

Compromis de vente : la liste des pièces à fournir

## Description

Lors de tout achat ou vente d'un logement, sera signé un [compromis de vente](#) devant notaire ou sous seing privé. Toutefois, il n'existe aucune réglementation en ce qui concerne le [choix du notaire pour un achat immobilier](#). Son but est de fixer l'accord du vendeur et de l'acheteur sur les conditions de la vente. Par la suite, environ trois mois après avoir signé ce compromis de vente, l'acheteur et le vendeur signeront enfin un acte de vente définitif chez le notaire.

**Flash actu** : suivant [la loi Climat et résilience du 22 août 2021](#), afin de lutter contre les passoires énergétiques, à compter du 1er avril 2023, un audit énergétique sera demandé en cas de vente d'une maison ou d'un appartement dont le DPE est classé F ou G.

### [Modèle Compromis De Vente](#)

Le compromis de vente est ainsi un "avant-contrat" : à la [différence du compromis de vente, une promesse de vente](#) est faite par le vendeur à l'acheteur. Tandis qu'une promesse d'achat est faite par l'acheteur. En effet, la signature du compromis devant notaire ou non permet de fixer leur accord concernant :

- le prix du bien vendu,
- les conditions générales et particulières auxquelles se fait la vente,
- les conditions suspensives,
- ainsi que la date butoir à laquelle l'acte de vente doit être signé.

Il impose également de réunir un certain nombre de pièces à fournir par le vendeur à l'acheteur, dont le notaire prendra soin de contrôler la liste.

[Trouvez le meilleur prêt immobilier ! Pretto négocie pour vous le meilleur taux](#)

## Liste des pièces à fournir pour la signature du compromis de vente devant notaire (ou sans notaire)

Parmi les documents à fournir, le vendeur doit notamment informer l'acheteur sur l'état du bien vendu en lui fournissant un **dossier de diagnostics techniques**. A celui-ci

s'ajoute, pour les lots de copropriété, depuis mars 2014 avec la loi Alur, une **dizaine de documents** permettant à l'acheteur de connaître à la fois l'organisation de la copropriété et sa situation financière.

## Le dossier de diagnostic technique

Depuis le 1er novembre 2007, les différents états et constats sanitaires et légaux ont été regroupés dans un unique [dossier de diagnostic technique](#) (DDT). Ce dernier vise en effet à évaluer l'état du bien immobilier. Cette évaluation se fait notamment du point de vue de la sécurité des personnes (installations électriques et gazières par exemple). Mais le DDT permet aussi la vérification de la construction elle-même (présence de termites, consommation énergétique...).

L'ensemble des diagnostics techniques immobiliers doivent alors être réalisés par un professionnel qui répond à des conditions de compétence, d'assurance, d'impartialité et d'indépendance.

Ainsi, préalablement à la vente, le vendeur crée un dossier de diagnostic technique : ce dossier regroupe l'ensemble des différents diagnostics que doit faire établir le vendeur par un diagnostiqueur professionnel avant la vente.

**Il est impératif que l'acheteur soit en mesure de consulter ce dossier avant de signer le compromis de vente devant notaire ou non**, afin qu'il puisse acheter le logement en toute connaissance de cause. De manière particulière, l'acheteur doit avoir connaissance du diagnostic de performance énergétique, et ce afin qu'il puisse connaître le degré d'isolation thermique du bien et le montant des charges prévisionnelles de chauffage.

[La sanction à l'absence de ce dossier](#) est généralement la possibilité pour l'acheteur, en cas de découverte du défaut sans qu'il n'ait été signalé, de se retourner contre le vendeur et d'invoquer la nullité du contrat. En effet, le vendeur ne peut s'exonérer de la garantie des vices cachés.

A noter que le notaire est également susceptible de demander un **diagnostic assainissement** qui fait partie intégrante du dossier de diagnostics techniques (une demande particulièrement courante lorsqu'il s'agit de la vente d'une maison individuelle).

## Le diagnostic amiante ou état amiante

Ce diagnostic est obligatoire pour les immeubles dont le permis de construire est

antérieur au 1er juillet 1997.

Son but est d'évaluer la présence d'amiante : il doit être fourni au moment de la vente et **être réalisé dans tous les immeubles**, quel que soit l'usage de l'immeuble (bureau, usage commercial, habitation), la nature de son propriétaire (personne morale ou physique...) ou le caractère collectif ou individuel de l'immeuble.

Toutes les parties de l'immeuble sont soumises à ce diagnostic, ainsi il concerne donc aussi bien les parties privatives que les parties communes.

**Le vendeur au titre du compromis de vente supporte le coût de l'établissement du diagnostic.** Toutefois, une disposition du contrat de vente peut prévoir qu'il le partage ou le transfère en totalité à l'acheteur.

