

Le sous compromis de vente

Description

Le **sous compromis de vente** est une transaction immobilière qui consiste à céder un [compromis de vente](#) à un autre acheteur. Cela lui permet d'éviter [d'annuler le compromis de vente](#). Le **prix d'achat du bien et les conditions de vente restent les mêmes**. Il est important de préciser qu'une vente n'est possible que si :

- Le compromis de vente n'a pas été enregistré auprès du notaire ;
- Présence d'une [clause de substitution dans le compromis de vente](#).

Quelles règles régissent le recours au sous compromis ? Quels sont ses avantages et inconvénients ?

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](#)

Rappel : qu'est-ce qu'un compromis de vente ?

Pour une meilleure compréhension de la notion de sous compromis de vente, il convient de définir en premier lieu ce qu'est un **compromis de vente**.

Compromis de vente : définition

Un **compromis de vente**, aussi appelé [promesse synallagmatique](#), est un document qui engage un vendeur et un acheteur dans l'achat d'un bien immobilier selon le prix, les conditions et les charges convenus. Il **s'agit d'une sorte d'avant-contrat de vente ou d'un accord dont la signature atteste l'engagement d'acheter et de vendre le bien en question** sous réserve des [clauses suspensives du compromis de vente](#) préalablement fixées, par exemple l'obtention d'un prêt. Sa rédaction doit se faire minutieusement. Pour ce faire, il est possible de se référer à un [modèle de compromis de vente](#).

À noter : le transfert de propriété ne s'effectue qu'après la signature de l'acte de vente

authentique établi par le notaire.

Compromis de vente : fonctionnement

Le compromis de vente permet à un acheteur de réserver un bien immobilier en vue de son achat. La **signature de ce document constitue un engagement clair entre le vendeur et l'acheteur** à vendre et à acheter le bien. Toutefois, l'acquéreur dispose d'un [délai de rétractation au compromis de vente](#) fixé par la loi Hamon pour renoncer à l'achat. Au-delà de cette période légale, l'acheteur peut exiger de lui le paiement du montant fixé dans la clause pénale.

À noter : si l'acheteur ne souhaite plus acheter le bien, il peut procéder à une **vente sous compromis** afin de transférer le compromis de vente à un autre acquéreur.

Compromis de vente : délai de rétractation

Après réception de la lettre recommandée notifiant la vente ou après la réception de la copie de l'acte et ses annexes contre récépissé, l'acheteur dispose de 10 jours pour se rétracter. Pendant ce délai de rétractation légale, il peut renoncer à acheter le bien sans présenter de justification selon l'[article L.271-1 du Code de la Construction et de l'Habitation](#). Dans ce cas, le vendeur dispose de 21 jours après le lendemain de la date effective de la rétractation pour remettre le montant de l'indemnité d'immobilisation du bien à l'acheteur.

Compromis de vente : indemnité d'immobilisation

L'indemnité d'immobilisation correspond à l'acompte versé par l'acquéreur pour réserver le bien immobilier qu'il souhaite acheter. Son montant s'élève généralement à 5 ou 10 % du prix d'acquisition convenu.

À noter : l'[acompte du compromis de vente](#) n'est pas obligatoire.

Compromis de vente : conditions suspensives

En principe, un compromis de vente est associé à des conditions suspensives ou des clauses suspensives. Elles permettent de protéger le vendeur et l'acheteur en cas d'imprévu. La vente ou l'achat du bien sont généralement confirmés quand les conditions sont réalisées. De manière générale, elles concernent :

- L'obtention d'un prêt pour financer l'achat du bien immobilier ;
- La vente de l'ancien logement ;
- L'absence de préemption d'une collectivité locale ;
- L'absence de servitudes ;
- L'obtention d'un permis de construire ;
- L'obtention d'un permis de démolir ;

Si les conditions suspensives ne sont pas réalisées, la transaction est annulée. Autrement dit, la **promesse synallagmatique de vente n'a plus lieu d'être**. Cela peut, par exemple, **se produire si le prêt destiné à l'achat de la maison n'a pas été accordé**.

Quelle est la durée d'un compromis de vente ?

En principe, la **durée de validité du compromis de vente** est de trois mois. Toutefois, il est possible de la prolonger par le biais d'un [avenant au compromis de vente](#) signé par le vendeur et l'acquéreur. Elle peut également être définie en fonction de la date-butoir de la vente fixée librement entre les deux parties.

