

28 Aout 2024

Camille Rougeau

leparticulier.lefigaro.fr

Signer un avant-contrat chez le notaire permet de sécuriser l'achat de son bien immobilier



L'avant-contrat protège les intérêts du vendeur et de l'acheteur en veillant à ce que les termes de l'accord soient clairs et acceptés par chacun. Nittaya / Adobe Stock

Acheter ou vendre un bien immobilier nécessite prudence et préparation. Même si ce n'est pas obligatoire, les parties signent souvent un avant-contrat en amont de l'acte de vente chez le notaire. Nos conseils pour sa rédaction.

Sommaire

- [Notifier les informations essentielles](#)
- Personnaliser les conditions suspensives
- Choisir un acte authentique ou sous seing privé
- Appréhender les risques financiers

Une fois trouvé le bien idéal, plusieurs formalités sont nécessaires avant de finaliser votre achat immobilier. La principale est la signature de l'avant-contrat. Qu'il s'agisse d'une promesse unilatérale ou d'un compromis, ce document fixe les engagements des parties et pose les bases de la future vente. À ce titre, il protège les intérêts du vendeur et de l'acheteur en veillant à ce que les termes de l'accord soient clairs et acceptés par chacun.

Plus spécifiquement, il offre à l'acheteur un délai de réflexion. Celui-ci a le droit de se dédire sans pénalités dans les 10 jours suivant la signature (*art. L 271-1 du code de la construction et de l'habitation CCH*) sans risquer de perdre le bien. Quant au vendeur, il peut s'assurer de l'intention d'achat et de la solvabilité de l'acquéreur. La signature de ce document donne également aux parties (notaire compris) le temps de préparer les justificatifs nécessaires à la vente. L'avant-contrat est une

étape stratégique pour sécuriser votre transaction et signer sereinement l'acte de vente définitif.

Notifier les informations essentielles

La promesse ou le compromis doivent mentionner toutes les informations relatives à l'immeuble ainsi que les conditions qui entourent la vente : identité des parties, origine de propriété et, bien entendu, son prix. Chaque clause doit être rédigée le plus précisément possible. La description du bien, souvent négligée, est primordiale, surtout en présence de travaux importants effectués par le vendeur comme, par exemple, la transformation d'une cave en chambre. « *Il faut s'assurer que la description soit actualisée* », recommande M^e Aurore Méricoux, avocate associée du cabinet ATP avocats. Toute information déterminante doit être délivrée par le vendeur ; sinon, ce dernier s'expose à une possible annulation de la transaction. Par exemple, si l'acheteur découvre ultérieurement que le locataire du logement acquis occupé est en situation d'impayés (*cass. civ. 3^e du 16.9.21, n° 20-19229*). L'annulation peut aussi frapper la vente si un des diagnostics techniques (performance énergétique, surface, amiante...) qui doivent être annexés à l'avant-contrat se révèle inexact.

10 jours

C'est le délai dont dispose l'acquéreur pour se désister sans pénalités. Il démarre le lendemain de la première présentation de la lettre recommandée notifiant la promesse de vente, ou de sa remise en main propre.

Personnaliser les conditions suspensives

Les conditions suspensives insérées dans l'avant-contrat doivent être rédigées minutieusement. La vente va reposer sur l'accomplissement d'une ou de plusieurs d'entre elles. Leur réalisation ne peut dépendre ni de la volonté du vendeur ni de celle de l'acheteur. Lorsque toutes les conditions suspensives sont remplies, la vente n'est qu'une réitération de l'avant-contrat. En revanche, si l'une de ces conditions n'est pas satisfaite, l'acte devient caduc : il est censé n'avoir jamais existé, comme la vente elle-même. Les parties sont libérées de leurs obligations et l'acheteur peut récupérer les sommes versées, sauf s'il se montre de mauvaise foi.

