

Signature du compromis de vente en agence : avantages et inconvénients

Description

La signature du [compromis de vente](#) en agence immobilière est courante. Cela permet au vendeur et à l'acheteur d'éviter de faire appel à un notaire, procédure plus contraignante et souvent plus coûteuse. Si ce compromis est signé en agence, il sera qualifié d'acte sous seing privé. Cette signature en agence peut revêtir des avantages mais également des inconvénients. Alors, est-ce le bon choix ? Quels sont les inconvénients à anticiper ? D'autres alternatives existent-elles ?

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 : définition juridique et procédure

Le compromis de vente, également appelé promesse synallagmatique de vente, représente un avant-contrat en vertu duquel le vendeur et le futur acheteur s'engagent l'un envers l'autre et déterminent les conditions d'une vente à venir. Le compromis de vente intervient généralement pour vendre un bien immobilier .

Pour qu'un tel compromis soit valable, il faut que plusieurs conditions soient réunies :

- les deux parties au contrat disposent de la pleine **capacité juridique de passer des contrats**;
- les parties doivent **consentir mutuellement** au compromis de vente. Cela exclue donc les cas de consentements viciés (erreur, dol, violence), prévus dans [l'ancien article 1109 du Code Civil](#). Les vices de consentement n'ont pas été repris par l'ordonnance de réforme du droit des contrats du 10 février 2016 mais restent néanmoins valables et répréhensibles par la loi ;
- **la chose et le prix doivent être expressément déterminés** dans les stipulations du compromis de vente.

Grâce au compromis, le vendeur est engagé à transmettre le bien immobilier désigné

à l'acquéreur au prix de vente fixé. Toutefois, l'acheteur bénéficie d'un délai de rétractation légal de **10 jours** pendant lequel il pourra renoncer à la vente sans apporter au bailleur la preuve d'un motif légitime.

Le compromis de vente constitue la première étape qui lie contractuellement le vendeur et le futur acheteur. L'intégration des éléments tel que la [clause de substitution dans le compromis de vente](#) doit être faite en bonne et due forme.

En général, l'acheteur devra verser un **dépôt de garantie**, aussi appelé [acompte compromis de vente](#), pour assurer le vendeur de sa bonne foi. La somme de ce dépôt de garantie ne pourra pas excéder 10% du prix de vente total. Cette pratique n'est nullement obligatoire mais toutefois fréquente pour sécuriser le cadre juridique du compromis de vente.

Bon à savoir : aucun dépôt de garantie ne pourra être exigé de la part du vendeur avant l'expiration du délai de rétractation légal de 10 jours.

Dès qu'il y a consentement sur la chose et le prix, le compromis de vente vaut vente conformément à [l'article 1589 du Code Civil](#). Toutefois, il convient d'insérer des conditions suspensives dans le compromis de vente afin de retarder le transfert de propriété. Les conditions suspensives sont consacrées par [l'article 1304 du Code Civil](#). Dans le cadre de la conclusion d'un compromis de vente, il est d'usage que l'acheteur obtienne un prêt de la part de la banque ou un permis de construire avant la conclusion de l'acte définitif de vente. C'est pourquoi, **un délai de 3 mois** environ s'écoule entre la signature du compromis et la conclusion de l'acte de vente final. Dans ce cas, la vente ne sera parfaite qu'après réalisation des conditions suspensives stipulées dans le compromis de vente. Ce délai permet à l'acheteur d'effectuer les démarches nécessaires avec toute la diligence possible pour réaliser les conditions suspensives.

Faire appel à un notaire pour signer le compromis de vente, est-ce obligatoire ?

Il est d'usage que l'acheteur et le vendeur décident de faire appel à un notaire pour conclure le compromis de vente. Le notaire étant un officier public, l'acte signé prend alors la valeur d'acte authentique.

Néanmoins, cette formalité, contraignante et coûteuse, n'est nullement rendue obligatoire par la loi. Vous pouvez en effet décider de signer un compromis de vente entre particuliers. L'acte conclu sera alors sous seing privé mais restera parfaitement

valable d'un point de vue juridique. Si vous choisissez cette option, vous pouvez soit recourir à un expert (un agent immobilier par exemple) ou bien conclure le compromis de vente entre vous. Pour connaître les avantages et les inconvénients d'un [compromis de vente sans notaire](#), consultez notre article dédié.

