

Cas pratique droit des obligations

Par **Lavardi**, le **02/10/2014** à **16:24**

Bonjour,

Je suis actuellement en L2 et je fait face à un problème concernant la résolution d'un cas pratique.

En voici l'exposé: "Monsieur et Madame Facétieux ont vendu aux époux Constant une maison d'habitation pour un prix de 150 000 €. Aucun écrit n'a été signé, mais plusieurs amis fidèles des époux Constant ont

assisté à la poignée de main formalisant le consentement des contractants.

Quelques jours plus tard, Monsieur et Madame Facétieux ont trouvé un nouvel acheteur leur proposant 200 000 € pour le même bien. Ils avertissent les époux Constant qu'ils ne leur vendent

plus la maison. Ces derniers les menacent alors d'agir en justice pour faire exécuter la vente."

Je suis donc devant un dilemme : mon premier raisonnement aurait été d'affirmer qu'on se trouve dans un contrat de vente donc consensuel et synallagmatique, d'où l'absence de formalités requises pour sa conclusion, et la possibilité de le voir résolu par le juge. Mais c'était sans compter l'article 1341 du Code Civil qui impose la preuve par écrit pour les actes excédent 1500 € (qui admet aussi l'exception de l'impossibilité morale de produire un écrit dans les relations d'amitié par exemple, mais je ne sais pas si on peut les considérer comme des amis, question fondamentale ici)

Merci aux juristes plus avisés que moi de bien vouloir m'éclairer

Par **gregor2**, le **02/10/2014** à **17:49**

Bonjour,

juste au passage [citation]d'où l'absence de formalités requises pour sa conclusion, et la possibilité de le voir **résolu** par le juge. [/citation]

attention la **résolution** d'un acte c'est son anéantissement rétroactif [smile3]

Par **marianne76**, le **02/10/2014** à **17:51**

Bonjour

Votre cas pratique manque de précision (vous n'y êtes pour rien, et c'est peut être volontaire)

Il est indiqué que les époux Facétieux ont vendu, mais pour qu'il y ait vente encore faut-il qu'il y ait offre qui a pu prendre la forme d'une annonce ou d'une lettre aux acquéreurs potentiels. Par ailleurs les époux Facétieux avertissent qu'ils ne leur vendent plus la maison, même question comment sont-ils avertis ? Oralement ou par courrier, mail ou autre. Si ce n'est pas oral on a un commencement de preuve par écrit (art 1347) qui peut être corroboré par les attestations

Par **Lavardi**, le **02/10/2014** à **21:06**

Vous comprenez que je ne peut pas me baser sur des faits que j'ai imaginé... Ça me tracasse (si je puis dire) vraiment, j'ai le sentiment d'avoir compris le problème et d'être devant deux solutions sans parvenir à trouver laquelle est la bonne.

Merci de votre aide en tout cas

Par **gregor2**, le **03/10/2014** à **00:36**

C'est pour quand ?

Si vous devez trancher par la négative il faut trancher par la négative. Veillez à bien mener votre réflexion.

J'ai des petites pistes amusantes mais bon ... ça me pose également quelques problèmes (sinon j'aurais fait le malin dès mon premier message :p)

Par **Lavardi**, le **03/10/2014** à **08:38**

En principe pour la semaine prochaine, la fac ne nous a toujours pas communiqué les horaires de TD. C'est le premier cas pratique que je fais, et sans aucune consigne particulière ou aide autre que les méthodologies, donc ce n'est pas un drame si je fais une erreur mais ayant apparemment compris le problème, j'aimerais bien pouvoir le résoudre correctement :)

Par **marianne76**, le **04/10/2014** à **09:34**

[citation]Vous comprenez que je ne peut pas me baser sur des faits que j'ai imaginé...
[/citation]

Sauf que dans un cas pratique quand plusieurs hypothèses se présentent vous devez les distinguer.

Ici puisque vous ne savez pas comment l'offre a été faite ni comment le refus de vente a été formalisé, vous devez distinguer dans votre cas pratique l'hypothèse où tout a été oral et l'hypothèse où il y aurait un écrit (lettre, mail etc..) qui pourrait constituer un commencement de preuve par écrit

Par **Lavardi**, le **04/10/2014** à **15:26**

Très bien je vais faire comme ça dans ce cas, merci de votre aide !