

Opérations Immobilières

numéro spécial

patrimonia
paris
ÉDITION SPÉCIALE

N° 175 | Mai 2025

LE MONITEUR



DOSSIER

Investir dans l'ancien en évitant les pièges

- Immobilier ancien : entre promesse fiscale et risques systémiques
- Clef d'un investissement réussi : l'adéquation du projet à la situation fiscale de l'investisseur
- Investir dans la réhabilitation : penser sécurisation et fiabilisation
- L'après loi Le Meur : étude des possibilités et failles de la nouvelle législation

LE POINT SUR

Cristallisation des règles d'urbanisme dans les lotissements, les règles sont clarifiées

PERSPECTIVE

Réforme du droit de l'urbanisme entre projet de loi et réflexions

10 QUESTIONS SUR

La promesse de vente immobilière et sa rédaction



Promesses de vente immobilière : attention à leur rédaction

Compte tenu de l'environnement économique actuel, il n'est pas rare qu'à la suite de la signature d'une promesse de vente immobilière, l'acquéreur décide finalement de ne pas signer l'acte de vente, alors même que toutes les conditions suspensives de l'opération sont réalisées.

Dans ce contexte, il convient d'être particulièrement attentif à la rédaction des promesses de vente pour réduire le risque d'une sortie « gratuite » de l'acquéreur avant la signature de l'acte de vente au détriment du vendeur.

1. Quel est l'objectif poursuivi par une promesse de vente ?

En pratique, il est peu fréquent qu'une vente immobilière soit directement constatée par acte authentique sans avoir été précédée de la signature d'une promesse de vente.

La promesse précédant l'acte de vente permet de constater un accord entre les parties préparant la signature de l'acte de vente, celui-ci ne pouvant être immédiatement signé compte tenu des documents, démarches et vérifications préalables nécessaires. Elle régit alors les relations entre les deux parties pendant la période intermédiaire s'écoulant entre la signature de la promesse et celle de l'acte de vente.

La promesse acte également une « réservation » du bien au profit de l'acquéreur et prévoit les conditions suspensives (purge de droit de préemption, absence d'inscriptions hypothécaires...) auxquelles la vente est soumise.

La rédaction précise de la promesse, qu'elle soit synallagmatique ou unilatérale, est un élément essentiel au bon déroulement des opérations à venir.

2. Qui est engagé dans le cadre d'une promesse unilatérale de vente ?

Dans le cadre de la promesse unilatérale de vente, régie par l'article 1224 du Code civil, seul le promettant vendeur est engagé. Le bénéficiaire acquéreur se voit consentir une option pour acquérir le bien mais n'est pas tenu de l'acheter.

3. Qui est engagé dans le cadre d'une promesse synallagmatique de vente ?

Au contraire, dans une promesse synallagmatique de vente, les deux parties sont engagées et doivent conclure l'acte de vente, dès lors que les conditions suspensives de l'opération sont réunies.

4. Quel type de promesse doit être privilégié pour sécuriser au mieux l'opération pour le vendeur ?

Au premier abord, la promesse synallagmatique semble plus protectrice des intérêts du vendeur puisque le bénéficiaire acquéreur s'engage lui aussi à acquérir le bien, ce qui n'est pas le cas dans le cadre de la promesse unilatérale.

Néanmoins, en pratique, une indemnité d'immobilisation souvent fixée à 10 % du prix de vente, à verser par le bénéficiaire au vendeur, est toujours prévue dans une promesse unilatérale en cas d'absence de levée d'option. Le bénéficiaire est donc en réalité contraint économiquement à acheter le bien.

L'intérêt principal d'une promesse synallagmatique pour le vendeur réside dans la faculté de poursuivre l'exécution forcée de la vente. Toutefois, d'un point de vue pratique, au regard de la longueur d'une telle procédure qui peut conduire à immobiliser le bien pendant plusieurs années, une telle voie ne paraît pas nécessairement opportune pour le vendeur. Ce dernier aura souvent davantage intérêt à recouvrer rapidement la libre disposition de son bien afin de trouver un nouvel acquéreur au plus vite.

Pour cette raison, certains vendeurs préfèrent avoir recours à une promesse unilatérale de vente qui, en cas de renonciation de l'acquéreur à procéder à l'acquisition, permet immédiatement au promettant de retrouver sa liberté et de commercialiser à nouveau son bien. Néanmoins, les promesses synallagmatiques de vente prévoient souvent qu'en cas de défaut de l'acquéreur constaté par un procès-verbal de carence, le vendeur peut choisir l'exécution forcée ou considérer la promesse comme résolue de plein droit, percevoir le montant de la clause pénale souvent prévue à la promesse (fixée usuellement à 10 % du prix) et retrouver immédiatement la libre disposition de son bien, sans qu'il soit besoin d'en passer par la voie judiciaire.