À noter : l'acheteur peut **céder son compromis de vente à un autre acheteur** dans le cadre d'un sous compromis.

Compromis de vente : rétractation

Quand les conditions suspensives sont levées, la vente se confirme. Autrement dit, le **vendeur est obligé de vendre le bien à l'acheteur au risque d'être assigné devant le tribunal de grande instance**. Si l'acheteur refuse d'acheter le bien en question, le vendeur peut demander le versement de somme [fixée dans la clause pénale du compromis de vente](#). Son montant s'élève souvent à 10% du prix de vente du bien immobilier. Cette même clause peut prévoir que la partie qui n'est pas en faute peut décider d'accepter ou non la rétractation du cocontractant.

À noter : il est possible de contester le montant de l'indemnité fixée dans la clause pénale devant un juge selon l'article 1152 du Code Civil.

Qui paie les frais du notaire pour un compromis de vente ?

Dans le cadre de l'achat/vente d'un bien immobilier, les frais du notaire pour la réalisation de l'acte de vente sont à la charge de l'acquéreur. Celui-ci paie également

le coût du compromis de vente authentique ou simple rédigé chez le notaire.

Les **frais du notaire à la charge de l'acheteur comprennent les taxes, les impôts, des droits d'enregistrement** ainsi que les **émoluments du notaire et ses débours**. De manière générale, ils s'élèvent à 2 ou 3 % du prix de vente pour l'achat d'un immeuble neuf à 7 ou 8 % pour l'acquisition d'un immeuble ancien.

À noter : le paiement des frais du notaire s'effectue lors de la signature de l'acte authentique de vente.

Qu'est-ce qu'une vente sous compromis ?

On appelle « **vente sous compromis** » la vente d'un bien immobilier pour laquelle une promesse synallagmatique de vente a déjà été établie par un autre acheteur. Nous décrivons en détail les caractéristiques d'une telle vente.

Vente sous compromis : définition

Une **vente sous compromis** est le fait de substituer un acheteur à un autre pour l'achat d'un bien sous compromis de vente. Ce type de transaction constitue une solution efficace pour l'acheteur qui ne souhaite plus acheter un bien sans annuler sa promesse. Il permet en même temps au vendeur d'assurer la vente de la propriété.

Vente sous compromis : fonctionnement

Le **fonctionnement d'une vente sous compromis** est relativement simple. Une personne a signé une promesse synallagmatique de vente afin de réserver un bien en vue de son achat. Au cours de la durée de validité de sa promesse synallagmatique de vente, il n'est pas en mesure de respecter son engagement vis-à-vis du vendeur. Dans ce cas, il lui est **possible de céder son compromis de vente à un autre acheteur par le biais d'un sous compromis de vente**. Il est cependant important de préciser que ce type de transaction immobilière doit respecter certaines conditions.

En principe, la transaction se fait comme prévu avec l'ancien acheteur. La **vente se fait souvent au prix fixé initialement**. La signature de l'acte de vente final chez le notaire est assurée par le nouveau titulaire du compromis de vente à la date butoir préalablement définie, sauf si les conditions suspensives ne sont pas réalisées.

Par exemple, le propriétaire d'un bien vend son appartement 50 000 €. Un compromis de vente a été établi entre lui et l'acheteur. **L'acquéreur doit annuler son engagement à cause d'un déménagement.** Toutefois, il ne veut pas annuler son compromis de vente. Pour ce faire, il décide de poster une annonce de vente sous compromis pour trouver un autre acheteur pouvant reprendre la transaction selon les conditions établies.

Vente sous compromis : les frais du notaire

Dans le cadre d'une vente sous compromis, les **frais de notaire sont à la charge du nouvel acheteur.** Celui-ci se charge également du paiement du prix du bien immobilier comme fixé dans le compromis de vente au vendeur.

Vente sous compromis : exemple d'annonces

Les annonces immobilières expliquent clairement la situation du bien mis en vente. **Dans le cas d'une vente sous compromis, le type de transaction est généralement bien mentionné.** L'annonce peut prendre la forme suivante : « Sous compromis de vente appartement T3 de 80 m². Paris. Séjour-2. Un compromis de vente en 30 jours. » Cela signifie que l'appartement qui est sous compromis est remis à la vente. La promesse de vente prendra fin dans 30 jours. Autrement dit, la signature de l'acte authentique de vente se fera après ce délai sauf si les conditions suspensives ne sont pas remplies.

