

Compromis de vente ou promesse de vente

Description

Bien qu'il s'agisse de deux avant-contrats, il existe une différence entre la promesse et le [compromis de vente](#).

En effet, la promesse de vente est un acte unilatéral. Le promettant s'engage à conclure la vente avec le bénéficiaire dès lors que ce dernier acceptera l'offre. Le bien est donc réservé à ce bénéficiaire. Or, le compromis de vente quant à lui est un contrat synallagmatique. Il engage donc les 2 parties et chacune doit répondre à des obligations.

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 de compromis de vente](#)

Quelle est la différence entre la promesse et le compromis de vente ?

La promesse et le compromis de vente sont 2 avant-contrats qui se distinguent l'un de l'autre à plusieurs niveaux. Précisément, la partie qui s'engage n'est pas la même et les obligations des parties diffèrent également.

Définition de la promesse unilatérale de vente

Le Code civil définit la promesse unilatérale comme : "le contrat par lequel une partie, le promettant, accorde à l'autre, le bénéficiaire, le droit d'opter pour la conclusion d'un contrat dont les éléments essentiels sont déterminés, et pour la formation duquel ne manque que le consentement du bénéficiaire".

Par définition, cet engagement **n'engage qu'une seule partie**, à savoir le vendeur.

Le bénéficiaire quant à lui dispose d'un droit d'option. Il a le **choix entre 2 possibilités** :

1. accepter l'offre et acheter le bien ;
2. refuser de lever l'option.

À noter : Avant la réforme du droit des contrats et des obligations en 2016, il n'existait pas de définition juridique de la promesse unilatérale. Il s'agissait d'une notion admise par la jurisprudence.

Le bénéficiaire de la promesse a droit à un délai de réflexion et n'est pas tenu d'accepter l'offre. Durant ce délai, le bien est immobilisé et le promettant ne peut se défaire de son engagement. Il ne peut pas non plus proposer le bien à une autre personne.

Le vendeur doit mettre la promesse par écrit et la signer devant notaire ou par acte sous signature privée (anciennement acte sous seing privé) enregistré au service des impôts.

Définition du compromis de vente

Le compromis de vente est également un avant-contrat. Il **s'agit d'une promesse synallagmatique**. C'est la raison pour laquelle on parle aussi de [promesse synallagmatique de vente](#).

Les promesses synallagmatiques sont en réalité les plus fréquentes, notamment en immobilier. Elles permettent de **préparer le contrat de vente définitif**.

En revanche, pour que l'acte soit valable, les parties doivent :

- avoir la capacité juridique de contracter ;
- exprimer leur consentement de manière non équivoque.

Le compromis de vente contient tous les éléments essentiels du contrat. Il réunit un engagement ferme et le consentement des 2 parties. De ce fait, cet acte se rapproche beaucoup de l'acte de vente définitif.

Zoom : Vous souhaitez rédiger une promesse synallagmatique de vente conformément à la réglementation en vigueur ? LegalPlace vous propose un [modèle de compromis de vente](#) à compléter directement en ligne. Celui-ci comprend toutes les mentions obligatoires et s'adapte facilement à votre situation. Votre document est prêt en quelques clics. Il ne vous reste plus qu'à l'imprimer.

Généralement, le compromis de vente **contient à la fois un terme et des conditions suspensives**

pouvant affecter l'existence du contrat.

Par exemple, l'achat peut être conditionné par l'obtention d'un prêt bancaire dans le cadre d'un [compromis de vente d'un terrain](#).

C'est au moment du compromis de vente que l'acquéreur peut effectuer un versement correspondant à 5 ou 10 % du prix du bien. Le montant versé sera ensuite déduit du prix final le jour de la signature de l'acte de vente définitif.

Que contiennent ces actes ?

La promesse unilatérale et le compromis de vente **doivent comporter des mentions obligatoires**. Ces mentions concernent les parties, le bien et la vente de manière générale.

Ainsi, ces 2 actes contiennent nécessairement :

- l'identité et les coordonnées des parties (vendeur et acheteur) ;
- l'adresse du bien ;
- l'origine du bien ;
- un descriptif détaillé du bien, de ses équipements et de ses annexes ;
- la mention de l'existence d'une hypothèque et/ou d'une servitude, le cas échéant ;
- les mentions relatives à la copropriété si le logement est concerné ;
- le montant des honoraires du professionnel en charge de la vente et la désignation de la personne qui doit supporter le paiement ;
- le prix de vente ;
- les modalités de paiement ;
- la durée de validité de la promesse et la date limite de signature de l'acte définitif ;
- la date de disponibilité du bien ;
- les informations relatives au droit de rétractation.

Qui s'engage dans une promesse unilatérale et dans un compromis de vente ?

La promesse unilatérale et le compromis de vente ont de nombreux points communs dans leur fonctionnement.

Toutefois, la différence entre ces 2 actes réside essentiellement dans la personne qui s'engage.

