Relire un compromis de vente

Le compromis formalise les engagements des parties. Préparez une lecture commune des conditions avant signature.

Vérifier le bien et le prix

Reprenez l’adresse, les lots et dépendances inclus, le prix et les dates envisagées.

Relire les conditions suspensives

Pour un achat avec prêt, signalez le montant et le calendrier prévus. Demandez comment documenter l’obtention ou le refus du financement.

Contrôler les annexes

Relisez les diagnostics et, le cas échéant, les documents de copropriété. Faites préciser les prochaines formalités et délais applicables.

Exemple fictif

Un retard bancaire paraît possible. L’acquéreur demande à l’étude de relire la clause de financement et de préciser les démarches avant la date prévue.

Préparer votre rendez-vous

Cochez les pièces disponibles et notez ce qu’il reste à demander à l’étude.

[ ]	**Objet de la vente**	Adresse, lots, annexes et équipements convenus avec l’autre partie.
[ ]	**Conditions de financement**	Informations sur le prêt, échéances et pièces à fournir.
[ ]	**Échéances**	Conditions suspensives, calendrier de signature, justificatifs et coordonnées à utiliser.

Question à poser

Comment et à qui notifier un événement qui affecte une condition suspensive ?

Notes pour le rendez-vous

_____

_____

_____

Sources et repères

Référence du guide

Service Public · Acte de vente

Informations générales pour préparer l’échange. Votre notaire vérifie les règles et les pièces applicables à votre situation.