

## “Mon histoire est une histoire comme on en voit tous les jours” ou tout ce qu’il ne faut pas faire en immobilier (1)

Ce sont des histoires ordinaires d'escroqueries, de duperies , de tromperies ... dans le domaine de l'immobilier

revue de toutes les **erreurs à ne plus faire** :

"J'ai fait une SCi avec 2 amis pour acheter un bien immobilier;

J'ai visité 1 apt à Paris près de la place de la République dans un immeuble ancien (je crois en pierre de taille ou pierre de Paris), en étage sans ascenseur;

j'ai visité un 2 pièces, cuisine salle-d'eau à Pantin 13, rue Jules Auffret (93). Le vendeur avait repeint entièrement l'appartement . ça sentait bon le neuf .

j'ai acheté celui-ci ;

En fin d'été sont apparues des traces d'humidité sur les placoplâtres. J'ai fait une déclaration de dégat des eaux à mon assurance pensant à un problème de canalisation mais après vérification avec le syndic il s'agit de remontées d'eau par capillarité des murs.

Les dégats se sont amplifiées et des taches apparaissent un peu partout avec

moisissures sur certains meubles. Ce problème de remontée d'eau semble récurrent dans la région. Le "coup de peinture" a masqué ce problème. Peut on considérer que l'on est dans le cadre d'un vice caché et, si oui, quelles sont mes chances d'obtenir réparation?"

---

pour que le contrat de vente soit valide, **3 éléments essentiels** doivent être réunis : le consentement, la capacité, le contenu certain et licite du contrat (article 1128 du Code civil).

## ***Le consentement***

La signature d'un contrat nécessite l'accord de l'une des parties sur la proposition qui est faite par l'autre. Il faut être sain d'esprit pour consentir valablement un contrat (article 1129 du Code civil).

Le consentement n'est pas acquis dans 3 cas :

- l'**erreur**, si les parties se sont trompées sur le contenu du contrat ou, plus généralement, d'un élément de la vente ;
- la **violence**, c'est à dire toute coercition physique ou mentale forçant l'une des parties à accepter une ou des clauses contre son gré ;
- le **dol**, manœuvres frauduleuses volontairement exercées par l'une des parties pour amener l'autre à signer.

## ***La capacité***

Cette loi dispose de la **capacité d'une personne à s'engager**. Par exemple, les mineurs et certains majeurs protégés ne sont pas considérés capables de s'engager dans une vente.

# Le contenu du contrat

L'ancien article 1108 du Code civil exigeait pour la validité du contrat un objet certain et une cause licite. Désormais, l'objet et la cause ne figurent plus dans les conditions de validité du contrat. Ils sont remplacés par l'exigence d'un contenu certain et licite.

Ainsi :

- le contrat ne peut déroger à l'ordre public, ni dans ses stipulations, ni dans sa finalité. Si une des parties poursuit un but illicite, le contrat est nul (et cela même si l'autre partie n'en avait pas connaissance) ;
- l'obligation a pour objet une prestation possible, déterminée ou déterminable. Elle peut être présente (exister au moment de l'engagement) ou future.

Par ailleurs, l'[article 1171 du Code civil](#), tel qu'issu de la [loi de ratification de la réforme du droit des contrats n° 2018-287 du 20 avril 2018](#), prévoit que les clauses non négociables, déterminées à l'avance par l'une des parties, et créant un déséquilibre significatif entre les parties (clauses abusives) dans un contrat d'adhésion sont réputées non écrites.

## Vente définitive

Sommaire

- Avant de se lancer
- Valoriser le bien immobilier
- Trouver un acquéreur
- Accepter ou refuser une offre d'achat
- Signer la promesse ou le compromis de vente
- Obligations du vendeur
- Signer l'acte de vente chez le notaire
- Payer les frais de vente
- Publication de l'acte de vente au service de la publicité foncière

- Faire annuler la vente

## **Avant de se lancer**

[Formalités vente maison / appartement](#)[Vente parfaite](#)

## **Valoriser le bien immobilier**

[Home staging trucs pour valoriser son logement et booster les visites](#)

## **Trouver un acquéreur**

[Vendre un bien immobilier à un membre de sa famille](#)[Pacte de préférence pour la vente d'un bien immobilier](#)[Vendre à un promoteur](#)[Offre de vente prioritaire au bénéficiaire d'un pacte de préférence](#)

## **Accepter ou refuser une offre d'achat**

[Acceptation d'une offre d'achat d'un bien immobilier](#)[Refus de l'offre avec une contre-proposition pour une vente immobilière](#)

## **Signer la promesse ou le compromis de vente**

[Clauses restrictives](#)[Promesse synallagmatique de vente](#)[Avant-contrat de vente](#)[Clause de dédit](#)[Compromis de vente](#)

## **Obligations du vendeur**

[Obligations du vendeur](#)

## **Signer l'acte de vente chez le notaire**

[Réitération par acte authentique](#)

## **Payer les frais de vente**

[Frais de vente : qui paie quoi ?](#)[Droits d'enregistrement](#)

# **Publication de l'acte de vente au service de la publicité foncière**

[Service de publicité foncière](#)

## **Faire annuler la vente**

[Action en résolution d'une vente par un vendeur n'ayant pas été payé](#)[Demande de rescision \(annulation\) de la vente immobilière pour lésion du vendeur](#)[Annulation d'une vente immobilière après signature définitive](#)