

Quelques infos à savoir pour réaliser votre offre d'achat.

L'OFFRE d'achat

L'offre d'achat est un **engagement unilatéral** par lequel une personne (l'offrant) s'engage vis-à-vis d'une personne déterminée ou déterminable à acquérir un bien déterminé à un prix déterminé ou déterminable.

Dans le cadre d'une offre d'achat, à l'inverse de l'option, c'est le **candidat-acquéreur** qui **s'engage** : il offre un prix que le vendeur se réserve d'accepter ou de refuser.

Une offre d'achat doit donc aussi être **limitée dans le temps** (sans quoi vous resterez indéfiniment lié par votre offre !).

En général, le candidat-acheteur laisse un délai de minimum 24h au vendeur pour que ce dernier accepte ou refuse l'offre. Si le vendeur n'accepte pas l'offre dans le délai imparti ou formule une contre-proposition, vous retrouvez votre liberté totale en tant que candidat-acheteur. Vous pouvez en effet vous rétracter puisque votre offre initiale est devenue caduque (elle n'est plus valable), ou accepter, le cas échéant, la contre-proposition du vendeur.

Il n'existe **pas de formulaire type d'offre d'achat**. Vous pouvez la rédiger par écrit, par e-mail ou même par SMS. En effet, le tribunal de première instance de Gand a admis qu'une offre formulée par SMS puisse être considérée comme un début de preuve pour l'achat ou la vente d'une habitation. Mais le SMS ne suffit pas. Il doit être complété par d'autres éléments comme la facture GSM et la preuve d'autres échanges antérieurs entre le vendeur et l'acheteur.

L'offre d'achat doit, dans tous les cas, contenir au minimum les informations suivantes :

- nom de l'acheteur
- adresse du bien
- prix offert
- durée de validité de l'offre
- réserves, remarques éventuelles et
- conditions suspensives
- signature et date

Si cette offre est faite sans réserve, vous ne pourrez plus vous rétracter. Soyez donc prudent avant de signer votre offre d'achat : insérez-y au minimum une **condition suspensive d'octroi du crédit**. Signer une offre d'achat est un véritable **engagement**, que vous soyez acheteur ou vendeur. En effet, la **prudence** est de mise car dès que l'offre d'achat est acceptée (et contresignée par le vendeur), la vente est, en théorie, définitive car le vendeur et l'acquéreur se sont mis d'accord sur le bien vendu et son prix. Il n'est plus possible de faire marche arrière, à moins que les deux parties ne soient d'accord d'annuler l'offre.

Le « prix de la course » ou l'offre antérieure est-elle prioritaire ?

L'offre (ou pollicitation) est une déclaration **unilatérale** de volonté adressée par une personne à une autre et par laquelle l'offrant **propose** la conclusion d'un contrat.

L'offre doit être ferme et précise, il n'y a plus qu'à obtenir l'acceptation de son destinataire pour que le contrat se forme. L'offre doit porter sur tous les points sur lesquels l'accord des parties est indispensable pour que le contrat puisse voir le jour.

L'offre a un caractère **obligatoire** pour l'offrant pendant le délai endéans lequel il s'engage à maintenir son offre.

Pendant ce délai, le vendeur n'est, quant à lui, pas tenu à quoi que ce soit... il réfléchit ! Mais tant qu'il n'a pas marqué son acceptation, **il n'est pas lié par l'offre** et peut donc **librement décider** de l'accepter, de la refuser ou de ne pas y répondre du tout...(sous réserve d'une faute précontractuelle liée à la rupture abusive des pourparlers).

Le vendeur conserve-t-il la même liberté si l'offre est émise au **prix sollicité dans l'annonce** ?

Et bien oui, le vendeur conserve son « pouvoir de décision » et n'est pas soumis à une obligation de vendre car « *Il est généralement admis que l'offre adressée au public, notamment par le biais d'annonces ou d'affiches, ne satisfait pas à la condition de la volonté de s'engager juridiquement et ne peut être interprétée autrement que comme un simple moyen d'obtenir des offres d'achat.* » (7^{ième} chambre de la Cour d'Appel de Bruxelles : arrêt du 23 juin 2011 (rôle n° 2008/AR/1795))

Il ne suffit donc pas que ce prix soit accepté par le premier candidat-acquéreur pour former une vente parfaite !

Une question se pose encore : si plusieurs offres sont émises par divers candidats qui proposent le même montant, l'antériorité d'une offre confère-t-elle à celle-ci une quelconque priorité ?

En langage juridique, on parle du « prix de la course » !

Le prix de la course vise un créancier qui gagnera au sprint devant les autres créanciers. « Pendant que certains créanciers attendent le paiement ou acceptent de repousser l'échéance, celui qui court le plus vite met toutes les chances de son côté. »

Mais le vendeur n'est, au stade de l'offre, pas un créancier, et l'offre ne le lie pas tant qu'il ne l'a pas acceptée.... En conséquence, et hors certaines exceptions (droit de préférence), l'antériorité d'une offre ne confère à celle-ci **aucune priorité**.

Si la situation peut être « juridiquement claire », elle l'est beaucoup moins dans l'esprit du premier offrant qui voit sa proposition refusée... et qui reporte sa déception (et parfois sa colère) sur l'agent immobilier qui, faut-il le rappeler, agit le plus souvent en qualité de courtier et n'a donc pas le pouvoir de décider à la place du propriétaire vendeur !

C'est malheureusement souvent le messenger qui apporte les mauvaises nouvelles qui est fustigé... pas celui qui a pris la décision.

Il est parfois bon de le rappeler !

N'oubliez pas que notre équipe est à votre disposition pour vous aider dans la rédaction de votre offre.