

## Le compromis

**I : Interviewer**

**N : Notaire**

**I : Bonjour Maître, merci de nous recevoir, vous êtes notaire en Ile de France. En quelques mots, comment présenteriez-vous votre métier ?**

N : Nous sécurisons les contrats des familles et des acteurs économiques depuis plus de mille ans, notre profession est l'une des plus anciennes et nous sommes déjà entrés dans l'ère du numérique.

**I : Quelle évolution ! Alors, dans l'acquisition d'un bien, tout commence par une promesse...**

N : Oui. D'abord quelques définitions. L'acte qui engage les parties en vue d'une acquisition future est reçu par un notaire ou recueilli sous seing privé par une agence immobilière.

Les agences utilisent la promesse synallagmatique de vente. C'est un double engagement réciproque, un vendeur promet de vendre, un acheteur promet d'acheter et un dédit est convenu. En cas de réalisation des conditions suspensives, chacune des deux parties peut contraindre l'autre à passer à l'acte. Il demeure possible de se dédire à condition d'abandonner le dédit ou de payer une somme convenue à l'autre partie.

Le langage courant désigne cette forme de promesse sous le nom de compromis. Le terme n'est pas juridique mais il est passé dans l'usage.

La promesse synallagmatique de vente est utilisée par les agences et aussi par tous les notaires hors de l'Ile de France.

Les notaires installés en l'Ile de France utilisent la promesse unilatérale de vente assortie d'une option d'achat. Il y a d'ailleurs une autre différence géographique que vous connaissez peut-être. En Ile de France, les prix de vente sont exprimés commission d'agence comprise alors qu'ailleurs ils sont souvent exprimés hors commission d'agence.

**I : Quelle est donc la différence entre les deux formes de promesse ?**

N : Dans la promesse synallagmatique, les deux parties s'engagent l'une vis-à-vis de l'autre, alors que dans la promesse unilatérale, seul le vendeur s'engage de manière irrévocable. L'acquéreur, se voit conférer une option d'achat à exercer dans un certain délai. Les fonds qui représentent le prix de cette option sont séquestrés, bloqués sur un compte spécial. A l'issue du délai d'exercice, soit l'acheteur lève l'option et ce qu'il a versé s'intègre au prix convenu, soit il abandonne l'option et s'expose à perdre ce qu'il a versé au profit du vendeur.

**I : Mais alors, en tant qu'acquéreur, qu'est-ce qui change entre les deux types de promesse ?**

N : Fondamentalement rien. La Cour de Cassation a toujours veillé à maintenir les mêmes droits et devoirs pour tous, quelle que soit la forme utilisée. Cette jurisprudence unique est plutôt favorable à l'acquéreur, dans tous les cas, protégé par la clause suspensive d'obtention de crédit.

**I : Je comprends. Maintenant, à quoi doit veiller l'acquéreur avant de signer la promesse ? Et que devra vérifier le banquier ?**

N : Mon premier conseil va au banquier. Quand un client l'appelle avant de signer la promesse, il doit saisir l'opportunité pour prodiguer quelques recommandations, la principale serait de suggérer au client de passer par son notaire pour la promesse.

Le premier examen porte sur la clause suspensive d'obtention de crédit. Elle doit être spécifique et détaillée :

- Montant du crédit demandé
- Taux maximum
- Durée
- Délais de réalisation de la condition suspensive
- Modalité de la preuve que l'acquéreur a bien demandé un crédit

Si le montant du crédit dépasse le prix de vente, ce doit être explicitement justifié par des travaux importants rendus nécessaires par l'état du bien.

**I : Parfois l'acquéreur renonce à la clause.**

N : C'est exact. Mais attention cette clause est légale, donc, même si elle n'est pas écrite, elle pourrait avoir vocation à s'appliquer. La renonciation par l'acquéreur ne crée pas un droit pour le vendeur.

Selon une jurisprudence, un acquéreur qui aurait renoncé à la clause suspensive, serait admis à démontrer, qu'en fait, il ne disposait pas des fonds au moment de la promesse et qu'en conséquence la clause suspensive devait s'appliquer malgré la renonciation.

Le seul cas où la renonciation peut être utilisée, c'est lorsque la banque a pris du retard dans l'émission de l'offre. L'acquéreur renonce alors à la clause pour ne pas perdre son option à la date d'exercice. La solution s'utilise quand l'acquéreur est vraiment certain d'avoir son crédit et que le retard n'est que de quelques jours... délai de courrier.

Le mieux pour le banquier et l'acquéreur est de travailler sur des délais réalistes. Renoncer à la clause ou rogner sur les délais pour s'attirer la sympathie du vendeur n'est pas une bonne solution.

**I : Quels sont les autres points d'attention ?**

N : La description du bien, de son état et des modifications éventuelles à la suite de travaux régulièrement autorisés. Attention aux travaux non autorisés.

Désormais il existe des diagnostics obligatoires. Il faut les lire en totalité, avec soin, avant de signer. Ces diagnostics éclairent le consentement de l'acquéreur. Ce sont aussi des éléments d'appréciation du risque pour le prêteur. Un diagnostic mûres ou termites positif doit inciter à la réflexion, comme la présence d'amiante ou de plomb et sans parler des risques d'inondation.

**I : C'est vrai, parfois on lit les diagnostics trop vite ou trop tard. Que vérifier d'autre ?**

N : Incontestablement, qui achète et selon quel schéma.

Qui sont les acquéreurs ? Format de vie commune ? Mariage, PACS, ou ni l'un ni l'autre ? Régime matrimonial, présence d'enfants mineurs, d'adultes sous protection de justice ? Présence aussi de personnes qui, sans être juridiquement incapables, disposent d'une faculté de compréhension diminuée.

Selon mon expérience, il y a de plus en plus de problèmes qui relèvent du statut ou de l'état des personnes et les tribunaux sont de plus en plus stricts.

**I : Et la répartition des parts d'indivision dans les situations séparatistes ?**

N : C'est aussi un sujet. Selon une jurisprudence constante, les quotités définies dans l'acte de vente sont définitives.

Nous recommandons à ce sujet de :

- stipuler des quotes-parts d'acquisition de chacun conformes à la réalité du financement réel et/ou projeté,
- définir la méthode de répartition du prix en cas de revente du bien ou de rachat de la quote-part de l'un des co-indivisaires par l'autre (en cas de séparation par exemple).

Par exemple, Madame fait 100% de l'apport et Monsieur dit qu'il assurera 100% des échéances de crédit. On peut acter 50/50 pour la répartition de l'indivision mais on définit la répartition en cas de revente. Cela ne change rien quant à leur solidarité vis-à-vis de la banque mais s'ils se séparent ensuite, ils disposeront d'une règle pour organiser leur partage.

Ces situations sont complexes, c'est le travail du notaire de conseiller les acheteurs sur ces points.

On peut dire en conclusion, que, pour nous, 90% du travail de conseil se fait autour de la promesse et même en amont de la promesse.

**I : Merci Maître**