



J'ai trouvé l'objet de mes rêves dois-je conclure une promesse de vente ?

Des questions à éclaircir

- Puis-je me passer du notaire pour signer une promesse de vente ?
- L'agent immobilier qui sert d'intermédiaire au vendeur de l'objet qui m'intéresse me conseille vivement de conclure une vente à terme. Quels sont ses avantages et ses inconvénients ?
- Le fisc taxe-t-il une promesse de vente ? Et une vente à terme ? Si oui, le taux de l'impôt sera-t-il le même dans les deux cas ?
- J'ai signé une convention de réservation, mais le vendeur continue à faire passer dans la presse des annonces relatives à la vente de son objet immobilier. Que puis-je faire ?
- J'ai signé une promesse d'achat il y a six mois pour un appartement qui était alors encore en construction. Nous nous sommes, dans ce document, mis d'accord sur un prix. Je constate aujourd'hui un vice de construction : que dois-je faire ?

Consultez le notaire
C'est plus sûr

Autres dépliants sur l'immobilier :

- Financer l'achat de mon logement, comment dois-je m'y prendre ?
- Nous achetons un bien ensemble, quelle forme de propriété choisir ?
- Je suis étranger, puis-je acheter un bien immobilier en Suisse ?
- L'appellation *frais de notaire* est trompeuse, que cache-t-elle en réalité ?
- Faire don d'un bien immobilier, est-ce une bonne idée ?

Autres sujets disponibles :

- Union
- Successions
- Sociétés
- Généralités

www.notaires-geneve.ch

Permanence de la Chambre des notaires
13, rue Verdaine
CH-1204 Genève
Téléphone : 022 781 08 28
Consultations tous les jeudis de 10h à 18h30, sans rendez-vous

Secrétariat de la Chambre des notaires
10, rue Farel
CH-1204 Genève
Téléphone : 022 310 72 70
Fax: 022 310 72 86
info@notaires-geneve.ch

La promesse de vente

Le transfert de propriété d'un bien immobilier est toujours précédé d'un laps de temps consacré aux négociations entre le vendeur et l'acquéreur et au règlement de diverses modalités : les deux parties doivent se mettre d'accord sur le prix et la date du transfert de propriété de l'objet ; ce dernier, peut-être encore en cours de construction, doit éventuellement être soumis à l'expertise de spécialistes ; l'acquéreur doit entamer les démarches liées au financement de son achat ; le vendeur doit dénoncer son prêt hypothécaire, libérer son habitation ou acheter un autre bien immobilier, etc.

Cette période peut être plus ou moins longue : au moins quelques semaines, souvent quelques mois, plus rarement au-delà d'une année. Il arrive en outre qu'il y ait plusieurs acquéreurs potentiels. Dès lors, tant le vendeur que l'acquéreur peuvent désirer que la conclusion de la transaction future soit assurée. Les parties peuvent avoir à cet effet recours à plusieurs types d'arrangements :

Protocole d'accord ou réservation

C'est une convention écrite non notariée, signée par les deux parties et qui fixe leurs volontés.

Elle donne souvent lieu à un premier versement modeste, gage de bonne foi dans les discussions.

Les parties ne peuvent être légalement forcées à vendre, respectivement à acheter, sur la base d'une telle convention.

Promesse de vente et d'achat

C'est un contrat établi par devant notaire qui engage les parties à conclure ultérieurement un acte de vente. Il précise toutes les conditions du transfert (délai, prix, etc.). Souvent, l'engagement pris est subordonné à la réalisation d'une ou plusieurs conditions suspensives (autorisations administratives ou prêt hypothécaire à obtenir).

Il est d'usage que l'acquéreur verse, au moment de la signature, un acompte au vendeur, souvent d'environ 10 % du prix du bien. En outre, le coût global de la promesse se monte à quelque 0,5 % du prix du bien (impôts de l'Etat, frais du Registre foncier, émoulement du notaire).

Si l'une des parties se rétracte, le juge peut l'obliger à respecter ses engagements.

Vente à terme

C'est déjà un contrat de vente, mais qui concerne un transfert de propriété différé dans le temps, selon un terme défini entre les parties. Comme la promesse, elle est souvent soumise à des conditions suspensives.

Certains la jugent préférable à une promesse, pensant qu'elle est moins coûteuse. En fait, pour un coût équivalent, elle se révèle surtout plus rigide qu'une promesse, qui, elle, permet de prendre en compte des événements qui seraient survenus entre-temps.

Dans tous les cas, il convient d'examiner en détail avec le notaire les modalités de la transaction, afin que les actes conclus tiennent compte de toutes les particularités du cas d'espèce.