



Lien entre acheteur et vendeur

Par **jo1256**, le **16/10/2013 à 23:42**

bonjour,

Je réside à l'étranger. Je suis divorcé mais la maison familiale n'est pas encore vendue. Mon ex-épouse a trouvé un acheteur à un prix qui me semble un peu bas.

L'acheteur a créé une sci pour procéder à cet achat.

Je soupçonne en fait mon ex-épouse de connaître cet acheteur car à 2 jours de la date de la signature elle n'a toujours pas vidé les lieux.

Je me sens obligé de vendre car un notaire a été désigné pour la liquidation des biens et il reste en attente de la vente de la maison.

Mon ex-épouse me presse d'accepter cette vente sous peine de dire à son avocate que c'est moi qui fait trainer les choses car le divorce date de 2010, et me menace d'une vente aux enchères.

Aurais-je un recours après vente s'il s'avère que mon ex-épouse et l'acheteur se connaissent?

cordialement

Par **JuLx64**, le **16/10/2013 à 23:53**

On pourrait l'imaginer sur la base du dol, mais ce serait très compliqué à prouver, il ne suffirait pas de prouver qu'ils se connaissent, il faudrait prouver qu'ils ont procédé à des manœuvres sans lesquelles vous n'auriez pas vendu. Et cela ne ferait qu'annuler la vente.

Par ailleurs, de quelle signature parlez-vous ? S'il s'agit de la promesse de vente il est parfaitement normal que les lieux ne soient pas encore vidés, il s'écoule environ 3 mois entre la promesse et l'acte authentique, on n'a donc aucune raison de déménager avant, surtout quand la vente traîne. S'il s'agit de la signature de l'acte authentique chez le notaire, il est trop tard pour vous poser des questions, la promesse de vente vous engage définitivement, sauf à payer le dédit.

Par contre vous avez parfaitement le droit d'estimer le prix trop bas, et de ne pas accepter de signer la promesse de vente. Personne ne peut vous le reprocher. Effectivement votre ex peut pousser à une vente aux enchères, mais d'une part c'est une procédure assez longue,

vous aurez donc largement le temps de vous raviser, et d'autre part elle aurait autant à y perdre que vous.

La vraie question c'est surtout : votre maison est-elle vraiment sur le marché, c'est à dire confiée à un professionnel extérieur ? Si c'est le cas et qu'elle n'est toujours pas vendue depuis plus d'un an, c'est probablement que le prix que vous en demandez est trop élevé.