

QUELS AVANTAGES Y A-T-IL A FAIRE ETABLIR

L'AVANT-CONTRAT DE VENTE PAR SON NOTAIRE ?

La plupart du temps, lorsqu'une agence immobilière intervient dans le cadre d'une transaction immobilière, elle propose aux parties, vendeur et acquéreur, d'établir elle-même un avant-contrat, le plus souvent un compromis de vente aussi appelé promesse synallagmatique de vente. Il existe en effet de nombreux modèles d'actes très usités et adaptables en fonction des spécificités du dossier. Les parties signent ensuite ce contrat à l'agence et, si un dépôt de garantie est prévu, il est versé sur le compte de l'agence.

Toutefois, les parties ont aussi la faculté de faire établir l'avant-contrat par leur notaire, peu importe d'ailleurs qu'elles soient chacune assistée de son propre notaire.

Quels sont les avantages de cette possibilité ?

1/ ACTE AUTHENTIQUE VERSUS ACTE SOUS-SEING PRIVE

Lorsqu'un notaire est mandaté par les parties pour établir un avant-contrat de vente, il leur proposera le plus souvent de le recevoir sous forme d'acte notarié encore appelé acte authentique. Cette forme offre plusieurs avantages aux parties par rapport à un compromis d'agence dit « sous signature privée ». En particulier, l'acte notarié :

- fait foi de sa date (ce qui exclut le risque d'antidatage),
- fait foi de son contenu (s'agissant des éléments constatés et vérifiés par le notaire),
- bénéficie de la force exécutoire (en cas de litige entre les parties, cela dispense le créancier d'avoir à obtenir un jugement, s'il veut poursuivre le débiteur en paiement de sa dette, alors que c'est nécessaire pour l'acte sous seing privé).

2/ PROMESSE UNILATERALE VERSUS COMPROMIS DE VENTE

Très souvent, le notaire proposera aux parties de régulariser une promesse unilatérale de vente, qui se distingue du compromis par le fait que le bénéficiaire, candidat acquéreur, dispose toujours de la faculté de renoncer à son projet, moyennant toutefois une indemnisation du vendeur si sa renonciation intervient tardivement, par exemple après la purge de son droit de rétractation ou après la réalisation des diverses conditions suspensives stipulées à l'avant-contrat (obtention du prêt bancaire etc.).

En effet, dans un compromis, les deux parties sont définitivement engagées, l'une à vendre, l'autre à acheter, de sorte que lorsqu'un différend s'élève entre elles, seul leur accord mutuel ou un jugement du tribunal peut mettre fin à la promesse, ce qui n'est confortable ni pour le vendeur, qui ne peut dans l'attente engager d'autres démarches pour remettre son bien en vente, ni pour l'acquéreur, qui devra peut-être attendre de longs mois avant de pouvoir récupérer son dépôt de garantie, éventuellement.

3/ PASSER CHEZ LE NOTAIRE, EST-CE PLUS LONG QUE DE SIGNER A L'AGENCE ?

Très souvent, les agences proposent aux parties de signer l'avant-contrat rapidement après leur accord sur la vente, de peur qu'une partie ne change d'avis. Mais il faut rappeler qu'avant de pouvoir signer tout avant-contrat, il est indispensable de récupérer auprès du vendeur et de tiers un certain nombre d'éléments nécessaires à sa rédaction. Par exemple, lorsque la vente porte sur un lot de copropriété, la loi impose d'annexer à l'acte un certain nombre de documents (procès-verbaux d'assemblée générale, fiche synthétique, pré état daté etc.). En réalité, ces démarches prennent toujours un certain temps, quel que soit le rédacteur de l'avant contrat-contrat, notaire ou agence.

Par ailleurs, il est vrai que lorsqu'un ou deux notaires interviennent, il y a plus d'interlocuteurs à réunir pour organiser le rendez-vous de signature. Mais tant l'agence que le(s) notaire(s) ont intérêt, pour la satisfaction des parties, à régulariser l'avant-contrat dans les plus brefs délais et à se rendre disponibles en fonction.

4/ LE « PLUS » DU NOTAIRE : LE DEVOIR DE CONSEIL

Le notaire, en tant qu'officier public, a un devoir de conseil renforcé vis-à-vis de ses clients. Ainsi, avant de signer l'avant-contrat, il va s'assurer d'un certain nombre de points et interroger les parties ou des tiers. Il fera une analyse poussée des documents qui lui sont transmis et pourra le cas échéant indiquer aux parties les éventuels problèmes qu'il aurait décelés, ce qui permettra de les traiter en amont et ainsi d'éviter des difficultés ultérieures au moment de la signature de la vente définitive.

Également, lors du rendez-vous de signature, le notaire pourra utilement conseiller les parties, y compris sur des sujets étrangers à la vente elle-même (par exemple, quelles précautions prendre lorsque des concubins achètent en indivision, ou quand des époux sont en instance de divorce). Ainsi, il pourra inclure dans l'acte des clauses particulières répondant aux besoins spécifiques des parties.

5/ QUEL EST LE COÛT D'UN AVANT-CONTRAT NOTARIE ?

Qu'il s'agisse d'une promesse unilatérale ou synallagmatique de vente, à partir du moment où l'acte est reçu sous forme authentique, un droit d'enregistrement de 125 € est dû par l'acquéreur et versé au Trésor Public. L'acte reçu sous signature privée est dispensé de cette formalité, qui reste néanmoins possible au même coût.

En outre, en rémunération de son travail, des diligences accomplies pour parvenir à la signature de l'avant-contrat et du temps consacré au rendez-vous de signature, le notaire peut percevoir un honoraire librement fixé avec son client. En effet, ce type d'acte n'est pas « tarifé », c'est-à-dire que son coût n'est pas fixé par décret comme c'est le cas pour d'autres actes notariés.

Maître Pierre-Louis BRANDON vous propose un honoraire de 300 € HT, soit 360 € TTC, pour la rédaction de tout avant-contrat de vente.

* *

*