## Constat de risque d'exposition au plomb (CREP)

Attention : seuls les **immeubles construits avant le 1er janvier 1949** sont concernés par ce diagnostic.

Le constat ne porte en outre **que sur les parties privatives de l'immeuble**. Il doit être établi au plus tard un an avant la promesse ou l'acte de vente auxquels il doit être joint.

Dans le cas où le constat met en lumière la présence de plomb au-delà des seuils tolérés, le propriétaire doit alors en avertir les occupants et les autres personnes susceptibles d'être concernées (cas d'un immeuble collectif par exemple). Il doit également mettre en œuvre les travaux appropriés afin de remédier au risque d'exposition au plomb.

## Diagnostic Termites

Dans le cas d'une vente d'un bien immobilier situé dans des zones contaminées ou susceptibles de l'être, le vendeur doit fournir un état relatif à la présence des termites. Celui-ci doit être effectué **dans les six mois** précédant la promesse ou l'acte de vente. Le coût du diagnostic est alors à la charge du vendeur. Néanmoins, les parties à la vente peuvent convenir que l'acheteur assumera ces frais.

## Diagnostic mэрule

Depuis la [loi Alur du 27 mars 2014](#), les immeubles construits dans des zones à risque délimitées par le préfet doivent fait l'objet d'un diagnostic contre la mэрule.

Cependant, la loi ne définit toutefois ni l'objet du diagnostic ni sa sanction.

## Etat de l'installation de gaz

Obligatoire depuis le 1er novembre 2007, cet état vise à exposer l'état de l'installation de gaz. Ainsi, il permet d'évaluer les risques pour la sécurité des personnes.

**Il ne concerne toutefois que les installations de gaz de plus de quinze ans** pour les immeubles ou parties à usage d'habitation.

Le coût de l'évaluation revient au vendeur, sauf accord avec l'acheteur pour le partager ou en transférer la totalité.

En outre, cet état doit être réalisé **dans les trois ans** avant la promesse ou l'acte authentique de vente.

## Etat de l'installation intérieure d'électricité

Depuis le 1er janvier 2009, le vendeur d'un bien immobilier d'habitation doit fournir un état des installations d'électricité. Cette obligation ne s'applique toutefois

**que lorsque celles-ci datent de plus de 15 ans.** En outre, cet état ne concerne que les parties privatives.

Il doit alors avoir été réalisé au plus tard trois ans avant la conclusion de la promesse ou de l'acte de vente.

## Etat des risques naturels, miniers et technologiques (ERNMT)

En cas de vente d'un bien immobilier situé dans une zone couverte par un plan de prévention des risques technologiques, un plan de prévention des risques naturels prévisibles, dans des zones de sismicité définies par décret ou, depuis le 1er juillet 2013, un plan de prévention des risques miniers résiduels, **le vendeur est tenu d'inclure au contrat de vente un état de ces risques.**

L'état des risques est établi grâce aux informations délivrées par le préfet, et se base sur un modèle défini par arrêté ministériel.

Cependant, la loi ne délimite pas les immeubles dont la vente est soumise à l'établissement d'un tel état : ainsi, il est généralement fourni quelle que soit la destination de l'immeuble vendu.

L'absence de ce ou ces états permet à l'acheteur de demander la **résolution du contrat, c'est-à-dire l'anéantissement du contrat de vente.** Mais il peut

aussi introduire une instance en justice pour demander la diminution du prix de la vente.

## Les documents pour la vente de lot de copropriété

La loi Alur impose au vendeur d'un appartement situé en copropriété, ou de tout autre lot, d'annexer au compromis de vente, qu'il soit devant notaire ou non, ou de remettre à l'acheteur préalablement à la signature de ce compromis, **un ensemble de documents pour informer l'acheteur sur l'organisation et la situation financière de la copropriété.**

Cet ensemble peut être demandé par le vendeur au syndic.

### Documents relatifs à l'organisation de l'immeuble

- **le règlement de copropriété et l'état descriptif de division** : ce sont les documents qui recensent l'ensemble des lots d'un immeuble, indiquent la répartition de charges et prévoient l'ensemble des règles qui organisent la vie au sein de l'immeuble. Dans le cas où ces documents ont été modifiés par des actes qui ont été publiés, il faut également les joindre au dossier ;
- **les procès-verbaux des assemblées générales** des trois dernières années, à moins que le vendeur ne les possède pas et que le syndic ne soit pas en mesure de les fournir ;
- **la fiche synthétique de la copropriété établie par le syndic qui regroupe les données financières et techniques de l'immeuble** : à noter que ce document est à uniquement à joindre à compter du 01/01/2018 pour les copropriétés de taille moyenne (entre 50 et 200 lots), et à compter du 01/01/2019 pour les copropriétés de moins de 50 lots.

