Forum-juridique.net
LE 1er POINT D'ACCÈS GRATUIT AU DROIT

Financement d'une maison sur la piste d'un bien rare

Par Visiteur

Bonjour,

Nous sommes sur la piste d'un bien rare, où les candidats se bousculent. Nous sommes en tête de liste selon les vendeurs (car les premiers à avoir visité, avec un budget suffisant et un délai de remise des clés négociable).
Les vendeurs sont en voie d'acquérir un terrain, et signeront un compromis avec nous après le leur.
Afin de rendre notre dossier définitivement attractif, peut-on envisager la formule suivante (sous contrôle d'un notaire) :

- paiement d'un acompte classique à la signature de notre compromis
- versement d'un acompte aux vendeurs via le notaire pour les aider à payer leur terrain sans prêt-relais.
- versement du solde à la signature de l'Acte de Vente avec nous.

En contrepartie, nous pourrions espérer une petite baisse de prix, qui ferait de ce protocole un ensemble gagnant-gagnant.

Par Visiteur

Cher monsieur,

- paiement d'un acompte classique à la signature de notre compromis
- versement d'un acompte aux vendeurs via le notaire pour les aider à payer leur terrain sans prêt-relais.
- versement du solde à la signature de l'Acte de Vente avec nous

Dans ce cas, il convient de faire un compromis de vente un peu avant l'achat du terrain par les vendeurs: Dans le cadre de ce compromis, vous pourrez prévoir le versement d'un acompte plus important au moment de la conclusion de la promesse, et le versement du solde au moment de la réalisation de la vente.

Si vous souhaitez en revanche établir un document d'une manière totalement unilatérale, dans le but de montrer au vendeur votre bonne foi, et prévoyant les conditions que vous mentionnez, il suffit alors de faire une promesse unilatérale d'achat. Un tel document pourrait bien satisfaire à votre attente.

La promesse unilatérale d'achat est un acte par lequel l'acquéreur s'engage à acheter un bien, à des conditions bien déterminées. Est laissé au vendeur un délai d'option, c'est à dire un délai durant le quel, il peut lever ou non l'option.

S'il lève l'option, la vente est parfaite.

S'il refuse, la promesse devient caduque.

Très cordialement.