



Modifier une promesse de vente avant signature

Par Gilounice

Bonjour,
je vends mon appartement en copro. Après que j'ai accepté une offre d'achat, le notaire de l'acquéreur m'envoie un projet de promesse de vente, juste avant le RDV chez lui pour signer le document. Le texte ne me convient pas, il contient des erreurs et notamment une imprécision sur le prix du bien (avec ou sans commission d'agence), et aussi des phrases contradictoires... etc... il y a 52 pages, donc forcément une plus grande probabilité d'erreurs. Je veux qu'il soit corrigé avant le RDV, car je veux signer un texte qui me convient. Cependant, le RDV est très proche (j'ai eu le projet de document 2 jours ouvrés seulement avant le RDV), et je crains qu'on n'ait pas le temps matériel de modifier. Le notaire est en congés... Dans ce cas ai-je le droit de refuser de signer, lors du RDV, si les corrections ne sont pas faites en direct pendant le RDV ?... dans ce cas, est-ce un refus de vente de ma part ? Merci de vos éclaircissements.

Par isernon

bonjour,

vous avez le droit de refus de signer une promesse de vente, pour la signature du compromis de vente, vous pouvez retarder la date de signature. Il vaut mieux refuser de signer le compromis que l'acte authentique.

vous pouvez également prendre également votre propre notaire pour vérifier ce document.

salutations

Par Judu95

Bonjour

Je modifie mon message effectivement: vous avez tout à fait le droit de refuser la promesse de vente avant acte authentique mais pour modification.

Par yapasdequoi

Bonjour,

Après que j'ai accepté une offre d'achat

Vous êtes déjà engagé.

Vous pouvez toujours tenter de discuter certains détails mais l'acquéreur peut refuser et vous obliger à vendre selon l'offre que vous avez acceptée.

Votre propre notaire doit vous assister.

Par LaChaumerande

Bonsoir

Je suppose que vous avez reçu la puv par mail.

Listez le plus précisément possible ce que vous pensez être des erreurs et envoyez-lui ces modifs à apporter.

Je l'ai déjà fait, mais pas dans l'urgence mais pour pour des documents aussi longs que le vôtre.

Par Nihilscio

Bonjour,

Il ne faut jamais accepter une offre d'achat. Lorsqu'elle est intéressante, il faut y répondre par une formule telle que: « J'accueille favorablement votre proposition et vous invite à négocier un compromis ».

Une vente immobilière est une affaire complexe qui se résume difficilement en quelques lignes.

Selon le contenu échangé et le contexte, l'acceptation de l'offre a peut-être formé le contrat ou peut-être n'est-ce qu'un échange pré-contractuel. Votre intérêt est bien sûr d'opter pour la seconde solution.

Comment se fait-il que ce soit l'acheteur qui mène la danse ? C'est le monde à l'envers. Vendez-vous seul ou par l'intermédiaire d'un agent immobilier ?

Si les 52 pages du compromis ne vous conviennent pas, que votre acceptation de l'offre ait une valeur contractuelle ou non, il faut prendre le temps de la réflexion, en refusant de signer si besoin, quitte à faire hurler l'acheteur. S'il vous faut huit jours de réflexion, il attendra huit jours, c'est tout. Il n'a en pratique aucun moyen de vous forcer à aller vite.

Il faut garder à l'esprit que le rapport est déséquilibré à votre désavantage. L'acheteur dispose d'un droit de rétractation et prend ainsi peu de risque au contraire du vendeur.

Imprécision sur le prix du bien : Qu'est-il inscrit précisément à ce sujet dans l'offre d'achat que vous avez acceptée ? Les prix affichés dans les annonces publiques s'entendent frais de négociation inclus.

Pourquoi 52 pages ? Cela inclut-il les diagnostics ? Y a-t-il des conditions suspensives qui n'étaient pas incluses dans l'offre d'achat ?

Par Gilounice

Bonjour,

tout d'abord merci pour vos réponses très pertinentes, j'apprécie beaucoup.

voici des précisions :

j'ai vendu par une agence avec mandat de vente.

L'agent immobilier (très professionnel du reste) m'a envoyé par mail pour signature électronique une offre d'achat intéressante, que j'ai signée. Pour moi cela m'est apparu comme une pratique habituelle, je n'ai pas hésité. J'ai choisi entre 3 offres.

Au niveau du prix, ce qui me gêne c'est que la promesse de vente ne reprend pas exactement les termes de l'offre :

sur l'offre d'achat il est écrit "prix proposé = 155000 euros FAI" (frais d'agence inclus).

et "frais d'agence = 9300 euros TTC".

Tandis que sur la promesse de vente il est écrit :

"PRIX = 145700 euros"

"montant de la commission = 9300 euros"

ce que je reproche au document, c'est qu'il n'est pas clairement écrit que le prix de 145700 euros est le prix hors commission.

Pour moi ce n'est pas clair.

il y a 52 pages car ce document est une véritable encyclopédie des textes de lois, il y a par exemple plusieurs pages concernant tous les articles du code pénal à propos des fausses déclarations du vendeur, ou du code civil en matière de déclaration de travaux, la réglementation d'urbanisme, réglementation sur la location, le COVID 19, etc..... certes on peut dire que le notaire (de l'acquéreur) est très professionnel et précis dans sa rédaction, mais ça fait un document très lourd... est-ce que le notaire travaille au poids ?... c'est le notaire de l'acquéreur qui rédige, j'ai lu quelque part que c'est l'usage (étant donné que c'est l'acquéreur qui paie les frais de notaire).

