



Offre d'achat appartement

Par Rosemarie

Bonjour, si l'on fait une offre d'achat au prix du vendeur et que l'on est le premier à l'avoir faite, est-il dans l'obligation de l'accepter par rapport aux offres faites après ?

Si oui, pouvez vous m'envoyer le lien de l'article de loi, je n'arrive pas à le trouver

Merci

Par yapasdequoi

Bonjour,

Non : une offre d'achat ne vous donne aucune priorité, le vendeur peut choisir entre plusieurs offres reçues et peu importe dans quel ordre.

De plus le prix n'est pas le seul critère, le plan de financement est aussi important : un vendeur peut préférer une offre au comptant par rapport à une offre basée sur un crédit, tout simplement parce que c'est plus rapide et moins aléatoire.

Par janus2

Bonjour,

Cela dépend des cas.

Le vendeur vend t-il en direct sans passer par une agence ? Passe t-il par une agence ? Dans ce cas, le mandat comporte t-il une clause expresse donnant droit au mandataire de signer en représentation de son mandant ?

Par Nihilscio

Bonjour,

Même réponse que yapasdequoi.

La jurisprudence ne considère pas une annonce publique comme une offre de vente engageant le vendeur à l'égard du premier venu. Celui-ci peut sélectionner les candidats à l'achat.

Je confirme, le prix est loin d'être le seul critère de sélection.

Il est très rare que les agents immobiliers détiennent un mandat de vente. Ils ne le proposent jamais. Dans la quasi-totalité des cas, ils n'ont qu'un mandat d'entremise.

Par janus2

La jurisprudence ne considère pas une annonce publique comme une offre de vente engageant le vendeur à l'égard du premier venu.

Ce n'est pas aussi net...

Rencontre des volontés : l'offre au prix demandé forme en principe la vente

En matière de vente, le Code civil nous précise que la vente « est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé. » (article 1583 du Code civil).

Ainsi, ce qui va former la vente et notamment en matière immobilière, c'est la rencontre des volontés à travers le consentement sur la chose et le prix.

Plus concrètement en vente immobilière, le consentement va supposer la rencontre d'une offre et d'une acceptation :

L'offre de vente est l'acte par lequel une personne se déclare prête à vendre un bien à des conditions déterminées. Elle doit être suffisamment précise et renfermer les éléments essentiels du contrat projeté, mais également ferme, c'est à dire manifestant la volonté d'être lié en cas d'acceptation.

L'acceptation est quant à elle la manifestation de la volonté de son auteur d'être lié dans les termes de l'offre (on parle souvent d' « offre au prix » de l'acquéreur alors que juridiquement il s'agit plus d'une « acceptation » d'une offre de vente).

Lorsque les termes de l'offre coïncident exactement avec ceux de l'acceptation, il y a rencontre des volontés : échange des consentements nécessaire à la formation du contrat.

Ainsi, lorsque l'offre s'exprime par une proposition suffisamment ferme et précise, son acceptation lie contractuellement l'émetteur de l'offre et son destinataire.

A titre d'illustration, lorsqu'une offre ferme et précise est faite « au public » et qu'une acceptation des conditions déterminées fixée dans l'offre (par un courrier portant proposition d'achat au prix de vente adressée au vendeur) est formulée) : il y a rencontre des volontés et ainsi formation du contrat de vente.

En résumé, l'« offre au prix demandé » forme en principe la vente (acceptation d'une offre de vente antérieurement formulée par le propriétaire) et dès lors que l'acceptation concorde avec l'offre, la rencontre des volontés rend en principe le contrat parfait.

A noter toutefois que l'offre et l'acceptation doivent satisfaire à certaines conditions pour engager leur auteur.

Pour qu'une proposition de contracter constitue une offre susceptible d'engager son auteur, elle doit contenir les éléments essentiels du contrat envisagé.

A l'offre doit correspondre une acceptation portant sur les éléments essentiels du contrat projeté et ne contenant aucun élément de contre-proposition, lequel disqualifierait alors immédiatement l'acceptation en offre. Il est nécessaire que ces deux éléments du consentement se rencontrent et correspondent exactement.

À défaut, la proposition s'analyse en une simple invitation à entrer en pourparlers et n'est pas susceptible d'emporter la formation du contrat par sa seule acceptation par le destinataire.

[url=https://www.lba-avocat.com/articles/93-immobilier-la-vente-est-formee-par-la-rencontre-de-l-offre-et-de-l-acceptation]https://www.lba-avocat.com/articles/93-immobilier-la-vente-est-formee-par-la-rencontre-de-l-offre-et-de-l-acceptation[url]

Par yapasdequoi

Il n'est pas dit que l'offre a été acceptée.
Si le vendeur ne l'a pas acceptée, il n'est pas engagé.

Par janus2

l'acceptation est de fait lorsque l'annonce est suffisamment précise.

Par Nihilscio

Bonjour, si l'on fait une offre d'achat au prix du vendeur et que l'on est le premier à l'avoir faite, est-il dans l'obligation de l'accepter par rapport aux offres faites après ?

