



Offres d'achat au prix

Par Fources 6532

Bonjour

J'ai reçu pour la vente de mon bien deux offres d'achat au prix.
Une offre au comptant sans conditions suspensives que mon agent immobilier veut privilégier sans pouvoir me fournir une attestation de fonds pouvant justifier l'achat comptant. J'ai également une autre offre de personnes ayant un apport très important (avec justificatif) de très bons revenus et un projet emprunt de 20 pour cent de la valeur du bien sur 15 ans. Est-ce que je peux choisir librement la deuxième offre sans que les acheteurs " au paiement comptant " ne se sentent lésés. L'agent immobilier me le déconseillant vivement.
Je vous remercie d'avance pour vos réponses.

Par kang74

Bonjour

Une vente sans condition suspensive avec paiement comptant est bien évidemment la meilleure offre : vous n'attendrez pas après l'accord (ou pas) de la banque .

Si la personne renonce à la vente, vous êtes sûr d'être indemnisé .

Si les autres acheteurs n'ont pas exactement le prêt qu'ils souhaitent , qu'ils vous ont clairement détaillé , ils peuvent sans frais .

Par de là, c'est très curieux de vouloir privilégier une offre qui vous fera perdre du temps ... et potentiellement de l'argent .

Par kang74

Qui a donné son offre en premier ?

Car c'est cela qui a son importance aussi ...

Par Fources 6532

Bonjour

Merci pour votre réponse. Pour le paiement comptant j'ai demandé une attestation de leur banque justifiant qu'ils aient les fonds. Ils peuvent la fournir à l'agence. Je ne trouve pas cela rassurant même sans conditions suspensives.
Cordialement.

Par kang74

Ben c'est justement parce que leur offre est sans condition que cela devrait être rassurant pour le vendeur .
S'ils ont les fonds dans 10 jours max vous le savez .

J'ai un peu du mal à voir comment une offre sous condition d'octroi d'un prêt aux conditions définies (assez précisément) dans une offre d'achat peut être plus rassurante tant que la banque ne donnera pas son accord(ou pas) avant bien 2 mois ...

un projet d'emprunt n'est pas une offre de prêt .

Enfin qui a fait son offre en premier ???

Par CHARLESLEM

Bonjour - ne faites pas confiance à l'agence - vous ne savez pas les rapports qu'ils ont avec tel ou tel acheteur.

Demandez à avoir dans les mains les accords bancaires sinon ne vous embarquez pas dans une vente qui peut s'avérer "foireuse" parce que dans tous les cas l'agence pourra vous demander les frais d'agence dans la mesure où ils vous ont donné un acheteur donc méfiance méfiance même si l'acheteur n'a pas les fonds que vous dit l'agence ou que vous découvrez des conditions suspensives ..

Par kang74

Ben y en a pas de conditions suspensives dans l'offre au comptant !!!
Donc on ne va pas en découvrir !
C'est quoi l'intérêt d'une agence à part vendre au plus vite pour récupérer sa commission !!?

Enfin puisque vous ne répondez pas à la question " quand" vous n'êtes pas en droit de choisir si les offres n'ont pas été faites le même jour .

La première a la priorité .

Par Nihilscio

Bonjour,

Selon la jurisprudence, vous êtes libre de choisir parmi les offres qui vous sont parvenues. Comme dit dans un arrêt de la cour d'appel de Paris (12 juin 2014, n° 13/06003) :
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.

Mais il faudrait éviter de répondre par une acceptation de l'offre qui pourrait être considérée comme formant le contrat, surtout si l'offre précise un financement sans recours à l'emprunt. Il faut se contenter d'inviter à négocier une promesse bilatérale de vente.

La solvabilité de l'acheteur est évidemment un critère de choix important mais ce n'est pas le seul à considérer. Tout d'abord l'acheteur entend-il mettre une ou plusieurs causes suspensives ? A rejeter d'emblée la condition de vendre un bien au préalable. Il y a aussi le sentiment que vous donne la personne. Mieux vaut accepter un acheteur qui recourt à l'emprunt mais inspire confiance qu'un autre qui déclare payer comptant mais qu'« on ne sent pas ». Une personne dont vous n'arrivez pas à obtenir un justificatif qu'il dispose des fonds laisse un doute. Ne pas oublier le droit de rétractation de dix jours de l'acheteur : il ne court aucun risque à signer n'importe quoi, vous, vous vous engagez. Certains acheteurs n'hésitent pas à signer des compromis juste pour réserver le bien pendant quelques jours sans avoir réellement l'intention arrêtée d'acheter.

