

L'acompte dans un compromis de vente sans apport

Description

L'acompte dans un compromis de vente sans apport pose des problèmes de trésorerie au futur acheteur. Pourtant cet [acompte compromis vente](#) est exigé dans la plupart des [compromis de vente](#) pour rassurer le vendeur, même si ce n'est pas une obligation légale. Comment financer cet acompte encaissé à l'issue du délai de rétractation de 10 jours en l'absence d'apport personnel ?

[Modèle de compromis de vente](#)

L'acompte dans un compromis de vente : un principe de sûreté

Qu'est-ce qu'un compromis de vente ?

Le compromis de vente ou promesse synallagmatique de vente est un contrat signé entre le vendeur et l'acheteur pour affirmer leurs volontés réciproques de s'engager dans la vente. Même si elle n'est pas obligatoire, la signature d'un compromis de vente est très fréquente. C'est un véritable échange de consentement sur la chose et le prix. Un [délai entre le compromis et la vente](#) ainsi qu'un [délai entre l'offre d'achat et le compromis de vente](#) de quelques mois est nécessaire pour permettre au notaire de procéder à toutes les vérifications d'usage. Le compromis rassure donc les parties sur la réalité de la future vente pendant cette période.

Cet avant-contrat permet de définir tous les éléments essentiels de la vente : le bien, le prix, les modalités de paiement... Depuis la loi ALUR du 24 mars 2014, c'est au moment de la signature de cette promesse synallagmatique de vente que les diagnostics techniques et les documents relatifs à la copropriété doivent être remis et annexés.

Le compromis de vente peut être signé de particulier à particulier ou avec l'assistance d'un agent immobilier dans un [acte sous seing privé](#). Il peut également être rédigé dans un acte authentique par le notaire du vendeur, le notaire de l'acheteur ou par les deux notaires sans que cela n'augmente les émoluments des officiers publics.

Le vendeur et l'acheteur donnent ainsi leurs consentements définitifs à la réalisation de la vente, sauf en cas de [clause suspensive](#) comme l'octroi d'un crédit immobilier. C'est un engagement fort qu'il ne faut pas signer à la légère suite à un coup de cœur après la visite d'une maison.

L'acompte dans un compromis de vente

Pour concrétiser son engagement, il est usuel de demander à l'acheteur de verser un acompte. Cette somme n'est pas une obligation légale mais elle est exigée par le vendeur ou son notaire dans la plupart des cas. Elle est parfois appelée aussi séquestre, dans la mesure où l'argent est souvent bloqué sur un compte jusqu'à la réalisation de la vente ou encore dépôt de garantie, qui n'est pas un terme tout à fait adapté à cette situation.

Compris généralement entre 5 et 10% du prix de vente, cet acompte doit être disponible car il est encaissé par le notaire ou le vendeur. Son paiement doit donc être négocié et anticipé avant la promesse de vente.

La différence entre le dépôt de garantie et l'acompte dans un compromis de vente

Les termes employés pour qualifier l'avance versée lors de la signature d'un compromis de vente varient : l'acompte est le terme juridique le plus approprié.

Toutefois, parfois, les promesses de vente évoquent un dépôt de garantie. C'est un abus de langage car un dépôt de garantie a vocation à être restitué alors que la somme vient ici en déduction du prix final et constitue donc bien une avance.

Au-delà du terme retenu, c'est surtout la présence d'une [clause pénale compromis de vente](#) permettant au vendeur de conserver cette somme en cas de renonciation de l'acheteur qui est significative.

Bon à savoir : dans les [contrats de location saisonnière](#), il est d'usage parfois de verser également des arrhes ou des acomptes pour réserver le bien! Si les deux notions constituent des avances, les arrhes permettent de changer d'avis en laissant à son cocontractant le montant versé. A l'inverse, l'acompte est un premier paiement mais l'engagement est déjà définitif.

L'acompte du compromis de vente : montant et modalités de paiement

L'acompte, une sécurité pour le vendeur

Le paiement de l'acompte est un des moyens offerts au vendeur pour s'assurer du sérieux de son acheteur. En mobilisant une somme aussi conséquente, l'acheteur prend la mesure de son engagement.

En outre, après l'expiration du délai légal de rétractation offert à l'acheteur, seule la réalisation d'une condition suspensive permet de ne pas signer la vente définitive. Ainsi lorsqu'une clause suspensive d'octroi d'un emprunt immobilier est prévue, si l'acheteur n'obtient pas son crédit, la promesse devient caduque et l'acheteur récupère son acompte.

En revanche, si l'acheteur signe son prêt et qu'aucune autre clause suspensive ne s'applique, le refus de réaliser la vente par l'acheteur permet au vendeur de conserver l'argent. L'acompte permet d'éviter que l'acheteur ne change d'avis.

Enfin, l'apport personnel est une condition importante pour l'octroi d'un crédit immobilier. Aussi si l'acheteur ne dispose d'aucune somme disponible, le vendeur peut craindre que la vente ne se réalise pas, faute d'emprunt.

Quel montant pour l'acompte du compromis de vente ?

Nous avons vu que le paiement d'un [acompte n'est pas une obligation légale dans un compromis de vente](#). Il n'existe pas de montant prévu par la loi : aucun montant minimal, aucun montant maximal.

Le montant de l'acompte est donc négocié entre le vendeur et l'acheteur. Il se situe généralement entre **5% et 10% du prix de vente total**, hors frais de notaire et frais annexes.

Attention ! Si la promesse de vente est signée devant notaire, celui-ci demande le paiement d'une provision pour frais de notaires de quelques centaines d'euros pour financer ses dépenses jusqu'à la signature de l'acte de vente. Il délivre plusieurs semaines après la vente un état récapitulatif des frais et débours. L'acheteur doit prévoir cette dépense en plus du paiement de l'acompte.

