

L'offre d'achat

L'**offre d'achat** (également appelée "proposition d'achat" dans certains contextes) est une étape courante dans la négociation d'une transaction immobilière. Elle permet à un **acquéreur potentiel** de formaliser son intention d'acheter un bien à un certain prix et sous certaines conditions. Bien qu'elle puisse sembler informelle, l'offre d'achat comporte des **conséquences juridiques** notables, aussi bien pour l'acheteur que pour le propriétaire.

1. Qu'est-ce qu'une offre d'achat ?

1. Définition

Une offre d'achat est un **engagement unilatéral** de la part d'un acquéreur potentiel, par lequel il propose au vendeur d'acquérir son bien à un prix déterminé et selon des conditions précisées. L'offre se distingue du **compromis de vente** et de la **promesse synallagmatique** en ce sens qu'elle ne nécessite pas (pour l'instant) la signature des deux parties. Elle précède la signature d'un accord plus complet.

2. Rôle

- L'offre d'achat sert à **formaliser** la volonté de l'acquéreur.
- Elle **balise** la négociation et peut enclencher les discussions ou confirmer l'intérêt sérieux du futur acquéreur.

2. Les conséquences pour le propriétaire (le vendeur)

1. Liberté de refuser ou de faire une contre-proposition

Tant que le vendeur n'a pas **accepté** l'offre dans les conditions exactes proposées, il est libre de la refuser ou de proposer un autre prix (contre-proposition).

Le vendeur n'est pas tenu d'accepter la première offre reçue, même si celle-ci correspond à son prix de vente affiché. En principe, l'annonce à un certain prix ne constitue pas, en soi, une offre ferme de vente.

Le vendeur n'est aucunement obligé d'accepter une offre d'achat au prix

2. Conséquences en cas d'acceptation

Si le vendeur **accepte sans réserve** l'offre (et que l'acquéreur en est informé de manière certaine), on peut considérer que la vente est **formée** sur les points essentiels (objet et prix).

- Selon l'**article 1583 du Code civil**, « La vente est parfaite... dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée ni le prix payé. »



Ainsi, si l'acheteur peut démontrer l'acceptation pure et simple de son offre par le vendeur (et l'absence de conditions suspensives à formaliser), la vente peut être considérée comme parfaite. **Toutefois**, en pratique, la matérialisation de cette « perfection » se fait souvent lors de la signature du compromis de vente ou d'un avant-contrat écrit.

3. Obligations du vendeur après acceptation

En cas d'acceptation écrite, le vendeur s'engage à **poursuivre la vente** aux conditions prévues dans l'offre, sous réserve des éventuelles **conditions suspensives** (obtention de financement par exemple). S'il se rétracte injustement, l'acheteur peut demander des **dommages et intérêts** ou tenter de faire reconnaître la vente devant les tribunaux (démarche plus complexe).

3. Offre d'achat : écrite ou verbale ?

1. Offre verbale

Il n'existe pas de disposition légale imposant qu'une offre d'achat soit **obligatoirement écrite**.

Néanmoins, une offre verbale est difficile à prouver en cas de litige. Elle n'a pas la même **force probante** qu'une offre formalisée par écrit (courrier, e-mail, document signé...).

2. Offre écrite

Dans la pratique immobilière, l'offre d'achat est **quasi systématiquement écrite** (lettre simple, lettre recommandée, e-mail formel, ou document écrit et signé).

L'écrit permet de **préciser** les éléments essentiels (prix, durée de validité, conditions éventuelles...) et de **sécuriser** la relation juridique. Il facilite la **preuve** de l'engagement et aide à éviter les malentendus.

4. Les mentions obligatoires (ou fortement recommandées) dans une offre d'achat

Même s'il n'existe pas de liste officielle de **mentions "obligatoires"** au sens strict pour une offre d'achat, plusieurs éléments sont **indispensables** pour assurer la validité et la clarté de l'engagement :

1. Identité des parties

- Coordonnées complètes de l'acquéreur potentiel et du vendeur (lorsque connu).

2. Description du bien

- Adresse, référence cadastrale si possible, caractéristiques principales (surface, étage, dépendances...).

3. Prix proposé

- Montant de l'offre.

- Mention de l'inclusion ou non des **honoraires d'agence** (si intermédiaire).