Si l'acheteur et le vendeur optent pour la signature du compromis de vente sans notaire, la question se pose de faire appel à un agent immobilier ou non. Signer un compromis de vente en agence immobilière est tout à fait valable d'un point de vue légal. Il convient toutefois de pointer du doigt les avantages et les inconvénients de la signature du compromis de vente en agence.

Bon à savoir : par ailleurs, il est possible de [signer un compromis de vente sans acompte](#) et le montant de l'acompte n'est pas encadré par la loi.

La signature du compromis de vente en agence : des avantages indéniables

Signer un compromis de vente en agence entre particuliers peut revêtir des avantages considérables. Une [agence immobilière est spécialisée en droit privé immobilier](#). De ce fait, elle apparaît comme un acteur idéal pour conclure un compromis de vente. Elle constitue généralement un intermédiaire en ce sens qu'elle met en relation les acheteurs potentiels et les vendeurs selon des critères déterminants. Elle s'occupe également de toutes les formalités administratives qui peuvent parfois s'avérer contraignantes pour les particuliers.

La compétence

L'agent immobilier possède un statut juridique particulier encadré par la loi Hoguet du 2 janvier 1970. En vertu de l'article 1 de cette loi, un agent immobilier est défini comme une personne physique ou morale participant de manière régulière à des opérations portant sur les biens d'autrui. La loi Hoguet a fortement encadrée la profession d'agent immobilier en créant par exemple la carte professionnelle ainsi que ses conditions d'obtention. C'est pourquoi, l'agent immobilier est pleinement compétent pour traiter du compromis de vente et a généralement à sa disposition des modèles conformes à la loi en vigueur. De ce fait, il constitue un intermédiaire de confiance qui permettra au vendeur et à l'acheteur de sécuriser le compromis de vente sous seing privé.

La force juridique

Lorsque l'acheteur et le vendeur font appel à un agent immobilier, ils doivent conclure un **contrat de mandat d'agence**. Cette convention permet de sécuriser tout le processus de vente. Le contrat de mandat définit le champ dans lequel l'agent immobilier interviendra pour ce compromis de vente. En général, le contrat de mandat fixe à la fois le prix de vente et la commission que recevra l'agent immobilier en qualité d'intermédiaire. Le montant de la commission est variable mais s'élève en moyenne à 5% du prix de vente total.

Bon à savoir : La commission de l'agent immobilier ne sera versée qu'après signature de l'acte définitif de vente.

Attention! : Les missions assignées à l'agent immobilier doivent être expressément précisées dans le contrat mandat. En effet, selon le type de mandat conclu, l'agent immobilier possède ou non le pouvoir de signer le compromis de vente au nom et pour le compte de son mandant. C'est ce qui ressort [d'un arrêt de la première chambre civile de la Cour de Cassation rendu le 17 décembre 2002.](#)

La sécurité des transactions

L'agent immobilier est tout à fait agréé pour recevoir des fonds et notamment **l'indemnité d'immobilisation** versée par l'acheteur lors de la signature du compromis de vente. Pour rappel, l'indemnité d'immobilisation, ou dépôt de garantie, correspond au pourcentage du prix de vente total, généralement compris entre 5% et 10%. La somme est imputée sur le prix de vente final si l'acheteur décide de lever l'option et d'accepter l'offre de vente. En revanche, en cas de renonciation à la vente après l'expiration du délai légal de rétractation, le dépôt de garantie revient de plein droit au vendeur en tant qu'indemnité de réparation pour le préjudice subi.

