

La vente juridique d'un bien

Elle se définit mieux comme **la convention par laquelle l'une des parties, le vendeur, transfère à l'autre, l'acheteur, ses droits sur un bien**, en contrepartie du paiement par celui-ci d'un prix en argent. Elle peut être faite par acte authentique ou sous seing privé pour les objets mobiliers, elle doit être faite par acte authentique s'il s'agit d'un immeuble.

1. Les articles de loi encadrant la vente immobilière

- **Article 1582 du Code civil** : définit la vente comme « une convention par laquelle l'un s'oblige à livrer une chose, et l'autre à la payer ».
- **Article 1583 du Code civil** : consacre le caractère **consensuel** de la vente : « Elle 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. »
- **Articles 1599 et suivants du Code civil** : relatifs aux effets de la vente, notamment la garantie d'éviction et les conséquences sur la chose vendue.
- **Articles 1601 et suivants du Code civil** : relatifs aux obligations du vendeur (garantie des vices cachés, etc.).
- Par ailleurs, la loi impose, pour la sécurité juridique et la publicité foncière, le recours à un **acte authentique** (notaire) au stade de la réitération (signature définitive).

2. Différence entre l'acte sous seing privé et l'acte authentique

2.1. Acte sous seing privé

- **Définition** : Il s'agit d'un acte rédigé et signé **directement par les parties** (éventuellement en présence d'un professionnel, comme un agent immobilier, ou d'un avocat).
- **Caractéristiques** :
 - Moins coûteux et plus rapide à établir.
 - N'offre pas la même sécurité juridique qu'un acte authentique (difficulté de date certaine, exécution forcée plus complexe).
 - Nécessite souvent une formalisation ultérieure pour être **opposable aux tiers** (enregistrement, etc.).

2.2. Acte authentique

- **Définition** : Acte reçu **par un notaire** (officier public), qui confère une valeur probante supérieure et une date certaine (date de signature).
- **Caractéristiques** :

- Force exécutoire : si une partie ne respecte pas ses engagements, l'autre peut obtenir l'exécution forcée sans passer par une procédure de reconnaissance judiciaire (titre exécutoire).
- Sécurité juridique : le notaire contrôle la régularité de la vente (droits réels, hypothèques, urbanisme...), informe les parties sur leurs droits et obligations.
- Frais de notaire : incluent divers droits, taxes et émoluments (frais d'acte).

2.3. En pratique

En **droit immobilier**, il est **obligatoire** de procéder à la **réitération de la vente** par acte authentique devant notaire pour le transfert définitif de propriété. Les **avant-contrats** (compromis, promesse) peuvent être signés sous seing privé, mais la vente elle-même doit être constatée authentiquement pour être opposable et valide à l'égard des tiers.

Exception : Les fonds de commerce

3. La notion de perte totale ou partielle du bien

3.1. Perte totale de la chose vendue

Conformément au principe selon lequel « la chose périt pour le propriétaire » (maxime résumée parfois par « res perit domino »), si la perte de la chose est **totale avant** que la vente soit parfaite et transcrite :

- La vente peut être **annulée**, car l'objet de la vente n'existe plus.
- Le vendeur peut être tenu pour responsable s'il a failli à son obligation de conservation (selon circonstances).

3.2. Perte partielle

- Si la perte est **partielle** (exemple : destruction partielle du bâtiment, sinistre affectant une partie du terrain) :

L'acquéreur peut, selon les dispositions du Code civil et selon les clauses contractuelles, **choisir** :

D'acheter quand même en demandant une **réduction du prix**, proportionnelle à la perte ou aux dommages.

D'annuler la vente si la partie détruite était essentielle à son achat (ou si le contrat le prévoit).

Cette possibilité doit toutefois être appréciée au regard des clauses contractuelles et de la chronologie (perte avant ou après la signature définitive).

3.3. Importance de la date du transfert de propriété et des risques

Article 1583 du Code civil : la vente est parfaite dès l'accord sur la chose et le prix.

Transfert de propriété (et des risques) peut être aménagé conventionnellement (souvent à la signature de l'acte authentique ou à la remise des clés). Il est donc crucial de vérifier à quel moment la qualité de propriétaire est **juridiquement** transférée à l'acquéreur.

4. La rencontre des consentements : l'offre et son acceptation

4.1. L'offre d'achat

- **Définition** : Une manifestation de volonté **ferme** et **précise** par laquelle un acheteur potentiel propose d'acquérir le bien à un prix déterminé.
- **Caractéristiques** :

Peut être écrite (souvent sur papier ou par mail, mais l'écrit est préférable pour des raisons de preuve). Doit indiquer les éléments essentiels : désignation du bien, montant proposé, durée de validité de l'offre, etc.

- **Effets** : Tant que le vendeur n'a pas répondu, l'acheteur peut **révoquer** son offre. Toutefois, il peut être tenu pour responsable s'il y a un abus ou une rupture fautive dans certains contextes (négociations avancées, etc.).

4.2. L'acceptation et la formation du contrat

- **Acceptation** : Lorsque le vendeur accepte **sans réserve** l'offre, la **rencontre des volontés** forme le **contrat** (vente « parfaite » au sens de l'article 1583 du Code civil).
- **Contre-offre** : Si le vendeur modifie ne serait-ce qu'un élément (ex. prix), il s'agit d'une **contre-proposition**, et l'acheteur est alors libre de l'accepter ou non.
- **Conséquence** : Une fois que l'offre et l'acceptation coïncident sur la chose et le prix, la vente est **formée** (même si l'on devra par la suite passer à l'acte notarié pour la validité et l'opposabilité à l'égard des tiers).

