

COMPROMIS DE VENTE : À QUOI FAIRE ATTENTION POUR LE FINANCEMENT

Le **compromis de vente** (ou promesse de vente) est une **étape juridique déterminante** : il engage officiellement l'acheteur et le vendeur dans la transaction.

Pour un primo-accédant, c'est souvent un moment intimidant. Pourtant, avec un bon accompagnement, il devient un **levier de sécurisation** du projet.

Qu'est-ce qu'un compromis de vente ?

Il s'agit d'un **avant-contrat** qui fixe les conditions principales de la vente :

- Identité des parties,
- Prix du bien,
- Date de signature de l'acte définitif,
- Conditions suspensives,
- Délais de réalisation du financement.

En signant le compromis, **vous vous engagez à acheter le bien**, sous réserve de l'obtention de votre prêt mais également sous réserves d'autres conditions qui peuvent être stipulées dans le compromis, telle que la constructibilité d'un terrain en cas de projet de construction sur un terrain nu par exemple..

Pourquoi c'est un moment clé pour le financement ?

À partir de la signature du compromis :

- Un **décompte précis des délais** commence (dépôt de dossier, édition de l'offre...),
- Vous devez obtenir votre crédit **dans un délai déterminé** (souvent 45 à 60 jours),
- Toute **erreur ou oubli dans les clauses financières** peut bloquer ou fragiliser votre projet.

COMPROMIS DE VENTE : À QUOI FAIRE ATTENTION CÔTÉ FINANCEMENT

04 | CONCRÉTISER SON ACHAT

Les points de vigilance côté financement ?

01 - La clause suspensive d'obtention du prêt

C'est LA garantie pour l'acheteur. Elle vous protège en cas de refus de prêt.

Si vous n'obtenez pas votre crédit, **vous pouvez renoncer à l'achat sans pénalité**, à condition de respecter les délais et les conditions mentionnées.

***Exemple :** Si vous signez un compromis sans cette clause, ou avec des conditions trop restrictives (ex. : taux ou durée irréalistes), vous risquez de perdre l'acompte versé.*

Ce que la clause doit préciser :

- Le ou les montants empruntés,
- Les taux maximums acceptés,
- La durée du crédit,
- Le délai pour obtenir l'offre (souvent 45 jours),
- Les établissements bancaires sollicités (souvent 2 ou 3).

02 - Le montant de l'acompte

En général, vous verserez **5 à 10 % du prix du bien** au moment de la signature du compromis.

Cette somme est **séquestrée chez le notaire** jusqu'à la signature de l'acte final. Si tout se passe bien, elle viendra en déduction du montant à verser au notaire.

COMPROMIS DE VENTE : À QUOI FAIRE ATTENTION CÔTÉ FINANCEMENT

04 | CONCRÉTISER SON ACHAT

03 - Le bon timing avec votre conseiller

Il est essentiel d'informer immédiatement votre conseiller Crédit Agricole **dès la signature du compromis**, afin de :

- Lancer rapidement la demande de prêt,
- Bloquer les conditions de taux en vigueur,
- Finaliser les derniers éléments du montage financier.

LE CONSEIL DU CRÉDIT AGRICOLE

Avant de signer un compromis, **faites-le relire par votre conseiller** ou demandez un rendez-vous express. Un simple oubli dans la clause suspensive peut mettre votre projet en péril — mieux vaut être accompagné !