En effet, dans une promesse unilatérale, **seul le vendeur s'engage**. Il se soumet à une obligation de réserver le bien au profit du bénéficiaire durant un délai déterminé.

À l'inverse, dans un compromis de vente, **les 2 parties s'engagent** l'une envers l'autre. Chacun s'engage à conclure la vente définitive dans les conditions prévues dans l'avant-contrat.

À noter : Il est tout de même préférable d'établir un [état des lieux avant la signature de l'acte de vente](#) définitif.

Quels documents annexer à l'avant-contrat ?

Que ce soit pour la promesse unilatérale ou pour le compromis de vente, le vendeur doit annexer quelques documents constituant un dossier de diagnostics techniques. Ce dossier peut comprendre :

- l'état relatif à la présence ou à l'absence d'amiante ;
- l'état de l'installation intérieure de l'électricité (si elle a plus de 15 ans) ;
- l'état de l'installation intérieure du gaz (si elle a plus de 15 ans) ;
- le diagnostic de performance énergétique (DPE) ;
- l'état de l'installation d'assainissement non collectif ;
- l'état relatif à la présence de termites ;
- le constat de risque d'exposition au plomb ;
- l'état des risques (miniers, naturels, technologiques, etc...) ;
- un audit énergétique ;
- le diagnostic bruit ;
- le carnet d'information du logement (pour un appartement).

Comment se rétracter d'une promesse ou d'un compromis de vente ?

Dans le cadre d'une [promesse unilatérale de vente](#), le promettant ne peut pas se rétracter. En effet, le Code civil précise que "la révocation de la promesse pendant le temps laissé au bénéficiaire pour opter n'empêche pas la formation du contrat promis".

De plus, si le promettant conclut le contrat avec une tierce personne, celui-ci sera **frappé de nullité**, dès lors que le tiers avait connaissance de la promesse unilatérale existante.

Attention : Si le promettant rompt sa promesse, le bénéficiaire devra prouver que le tiers avec qui le promettant a conclu le contrat avait connaissance de l'existence de cette promesse unilatérale afin d'obtenir l'exécution forcée de cette promesse. Dans le cas contraire, il ne pourra prétendre qu'à des dommages et intérêts.

De son côté, le bénéficiaire peut refuser l'offre et décider de ne pas contracter. Dans ce cas, le promettant est libéré de ses obligations envers lui. Cette décision marque alors l'[annulation de la promesse de vente](#).

Dans le cadre d'un compromis de vente, si l'une des parties décide de se rétracter, le **contrat définitif ne sera pas signé**.

Sous conditions, l'autre partie peut obtenir une exécution forcée du compromis de vente ou des dommages et intérêts.

En outre, que ce soit dans le cadre d'une promesse ou d'un compromis de vente, l'acquéreur dispose d'un **déai légal de rétractation de 10 jours**.

Quels sont les avantages et inconvénients de ces 2 actes ?

Pour l'acquéreur, la promesse unilatérale est plus souple que le compromis de vente. Or, cette dernière est moins sécurisante pour le vendeur.

Ainsi, chacun de ces avant-contrats possède des avantages, mais aussi des inconvénients :

	Avantages	Inconvénients
Promesse unilatérale de vente	Il s'agit d'un avant-contrat assez souple pour l'acquéreur puisqu'il n'engage que le vendeur.	Le vendeur n'est pas certain de vendre son bien alors qu'il est indisponible pendant la durée de réflexion de l'acheteur. Son enregistrement engendre des frais de 125 euros.

Compromis de vente	Sécurise la vente car celle-ci devient ferme et définitive dès la signature du compromis et ne nécessite pas d'enregistrement.	Comme il engage les deux parties, le seul moyen de désengager est la clause de dédit. Il peut être long et coûteux d'engager une procédure pour obliger l'acheteur à acquérir le bien.
---------------------------	--	---

FAQ

Pourquoi faire une promesse de vente plutôt qu'un compromis de vente ?

La promesse unilatérale est plus avantageuse pour l'acheteur car plus souple. En effet, seul le vendeur s'engage. L'acquéreur quant à lui peut décider de lever l'option ou non. En revanche, du côté du vendeur, le compromis de vente est plus sécurisant.

Est-ce que la promesse de vente vaut vente ?

L'article 1589 du Code civil dispose que : *la promesse de vente vaut vente, lorsqu'il y a consentement réciproque des 2 parties sur la chose et sur le prix.*

Quelle différence d'engagement entre l'avant-contrat et l'offre d'achat ?

L'offre d'achat précède la signature de l'avant-contrat. Elle permet à l'acquéreur de se proposer pour acheter le bien à un prix déterminé. Si le vendeur accepte l'offre, les parties signeront l'avant-contrat. Au stade de l'offre d'achat, seul l'acheteur est engagé. Le vendeur s'engage envers lui uniquement lorsqu'il accepte cette offre.