5. La vente dite parfaite

5.1. Définition

Aux termes de l'**article 1583 du Code civil**, la vente est **parfaite** dès lors que les parties sont d'accord sur la chose et sur le prix, et ce, même si la chose n'a pas encore été livrée ni le prix payé. cela signifie que **lorsque le vendeur et l'acquéreur ont échangé leur consentement** sur le bien (sa consistance) et son prix, la vente existe juridiquement.

5.2. Nuance pratique : la réitération par acte authentique

Même si la vente est **juridiquement parfaite** (consensuelle) dès l'accord, l'**opposabilité aux tiers** et la **sécurité juridique** exigent la signature d'un **acte authentique** devant notaire. Cet acte sera **publié** au service de publicité foncière, rendant la vente opposable à tous.

Si l'une des parties se rétracte avant la signature notariée (hors cas prévus par la loi, ex. délai de rétractation SRU pour l'acquéreur particulier), l'autre peut exiger l'exécution forcée de la vente (ou des dommages-intérêts), car le contrat est déjà formé sur le plan civil.

La vente immobilière en France est largement **consensuelle** : elle naît de la **rencontre des volontés** (accord sur la chose et le prix). Toutefois, pour bénéficier d'une **pleine sécurité juridique**, elle doit être constatée par un **acte authentique** devant notaire et publiée à la publicité foncière.

- **Acte sous seing privé** : plus simple et moins onéreux, mais sécurité et force probante moindres.
- **Acte authentique** : obligatoire pour la réitération en immobilier, offrant une date certaine, une force exécutoire et une sécurisation des droits de propriété.
- **Perte totale ou partielle** du bien avant la livraison : conséquences sur l'existence ou la poursuite du contrat, selon que la destruction est totale ou partielle.
- **Rencontre des consentements** : l'offre et son acceptation forment la vente dite « parfaite » (art. 1583 C. civ.).
- **Opposabilité** : la publicité foncière (via l'acte notarié) est nécessaire pour rendre la vente opposable à tous et protéger l'acquéreur.

En définitive, si la vente est dite « parfaite » dès l'accord des parties, la **dimension formelle** de l'acte authentique demeure essentielle pour sécuriser l'opération immobilière et éviter tout litige ultérieur.

Jurisprudence :

Cass. 3e civ., 27 nov. 1990, no 89-14.033

Une jurisprudence constante admet que la vente est parfaite, sans aucune condition de forme, même en l'absence d'acte écrit, dès lors que les parties ont été d'accord sur la chose et sur le prix (Cass. 1re civ., 11 mars 1964, no 61-12.852 ;

En l'absence d'un tel accord de volonté, il n'y a pas vente (Cass. 3e civ., 26 févr. 1975, no 73-11.729 ; Cass. 3e civ., 23 févr. 1977, no 75-13.832)

Un simple accord verbal suffit et cristallise la vente d'immeuble, pourvu que l'accord des parties soit certain, les juges du fond ayant à cet égard un pouvoir souverain d'appréciation (Cass. 3e civ., 2 mai 1978, no 76-14.465), à condition de vérifier suffisamment l'accord de tous les intéressés (Cass. 3e civ., 23

Il est difficile en l'absence d'acte écrit d'établir l'existence et, surtout, le contenu de la vente. La preuve n'en peut être rapportée que par l'acte écrit. Comme le prix d'un immeuble excède toujours la somme de 1 500 euros, la rédaction d'un écrit est en pratique nécessaire, sinon pour la validité, du moins pour la preuve de la vente

Cour d'appel d' Aix en Provence 2 ème Chambre, 15 janvier 2009, No 2009/18

La S. N. C a le 14 janvier 2005 confié à la S. A. R. L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ un mandat de vente sans exclusivité portant sur le fonds de commerce précité, pour le prix de 580 000, 00 euros comprenant une rémunération de 50 000, 00 euros à la charge de l'acquéreur.

Ce mandat stipule notamment :

Un versement par l'acquéreur, à l'appui de toute offre d'acquisition, d'un montant maximum de 10 % du prix total ci-dessus;

L'engagement du mandant à signer aux prix, charges et conditions convenues avec tout acquéreur présenté par le mandataire; et à défaut à verser à ce dernier, en vertu des articles 1142 et 1152 du Code Civil, une indemnité compensatrice forfaitaire égale au montant de la rémunération précitée

Une lettre-proposition d'achat pour un prix de 565 000, 00 euros, dont 35 000, 00 euros

de rémunération pour la S. A. R. L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ a été signée le 7 décembre 2005 par les époux D..., et acceptée le lendemain par la S. N. C. X..., étant précisé que l'avant contrat devait être signé le 1^{er} mars 2005 en réalité 2006. Mais le vendeur a informé le 26 janvier 2006 la S. A. R. L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ que " pour des raisons personnelles " il renonçait à cette vente. Et le 13 février suivant les époux D... ont mis fin à leur projet en raison de cette renonciation.

La S. A. R. L. Cabinet d'Affaires Eric DIAZ a pris acte de cette renonciation, mais a

réclamé à la S. N. C. X... le paiement de la somme de 50 000, 00 euros à titre d'indemnité compensatrice forfaitaire, avec mise en demeure le 7 février 2006

De plus cette société, vu l'interruption du processus de la vente par la S. N. C. X..., n'a accompli qu'une partie des diligences prévues, ce qui signifie que la première somme, constitutive d'une clause pénale, est manifestement excessive au sens de l'article 1152 alinéa 2 du Code Civil. Ces 35 000, 00 euros seront par suite réduits à 20 000, 00 euros.

