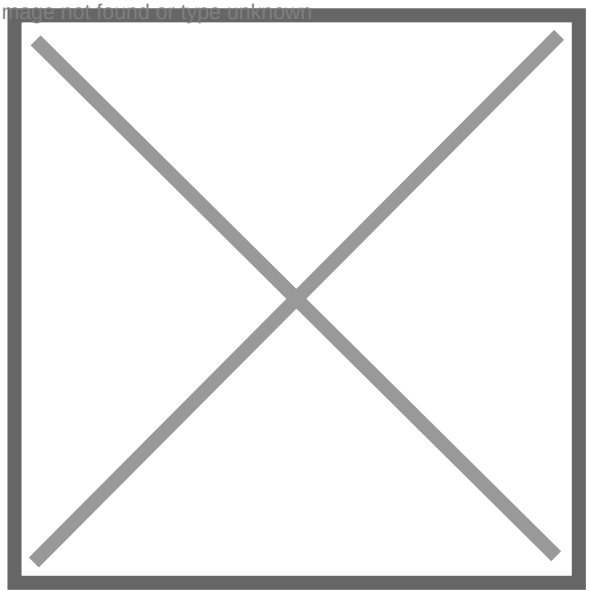
Image not found or type unknown



Offre d’achat acceptée et signée par le vendeur

Par **hieros**, le **20/07/2019** à **00:42**

Bonjour,

Je vous contacte suite à un problème de vente.
Nous avons par mail fait une offre d’achat écrite au prix demandé à l’agent immobilier qui l’a transmise au propriétaire. Le vendeur l’a accepté et signé.
Nous avons donc un rdv prochainement avec le notaire pour signer la promesse de vente mais on apprend que le propriétaire ne veut plus nous la vendre suite à une surenchère d’un particulier en vente direct.

Pouvez-vous me dire si le propriétaire a le droit de refuser la vente malgré la proposition d’achat signée et acceptée?

Quelles sont mes droits?
Suis-je toujours en course pour acheter le bien et dans le cas contraire puis-je demander une compensation financière suite au refus de vente du vendeur ?

Quelles sont les démarches à suivre?

Merci par avance pour votre aide.

Cordialement

Par **nihilscio**, le **20/07/2019** à **01:27**

Bonjour,

En un tel cas, assez courant, la jurisprudence considère qu'il y a eu rupture brutale de pourparlers créant préjudice et donnant droit à des indemnités.

Par **hieros**, le **20/07/2019** à **10:32**

Bonjour et merci NIHILSCIO,
pour votre réponse.
Que dois-je faire pour avoir une DI?

Merci par avance de votre retour.

Par **nihilscio**, le **20/07/2019** à **10:45**

Pour avoir des dommages et intérêts, vous mettez en demeure les vendeurs de vous verser telle somme en indemnisation du préjudice qu'ils vous ont causé en rompant abusivement les pourpalers et ensuite, s'ils refusent, ce qui est à prévoir, vous les assignez devant le tribunal d'instance (si vous ne dépassez pas les 10 000 €). A titre d'exemple, vous pouvez produire l'arrêt suivant :
https://www.legifrance.gouv.fr/affichJuriJudi.do?idTexte=JURITEXT000024703210

Par **hieros**, le **20/07/2019** à **11:10**

Merci beaucoup.

Par **Lag0**, le **20/07/2019** à **16:41**

Bonjour,

Si j'ai bien suivi, vous avez acceptez d'acheter au prix du mandat, il n'était même pas nécessaire, alors, de demander au vendeur d'accepter votre offre (cela ne l'aurait été que si vous aviez fait une offre à un prix inférieur).

Mais dans la mesure où vous possédez un document signé du vendeur acceptant votre proposition, celui-ci est bien engagé. Il ne peut plus se rétracter, il doit poursuivre la vente avec vous.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Voyez avec l'agent immobilier qui a tout intérêt à vous aider dans vos démarches puisque sa commission est en jeu...