Vente sous compromis : prix du bien immobilier

Le prix de vente du bien doit correspondre à celui fixé entre l'ancien acheteur et le vendeur dans le cadre d'un sous compromis de vente. À vrai dire, vendre la promesse de vente à un montant supérieur à celui fixé dans le compromis n'est pas légal. Autrement dit, il n'est, en principe, pas autorisé de faire des bénéfices par la vente sous compromis.

Quelles conditions pour une vente sous compromis ?

La réalisation d'une vente sous promesse synallagmatique se fait sous quelques conditions. La transaction n'est pas autorisée si elles ne sont pas respectées. Les **conditions à remplir pour une vente sous compromis** concernent l'enregistrement de la promesse de vente et la clause de substitution.

Condition n°1 : la promesse de vente ne doit pas avoir été enregistrée chez le notaire

La vente promesse synallagmatique n'est possible que si le compromis de vente n'a pas encore été enregistré chez le notaire. Une fois cette démarche réalisée, l'acheteur ne peut plus recourir à cette solution. S'il souhaite rompre son compromis de vente au-delà du délai de rétractation légale, il doit négocier avec le vendeur.

Condition n°2 : le contrat d'engagement doit comprendre une clause de substitution

Pour que la vente sous compromis puisse se faire, le **contrat d'engagement doit comprendre une clause de substitution**. Elle permet au premier acheteur de désigner un autre acquéreur pour le bien immobilier. Sans cette clause, il n'est pas possible de céder la promesse synallagmatique de vente à une autre personne. L'engagement d'achat du bien reste de son ressort.

Pourquoi avoir recours à la vente sous compromis ?

La vente sous compromis constitue une solution efficace dans différentes situations. Ce type de **transaction immobilière présente également de nombreux avantages pour le vendeur**, l'ancien acheteur et le nouvel acheteur.

Avoir recours à la vente sous compromis : les situations

Les raisons qui poussent une personne à avoir recours à la vente sous compromis sont nombreuses. Certains choisissent cette option pour l'achat d'un bien et d'autres effectuent la transaction par nécessité.

La vente sous compromis pour acheter un bien

Les investisseurs étrangers ont parfois recours à la **vente sous compromis pour acheter un bien**. Par manque de temps et à cause des déplacements fréquents, ils choisissent d'engager une personne pour établir un compromis de vente en leur nom en vue de l'achat d'une propriété. Ensuite, ils procèdent à la vente promesse synallagmatique afin d'acquérir le bien. De cette manière, il leur est possible d'acheter un bien sans passer par l'étape de négociation ni de réalisation des conditions suspensives.

La vente sous compromis pour céder sa promesse de vente

La vente sous compromis est une nécessité pour certaines personnes. Ce type de transaction constitue une solution efficace pour l'acheteur qui s'est engagé par le biais d'une promesse synallagmatique de vente à acheter un bien, mais ne peut plus respecter ses engagements pour différentes raisons (déménagement, autre bien en vue...). En mettant le bien en vente sous compromis, il peut céder sa promesse de vente à un autre acheteur. De cette manière, il n'aura plus à dédommager le vendeur ou à payer l'indemnité fixée dans la clause pénale.

L'acheteur doit **assurer l'achat du bien une fois les conditions suspensives réalisées** et le délai de rétractation dépassé, et ce, à la date-butoir fixée pour la signature de l'acte de vente définitive. S'il ne respecte pas son engagement, il peut être tenu de payer un dédommagement.

Les avantages de la vente sous compromis

La vente sous compromis profite à la fois à l'acheteur et au vendeur. Elle permet de réaliser la transaction en dépit de la rétractation de la personne qui a conclu la promesse synallagmatique de vente au départ.

Les avantages de la vente sous compromis pour le vendeur

La vente sous compromis permet au vendeur de ne pas perdre une vente. Grâce à cette solution, la transaction peut se faire même si c'est avec un nouvel acheteur. Ainsi, le vendeur n'a pas à effectuer les démarches pour remettre le bien en vente ni à repartir à zéro pour trouver un nouvel acquéreur.