Non, il n'y a pas de conditions suspensives ajoutées par rapport à l'offre d'achat.

Par Isadore

Bonjour,

Personne ne peut vous obliger à signer le compromis en l'état. Dans l'hypothèse extrême où l'acheteur serait en mesure de faire forcer la vente en justice, ce serait au bout d'une très longue procédure. Il ne peut donc rien faire contre un bref report.

Il est sûr que l'acheteur et le notaire risquent de râler, mais l'enjeu vaut la peine de prendre sur soi.

Des demandes "raisonnables" de modifier le compromis ne sont pas de la mauvaise foi mais une poursuite de la négociation ou une simple rectification pour les erreurs.

Il est évident qu'il ne faut surtout pas signer un contrat nébuleux, comportant des erreurs ou des phrases contradictoires. C'est une attitude rationnelle.

On ne pourrait vous faire de reproches que si vous agissiez de mauvaise foi, par exemple en présentant des exigences fantaisistes pour tenter de décourager l'acheteur.

Par yapasdequoi

sur l'offre d'achat il est écrit "prix proposé = 155000 euros FAI" (frais d'agence inclus).
et "frais d'agence = 9300 euros TTC".
Tandis que sur la promesse de vente il est écrit :
"PRIX = 145700 euros"
"montant de la commission = 9300 euros"

C'est pareil. Le "prix" sur la promesse est le prix du bien.
Il n'y a rien à préciser de plus.

Avez-vous votre notaire pour vous expliquer tout ça ?

Par LaChaumerande

Ça me semble dans les clous, puisqu'apparaissent dans la puv le montant total que versera l'acquéreur et le montant de la commission que le notaire versera directement à l'agence.

Par Gilounice

merci pour vos conseils,
effectivement, le RDV de signature de promesse de vente est un moment où il faut tout mettre sur la table, sans zone d'ombre, aussi bien pour le vendeur que l'acquéreur. Et je dirai au notaire de l'acquéreur que j'ai le droit d'être exigeant sur la rédaction étant donné que c'est moi qui m'engage le plus (dans une promesse unilatérale). je pense que ça va bien se passer.

Par LaChaumerande

Et je dirai au notaire de l'acquéreur que j'ai le droit d'être exigeant sur la rédaction étant donné que c'est moi qui m'engage le plus (dans une promesse unilatérale).
Inutile de le lui dire, il doit en être parfaitement conscient.

Et je suis persuadée que les notaires préfèrent que les vendeurs et / ou acquéreurs soient vigilants, voire tatillons, et posent des questions avant la signature de la puv plutôt que pendant.

je pense que ça va bien se passer.
Mais oui ;-)

Par Gilounice

par le hasard du calendrier j'ai reçu le projet de PUV la veille du gigantesque pont du 8 mai... qui cette année dure 5 jours !
Et le RDV de signature a lieu très peu de temps après.
Je ne pourrai joindre mon notaire que la veille du RDV, c'est très serré...

Par Gilounice

je n'ai pas parlé des annexes:
parmi ceux-ci, le diagnostic électrique préconise une mise aux normes de l'installation, avec la pose d'un tableau électrique.
Mais cela n'est pas repris dans le corps de la promesse de vente comme étant une condition suspensive. On n'en parle pas.
Est-ce que l'acquéreur peut considérer que si je ne mets pas l'électricité aux normes cela constitue une carence du vendeur ? (qui lui permettrait de changer d'avis sans verser l'indemnité d'immobilisation). Je pense que si rien n'est écrit dans la promesse de vente, je ne suis pas tenu de faire les travaux d'électricité pour vendre. Pour éviter tout litige il conviendrait peut-être d'écrire que l'acquéreur fait son affaire de mettre l'électricité aux normes. Qu'en pensez-vous ?
(d'autant plus que j'ai consenti une remise sur le prix initial, à cause de cela).

Par Nihilscio

Il m'étonnerait que dans les 52 pages il ne soit pas écrit que l'acheteur prend le bien en l'état.
Il y a une batterie de diagnostics obligatoires. C'est pour assurer une bonne information de l'acheteur. Cela n'oblige pas le vendeur à remettre l'immeuble à neuf.

Par Gilounice

En effet il est bien écrit que l'acheteur prend le bien en l'état. Mais j'avais lu par ailleurs (sur internet) que le diagnostic électrique, et lui précisément, avait force d'obligation de réaliser les travaux, même si rien n'est mentionné dans la promesse de vente au sujet de cela. C'est pour cela que j'en parle.

Par Isadore

Mais j'avais lu par ailleurs (sur internet) que le diagnostic électrique, et lui précisément, avait force d'obligation de réaliser les travaux, même si rien n'est mentionné dans la promesse de vente au sujet de cela.
Non, ce diagnostic est purement informatif (l'acheteur ayant le droit de savoir dans quel état est le réseau électrique et notamment s'il y a des risques).

Évidemment si dans le compromis vous vous engagez à faire des travaux, c'est différent.

Ce n'est que dans le cas d'une location que le propriétaire peut être tenu de mettre le réseau aux normes pour rendre le logement décent et sûr. La loi impose au bailleur de louer "en bon état de réparations de toute espèce", là où le vendeur est libre de vendre une ruine dangereuse et insalubre tant que c'est fait en toute transparence.

Par LaChaumerande

Je plussoie amplement les réponses précédentes.

J'ai vendu il y a un peu plus d'un an un vieux bien immobilier qui bien qu'entretenu n'était plus totalement aux normes.

Les annexes mentionnaient ce qui était défectueux, pas la PUV, l'acquéreur en faisant son affaire.