Tout ce qui pourrait poser problème ultérieurement doit être signalé à l'acheteur et figurer dans l'avant-contrat, de manière à couper court à toute éventualité de recours pour vice caché.

Il faut évidemment demander un dépôt de garantie. Soit il est versé immédiatement à la signature de l'avant-contrat, soit il doit être stipulé un délai très court assorti d'une condition suspensive.

dans tous les cas l'agence pourra vous demander les frais d'agence dans la mesure où ils vous ont donné un acheteur
C'est faux. L'agent immobilier n'a droit à rémunération qu'une fois la vente conclue. En pratique la rémunération lui est versée en même temps qu'est signé l'acte authentique de vente.

Par Isadore

Bonjour,

Même avis que Nihilscio, ces deux offres ayant été présentées à un intermédiaire vous avez le choix, aucune des deux ne vous engage.

Votre agent vous presse de conclure avec son candidat préféré parce qu'il sait que vous avez le choix.

L'agent ne sera rémunéré qu'une fois la vente conclue. Son intérêt est donc qu'elle se fasse au meilleur prix et si possible sans trop traîner. Le "choix" de l'agent est probablement assez sérieux, l'agent n'ayant pas intérêt à vous refiler un acquete peu sérieux.

Cela dit une vente immobilière est une transaction importante, il est légitime de prendre le temps de réfléchir. Il ne faut juste pas faire fuir les candidats.

Par janus2

Selon la jurisprudence, vous êtes libre de choisir parmi les offres qui vous sont parvenues.

Bonjour,
Pourquoi, dans ce cas, lit-on partout que le vendeur n'a le choix que si les offres, au prix du mandat, lui parviennent le même jour et qu'il doit retenir la première si plus d'un jour se passe entre les suivantes ?

Par kang74

Je me pose la même question ...
Dans la décision de la cour d'appel, la cour relève qu'il y a eu une offre faite et acceptée avant celle de l'appelant .

Et il y a des décisions de la cour de cassation , concernant la vente de terrain, qui reprennent ce principe : premier arrivé, premier servi .

Par Isadore

Pourquoi, dans ce cas, lit-on partout que le vendeur n'a le choix que si les offres, au prix du mandat, lui parviennent le même jour et qu'il doit retenir la première si plus d'un jour se passe entre les suivantes ?

On ne lit pas cela partout sur les sites d'avocats, justement parce la jurisprudence est complexe :
[url=https://www.village-justice.com/articles/immobilier-vendeurs-vous-etes-tenus-par-premiere-offre-prix,38407.html]https://www.village-justice.com/articles/immobilier-vendeurs-vous-etes-tenus-par-premiere-offre-prix,38407.html[/url]

Pour que le contrat soit formé, il faut qu'il y ait eu une offre de vente qui réponde aux critères légaux.
[url=https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000032040891]https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc/LEGIARTI000032040891[/url]
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.

Il faut donc que le vendeur d'un bien immobilier fasse une offre de vente qui "exprime la volonté de son auteur d'être lié en cas d'acceptation", chose qui n'est pas évidente.

C'est seulement dans ce cas qu'un acquéreur intéressé peut accepter cette offre de manière à engager les parties.

Il est d'ailleurs erroné de dire "la première offre d'achat engage le vendeur". C'est la première acceptation de l'offre de vente qui l'engage. On peut toujours refuser une offre d'achat. La jurisprudence parle toujours d'acceptation d'une offre de vente.

La première "offre" reçue par Fources 6532 ne l'engage que s'il s'agit en fait de l'acceptation pure et simple d'une offre de vente répondant aux critères du Code civil. Si c'est le cas l'acquéreur peut en effet exiger de passer à la signature de l'acte de vente.

Si l'acquéreur potentiel met la moindre condition suspensive dans sa proposition, il n'y a pas accord sur les conditions du contrat, le contrat ne peut pas être formé.

Et au vu de la complexité des opérations immobilières, il est rare qu'une offre de vente comporte "les éléments essentiels du contrat", ce qui est heureux pour les acquéreurs qui "font une offre au prix" sur un vague bout de papier sans émettre aucune réserve. Ils auraient au plus dix jours pour rétro-pédaler avant d'être définitivement engagés.

Et surtout d'après la jurisprudence de la Cour de cassation, un intermédiaire avec un mandat d'entremise ne peut rédiger une offre de vente au sens légal du terme. En effet son mandat le charge de trouver des acquéreurs potentiels,

pas de représenter le vendeur pour conclure la vente.

[url=https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000018132426]https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000018132426[/url]

Et donc logiquement quand il y a un mandat d'entremise, les offres d'achat reçu par le mandataire sont au plus de véritables offres d'achats, et non l'acceptation d'une offre de vente. Et donc le vendeur n'est pas engagé.

Par Nihilscio

J'ai donné la référence d'une jurisprudence très explicite. On la trouve en ligne sur le site legifrance :
[url=https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000029093896?init=true&page=1&query=13%2F06003&searchField=ALL&tab_selection=all]https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000029093896?init=true&page=1&query=13%2F06003&searchField=ALL&tab_selection=all[/url]

Je veux bien qu'on m'oppose des arguments contraires mais se contenter d'un on lit partout ... est un peu léger surtout quand mes propos sont étayés par une jurisprudence mise en ligne sur legifrance.

On trouve d'autres arrêts qui vont dans le même sens, notamment
[url=https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000038734283?init=true&page=1&query=18-15863&searchField=ALL&tab_selection=all]arrêt de la cour de cassation du 27 juin 2019 n° 18-15.863[/url].

L'affaire traitée dans cet arrêt se résume comme suit.

- Un bien immobilier est mis en vente par la société Perfin par l'entremise d'une agence immobilière ;
- Le 28 avril 2015 la société NP investissement adresse une offre d'acquisition à une agence immobilière d'un bien immobilier mis en vente par la société Perfin, l'offre précisant que l'acheteur ne ferait pas recours à l'emprunt ;
- Le 30 avril 2015 le conseil d'administration de cette société donne son accord à la vente ;
- La vente ne s'est pas réalisée ;
- La société NP investissement assigne la société Perfin en réalisation forcée de la vente ;
- Par arrêt du 2 mars 2018, la cour d'appel de Paris déboute la société NP investissement.
- Par arrêt du 27 juin 2019, la cour de cassation rejette le pourvoi formé contre cet arrêt.

La cour de cassation s'en tient à l'appréciation souveraine du juge du fond qui n'a pas dénaturé les faits.

Les faits retenus par le juge du fond sont l'offre d'achat de la société NP investissement et les échanges ultérieurs entre les parties, l'agence immobilière et les notaires. Il résulte de ces échanges, notamment une demande de pièces émise par le notaire du vendeur afin de pouvoir préparer la promesse, que la vente n'aurait été parfaite qu'une fois la promesse de vente signée par les deux parties et qu'avant cela celles-ci n'en étaient qu'à la phase des pourparlers à laquelle il leur était loisible de mettre fin.

Notons que la notion de pourparlers préalables à la conclusion du contrat apparaît dans le droit positif à la suite de la réforme du droit des obligations d'octobre 2016. Elle en était absente auparavant.

En résumé dans l'affaire de l'arrêt du 27 juin 2019, il a été jugé que le contrat de vente n'avait pas encore été conclu alors que :

- une offre d'achat avait été présentée précisant un financement sans recours à l'emprunt ;
- que l'offre avait été expressément acceptée par le vendeur.

Dans le cas présent, les parties n'en sont pas encore à ce stade.

Deux offres ont été présentées. Aucune offre n'a encore été acceptée par le vendeur.

Je recommande de n'en accepter aucune, de seulement faire savoir à l'un des deux que son offre a été retenue et qu'il est invité à discuter d'un avant-contrat.

Par janus2

Plusieurs sites d'avocats ne disent pas la même chose, alors que penser ?

Par exemple :
[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]

Ou encore :
[url=https://www.avocat-rigal-meyer.fr/quelle-offre-d-achat-du-bien-immobilier-est-prioritaire-en-cas-de-pluralite--_ad91.html]https://www.avocat-rigal-meyer.fr/quelle-offre-d-achat-du-bien-immobilier-est-prioritaire-en-cas-de-pluralite--_ad91.html[/url]

La jurisprudence citée dans cet article :
[url=https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000006979330/]https://www.legifrance.gouv.fr/juri/id/JURITEXT000006979330/[/url]

Par kang74

Je ne veux pas me faire houspiller, je voulais juste une explication par rapport effectivement ces deux positions juridiques (j'avais aussi lu les décisions concernant la position de Janus)

L'hypothèse en lisant tout celà, c'est que la présence d'un intermédiaire (agent immobilier) change les choses .

Par Nihilscio

Plusieurs sites d'avocats ne disent pas la même chose, alors que penser ?

Comme plusieurs sites d'avocat ne disent pas la même chose, j'en conclus que ce n'est pas simple et qu'il ne faut pas s'en tenir à des idées reçues.

D'abord il faut lire ce que disent ces avocats sur leurs sites. Tous les sites ne se valent pas. Certains sont meilleurs que d'autres. Ce qu'on peut lire sur certains est très contestable. On peut même relever parfois de la malhonnêteté intellectuelle.

Sur un site donné, il faut tout lire. Souvent après un titre accrocheur simple et péremptoire, le développement qui suit est beaucoup plus nuancé.

Prenons le site de l'avocat Rigal-Meyer :
[url=https://www.avocat-rigal-meyer.fr/quelle-offre-d-achat-du-bien-immobilier-est-prioritaire-en-cas-de-pluralite--_ad91.html]https://www.avocat-rigal-meyer.fr/quelle-offre-d-achat-du-bien-immobilier-est-prioritaire-en-cas-de-pluralite--_ad91.html[/url]

Dans ces conditions, une offre est réputée parfaite - et donc irrévocable pour le vendeur à moins qu'il n'engage sa responsabilité extracontractuelle - dès lors que les parties ont convenu de l'objet et du prix de vente.

La jurisprudence est constante à ce titre :

« L'offre d'achat est ferme, et donc sans condition, lorsqu'elle exprime la volonté de son auteur de s'engager sur la chose et sur le prix déterminés par l'offre de vente, de sorte que la vente est parfaite ; Le caractère ferme de l'offre d'achat n'est pas remis en cause lorsque celle-ci comporte des précisions sur l'état de l'immeuble vendu, dès lors que ces précisions ne sont pas une condition de l'engagement de l'acquéreur » (Cass. 3ème ch. Civ. 29 janvier 2013).

Allons chercher cet arrêt. Il porte le numéro 11-27.425.

Nous découvrons d'abord que la citation L'offre d'achat est ferme ? n'est pas tirée du corps de l'arrêt mais d'un moyen de cassation qui y est annexé et que ce moyen a été déclaré par la cour comme n'étant pas de nature à permettre l'admission de ce pourvoi.

On peut légitimement s'attendre à ce que cet arrêt mentionné à l'appui de la théorie défendue porte sur les prétentions d'un acheteur dont l'offre a été repoussée. Pas du tout ! Il porte sur le refus d'une cour d'appel d'accorder des dommages et intérêts.

Il est constant que l'acceptation sans réserve d'une offre non révoquée ni caduque forme le contrat.

Et quand on lit l'arrêt du 27 juin 2019 n° 15-18.863 ignoré par Me Rigal-Meyer on constate que ce n'est pas si simple. Avant de partir bille en tête sur la notion d'offre non révoquée ni caduque, il faut d'abord s'interroger sur le caractère de cette offre : offre d'achat ou simplement offre d'entrer en pourparlers sur la base d'une proposition de prix ? Me Rigal-Meyer n'en dit pas un mot. Dans l'arrêt que j'ai commenté, le juge du fond a constaté qu'il n'y avait qu'une offre d'entrer en pourparlers.

On peut certes trouver d'autre arrêts :

Arrêt du 28 novembre 1968 : cela date de cinquante ans, de l'eau a passé sous les ponts.

Arrêt du 1er juillet 1998, n° 96-20.605. Il remonte tout de même à plus de vingt ans et depuis les vingt dernières années, il y a d'autres jurisprudences qui ne vont pas du tout dans le même sens. L'auteur du site n'en dit rien. Ce n'est pas honnête.

Le site de Me Barbignant est beaucoup plus complet et honnête. Il se décompose en deux parties : d'abord l'application stricte du code civil dans son esprit initial, ensuite les exceptions et la tendance jurisprudentielle. Si on le lit du début à la fin, on a une vue saine de la question.

Plusieurs explications peuvent être données à la contradiction qui apparaît entre l'arrêt du 1er juillet 1998 et celui du 27 juin 2019 :

- l'évolution de la jurisprudence en vingt ans,
- des circonstances très différentes appréciées différemment par le juge du fond,
- l'introduction en 2001 du droit de rétractation de l'acheteur plus enclin qu'auparavant à signer n'importe quoi sans aucun risque,
- l'introduction de l'obligation à fournir une batterie de diagnostics rendant les ventes immobilières de plus en plus complexes,
- l'introduction en 2016 dans le code civil de la notion de phase précontractuelle.