Si oui, pouvez vous m'envoyer le lien de l'article de loi, je n'arrive pas à le trouver

L'article de loi sur lequel vous pourriez tenter de revendiquer que la vente a été conclue du simple fait que vous êtes la première à avoir présenté une offre ferme au prix annoncé est l'article 1583 du code civil :

Elle [la vente] est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé.

Cela pourrait fonctionner mais à deux conditions :

1. que l'offre de l'acheteur ne soit assortie d'aucune condition suspensive ni de clauses dérogatoires aux dispositions supplétives du code civil ;
2. que l'offre faite au public, celle du vendeur, ait la même valeur qu'une offre qu'il vous aurait présentée à vous personnellement.

Si ces deux conditions sont réunies, alors on peut suivre Me Louise Barbigant cité par Janus. Mais, attention, tous les avocats ne disent pas la même chose. D'autres avocats ne sont pas du même avis. Par exemple Me Dominique Ducourtioux qui s'exprime sur :

[url=https://www.village-justice.com/articles/portee-annonce-vente-bien-immobilier,25368.html]https://www.village-justice.com/articles/portee-annonce-vente-bien-immobilier,25368.html[/url] :

l'annonce de vendre une maison par voie de presse ou sur un site internet ne peut avoir la même portée que l'annonce de vendre un véhicule d'occasion.

Me Ducourtioux se repose sur un arrêt de la cour d'appel de Paris rendu le 12 juin 2014, n° 13/06003, publié sur le site legifrance, qui n'est pas passé inaperçu dans le monde des professionnels :

Considérant que si l'offre faite au public lie le pollicitant à l'égard du premier acceptant dans les mêmes conditions que l'offre faite à personne déterminée, il en est différemment en matière de vente d'un bien immobilier s'agissant d'une opération complexe ; qu'en cette matière, une offre au public est par nature large et ouverte afin de permettre à de futurs contractants de discuter du contenu du contrat, et s'analyse par conséquent comme une invitation à entrer en pourparlers ; qu'en l'espèce l'offre faite au public par M Patrice Y... ayant pour objet la vente d'un bien immobilier, cette offre s'analyse ainsi en une invitation à entrer en pourparlers.

Il est curieux que Me Barbigant n'en fasse pas mention dans son article rédigé en 2021 qui ne mentionne que deux arrêts de la cour de cassation de 1968 et de 1998.

Reprenons les deux conditions indispensables pour donner raison à Me Ducourtioux.

1. Absence de conditions suspensives et de dérogations au code civil.

Cela suppose que vous n'ayez pas à recourir à un emprunt et que vous soyez immédiatement en mesure de déposer sur un compte séquestre l'intégralité du prix de la vente. Immédiatement, c'est réellement immédiatement, c'est à dire moins d'une semaine, le temps de trouver un organisme financier pouvant séquestrer la somme. Les notaires et les agents immobiliers peuvent aussi le faire. Si vous n'avez pas la somme, s'il vous faut quelques jours de plus pour la réunir, le vendeur peut déclarer que la vente est nulle pour défaut de paiement du prix.

C'est très exigeant et en pratique assez rarement possible. C'est aussi assez risqué pour le vendeur parce qu'il doit alors la garantie des vices cachés dont les vendeurs s'exonèrent systématiquement.

Dans de telles conditions, on peut d'ailleurs se demander quel intérêt il y aurait à passer par l'avant-contrat traditionnel, le compromis. On pourrait tout aussi bien aller directement chez le notaire pour l'acte authentique. C'est ce que font parfois les professionnels.

2. Validité de l'offre faite au public.

La vente d'un bien immobilier, surtout un appartement en copropriété, est une opération complexe qui permet difficilement de considérer que la simple acceptation par l'acheteur de l'offre faite au public puisse suffire. Plusieurs questions se posent.

- quelles étaient réellement les intentions des parties ?

Le vendeur avait-il réellement l'intention de vendre au premier venu sans rien négocier, sans s'assurer du sérieux de l'acheteur, de sa solvabilité ?

Le vendeur était-il réellement disposé à assumer la garantie des vices cachés et non seulement de vendre en l'état comme c'est l'usage ?

Or le code civil dispose (article 1188) :

Le contrat s'interprète d'après la commune intention des parties plutôt qu'en s'arrêtant au sens littéral de ses termes.

Lorsque cette intention ne peut être décelée, le contrat s'interprète selon le sens que lui donnerait une personne raisonnable placée dans la même situation.

Si telles n'étaient pas réellement les intentions du vendeur, l'offre faite au public doit s'interpréter comme une invitation à entrer en pourparlers.

- l'annonce faite au public contient-elle les éléments essentiels du contrat ?

Outre le problème du financement, pour un appartement en copropriété, c'est loin d'être évident vu les multiples informations que doit donner le vendeur à l'acheteur, qui sont loin d'être anodines, par exemple en ce qui concerne la gestion et l'état financier de la copropriété.

Pour toutes ces raisons, l'article de Me Barbigant est déconnecté de la réalité. La personne qui prétendrait forcer la vente pour le simple motif qu'elle a la première exprimé sa volonté d'acheter aurait les plus grandes chances d'être déboutée par le tribunal et cela lui coûterait cher.