

Formation et exécution d'un contrat

Par **Soso96**, le 21/02/2015 à 20:18

J'étudie un cas pratique sauf que je galère un peu ne sachant pas par où commencer :

Il s'agit d'une personne qui trouve un local pour y ouvrir son entreprise, le vendeur le lui propose à 200 000 euros, sauf que le nouveau entrepreneur en question n'a pas encore la somme, le vendeur lui accorde réservation du bien pour 4 mois avec une indemnité de 30 000 euros. Entre temps l'entrepreneur négocie avec une entreprise pour l'achat de 15 ordinateurs à 700 euros l'unité. Il accepte sous conditions : -40 euros de rabais sur l'ordinateurs et il accepte si dans la semaine il ne trouve pas des produits à un prix inférieur.

Revenant au près de son vendeur pour le local celui lui dis qu'il a trouver un acquéreur pour 250 000 euros. Ayant accepté l'achat des ordinateurs mais craignant de plus avoir de local doit-il encore acheté les produits.

Donc je sais que je dois me baser sur la formation du contrat mais par où commencer ?
Merci d'avance.
Cordialement.

Par **Booker**, le 21/02/2015 à 23:28

bonjour soso96, d'après toi quelles sont les problématiques soulevées ?

Par **Soso96**, le 22/02/2015 à 19:48

Le souci je sais pas si je dois m'orienter sur le fait que son vendeur initial ne lui vend plus car il a trouvé meilleur acquéreur ou si il peut se contracter sur l'achat de ses ordinateurs ? (techniquement je pense qu'il ne pourrait pas puisque il y a eu consentement : car le deux parties ont accepté les conditions de la vente non ?)