

QCM : Les offres d'achat en immobilier

Pour chaque question, une seule réponse est correcte.

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

- A. Une promesse unilatérale de vente engageant le vendeur à vendre le bien.
 - B. Un document qui engage immédiatement l'acquéreur à acheter le bien, sans possibilité de rétractation.
 - C. Une proposition écrite dans laquelle l'acquéreur exprime sa volonté d'acheter le bien à des conditions définies.
 - D. Une formalité imposée par le notaire pour lancer le compromis de vente.
-

2. L'offre d'achat doit-elle nécessairement être faite par écrit ?

- A. Non, une offre orale possède la même valeur juridique qu'une offre écrite.
 - B. Oui, elle doit toujours être rédigée devant notaire.
 - C. Oui, pour éviter les litiges et formaliser les conditions essentielles (prix, délai, etc.).
 - D. Non, il suffit d'un simple message vocal entre le vendeur et l'acheteur.
-

3. Si le vendeur accepte l'offre d'achat sans modification :

- A. Il s'agit d'une promesse synallagmatique de vente directement exécutoire.
 - B. Cela forme un engagement définitif pour les deux parties, équivalent à un acte authentique.
 - C. L'acheteur doit verser immédiatement la totalité du prix de vente.
 - D. Les parties sont d'accord sur les conditions principales, mais la vente reste soumise à la signature d'un avant-contrat (compromis ou promesse de vente).
-

4. Peut-on se rétracter après avoir signé une offre d'achat ?

- A. Non, jamais, c'est un engagement irrévocable.
 - B. Oui, si l'offre d'achat le prévoit (clause de rétractation ou délai spécifique).
 - C. Oui, uniquement si le vendeur ne répond pas dans les 24 heures.
 - D. Non, sauf dans le cas d'un refus explicite du vendeur.
-

5. Quelle mention est indispensable dans une offre d'achat ?

- A. Le numéro de carte professionnelle de l'agent immobilier.
 - B. La description précise du bien et le prix proposé.
 - C. Une liste exhaustive de tous les diagnostics techniques.
 - D. Le nom du notaire choisi pour signer l'acte authentique.
-

6. Quel est l'intérêt d'indiquer une date limite de validité dans une offre d'achat ?

- A. Cela n'a aucun intérêt, c'est une simple formalité.
 - B. Pour forcer le vendeur à accepter l'offre, sinon il doit payer une indemnité à l'acquéreur.
 - C. Pour permettre à l'acheteur d'être libéré de son engagement si le vendeur ne répond pas à temps.
 - D. Pour empêcher le vendeur de discuter avec d'autres acquéreurs.
-

7. L'offre d'achat peut-elle contenir des conditions suspensives (par exemple, l'obtention d'un prêt) ?

- A. Non, ces conditions ne peuvent apparaître que dans le compromis.
 - B. Oui, c'est possible, surtout pour l'obtention d'un financement bancaire.
 - C. Non, la loi interdit les conditions suspensives dans une offre d'achat.
 - D. Oui, mais uniquement si la vente porte sur un bien neuf en VEFA.
-

8. Que se passe-t-il si le vendeur formule une contre-proposition (exemple : un prix plus élevé) ?

- A. L'offre initiale reste valable, et l'acheteur doit payer la différence.
 - B. L'offre initiale est caduque et l'acheteur n'est plus engagé.
 - C. Cela donne automatiquement lieu à la signature d'un compromis de vente.
 - D. L'acheteur est contraint d'accepter la contre-proposition ou de perdre son droit de rétractation.
-

9. Une offre d'achat est-elle obligatoire pour acquérir un bien immobilier ?

- A. Oui, c'est la seule façon légale de manifester son intention d'acheter.
 - B. Non, on peut passer directement au compromis ou à la promesse de vente.
 - C. Oui, mais uniquement si l'acquéreur sollicite un prêt immobilier.
 - D. Non, sauf si le vendeur l'exige par écrit.
-

10. Quelle est la principale différence entre une offre d'achat et un compromis de vente ?

- A. L'offre d'achat est un acte authentique, alors que le compromis est un acte sous seing privé.
 - B. L'offre d'achat engage définitivement l'acheteur, alors que le compromis de vente n'a aucune valeur légale.
 - C. Le compromis de vente prévoit un dépôt de garantie et des clauses suspensives précises, tandis que l'offre d'achat est plus succincte et moins formelle.
 - D. Il n'y a aucune différence, ce sont deux termes pour désigner la même chose.
-

Corrigé succinct

1. **C** – L'offre d'achat est une proposition écrite précisant les conditions (prix, délais, etc.).
2. **C** – Pour éviter tout litige, l'offre doit mentionner clairement les conditions et être écrite.
3. **D** – L'accord sur l'offre d'achat formalise la volonté d'acheter/vendre, mais la signature de l'avant-contrat reste nécessaire.

4. **B** – La possibilité de rétractation dépend des clauses de l’offre d’achat. En général, l’acheteur peut se rétracter si l’offre le prévoit ou si le vendeur ne l’a pas encore acceptée formellement.
5. **B** – Le bien et le prix sont les éléments essentiels et indispensables de l’offre.
6. **C** – Une date limite permet à l’acheteur de ne pas rester indéfiniment dans l’incertitude.
7. **B** – Une offre d’achat peut inclure une condition suspensive liée au financement.
8. **B** – La contre-proposition annule l’offre initiale et libère l’acheteur de son engagement.
9. **B** – Il est possible de passer directement au compromis, sans passer par une offre d’achat formelle.
10. **C** – Le compromis est plus formel, souvent accompagné d’un dépôt de garantie et de clauses suspensives, alors que l’offre d’achat reste un engagement moins détaillé.