Si une condition suspensive ne se réalise pas par la faute de l'acheteur (par exemple, il n'a pas effectué les démarches nécessaires pour obtenir son prêt, ce qui a entraîné le refus de son financement), le vendeur est en droit de réclamer des dommages et intérêts, voire de forcer la vente devant le tribunal. Sachez néanmoins que même si une condition suspensive n'est pas réalisée, la vente peut avoir lieu si la partie au profit de laquelle elle avait été stipulée y renonce dans son propre intérêt, ou si l'acheteur et le vendeur y renoncent d'un commun accord.

La condition d'obtention d'un prêt est la clause suspensive la plus courante pour les particuliers. Légale, elle prévoit habituellement un montant maximal, mais pas toujours un montant minimal, à financer à crédit. Pour éviter que l'acheteur ne soit incapable de payer la somme convenue si le prêt est insuffisant, il est conseillé de spécifier un montant maximal et minimal de financement. Et si l'acquéreur achète comptant ? « *Il y a une mention manuscrite à renseigner pour confirmer cette modalité de paiement* », indique M^e Ganaëlle Soussens, avocate fondatrice d'AppliCab Avocats.

Une autre condition suspensive courante concerne l'absence de servitude d'urbanisme ou d'utilité publique grevant le bien. Afin d'éviter tout malentendu sur les conséquences de constructions voisines, il convient de spécifier dès l'avant-contrat les raisons de votre achat, y compris vos motivations, telles que votre désir d'investir dans un lieu calme et préservé, par

exemple.

Il existe également des conditions suspensives spécifiques à chaque vente, à négocier librement entre acheteur et vendeur, comme la réalisation de travaux par le vendeur ou l'obtention d'un permis de construire par le futur acquéreur (il peut déposer sa demande de permis dès que l'avant-contrat est signé). Me Aurore Méricoux met en garde les vendeurs concernant cette clause : « *Si la vente échoue, le propriétaire risque de se retrouver avec un permis de construire qu'il ne pourra que très difficilement modifier puisqu'il n'est pas le requérant.* »

Parfois, les conditions suspensives sont plus atypiques. « *Nous avons eu une condition suspensive de signature d'un pacte de préférence sur l'achat d'un bien tiers. L'acquéreur n'achetait le domaine que si nous arrivions à négocier avec le voisin un pacte de préférence au bénéfice de notre acquéreur, le jour où le voisin vendrait ses terres,* raconte Catherine Jousselin, directrice de Terres d'Oc Sotheby's Realty. *Nous rencontrons aussi des conditions suspensives émanant de vendeurs désireux de rester sur place quelques mois supplémentaires avant de libérer les lieux, parfois même des années ! Cette jouissance différée peut être gracieuse si le temps imparti est court, de moins de 6 mois, ou assortie de la création d'un bail encadrant les termes de cette jouissance différée. Le contrat est alors annexé à la clause suspensive.* »

« Un projet familial s'anticipe dès l'avant-contrat. » Thomas Jousselin, notaire associé chez Althémis Paris.

Très souvent, je constate que mes clients n'ont pas pris conscience que la transaction qu'ils s'appêtent à réaliser est un projet familial, comme l'achat d'une maison de vacances. Le client ne pense pas toujours que la nature de son projet est importante, alors que, justement, le notaire peut les aider à éclairer la structuration de l'acquisition. Par exemple, si l'acheteur souhaite léguer le bien à ses enfants, il est possible de les inclure directement dans l'acquisition en intégrant une clause de substitution dans l'avant-contrat. Cela permettra notamment de créer une société civile immobilière (SCI) familiale pour porter le projet et, ainsi, grâce à des donations progressives et successives de parts, d'anticiper sa transmission, tout en optimisant les abattements sur les droits de donation.

Choisir un acte authentique ou sous seing privé

Pour s'engager dans l'achat d'un bien immobilier, vous avez le choix entre deux formes d'actes : l'acte authentique ou l'acte sous signature privée. Le premier est rédigé et signé par un officier public, généralement un notaire, tandis que le second est conclu entre l'acheteur et le vendeur, même si la signature a lieu chez un agent immobilier ou un notaire, sans formalisme particulier. Attention, l'acte authentique, devant notaire, est obligatoire si le vendeur est une personne physique et que la durée de validité du compromis dépasse 18 mois.

