



Rupture de compromis de vente

Par **lthomas**, le **03/05/2009** à **08:29**

Bonjour, nous avons signé un compromis de vente avec une seule condition suspensive, l'obtention du prêt de l'acheteur de notre acheteur, condition contractuellement levée au 15 février, la signature devant elle se faire au maximum le 28 avril. Nous avons été prévenus le 18 avril du refus de prêt, soit deux mois après la date de condition suspensive, et surtout 10 jours avant la remise des clefs. L'acheteur ne veut pas payer les pénalités de 10% prévues dans ce cas, mais surtout il nous a appelé pour nous dire que si on lui demandait les pénalités (sans forcer la vente par ailleurs), il irait en justice et que jusqu'à la décision du tribunal il nous serait interdit de faire visiter et revendre notre maison à quelqu'un d'autre, chose qu'on ne peut bien sur pas envisager car on paye déjà pour une location à côté. Est-ce la réalité? L'acheteur a t'il autant de pouvoir que cela? PS: pour information nous avons par lettre recommandée fait part à notre notaire notre décision d'accepter la caducité de la vente comme demandée par l'acquéreur (pour les 2 causes de non respect), mais nous souhaitons pas forcer la vente et juste faire jouer les 10% de compensation. Merci pour votre réponse...

Par **jeetendra**, le **03/05/2009** à **13:13**

bonjour, votre acheteur (un sacré lascar) doit au moins vous verser [fluo]l'indemnité d'immobilisation[/fluo], comme c'est prévu dans la promesse de vente, voir plus que ça (rupture unilatérale et abusive), contactez un avocat, votre maison de justice et du droit, tenez bon, cordialement. La promesse de vente (immobilier) est le document qui doit résumer l'ensemble des éléments de la cession à venir (on parle d'avant contrat de vente). Cette promesse de vente doit pouvoir être utilisée comme base pour la rédaction du contrat de vente définitive. Elle peut prendre deux formes : - la promesse unilatérale de vente (engagement de l'une des parties à contracter) - [fluo]la promesse synallagmatique ou

compromis de vente (engagement réciproque des parties)[/fluo]rnrn[fluo]La promesse de vente est presque toujours assortie :[/fluo]rnrn- de conditions suspensives relatives aux autorisations et agréments nécessaires à l'exercice de l'activité ou à l'obtention de prêts.rnrn- [fluo]du versement d'une somme correspondant en général à 5-10% du montant de la transaction, à titre d'indemnité d'immobilisation.[/fluo]rnrnPour éviter des frais aux deux parties et surtout, pour éviter que certains repreneurs viennent "juste pour voir", il est même possible à ce stade de la négociation de mettre à la charge de la partie qui arrêterait les discussions une pénalité de rupture.rnrnLa promesse de vente doit donc être suffisamment précise sur tous les points de la cession, surtout les points susceptibles de contentieux, de litiges.

Par **Ithomas**, le **03/05/2009** à **22:57**

Bonsoir et merci beaucoup pour ces infos qui me rassurent. la question en suspens est de savoir s'il a raison en disant que tant que tout n'est pas réglé je n'ai pas le droit de relancer la vente avec d'autres acheteurs potentiels...