Par **nihilscio**, le **20/07/2019** à **20:34**

[quote]
Mais dans la mesure où vous possédez un document signé du vendeur acceptant votre proposition, celui-ci est bien engagé. Il ne peut plus se rétracter, il doit poursuivre la vente avec vous.[/quote]
C'est l'argument classique qui repose sur 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.*

Ca a eu marché. Le dernier arrêt de la cour de cassation ordonnant une vente forcée dans des conditions similaires date de 1960 environ. Le bien en question était un terrain agricole.

Ca ne marche plus comme le montre on ne peut plus clairement un arrêt tout récent du 27 juin (n°18-15863).

Dans cette affaire, un M M. avait formulé par courriel auprès d'une agence immobilière, une offre d'acquisition payée comptant à la signature de l'acte notarié concernant un bien immobilier mis en vente par une société Perfin. Le conseil d'administration de la société y a répondu favorablement le surlendemain en précisant qu'il était à sa disposition « pour tout document ou toutes formalités ultérieures nécessaires pour réaliser la vente ». La vente ne s'est finalement pas faite et M M. a assigné la société Perfin en vente forcée. La cour n'a pas constaté que la vente était parfaite mais qu'il y avait seulement eu rupture brutale de pourparlers portant préjudice : *… compte tenu notamment de l'importance même de l'opération pour un prix très élevé de 1 300 000 euros, et des nécessaires négociations quant aux diverses conditions essentielles de rédaction de la promesse que les parties ont souhaité retarder les effets d'une vente parfaite à la date de la signature d'une promesse de vente dont la rédaction a été confiée aux notaires ; que les parties ayant simplement accepté d'ouvrir la négociation et d'entrer en pourparlers sur des points demeurant essentiels, il ne peut être constaté aucune vente parfaite …* La cour de cassation a validé.

Lorsque l'acheteur dispose d'un droit de rétractation, ce qui est le cas pour les particuliers, on peut ajouter que son offre ne l'engage pas sérieusement. En prétendant que le vendeur est, lui, engagé par l'acceptation de l'offre il prétend abusivement allonger le délai de rétractation accordé par la loi.

Par **MarieSete9**, le **21/07/2019** à **21:02**

Bonsoir. Je ne partage pas cette opinion en général, mais en le cas d'espèce oui.
La vente forcée reste une option tout à fait plausible ; l'arrêt susdit se rapporte à une situation particulière.
Si l'offre d'achat est complète avec descriptif détaillé concernant le bien et le paiement, qu'elle

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

est également ainsi reprise et validée par le vendeur, celui-ci est définitivement engagé. S'il lui prenait l'envie de vendre à mieux disant il pourrait être poursuivi pour double vente, sans aborder le point de la pratique d'enchères non autorisées.
Dans l'arrêt susdit, la teneur des premiers accords relève en effet de la négociation plutôt que de revêtir le formalisme de l'offre d'achat et de son acceptation, ce qui explique la décision des magistrats.

Par **nihilscio**, le **21/07/2019** à **21:37**

Pour retrouver un arrêt de cassation entérinant une vente forcée sans qu'un acte de vente ou promesse bilatérale ait été signé des deux parties, il faut remonter à une soixantaine d'années en arrière.

Les arrêts similaires à celui du 27 juin 2019 sont assez nombreux. La cour de cassation considère qu'une vente immobilière est trop complexe pour qu'on puisse s'en tenir à un échange d'offre et d'acceptation d'offre succinct. En pratique les parties ne sont engagées qu'à compter de leurs signatures d'un avant-contrat consistant généralement en une promesse bilatérale de vente appelée couramment "compromis", l'acheteur non professionnel disposant toutefois d'une faculté de rétractation de dix jours.