Des conseils avisés

Faire appel à une agence immobilière pour conclure un compromis de vente permet de recevoir des conseils qui peuvent se révéler précieux. En effet, un compromis de vente n'est pas une convention anodine. Dans la plupart des cas, sont stipulées au sein du compromis de vente des **conditions suspensives**. Conformément à [l'article 1304 du Code Civil](#), une condition suspensive permet au contrat de ne produire des

effets juridiques qu'une fois ladite condition réalisée. En effet, selon la lettre de cet article, la condition est qualifiée de suspensive quand sa réalisation, impose aux parties d'accomplir leurs obligations. On dit alors que l'obligation est "*pure et simple*"

La conformité à la loi en vigueur

L'agent immobilier qui va procéder à la signature du compromis de vente va s'assurer de la **conformité du modèle à la loi en vigueur**. En effet, les conditions de forme du compromis de vente sont particulièrement strictes. Des mentions obligatoires doivent figurer dans le compromis de vente telles que l'identité des parties, la description et la situation du bien dont il est question. La loi Alur, entrée en vigueur le 27 mars 2014, a également rallongé la [liste obligatoire des justificatifs à joindre au compromis de vente](#) pour informer au mieux l'acheteur. De ce fait, faire appel à un agent immobilier permet de n'oublier aucune formalité nécessaire.

Il n'est nullement obligatoire de faire appel à une agence immobilière pour rédiger votre compromis de vente. Vous pouvez également conclure un compromis de vente sous seing privé entre particuliers. Toutefois, il est important de s'assurer d'utiliser un modèle conforme à la loi en vigueur. Afin d'éviter les litiges et de vous assurer une pleine sécurité juridique, vous pouvez utiliser [le modèle rédigé par les équipes expérimentées de LegalPlace](#).

Les quelques inconvénients de la signature du compromis de vente en agence

Faire appel à une [agence immobilière](#) en qualité d'intermédiaire pour signer un compromis de vente peut toutefois s'avérer contraignant, notamment en termes de coûts.

Le coût

La rémunération d'un agent immobilier pour la conclusion d'un compromis de vente peut constituer une somme élevée. En effet, un agent immobilier reçoit des honoraires, appelées aussi commission.

Bon à savoir : les honoraires des agents immobiliers ne sont plus réglementés par la loi depuis le 1er juillet 1987. Chaque agence immobilière est donc libre de fixer la commission qui sera attribuée aux agents immobiliers. Le montant de ces honoraires doit toutefois apparaître sur la vitrine des agences immobilières. Pensez donc à bien

vous renseigner !

Par ailleurs, l'agent immobilier est payé au résultat, c'est-à-dire qu'il n'est payé qu'à l'issue de la conclusion de l'acte de vente. Cela constitue un avantage considérable pour le client. Néanmoins, il est important de noter que la commission de l'agent immobilier varie généralement **entre 3% et 8% du prix de vente total**, ce qui peut représenter une somme onéreuse ! En général, la commission perçue par l'agent immobilier est dégressive, c'est-à-dire que plus le prix de vente sera élevé, moins le pourcentage sur le prix de vente total sera important.

Bon à savoir : il est toujours possible de négocier la commission de l'agent immobilier pour optimiser votre budget !

La perte de temps

De surcroît, faire appel à un agent immobilier pour signer un compromis de vente sous seing privé fait souvent perdre du temps, autant au vendeur qu'à l'acheteur. En effet, il faut que les deux parties s'entendent sur une date de disponibilité commune pour prendre rendez-vous avec l'agence immobilière. Différents rendez-vous devront être fixés. Il faudra effectivement que l'agent immobilier puisse réaliser les diligences nécessaires et proposer un modèle de compromis de vente réaliste pour la situation des cocontractants avant de procéder à la conclusion du compromis de vente en agence.

Cela peut donc s'avérer contraignant pour les deux parties. C'est pourquoi, certains acheteurs et vendeurs décident de réaliser un compromis de vente sous seing privé sans passer par l'intermédiaire d'un agent immobilier. Ils peuvent ainsi convenir d'une date de signature le week-end ou un jour férié et définir les termes du contrat avec plus de flexibilité.

Attention! : Si vous choisissez de signer un compromis de vente seul sans l'aide d'une agence immobilière, il faut vous assurer de vous appuyer sur un modèle conforme à la applicable et de n'oublier aucun point clé de la procédure. Pour cela, vous pouvez consulter [notre modèle de compromis de vente en ligne](#). N'oubliez pas non plus la [liste des justificatifs obligatoires à joindre au compromis de vente](#).