez pas fait l'entretien de votre chaudière depuis plus de 10 ans (le notaire vous demandera des attestations d'entretien, tout comme des certificats de ramonage, etc.)

Conseil n°20 : ne cachez rien !

Aujourd'hui, avec la nouvelle réforme des contrats, tout doit être dit, aucune information ne peut être dissimulée. Il est donc important d'avoir donné toutes les informations factuelles à votre futur acheteur pour éviter les mauvaises surprises lors de la signature du compromis. Parmi ces informations factuelles, on trouve, entre autres :

- absence ou existence de servitudes (droit de passage d'un voisin, existence d'un réseau passant sur votre terrain etc.) ;
- attestations d'entretien des équipements de chauffage ;
- certificats de ramonage de vos conduits de cheminée (si vous en avez) ;
- attestation sur l'honneur que votre maison ne fait pas l'objet d'une exploitation commerciale ou autre.

Bref, songez à être au point et à jour avec tous ces éléments ; ce serait vraiment regrettable que votre acheteur se rétracte parce que vous avez négligé de lui communiquer une défaillance de votre part.

Enfin, il faut veiller à ce que **le compromis précise bien les diverses échéances** :

- une date butoir pour la signature de l'acte définitif ;
- une date butoir pour l'obtention du prêt financier par l'acheteur (si prêt il y a).

En effet, grâce à ces dates, si l'acheteur venait à faire le mort, vous pourriez le mettre en demeure (via une lettre recommandée avec AR) pour qu'il respecte les termes du contrat qu'il a signé. Sans ces dates, rien ne l'oblige à agir avant tel ou tel délai et vous risquez de perdre beaucoup de temps.

Gardez la tête froide. **Signer un compromis, ce n'est pas encore crier victoire**. Bien des déboires peuvent encore se produire à ce stade si vous n'êtes pas vigilants !



Attention : il arrive régulièrement que des compromis « n'aillent pas au bout ».

35 % des compromis échouent ! Ceci pour plusieurs raisons :

- l'acheteur n'est finalement plus intéressé par votre bien ; soit parce qu'il se rend compte que ça va être compliqué pour lui (par exemple, trop de travaux à prévoir), soit parce qu'entre temps, il a repéré d'autres biens plus intéressants pour lui, soit encore parce que sa situation (familiale ou financière) a changé etc. Il regrette donc d'avoir signé le compromis et va tout mettre en œuvre pour faire capoter la vente. Pour cela, il possède une arme quasi imparable : il lui suffit que l'on refuse son prêt et il fait alors jouer la clause suspensive qui lui permet de se rétracter, sans pénalité, et en récupérant son acompte... Pour vous c'est la catastrophe...
- l'acheteur peut, en toute bonne foi, être toujours très motivé par votre bien mais ne pas obtenir son prêt, malgré diverses demandes dans diverses banques. Là encore, pour vous, c'est la catastrophe...

C'est pourquoi, si vous en avez la possibilité, il est absolument primordial de conclure avec l'acheteur ayant le dossier financier le plus solide possible.

Conseil n°21 : choisir prioritairement un acheteur qui peut acheter « cash » votre bien !

En effet, comme on vient de le voir ci-dessus, un acheteur qui doit avoir recours à un prêt financier est un acheteur risqué... S'il n'obtient pas son prêt (peu importe la raison), il se retire sans pénalité et vous, vous repartez à zéro et devez remettre en vente votre maison.

Alors qu'un acheteur qui peut payer votre bien sans prêt financier n'a aucune échappatoire : il a signé un compromis stipulant qu'il s'engage à acheter votre bien, il doit aller jusqu'au bout ! Et ceci, même s'il regrette...