4. Modalités de financement

- Précision sur le recours à un **prêt immobilier**, le montant de l'apport personnel, etc.
- Possibilité d'introduire une **condition suspensive** d'obtention de prêt.

5. Durée de validité de l'offre

- Date ou délai au-delà duquel l'offre est caduque.

6. Date envisagée de signature du compromis ou de l'acte authentique, si souhaité.

7. Réserve concernant les diagnostics immobiliers (si non encore communiqués).

8. Modalités de rétractation éventuelles (même si le cadre légal s'applique surtout après la signature d'un compromis de vente, il est possible de rappeler qu'aucune somme ne peut être exigée durant la validité de l'offre, hormis accord spécifique).

Remarque : Même si certaines de ces mentions (comme la durée de validité ou les modalités de financement) ne sont pas imposées strictement par la loi, elles sont **fortement conseillées** pour sécuriser la transaction.



5. Une offre d'achat peut-elle valoir vente ?

1. Condition de l'acceptation pure et simple

Si le **vendeur accepte** l'offre **de manière inconditionnelle** (même prix, même délais, même conditions), on peut considérer que les **éléments essentiels de la vente** (objet et prix) sont réunis.

D'un point de vue juridique, la **vente peut être considérée comme parfaite** (article 1583 du Code civil), sous réserve que l'accord soit prouvé et qu'il ne subsiste pas de conditions suspensives non réalisées.

2. Importance du compromis ou de la promesse de vente

En pratique, la vente immobilière se **formalise** généralement par un **avant-contrat** (compromis de vente ou promesse synallagmatique) puis par l'**acte authentique** devant notaire. L'offre d'achat ne se substitue pas à ces formalités, mais elle peut constituer un **engagement ferme** qui liera les parties si toutes les conditions en sont remplies.

3. Risques de contentieux

Si le vendeur tente de se rétracter alors qu'il a clairement accepté l'offre d'achat telle quelle, l'acheteur peut tenter d'invoquer la **perfection de la vente** et exiger la conclusion de l'acte. Cependant, cela implique souvent une **action judiciaire** longue et incertaine, car la preuve de l'acceptation pure et simple doit être **sans ambiguïté**.



6. Offre avec une durée de validité vs. offre sans délai

1. Offre avec durée de validité

Très **courante** dans la pratique : l'acquéreur fixe une date limite (ex. 5 ou 7 jours) pendant laquelle le vendeur peut accepter l'offre. Si le vendeur n'a pas répondu **dans le délai**, l'offre est **caduque**. L'objectif est de **sécuriser** l'acquéreur qui ne veut pas rester indéfiniment engagé.

2. Offre sans délai

En l'absence de date ou de délai précis, la loi considère que l'offre doit être maintenue **pendant un "délai raisonnable"** (apprécié selon les usages ou les circonstances). Passé ce délai, si le vendeur ne s'est pas manifesté, l'offrant peut **se désengager**. C'est **moins clair** et plus risqué, car le "délai raisonnable" dépend de l'interprétation (type de bien, localisation, coutume du marché...).

3. Retrait de l'offre

Tant que le vendeur n'a pas **accepté** l'offre, l'acheteur peut en principe **retirer** son offre. Toutefois, si l'offre contient un **délai ferme d'irrévocabilité**, l'acquéreur s'expose à des **risques de dommages et intérêts** en cas de retrait anticipé (au motif d'une rupture abusive des pourparlers). En pratique, ce type de clause est peu fréquent sur les offres de particuliers, mais plus courant dans un contexte commercial ou professionnel.

7. Conclusion

L'offre d'achat est un **levier de négociation** important dans une transaction immobilière. Bien qu'elle **ne constitue pas systématiquement** la vente elle-même, elle peut, en cas d'acceptation pure et simple, **l'engager** sur le plan juridique.

- Une **offre écrite** est **fortement recommandée** pour éviter toute ambiguïté.
- Les **mentions essentielles** (prix, description du bien, durée de validité, etc.) doivent être clairement indiquées.
- Si le vendeur **accepte** l'offre sans réserve, la **vente peut être considérée comme conclue** sur les points essentiels, même s'il reste à formaliser l'acte définitif.
- Il est toutefois d'usage de passer par un **compromis de vente** ou une **promesse synallagmatique** devant le notaire ou l'agent immobilier, afin de **sécuriser** l'ensemble des conditions (notamment les **clauses suspensives**, la date de signature, etc.).