Outre les motifs validés par la cour de cassation, il n'est pas concevable que l'acheteur prétendre le vendeur engagé alors que lui ne l'est pas encore pendant une durée supérieure à la durée légale de dix jours. Or le délai de rétractation ne commence qu'à compter de la notification par courrier recommandé du "compromis" signé par le vendeur. Le vendeur ne peut l'être avant.

Par **MarieSete9**, le **21/07/2019** à **22:59**

Monsieur, vous êtes plein de convictions, mais ici aussi elles semblent fragiles.
Premièrement il y a tous les renseignements utiles dans le manuel LEFEBVRE sur les ventes immobilières, et en le cas d'espèce on y lit fort autre chose.
Deuxièmement je relève dans vos propos le terme "succinct" qui ne désigne pas du tout la description des documents dans mon propos. Je suis sur cette place de discussion et d'échange depuis peu, mais votre ton de donneur de leçons pour finalement créer du débat là où il n'y a pas lieu d'être, de glisser sur les termes employés, a quelque chose d'agaçant. Il vous faut absolument vous documenter ; à tout le moins rester prudent dans vos assertions.

Par ailleurs le delà de rétractation de l'acheteur n'a rien à faire ici : la personne n'est pas dans cette position. Du reste il n'y a jamais eu d'équilibre entre possibilité de rétractation de l'acquéreur et vendeur ; je ne sais où vous allez chercher pareilles idées.. l'acquéreur a toujours été plus libre dans ces affaires là que le vendeur.. il n'y a pas si longtemps certains avaient même fait profession de signer des documents pour achat qui engageaient le vendeur pour aller ensuite les "revendre" .. et le plus fort : pour vous donner tort, ces documents étaient parfois écrits au bistrot du coin, peu importe tant que l'exactitude des formules et descriptifs étaient là, avec protagonistes et pièces d'identité. Certes il y a peu de cas dans

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

lesquels un propriétaire a été forcé de vendre par jugement après s'être engagé, mais ce n'est pas parce que l'option n'existe plus, c'est seulement parce qu'une personne dans cette situation y perdrait sa chemise et donc préfère finalement vendre à qui elle a consenti en premier lieu à vendre.

Par **MarieSete9**, le **21/07/2019** à **23:18**

J'ai presque envie d'ajouter "chiche" .. On prend RV vous me vendez un immeuble, et vous essayez de vous rétracter, pour voir ?

Par **nihilscio**, le **22/07/2019** à **00:51**

[quote]
Deuxièmement je relève dans vos propos le terme "succinct" qui ne désigne pas du tout la description des documents dans mon propos[/quote]
Si les documents sont vraiment complets, cela s'appelle un "compromis de vente" et il y a deux possibilités. Soit le vendeur signe le compromis et alors il est engagé, la vente est parfaite, soit il refuse de signer et alors il ne se passe rien parce qu'il n'est pas obligé de le signer. S'ils ne sont pas vraiment complets, nous retombons dans le cas où la vente n'est pas parfaite mais où il y a seulement rupture brutale de pourparlers.

[quote]
Par ailleurs le delà de rétractation de l'acheteur n'a rien à faire ici : la personne n'est pas dans cette position.[/quote]
Si. Tout acheteur non-professionnel se trouve dans cette position.

[quote]
Du reste il n'y a jamais eu d'équilibre entre possibilité de rétractation de l'acquéreur et vendeur[/quote]
Vous avez vraiment des problèmes de compréhension à la lecture de textes. Depuis que l'acheteur non-professionnel a un droit de rétractation, cela date d'une vingtaine d'année, il y a un déséquilibre entre l'acheteur et le vendeur. C'est une exception aux dispositions de droit commun des contrats et l'acheteur ne peut exiger quoi que ce soit qui aurait pour effet d'accroître ce déséquilibre en sa faveur.

