

Compromis de vente et financement : les points à vérifier avant de signer

Guide pratique offert par Paseo Courtage. Le compromis engage votre financement bien plus qu'on ne le croit : ces quelques vérifications, faites avant la signature, vous protègent pendant toute l'opération.

1. La condition suspensive d'obtention du prêt, votre filet de sécurité

Tout compromis financé par emprunt est soumis à la condition suspensive d'obtention du ou des prêts. Elle est stipulée au seul profit de l'acquéreur : si le prêt est refusé dans les conditions prévues, la vente est annulée et votre dépôt de garantie vous est intégralement restitué.

Le délai légal minimum est de 30 jours à compter de la signature (article L.313-41 du Code de la consommation). En pratique, demandez **45 à 60 jours** : les délais bancaires réels le justifient, surtout en période de congés.

2. Les caractéristiques du prêt inscrites au compromis

Le compromis mentionne le montant global des prêts à solliciter, le taux d'intérêt maximum et la durée. Ces trois chiffres définissent la condition suspensive : un refus bancaire ne vous libère que si votre demande de prêt respectait ces caractéristiques.

- **Montant** : ne demandez pas à la banque un montant supérieur à celui inscrit au compromis, vous perdriez la protection de la condition suspensive.
- **Taux maximum** : faites inscrire un taux réaliste par rapport au marché, avec une marge de sécurité. Un taux irréaliste à la baisse rend la condition presque impossible à invoquer.
- **Durée** : même logique, elle doit correspondre à votre demande réelle.

Si le crédit finalement sollicité diffère des caractéristiques prévues au compromis et que la banque refuse, vous pourriez être condamné à verser l'indemnité prévue à la clause pénale (souvent 5 à 10 % du prix). C'est le piège le plus coûteux : votre courtier vérifie cette cohérence avant tout dépôt.

3. Le plan de financement déclaré

Le compromis récapitule la somme à financer : prix de vente, mobilier le cas échéant, provision pour frais d'acte, frais d'emprunt, éventuels frais d'agence. Il indique la part financée par apport personnel et celle financée par emprunt. Vérifiez que ces montants correspondent exactement à votre situation réelle : c'est sur cette base que

vosre déclaration d'emprunts en cours et de ressources sera contrôlée (bulletins de paie et relevés bancaires à l'appui).

4. Attention au nombre de refus exigés

Certains compromis prévoient que la condition suspensive n'est considérée comme non réalisée qu'après plusieurs refus bancaires (deux, parfois trois établissements nommés).

Dans ce cas, un seul refus ne suffit pas à vous libérer : il faut effectuer autant de dépôts de demande que le compromis l'exige, et obtenir un refus de chacun. À défaut, la clause pénale peut s'appliquer. Vérifiez ce point avant de signer, et faites-le simplifier si possible.

5. La prorogation du délai

Si le délai de la condition suspensive s'avère trop court, il peut être prorogé, mais uniquement par demande écrite de l'acquéreur et acceptation écrite du vendeur. Avec un dossier solide et bien suivi, cette prolongation s'obtient généralement sans difficulté via l'agence ou le notaire. Anticipez la demande dès que le calendrier se tend, sans attendre l'échéance.

6. Le calendrier type d'un financement

- Signature du compromis : le délai de la condition suspensive démarre.
- Semaine 1 : dossier complet transmis au courtier, dépôt en banque.
- Semaines 2 à 4 : instruction bancaire, accord de principe.
- Semaines 4 à 7 : édition de l'offre de prêt, puis délai légal de réflexion de 10 jours.
- Acceptation de l'offre, puis signature de l'acte authentique chez le notaire.

Ce calendrier suppose un dossier complet dès le départ. La liste des pièces à réunir selon votre projet est disponible sur paseo-courtage.fr/pièces-justificatives.html.

Le rôle de Paseo Courtage dans tout ça : vérifier la cohérence entre votre compromis et votre demande de prêt, constituer un dossier qui inspire confiance, mettre les banques en concurrence et suivre chaque échéance du calendrier pour que la condition suspensive ne devienne jamais un sujet. L'étude est gratuite et sans engagement : le cabinet est rémunéré par la banque, et des honoraires forfaitaires (1 490 € à 2 290 € selon le dossier, précisés au mandat) s'appliquent, uniquement si votre financement aboutit.