



Compromis de vente en attente de prêt bancaire

Par **danimari**, le **19/04/2018** à **13:52**

Bonjour,

Voilà mon problème : après avoir signé un compromis de vent le 5 mars avec condition suspensive de 30 jours pour obtention de prêt, les 30 jours sont dépassés et l'accord de prêt ou refus n'est pas réalisé, faute d'un document : l'estimation du bien immobilier pour prêt relais". Ce fameux document vient juste d'être remis à la banque d'après l'agence que nous avons mandaté et qui nous demande d'attendre car nous serions fautif. Nous n'avons pas signé de prorogation, ce qui nous a, d'ailleurs, jamais été demandée.

Ma question : puis-je annuler cette vente, l'acte authentique est prévu le 25 juin ?

Il est stipulé, dans le compromis : non réalisation de la condition suspensive. Si la conditions suspensive n'est pas réalisée dans les délais prévu "30 jours" sans que ce défaut incombe à l'acquéreur, et sauf renonciation de ce dernier à ladite condition, chacune des parties retrouvera sa pleine liberté, sans indemnité de part et d'autre.

Je ne recherche pas d'indemnité, juste pouvoir remettre mon bien à la vente si la réponse tarde encore de trop.

Merci pour les réponses.

Par **nihilscio**, le **19/04/2018** à **14:07**

Bonjour,

Je ne comprends pas. Pourquoi seriez-vous fautif ? Si vous n'avez pas commis de faute, vous pouvez vous prévaloir de la condition suspensive non réalisée dans le délai convenu. Le compromis est caduc, vous n'êtes pas obligé de poursuivre. Mais un délai de trente jours est très court. Habituellement on prévoit 45 voire 60 jours. En procédant comme vous l'envisagez, risquez en fait de perdre du temps.

Si vous avez une part de responsabilité dans la non-réalisation de la condition suspensive comme l'agence le laisse entendre, vous risquez de devoir indemniser l'acheteur évincé.

Par **danimari**, le **19/04/2018 à 19:02**

je suis d accord pour le délai un peut court mais nous sommes maintenant à 45 jours donc voilà mais il y a des paragraphes que je ne comprend pas
comme j ai dit plus haut c'est noté non réalisation de la condition suspensive
si la condition suspensive n est pas réalisé dans les 30 jours sans que ce défaut incombe à l acquéreur et saut renonciation par ce dernier à ladite condition dans le paragraphe j chacune des partie pourra reprendre sa liberté sans indemnité
paragraphe j ::
si l acquéreur decide de renoncer à la présente condition suspensive soit parce que le montant des prêts est inférieur à celui sollicité soit pour convenance personnelle il devra notifier au mandataire avant l expiration des 30 jours
cette notification m oblige d après le mandataire à attendre l accord ou le refus de prêt meme après les 30 jours j avoue que je n y comprend rien de rien
suis je toujours lié a cet acquéreur alors que la date des 30 jours est dépassé de 15 jours je veux bien vendre ma maison a cet acquéreur mais je ne veux plus attendre des semaines
merci pour les réponses

Par **nihilscio**, le **19/04/2018 à 20:24**

L'acquéreur n'a pas renoncé à la condition suspensive et vous êtes libéré. Le mandataire ne veut pas laisser passer l'affaire et risquer de ne pas percevoir sa rémunération.

S'il est devenu clair que l'acquéreur vous mène en bateau, il faut en finir au plus vite, sinon, il faut patienter un peu. Vous y perdriez à tout recommencer à zéro.

Par **danimari**, le **19/04/2018 à 20:34**

merci beaucoup je vais attendre encore une semaine

Par **Visiteur**, le **19/04/2018 à 22:04**

Bsr

Et votre notaire n'envisage pas de relancer l'acquéreur ?

Par **danimari**, le **20/04/2018** à **08:31**

maintenant l'agent immobilier me dit que les acquéreurs viennent de changer de banque mais sur le compromis ils ont bien noté qu'une seule banque et mon agent leurs avaient bien signalé qu'il était préférable de noter au moins deux je suppose donc qu'il y a eu un refus- sauf que cette deuxième banque est sollicité après la date butoire des conditions suspensive

Par **nihilscio**, le **20/04/2018** à **15:45**

Soit refus de vente, soit mauvaise foi des acheteurs. C'est mauvais signe. Essayez d'en savoir plus. Demandez des explications aux acheteurs. Comme vous, je serais tenté d'en rester là avec eux et de remettre le bien en vente.