



Offre au prix d'un bien refusée (particulier à particulier)

Par Vero75016

Bonjour,

J'ai visité un bien hier et effectué une offre au prix le jour même. Le propriétaire actuel a répondu en expliquant que la vente était difficile émotionnellement, et qu'il attendait d'autres visites pour sélectionner un dossier.

Je précise que je suis la première à avoir visité le bien (il me l'a dit de vive-voix), et qu'il s'agit d'une vente de particulier à particulier.

Aujourd'hui j'ai reçu un message curieux du propriétaire (qui a dû s'emmêler les pinceaux avec les acheteurs potentiels) : "j'ai déjà une offre au prix et une visite demain, si vous souhaitez, vous pouvez surenchérir".

Je sais qu'il est interdit de surenchérir mais a-t-il le droit de sélectionner un dossier? - Je dispose d'un apport conséquent et j'ai déjà fait mon dossier avec ma banque (j'ai aussi informé le propriétaire de cela) - alors que j'ai fait une offre au prix?

Quelles sont mes options?

Merci d'avance

Cordialement

Veronique

Par ESP

Bonjour

Si le vendeur a reçu une offre au prix et ensuite une offre à un prix plus élevé, il ne peut juridiquement pas refuser la première offre. Donc il ne peut pas vous demander de surenchérir sans s'exposer à une contestation du premier acceptant.

Par Henriri

Hello !

ESP que le vendeur reçoive une offre "n°2" supérieure à une première offre "n°1" et le fasse savoir à l'auteur de l'offre n°1 est-ce interdit juridiquement tant que ce vendeur n'a encore accepté ni l'une ni l'autre ? Quelle serait la base juridique de cette interdiction ?

Il me semble normal qu'un vendeur laisse venir plusieurs offres (sans se jeter sur la première) et choisisse le "dossier" qui lui semble le plus solide et intéressant (notamment en prix). C'est ce que je comprends du vendeur dans le message de Vero.

Par contre si le vendeur a formellement accepté une offre (donc s'est engagé à vendre) là oui il ne doit pas pousser à la surenchère en espérant une meilleure offre.

A+

Par janus2

Bonjour,

Les ventes immobilières sont un peu différentes des ventes classiques.

Pour une vente classique, on dit que la vente est parfaite dès qu'il y a accord sur la chose et le prix. Ainsi, on pourrait penser qu'un propriétaire qui met en vente son bien à un certain prix (annonce) serait obligé de vendre au premier

acheteur qui accepte ce prix, mais ce n'est pas le cas pour une vente immobilière. La jurisprudence considère que la proposition d'achat dans ce cas n'est qu'une entrée en pourparler. Une vente immobilière étant bien plus complexe qu'une simple vente d'objet.

Par ESP

Tout cela est intéressant.

Le problème c'est qu'il faut apporter la preuve que l'on est le premier à avoir fait une offre au prix.

Autant que je sache, lorsqu'on passe entre particuliers sans intermédiaire, l'annonce publiée par le vendeur, comportant un prix est considérée comme une offre ferme de vente, et logiquement, le vendeur doit alors accepter la première offre au prix présenté.

(...L'idéal serait de ne pas indiquer de prix?)

Le vendeur est lié à la première offre « au prix », c'est-à-dire qu'il est tenu d'accepter l'offre de l'acquéreur si elle est prix qu'il a fixé.

Le vendeur peut donc refuser et faire une contre-proposition si l'acquéreur potentiel a fait une offre à un prix inférieur.

Par ESP

Un lien

[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 Henriri

(suite)

Merci pour le lien ESP. Mais on y voit aussi qu'une simple annonce (parue dans un coin bien connu d'internet) n'est pas une offre ferme de vente que le vendeur serait alors obligé d'honorer avec le premier acheteur au prix, et qu'elle n'est seulement qu'une "invitation à entrer en négociation".

Article 1114 du code civil :

L'offre, faite à personne déterminée ou indéterminée, comprend les éléments essentiels du contrat envisagé et exprime la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation. A défaut, il y a seulement invitation à entrer en négociation.

Je dirais que le vendeur du bien qui intéresse Vero en est là (il n'a pas exprimée une offre ferme de vente et n'est donc pas engagé envers elle, il préfère une proposition supérieure de sa part ou d'une autre personne).

A+

Par Vero75016

D'après mes recherches, lorsqu'une annonce est déposée, même sur un site internet, cela constitue un prix ferme.

On ne peut pas vendre un bien et se dire "il intéresse du monde, je peux tenter d'augmenter son prix" sinon cela n'en finira pas.

Je sais que dans certains pays, comme au Canada, il y a un prix de base qui peut être discuté puis surenchéri.

En France, on a normalement les articles

1583 /1589/1603 du code civil qui interdisent la rétractation du vendeur après une offre au prix ferme, surtout sur une vente sans intermédiaire.

Par janus2

En France, on a normalement les articles

1583 /1589/1603 du code civil qui interdisent la rétractation du vendeur après une offre au prix ferme, surtout sur une vente sans intermédiaire.

La jurisprudence reconnaît tout de même le droit du vendeur de choisir le "meilleur dossier" en cas d'offres d'achat multiples. Comme déjà dit, une vente immobilière n'est pas comparable à la vente d'une TV, les enjeux sont bien supérieurs.

Il a été reconnu, par exemple, que le vendeur pouvait choisir un acheteur qui payait comptant face à un autre qui payait à crédit sans encore avoir ficelé son financement.

Par Heniri

(suite)

Vero je comprends bien que vous préféreriez considérer qu'une simple annonce internet soit une offre de vente "comprenant les éléments essentiels du contrat envisagé et exprimant la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation*" suite à laquelle vous avez été la première à faire une offre d'achat contrariée ensuite par celle d'un autre acheteur potentiel que le vendeur pourrait préférer.

Mais que pouvez-vous faire ? "Faire peur" au vendeur pour qu'il s'en tienne à votre seule offre ? Engager une action contre ce vendeur sur la base de cet article* ? Ou surenchérir raisonnablement ? Ou encore tout simplement chercher une autre opportunité immobilière ?

Qu'en dites-vous ?

* cf Article 1114 du code civil.

A+

Par Vero75016

Merci Janus : pour moi c'est la seule option si un autre acheteur paye cash.

Heniri : je l'ai bien lu cet article 1114, c'est pour les biens sous-évalués. Celui-ci ne l'est pas. Il est au prix du marché.

Dans le droit français, vendre son bien n'est pas équivalent à utiliser les méthodes de commissaires priseurs.

Quand bien-même s'il s'agit d'une annonce pour faire venir des acheteurs, il faut le préciser.

Mon objectif n'est pas de m'amuser à faire peur.

Nous sommes pour la plupart dans des marchés immobiliers très tendus. Beaucoup de biens sont vendus car les acheteurs sont réactifs, et ceux qui sont aux bons prix sont vendus en moins d'une semaine (voire ne sont pas diffusés au public car la demande dépasse l'offre).

Je coche toutes les cases pour avoir cet appartement hormis de le payer cash. La méthode employée par ce propriétaire est illégale. Visiblement, le droit est de mon côté.

Par Heniri

(suite)

Vero (ou d'autres) où voyez-vous dans cet article qu'il concerne les offres de vente "sous-évaluées*" ?

* "prix du marché" : c'est une notion pratique et raisonnable de vente/achat en immobilier mais pas vraiment juridique il me semble, en tout cas il n'est pas une éventuelle référence qui s'imposerait.
(sauf peut-être avec le fisc).

J'ai évoqué quelques réactions possibles, si vous considérez être visiblement dans votre droit qu'envisagez-vous de faire ?