[quote]
il n'y a pas si longtemps certains avaient même fait profession de signer des documents pour achat qui engageaient le vendeur pour aller ensuite les "revendre" ..[/quote]
Cela date un peu. C'était fin des années 1980, début des années 1990, où s'était manifesté une flambée des prix de l'immobilier sur certains secteurs. Des marchands de bien signaient comme acheteurs des promesses bilatérales de vente rédigées en bonne et due forme avec clause de substitution de l'acquéreur et "revendaient" peu de temps après ces promesses de vente avec une plus-value, en fait se faisaient substituer comme acheteur, avec rémunération bien sûr. Cette activité spéculative a été interdite.

[quote]

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

pour vous donner tort, ces documents étaient parfois écrits au bistrot du coin, peu importe tant que l'exactitude des formules et descriptifs étaient là, avec protagonistes et pièces d'identité.[/quote]
Cela ne me donne pas tort. Je le répète, il s'agissait de contrats parfaitement bien rédigés. C'est la substitution d'acheteur qui se faisait au bistrot plutôt que la rédaction et la signature de l'acte de vente.

Par **Lag0**, le **22/07/2019** à **06:42**

Un article d'avocat qui va bien dans le sens que j'exposais plus haut :

https://ducellier-avocats.fr/offre-dachat-acceptee/

[quote]
B. Après acceptation de l’offre de l’acheteur
L’acceptation sans réserve du prix et des conditions par le preneur rend la vente parfaite puisqu’elle réalise la réunion des consentements nécessaires à la conclusion du contrat (C. civ., art. 1589).

Il arrive aussi que le vendeur soit défaillant et se refuse à exécuter la vente. C’est en général le cas de celui qui a trouvé un autre acheteur à un prix plus élevé.

Dans ce cas, l’acheteur est en droit de poursuivre l’exécution en nature de la promesse, soit en obtenant du juge une condamnation du vendeur sous astreinte à réitérer la vente par acte authentique, soit et à défaut en faisant inscrire dans le jugement de condamnation la mention selon laquelle il vaudra vente et pourra être publié à la conservation des hypothèques.

Contrairement à l’acheteur, le vendeur ne bénéficie pas d’un délai de rétractation de 7 jours (article 271-1 du Code)

[/quote]

Par **MarieSete9**, le **22/07/2019** à **09:22**

C'est exactement cela.
Contrairement à ce qu'expose la contribution sus discutée, il n'y a pas à rechercher un quelconque équilibre entre acquéreur et vendeur immobilier.
L'arrêt mis en avant fait état de négociations et non d'une offre de vente dans les formes acceptée de façon indiscutable : celle ci peut aboutir via les tribunaux à forcer le vendeur à réaliser la vente (nonobstant l'opinion du contributeur susdit).
Monsieur voudrait il bien préciser dans la présente conversation de quelle façon l'activité spéculative en objet (et toujours vérifiée sur le terrain en 2005) a t elle été "interdite"... En d'autres termes, monsieur voudrait il bien nous éclairer sur l'anéantissement de la possibilité d'un compromis (fut il réalisé au bistrot) avec clause de substitution ?

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Par **nihilscio**, le **22/07/2019** à **10:37**

[quote]
Un article d'avocat qui va bien dans le sens que j'exposais plus haut :
https://ducellier-avocats.fr/offre-dachat-acceptee/[/quote]
Un article d'avocat qui ne mentionne aucune jurisprudence. C'est de la théorie pure qui vaut dans les cas parfaits mais qui ne correspond pas à la réalité de la vie. Si l'on cherche des jurisprudences sur les acceptations puis rétractations d'offres d'achat, **on ne trouve aucun arrêt condamnant à une vente forcée et l'on trouve à foison des arrêts condamnant le vendeur pour rupture abusive de pourparlers.**

Je maintiens ma réponse à Hieros. Vouloir contraindre le vendeur à vendre, c'est foncer dans le mur. Vouloir se faire attribuer des dommages et intérêts pour rupture abusive de pourparlers, c'est parfaitement jouable.

