



Annulation de vente immobiliere

Par **Slyfred**, le **20/09/2017** à **23:30**

Bonjour,

j'ai mis ma maison en vente, j'ai signé un compromis le 6 juillet. je découvre le 6 septembre une fissure (catastrophe naturelle sécheresse décret 1er septembre), un expert est nommé, je préviens immédiatement les acheteurs et leurs proposent de venir voir. Le 12 septembre , 3 heures après leur visite (et sans attendre le passage de l'expert) leur notaire envoie un mail à mon notaire, lui signifiant que ses clients annulaient la vente. Le lendemain je recevais un mail des acheteurs me disant qu'ils avaient constaté de nombreuses fissures dans la maison (pour info ils avaient visité 4 fois la maison dont une fois un expert btp) dont une très préoccupante et c'est la raison pour laquelle ils annulaient la vente. Depuis j'ai interrogé mon notaire et mon avocat sur la conduite à tenir... j'ai perdu les 4 meilleurs mois pour vendre la maison. Mon notaire et mon avocat n'ont pas du tout le même avis. L'un me dit si vous réclamez la clause pénale, cela entraine un procès et donc la vente de la maison est bloquée jusqu'à la fin de la procédure, l'autre me dit absolument pas, c'est 2 choses en parallèle, vous pouvez demander la clause pénale et parallèlement signer une autre offre d'achat si cela se présente.

Ma question est simple : qu'en est il exactement???

Par **morobar**, le **21/09/2017** à **12:07**

Bjr,

C'est celui qui évoque un blocage qui a raison. Certainement le notaire.

En effet il va débiter la procédure par une mise en demeure de procéder à la réitération de l'acte de vente.

Contestation de l'acheteur et donc saisine du tribunal de grande instance.

Dans ce cas les fonds séquestrés comme la maison restent bloqués en attente de la décision du TGI

L'avocat consulté pense par contre que le vendeur ne va pas mettre en demeure l'acheteur de signer, mais va simplement conserver le sequestre, que le notaire ne débloquera pas sans main levée soit de l'acheteur, soit d'une décision de justice.

Et là tout peut arriver, comme une marche arrière de l'acheteur qui se décide après négociation à signer l'achat.

Par **Slyfred**, le **21/09/2017** à **21:50**

Je vous remercie , vous avez formalisé ce que nous craignons. Bien cordialement