Les avantages de la vente sous compromis pour le premier acheteur

La vente promesse synallagmatique se montre aussi avantageuse pour le premier acheteur même s'il n'a pas pu acquérir le bien. Elle lui permet d'éviter de **payer le dédommagement demandé par le vendeur pour ne pas avoir respecté ses engagements**. Le montant de l'indemnité s'élevant à environ 10% du prix d'achat convenu au départ, cela peut représenter une somme assez importante.

Si le premier acheteur n'est qu'un représentant d'un investisseur ou d'une autre personne, la vente sous compromis lui permet généralement de gagner une commission.

Les avantages de la vente sous compromis pour l'acquéreur final

La **vente sous compromis permet à l'acquéreur final d'acheter un bien immobilier sans passer par la phase de négociation**. En principe, les démarches pour la vente de la propriété sont déjà en cours et il achète le bien au montant fixé dans le compromis de vente. Il ne lui reste donc plus qu'à payer le prix de vente du bien et à signer l'acte authentique de vente chez le notaire.

Quels inconvénients pour la vente sous compromis ?

Bien que la vente sous compromis constitue une solution intéressante pour différents cas, elle présente quelques inconvénients surtout pour le nouvel acheteur.

Les inconvénients de la vente sous compromis pour le premier acheteur

L'ancien acheteur ne pourra pas acquérir le bien qu'il a souhaité acheter au départ. De plus, il ne pourra pas **tirer de bénéfices sur la cession de la promesse de vente à un autre acheteur**. En effet, le bien doit généralement être vendu au prix fixé dans le compromis de vente. Afin de trouver un acquéreur potentiel, il lui faudra poster des annonces en ligne lui-même. Les frais seront bien évidemment à sa charge.

Les inconvénients de la vente sous compromis pour le nouvel

acheteur

La **vente sous promesse synallagmatique n'est pas toujours avantageuse pour le nouvel acheteur**. Celui-ci doit se conformer aux conditions fixées entre l'ancien acheteur et le vendeur pour l'achat du bien. De manière générale, la transaction se fera selon :

- Le prix de vente définitif du bien, comme convenu entre le vendeur et le premier acheteur et mentionné clairement dans le compromis de vente ;
- Les termes et conditions fixés par les deux parties lors de l'établissement du compromis de vente ;
- Les conditions suspensives définies par l'ancien acheteur et le vendeur ;
- Le délai fixé pour la conclusion de la vente et la signature de l'acte authentique de vente chez le notaire. Il s'agit généralement de la fin de la durée de validité du compromis de vente ;
- Le mode paiement convenu : les mensualités à verser, le nombre de paiements...

En somme, le **nouvel acheteur n'est plus en mesure de négocier quoi que ce soit avec le vendeur**, car toutes les négociations ont déjà été faites. Cela peut constituer un avantage pour certains, mais un inconvénient pour d'autres.

Maison sous compromis remise en vente : que faire ?

Une maison sous compromis peut être remise en vente par le vendeur ou par l'acquéreur sous certaines conditions. Il existe cependant des solutions qui empêchent le vendeur de vendre le bien à une autre personne.

Quand une maison sous compromis peut-elle être remise en vente ?

En principe, une **maison en compromis de vente** peut être remise en vente quand la promesse de vente n'a pas encore été signée chez le notaire. **Cette disposition permet au vendeur d'assurer la vente du bien si les conditions suspensives ne sont pas réalisées** ou si l'acheteur vient à se rétracter. Elle s'applique également à l'acheteur qui peut céder son compromis de vente si le contrat d'engagement comporte une clause de substitution. Ainsi, il peut renoncer à l'achat de la maison sans pour autant risquer de payer un dédommagement.

Si la promesse de vente a bien été signée chez un notaire, le vendeur est dans l'obligation de vendre le bien à l'acheteur. Il ne peut plus se rétracter même si d'autres personnes proposent une offre plus intéressante. Même si l'annonce est toujours disponible, **la vente ne peut se faire qu'avec l'acheteur qui a conclu la promesse synallagmatique de vente** pour l'achat de la maison.

Que faire en cas de maison sous compromis remise en vente ?

Si une maison sous compromis est remise en vente, il est conseillé de procéder à la **signature de la promesse de vente auprès du notaire**. Cela permet de s'assurer que la vente se fera avec l'acheteur ayant signé le compromis. Il est important de préciser qu'il ne sera plus possible de procéder à une vente sous compromis dans ce cas. Si l'acheteur veut annuler le compromis de vente au-delà du délai de rétraction, il doit généralement payer un dédommagement.