Les modalités de paiement et de versement de l'acompte au vendeur

Si le compromis est signé directement entre particuliers dans un acte sous seing privé, il est possible que l'acheteur verse la somme directement au vendeur. Cette solution dangereuse est à éviter. Il est préférable de faire appel à un notaire pour placer cet argent sur un compte séquestre dans l'attente de la vente.

C'est d'ailleurs la solution obligatoire si le compromis est réalisé par acte authentique devant notaire. Ainsi le propriétaire ne dispose pas de cette somme avant la signature de l'acte de vente définitif.

Il est interdit d'encaisser l'acompte avant l'expiration du [délai de rétractation du compromis de vente](#) de 10 jours, quelle que soit la nature du compromis de vente. L'[article L 271-2 du code de la construction et de l'habitation](#) prévoit cette interdiction. Toutefois, si la vente est conclue avec l'assistance d'un agent immobilier titulaire d'une garantie professionnelle, ce dernier peut recevoir l'argent avant la fin du délai. En revanche, le notaire ne peut percevoir aucune somme avant la fin de ces 10 jours.

Cet article prévoit également que le versement de l'acompte prévu dans la promesse est forcément une condition suspensive. Ainsi, si l'acheteur ne paie pas la somme dans le délai prévu, la [compromis de vente est annulé](#).

Attention : l'article L 271-2 exclut certains types particuliers de ventes de cette obligation : «*L'acquisition ou la construction d'un immeuble neuf d'habitation, la souscription de parts donnant vocation à l'attribution en jouissance ou en propriété d'immeubles d'habitation et les contrats préliminaires de vente d'immeubles à construire ou de location-accession à la propriété immobilière* ».

Si la somme provisionnelle versée est supérieure à 3000 euros, un paiement par virement est obligatoire. Si elle est inférieure à 3000 euros un paiement par chèque est possible mais il sera encaissé par le notaire. Dans tous les cas, l'argent doit être disponible et le compte de l'acheteur provisionné.

Comment financer l'acompte à la signature d'un avant contrat ?

Si vous ne disposez d'aucun apport

Sans aucun apport, les banques ont des exigences importantes pour délivrer un crédit immobilier. Il faut tenir compte des délais, prendre rendez-vous avec plusieurs banques, comparer les offres, les négocier, compléter les documents, respecter les délais de rétractation... Il n'est donc pas facile de mobiliser une somme importante en quelques jours, faute d'avoir anticipé cela au moment de la recherche du bien immobilier.

La logique commande de faire une étude de financement de son bien immobilier avant de commencer les visites : dans ce cadre, le futur acquéreur peut obtenir une idée du montant du projet et de l'obtention du crédit, même en l'absence d'apport.

D'autres solutions sont possibles comme emprunter la somme correspondant à l'acompte au sein sa famille ou dans son cercle d'amis pour avoir la somme dans les 10 jours de la signature de la promesse de vente. La vente définitive a vocation à se produire entre deux et quatre mois après la signature de la promesse.

Enfin, la dernière solution consiste à négocier avec le propriétaire le versement d'un acompte très faible tout en lui montrant des éléments favorables comme les échanges avec des banquiers ou en diminuant au maximum le délai entre le compromis et la vente authentique.

Si vous disposez d'un capital

L'argent placé n'est pas synonyme d'argent disponible. Au moment où l'acheteur décide de se lancer dans un achat immobilier, il doit évaluer les sommes mobilisables facilement comme les livrets d'épargne.

Les produits d'assurance-vie, les valeurs mobilières, les PEA peuvent être mobilisés en quelques jours mais, en fonction de leur durée de détention, des prélèvements fiscaux et sociaux peuvent venir faire baisser le montant espéré.

Dans certaines entreprises privées, les participations ont vocation à être débloquées lors d'un achat immobilier. Ici encore, il faut anticiper les formalités.

Les risques encourus à la signature d'un compromis de vente sans acompte

Si l'acheteur invoque l'impossibilité d'obtenir la somme correspondant à l'acompte prévu, le vendeur peut accepter de signer le compromis de vente sans acompte. Nous avons vu que ce dernier n'est pas une condition légale.

Le propriétaire prend le risque de voir l'acheteur rompre plus facilement la promesse au-delà de la réalisation de clauses suspensives.

Il est possible de prévoir dans une [clause pénale compromis de vente](#) le paiement d'un dédommagement en cas de renonciation mais cela implique alors de porter le litige en justice.

Si l'acheteur a un problème de disponibilité immédiate de l'acompte, le vendeur peut accepter de laisser quelques jours supplémentaires. L'article L 271-2 du code de la construction et de l'habitation fait du paiement de l'acompte prévu une condition suspensive.

Rien n'interdit de payer en plusieurs fois un acompte ou de descendre sous la barre des 5% du prix de vente. L'important est que l'acheteur se sente engagé et mobilise son énergie à trouver les fonds nécessaires à la conclusion de l'acte définitif.

Une parfaite rédaction du compromis de vente est alors plus que jamais nécessaire pour sécuriser la transaction. Nos [modèles](#) sont élaborés par des avocats spécialisés en immobilier et sont à jour des dernières modifications législatives.

Que devient l'acompte au moment de la vente ?

Lors de la vente définitive, le notaire réalise un état comptable de la situation. Au prix de vente convenu, il déduit l'acompte versé lors de la promesse de vente.

L'acheteur doit en tenir compte lors de la négociation de son emprunt immobilier puisque la somme vient en déduction du montant total.