



Prioté des acheteurs dans une vente de voiture

Par Visiteur

Je répons à un annonce de vente de voiture par mail. Je relance, propose des arrhes. Je relance encore et propose un acompte (toujours par mail). J'obtiens confirmation. Propose une visite plus tard mon emploi du temps étant serré. 2 jours plus tard J'appelle par téléphone étonné du peu de réaction de l'agent du vendeur (qui serait absent). Par téléphone je propose l'acaht immédiat avec paiement immédiat. Réponse: j'ai déjà une personne qui doit voir le véhicule dans 10 jours. Il a la priorité car il a téléphoné avant vous.

Ce fait est invérifiable, puis-je forcer la vente?

Par Visiteur

Cher monsieur,

Je répons à un annonce de vente de voiture par mail. Je relance, propose des arrhes. Je relance encore et propose un acompte (toujours par mail). J'obtiens confirmation. Propose une visite plus tard mon emploi du temps étant serré. 2 jours plus tard J'appelle par téléphone étonné du peu de réaction de l'agent du vendeur (qui serait absent). Par téléphone je propose l'acaht immédiat avec paiement immédiat. Réponse: j'ai déjà une personne qui doit voir le véhicule dans 10 jours. Il a la priorité car il a téléphoné avant vous.

Ce fait est invérifiable, puis-je forcer la vente?

Dans la mesure où ce fait est précisément est invérifiable, vous ne pouvez précisément rien prouver qui tende à permettre l'exécution forcée. En effet, dans la mesure où vous êtes le demandeur en justice, c'est à vous qu'il appartient de démontrer que vous vous êtes porté le premier acquéreur.

En outre, une action judiciaire en exécution forcée prend tout de même du temps, plusieurs mois, et peut rendre l'opération franchement inintéressant financièrement parlant.

Très cordialement.