### Document relatif à l'état de l'immeuble

Il est également impératif de joindre au dossier le **carnet d'entretien de l'immeuble** établi par le syndic : il s'agit d'un "carnet de santé" de l'immeuble qui renseigne l'acheteur concernant, par exemple, les dates auxquelles ont eu lieu les gros travaux de l'immeuble (ravalement des façades, réfection des toitures, remplacement de l'ascenseur, de la chaudière...), ainsi que sur l'identité du syndic en exercice.

A noter que cependant, si l'acheteur est déjà propriétaire d'au moins un lot dans la copropriété, le vendeur n'est pas tenu de lui remettre le carnet d'entretien. Il n'est pas non plus tenu de le lui remettre en cas de vente d'un lot annexe tel qu'une place de

parking, une cave, un grenier, un cellier...

## Documents relatifs à la situation financière de la copropriété et du lot vendu

Ces documents sont les suivants :

- le montant des charges courantes du budget prévisionnel et des charges hors budget prévisionnel payées par le vendeur au cours des deux exercices comptables précédant la vente ;
- lorsque le syndicat des copropriétaires dispose d'un fonds de travaux, le montant de la part du fonds travaux rattachée au lot principal vendu et le montant de la dernière cotisation au fonds versée par le copropriétaire ;
- les sommes susceptibles d'être dues au syndicat des copropriétaires par l'acquéreur ;
- l'état global des impayés de charges au sein du syndicat et de la dette vis-à-vis des fournisseurs.

**Attention** : ces deux derniers documents ne sont pas à fournir dans le cas où le bien est situé dans une petite copropriété de moins de 10 lots (logements, bureaux ou commerces), et dont le budget moyen des trois derniers exercices est inférieur à 15 000 €.

Ces informations financières doivent être à jour des informations soumises à l'assemblée générale annuelle chargée d'approuver les comptes précédant la signature de la promesse de vente.

## Documents complémentaires

Parmi les documents complémentaires pouvant être demandés, on trouve notamment :

- une notice d'information relative aux droits et obligations des copropriétaires ainsi qu'au fonctionnement des instances de copropriété ;
- le cas échéant, les conclusions du diagnostic technique global.

L'ensemble des documents relatifs au lot de copropriété vendu doit être fourni à l'acheteur au plus tard au moment du compromis de vente devant notaire ou du compromis de vente sous seing privé :

- soit en les annexant à ce compromis de vente au moment où il est signé chez le notaire,

- soit en les ayant transmis à l'acheteur avant la signature du compromis, sur tous supports, y compris par voie dématérialisée, à condition, dans ce cas, que l'acheteur ait accepté expressément le mode de transmission choisi.

L'acheteur atteste au moment de la signature du compromis de vente que les documents requis lui ont bien été remis.

Cependant, si l'intégralité des documents relatifs à l'organisation et à la santé financière de l'immeuble n'ont pas été remis à l'acheteur au plus tard à la date de signature du compromis de vente, **le départ du délai de rétractation est reporté** : il ne commence à courir qu'à compter du lendemain du jour où les informations manquantes lui sont communiquées.

## Vendeurs exemptés de la remise de certains documents à leur acheteur

Certains vendeurs n'ont pas à remettre l'intégralité de ces documents à leur acheteur bien qu'il s'agisse de la vente d'un lot de copropriété. En effet, une ordonnance allège le volume d'informations à remettre à l'acheteur dans deux hypothèses :

- lorsque l'acheteur est déjà copropriétaire d'au moins un lot dans la copropriété ;
- lorsque l'acheteur achète un lot annexe.

### Cas où l'acheteur est déjà copropriétaire d'au moins un lot dans la copropriété

Dans cette hypothèse, le vendeur n'a pas l'obligation de fournir à l'acheteur les documents qu'il possède, en principe, déjà, c'est-à-dire :

- le règlement de copropriété,
- l'état descriptif de division,
- les procès-verbaux d'assemblées générales,
- le carnet d'entretien de l'immeuble (ni, le cas échéant, les conclusions du diagnostic technique global).

En revanche, le vendeur doit quand même lui fournir les informations financières.

### Cas où l'acheteur achète un lot annexe à l'immeuble

Le volume d'informations relatives à la copropriété à fournir par le vendeur est également réduit lorsque la vente porte sur un lot annexe. Ce lot annexe peut constituer en un parking, une cave, un grenier, un débarras, un placard, une remise, un garage ou un cellier.

Dans ce cas, le vendeur n'est tenu de transmettre à l'acheteur que les informations financières de la copropriété ainsi que le règlement de copropriété et l'état descriptif

de division.

Dans le cas où celle-ci est d'actualité, selon les dates d'entrée en vigueur prévues en fonction de la taille de l'immeuble, le vendeur est également tenu de fournir la fiche synthétique de la copropriété.