Depuis que la loi a donné un droit de rétractation à l'acheteur, la réalité est que de très nombreux acheteurs font une offre avant d'être pleinement décidés, espérant "bloquer l'affaire" pour se donner le temps de réfléchir, et que de nombreux vendeurs y répondent un peu vite, par simple inconséquence ou par mauvaise foi. La solution adoptée par les tribunaux, celle qui est adaptée aux cas réels, est celle des deux arrêts que j'ai cités. On n'en trouve pas d'autre.

L'une des raisons qui fait que l'offre acceptée ne vaut pas vente est que ces offres, à moins que ce ne soient des propositions de contrat complètes, ce qui n'est pas le cas dans l'affaire d'Hieros, ne comportent rien sur la solvabilité du candidat acheteur ni sur les clauses pénales ni sur le dépôt de garantie. Or ces données sont essentielles dans un contrat de vente immobilière.

Par **nihilscio**, le **22/07/2019** à **10:59**

[quote]
Monsieur voudrait il bien préciser dans la présente conversation de quelle façon l'activité spéculative en objet (et toujours vérifiée sur le terrain en 2005) a t elle été "interdite'

[/quote]
Par l'article 52 de la loi 93-122 du 29 janvier 1993.

[quote]
il n'y a pas si longtemps certains avaient même fait profession de signer des documents pour achat qui engageaient le vendeur pour aller ensuite les "revendre" ..

[/quote]
Madame daignerait-elle préciser en quoi consistaient exactement ces documents et comment le vendeur était-il engagé ?

[quote]

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

il n'y a pas à rechercher un quelconque équilibre entre acquéreur et vendeur immobilier.

[/quote]
Ah bon ? Le contrat ne résulte-t-il pas en principe de la seule volonté des parties supposées être sur une position d'égalité de droits ?

Par **MarieSete9**, le **22/07/2019** à **11:16**

L'équilibre des parties dans le contrat est une théorie qui souffre de nombreuses exceptions de facto connues et reconnues ; en le cas d'espèce il y a aussi une sorte de déséquilibre dans la mesure où en effet l'acquéreur se voit accorder plus de liberté que le vendeur dans les transactions immobilières.
Pour le surplus,
Comme à votre habitude,
Vous suscitez du débat là où il n'y a pas lieu d'être et êtes pratiquement en contradiction avec vos propres termes :
La vente est parfaite dès lors qu'il y a promesse de vente acceptée (levée de l'option) par le vendeur. Vous entretenez une confusion entre offre 'succincte' et parfaite et complète formulation.
Si le formalisme nécessaire est respecté -fut ce au bistrot du coin sur papier libre- une levée d'option a pour conséquence que le bien est DES LORS VENDU... Simplement la prise de possession et le paiement n'ont pas été effectués. Seul obstacle pour ces dernières modalités : le sort de la DIA.
Donc notre interlocuteur S'IL A RESPECTÉ LE FORMALISME ADEQUAT est déjà propriétaire en théorie du bien immobilier, et le désormais "ancien" propriétaire ne peut plus vendre ce bien qui ne LUI APPARTIENT PLUS.
ENFIN l'absence de jurisprudence n'est pas un argument : il n'y a plus eu pendant des décennies de jurisprudence concernant l'obligation de porter des gants blancs pour les contrôleurs SNCF ce qui ne rendait pas le texte inapplicable pour autant.
Nota Bene
(Pour l'information juridique que vous communiquez en réponse à ma question, je m'y attelle, car la date affichée ne correspond nullement à une pratique encore utilisée du temps de mon activité en 2005)

Par **nihilscio**, le **22/07/2019** à **11:22**

[quote]
ENFIN l'absence de jurisprudence n'est pas un argument

[/quote]
Bien sûr que si. Quand un inconnu sur un forum affirme une chose et que je lis le contraire dans les arrêts de la cour de cassation, j'adopte la solution de la cour de cassation.

