

Notaires : une proposition de vente n'est pas une offre de vente !



© 2019 Les Echos Publishing

Une vente est parfaite lorsque l'acheteur accepte l'offre de vente émise par le vendeur sur une chose et sur son prix. Mais attention, encore faut-il qu'il s'agisse bel et bien d'une offre de vente et non pas d'une simple proposition de vente. Ainsi, l'échange de correspondance entre un vendeur et un candidat à l'achat à propos du prix ne constitue pas nécessairement une offre de vente ferme, ainsi qu'en atteste une affaire récente.

Le propriétaire de deux parcelles avait donné à son notaire mandat de les vendre. Une société s'étant montrée intéressée pour les acheter, des échanges de courriels avaient eu lieu entre elle et le notaire du vendeur. Plus précisément, ce dernier avait informé la société du prix demandé par le vendeur en précisant qu'il soumettrait la réponse écrite de la société à son client. Après avoir reçu l'accord de la société, le notaire lui avait indiqué que le vendeur se réservait le droit d'examiner les conditions de cette offre. Puis il avait, à la demande du notaire de la société, établi, sans l'accord définitif du vendeur, un projet de promesse de vente non signé.

Finalement, le notaire du vendeur avait informé la société que ce dernier ne souhaitait pas donner suite à la proposition

d'achat. Mais la société, qui considérait que la vente avait été formée, avait agi en justice contre le vendeur pour le forcer à réaliser la vente ainsi qu'en responsabilité contre le notaire. Mais elle n'a pas obtenu gain de cause, les juges ayant estimé que la société avait reçu du notaire un simple courriel d'information et non une offre de vente de sorte qu'il n'y avait pas eu d'accord des parties sur la chose et sur le prix. Et que le notaire n'avait pas commis de faute lorsqu'il avait indiqué à la société la décision de son client de ne pas donner suite à la proposition d'achat de la société.

[Cassation civile 3e, 8 novembre 2018, n° 17-22660](#)

© 2019 Les Echos Publishing