



Formalisme et délai de Renonciation à une condition suspensive

Par **Jobis**, le **20/05/2022** à **12:47**

Demande faite pour le compte d'une voisine agée

Après avoir signé un compromis de vente avec conditions suspensives d'obtention de prêt avec un délai de réalisation l'acquéreur a indiqué qu'il "levait" (selon sa propre expression) cette condition. et cela par un simple e-mail 12 heure avant la fin du délai mentionné au compromis. Ceci a été ensuite confirmé 3 jours plus tard dans une lettre recommandée indiquant une "renonciation" à ces conditions .

Celui-ci n'avait pas respecté les obligations mentionnées au compromis l'obligeant transmettre les preuves des démarches de demande de prêt dans les 30 jours et n'avait d'ailleurs pas effectué ces demandes conformément à ces exigences.

Les acquéreurs tentent également actuellement de façon insistante de convaincre cette voisine de les laisser réaliser des travaux avant la conclusion de l'acte authentique. Celle-ci en est arrivée à souhaiter en finir avec cette vente et se libérer de cette quasi emprises des acheteurs.

1ère question : Quelle est le protocole quel formalisme doit respecter une telle renonciation

2ème Question : Est il possible pour la vendeuse de se prévaloir de la caducité du compromis au motif que les conditions n'ont pas été respectées.

Merci de vos réponses

Par **Visiteur**, le **20/05/2022** à **12:57**

Bonjour,

Les acquéreurs renoncent à la clause suspensive de manière explicite, alors qu'ils ne peuvent déjà plus s'en prévaloir n'ayant pas respecté les délais. Donc peu importe.

La vendeuse doit rapidement exiger de signer la vente et surtout ne pas céder à ces demandes de faire des travaux avant cette signature : elle prendrait de gros risques et n'aurait aucun recours si la vente n'avait finalement pas lieu.

La vendeuse ne peut pas se désister du compromis, même si les vendeurs n'ont pas réalisé ni prouvé les démarches imposées concernant leur prêt. C'est tant pis pour eux. Le compromis n'en est pas caduc.

La vendeuse devrait renvoyer vers son notaire ces acquéreurs insistants, et ne pas céder à leurs demandes.