Par **MarieSete9**, le **22/07/2019** à **11:23**

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Votre article 52 ne s'applique qu'aux professionnels de l'immobilier. Gasp! Encore vous tirez des généralités à partir de cas particuliers!

La jurisprudence mentionnée par vous ne remet pas en cause nos propos (avec M. LAGO) puisqu'elle s'applique à un cas de discussion et non au cas général d'une levée d'option dans le cadre en objet.

Par **nihilscio**, le **22/07/2019** à **11:31**

"Mon" article 52 s'applique **exactement** aux cas que vous mentionniez : *il n'y a pas si longtemps certains avaient même fait profession de signer des documents pour achat qui engageaient le vendeur pour aller ensuite les "revendre".* Car si ces individus en ont fait leur profession, ils sont devenus des professionnels. Le dire est une lapalissade.

Je relève, gasp ! que vous ignoriez cette disposition pourtant bien connue de ceux qui en savent un peu en matière de droit immobiler.

[quote]
Donc notre interlocuteur S'IL A RESPECTÉ LE FORMALISME ADEQUAT ...

[/quote]
Ah oui ? Quel formalisme ? Sauf pour quelques actes bien précis, se porter garant d'un locataire par exemple, **aucun formalisme n'est requis.** Vous dites n'importe quoi et vous ne maîtrisez pas les questions sur lesquelles vous prétendez donner des leçons. C'est épuisant. J'arrête de polémiquer avec vous. Pure perte de temps.

Par **MarieSete9**, le **22/07/2019** à **11:44**

Monsieur, Lapalissade peut être, pourtant "faire professionnel de" n'est pas pour autant "être professionnel" : entre la réalité sociale et la réalité fiscale il y a une marge qu'il faut être aveugle pour ne pas voir.
La lecture des documents de discussion d'elaboration de la loi mentionnée risque de vous réserver des surprises, si tant est que vous sachiez qu'il existe une notion d'esprit de la loi... Mais c'en est là un peu beaucoup pour un inconnu qui n'a visiblement pas même lu un véritable ouvrage juridique commenté sur le sujet...
Ici aussi Monsieur, je me retire découragé et dépité.. je laisse le champ libre à vos élucubrations et souhaite encore que vous ne soyez pas un de ces étudiants qui aspire à la magistrature... De l'humain ne désespérons pas toutefois! Puisse la fréquentation assidue des forums juridiques vous apporter quelque bénéfice... Certains fameux blogs également, ils ont au moins le mérite de n'être pas "trollés"...
Salutations

Par **Lag0**, le **22/07/2019** à **11:51**

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Un dossier qui fait la différence entre action en vente forcée et en DI pour résiliation abusive de pourparlers. Ce sont deux actions différentes pour 2 cas différents, selon que la vente puisse être qualifiée de parfaite ou non.

On en reste bien à dire qu'en cas de vente parfaite, donc d'offre d'achat (et non d'intention d'achat) acceptée par le vendeur, l'action en vente forcée est possible...

https://www.journaldelagence.com/1150732-lengagement-vendeur-acquereur-caroline-dubuis-talayrach-avocat

[quote]
Tout cela peut paraître théorique mais les applications sont très concrètes. Si la vente est parfaite et qu'une partie refuse de signer l'avant-contrat, l'autre partie (vendeur ou acquéreur) peut demander l'exécution forcée de la vente ou des dommages et intérêts, de même que l'agent immobilier.

Si la vente n'est pas parfaite, c'est la résiliation abusive de pourparlers qui est susceptible d'être indemnisée ou la mauvaise foi de l'une des parties. Dans les deux cas, ce sera au demandeur d'en rapporter la preuve et le préjudice. L'aléa de cette procédure est important. Si les principes sont aisément compréhensibles, les situations, dans les faits sont plus difficiles à apprécier.

[/quote]

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés