



Offre de vente d'un bien immobilier et acceptation par l'acquéreur

publié le **17/03/2016**, vu **18422 fois**, Auteur : [Franck AZOULAY](#)

Pour que la vente d'un bien immobilier soit parfaite et donc conclue, l'offre ainsi que son acceptation doivent revêtir certaines caractéristiques précises.

En premier lieu, l'offre doit être ferme et précise ; le vendeur doit manifester de manière évidente sa volonté de contracter. L'offre doit aussi mentionner clairement les caractéristiques du bien à vendre, ainsi que son prix. A défaut, il ne s'agirait pas d'une offre de vente mais d'une simple invitation à entrer en pourparlers pré-contractuels.

S'agissant du formalisme de l'offre, le principe du consensualisme prévaut ; aucune forme particulière n'est requise pour que l'offre soit valable ; elle peut donc être faite par exemple sur papier libre.

Bien souvent, le particulier qui souhaite céder son bien immobilier le fait par l'intermédiaire d'une agence immobilière ; il lui donne alors mandat de trouver un ou des acquéreurs potentiels.

La jurisprudence fait à cet égard une distinction importante entre le mandat de vente et le mandat d'entremise ; si le contrat de mandat ne stipule pas expressément que le mandataire – l'agence immobilière - peut représenter le mandant – le vendeur - pour l'opération envisagée, il s'agit d'un simple mandat d'entremise.

Cette distinction a d'importantes conséquences en pratique puisque, dans le cadre d'un mandat d'entremise, l'agence immobilière n'a pas le pouvoir d'engager le vendeur ; dès lors, même si l'agence reçoit une offre d'achat correspondant parfaitement à l'offre de vente, il n'y a pas rencontre des volontés et la vente n'est donc pas parfaite (Civ. 1^{ère}, 6 mars 1996, n°93-19262).

Dans cette hypothèse, le vendeur peut en conséquence finalement refuser de vendre son bien, même si l'agence a reçu une offre d'achat correspondant au prix de l'offre de vente.

Pour que l'agence immobilière puisse valablement conclure la vente au nom et pour le compte du vendeur, il faut en conséquence que le contrat de mandat qui les lie mentionne expressément que l'agence immobilière puisse représenter le vendeur.

En outre, pour qu'il y ait rencontre des volontés, encore faut-il que l'acceptation par le potentiel acquéreur soit pure et simple ; à défaut, si celui-ci désire par exemple négocier le prix de vente, il ne s'agit là que d'une contre-proposition ou une invitation à entrer en pourparlers, et les parties ne sont donc pas engagées l'une envers l'autre.

Concernant l'acceptation, il ressort d'une jurisprudence constante que la convention est destinée à devenir parfaite non par la réception par le vendeur de l'acceptation de l'autre partie, mais par l'émission de cette acceptation (Com, 7 janvier 1981).

Enfin, dans le cadre précis de l'acquisition ou de la construction d'un bien immobilier, et pour prémunir l'acquéreur non-professionnel d'un achat impulsif, le législateur a introduit, avec l'article

L271-1 du code de la consommation, deux délais protecteurs de 10 jours ; le délai de réflexion et le délai de rétractation.

Je reste à votre entière disposition pour toute action ou information ([en cliquant ici](#)).

Cabinet AZOULAY AVOCATS

Avocats à la Cour

27 bd Malesherbes - 75008 Paris

01 40 39 04 43

contact@azoulay-avocats.com

www.azoulay-avocats.com