Recourir à un acte authentique offre une sécurité juridique importante, car il implique la présence d'un notaire tout au long du processus. « *L'acte authentique donne date certaine. La date de l'acte sera incontestable, ce qui simplifie la preuve* », explique Me Jean-Jacques Perez, notaire du Groupe Monassier. Cependant, ce processus est plus long et a un coût (de 150 à 1 000 €, selon l'étude notariale et la complexité du dossier).

L'acte sous signature privée est plus flexible et rapide d'exécution sans offrir la même sécurité juridique. Il est donc conseillé de faire appel à un avocat ou un agent immobilier pour sa rédaction et sa signature. « *Quand ils rédigent une promesse de vente, les agents immobiliers sont souvent en relation avec les notaires pour s'assurer d'avoir les bonnes informations* », souligne Éric Allouche, directeur exécutif du réseau ERA Immobilier. En pratique, les compromis sont rédigés par des agents immobiliers et les promesses par des notaires

Promesse unilatérale ou compromis : quelle différence ?

Dans une promesse unilatérale de vente, seul le vendeur est engagé, tandis que l'acheteur dispose d'un droit d'option lui permettant de décider d'acheter ou non le bien, dans un laps de temps généralement fixé à 2 ou 3 mois. Au-delà, il ne peut plus se rétracter, sauf s'il prouve qu'une condition suspensive ne s'est pas réalisée, sans que ce soit de sa faute. Sinon, il devra verser une indemnité d'immobilisation au vendeur. Une promesse unilatérale d'achat qui ne lie que l'acheteur est aussi possible mais plus rare : elle est réservée à des cas spécifiques (vendeur sous curatelle...). Le compromis de vente, lui, engage les deux parties. D'ailleurs, l'acheteur verse un dépôt de garantie. Au terme du délai imparti, il ne peut pas renoncer à la vente, même en abandonnant au vendeur cette somme. « Il est tenu de signer l'acte dès que les conditions suspensives sont remplies. Le dépôt de garantie n'est pas un droit d'option », rappelle M e Aurore Méricoux. Le vendeur peut engager une procédure pour faire valider le contrat et forcer la vente.

Appréhender les risques financiers

À la signature de l'avant-contrat, l'acheteur verse en général une somme au vendeur pour confirmer son intention d'acheter et compenser l'immobilisation du bien. Dans un compromis, il s'agit d'un dépôt de garantie, dans une promesse unilatérale de vente, d'une indemnité d'immobilisation. « À Paris, c'est plutôt 5 % du montant de la vente en raison des prix élevés. En province, c'est généralement 10 % », précise M e Ganaëlle Soussens. Cette somme s'impute sur le prix lors de la signature de l'acte notarié. En cas de rétractation légale dans le délai de 10 jours ou de non-réalisation d'une condition suspensive, elle sera remboursée à l'acheteur de bonne foi. Il est recommandé de confier l'argent à un agent immobilier ou un notaire.

Surveillez la date de levée d'option de la promesse unilatérale de vente, car si elle est dépassée sans que la vente ne soit réalisée, le vendeur peut utiliser cet argument pour annuler la vente en conservant l'indemnité d'immobilisation.

L'acheteur peut lui aussi être indemnisé, s'il a inséré dans l'avant-contrat une clause pénale prévoyant, par exemple, qu'une somme lui sera versée en cas de non-réalisation de la vente dans un délai imparti. Toutefois, sauf en cas d'inexécution définitive ou de disposition contraire, cette indemnisation ne pourra être demandée qu'après une mise en demeure par courrier recommandé avec avis de réception, et elle pourra être réduite par un juge.

« Parfois, des conditions suspensives à la charge du vendeur, comme l'obligation de réaliser des travaux, se révèlent impossibles faute d'accord de la copropriété. Il est alors important d'informer l'acheteur que lorsque rien n'est prévu contractuellement, il n'aura pas d'indemnisation si l'acte ne se conclut pas », avertit M e Méricoux. Ce qui peut être très préjudiciable si vous avez vendu votre résidence principale pour acheter le nouveau bien. Il convient donc de prendre la mesure de ses engagements à la signature d'un avant-contrat immobilier.