

TITLUL I

Contractul de vânzare

CAPITOLUL I

Noțiune. Caractere juridice

1. Noțiune

Fără îndoială, cel mai frecvent contract utilizat în practică este contractul de vânzare. Formele sale de manifestare sunt numeroase, iar, la rândul său, el este supus unor multitudini de influențe cu caracter economic și social.

Contractul de vânzare ocupă o poziție importantă în dreptul civil român, datorită faptului că, prin intermediul său, se realizează înstrăinarea sau dobândirea dreptului de proprietate sau a altor drepturi asupra bunurilor aflate în circuitul civil.

El este cel mai utilizat contract civil pentru că asigură circulația juridică a bunurilor și a altor valori patrimoniale. În mod tradițional, contractul de vânzare a fost considerat „contractul-tip”, întrucât o parte dintre preceptele sale se aplică, în principiu, și celorlalte contracte în care există prestații reciproce¹.

În acest sens, noul Cod civil prevede expres în art. 1651 că dispozițiile privind obligațiile vânzătorului se aplică, în mod corespunzător, obligațiilor înstrăinătorului în cazul oricărui alt contract având ca efect transmiterea unui drept, dacă din reglementările aplicabile aceluși contract sau din cele referitoare la obligații în general nu rezultă altfel.

Consacrând importanța contractului de vânzare, legiuitorul român a reglementat acest contract în Titlul IX, Capitolul I al noului Cod civil, existând în același timp și unele acte normative speciale cu incidență în acest domeniu.

Potrivit art. 1650 din noul Cod civil, „vânzarea este contractul prin care vânzătorul transmite sau, după caz, se obligă să transmită cumpărătorului proprietatea unui bun în schimbul unui preț pe care cumpărătorul se obligă să îl plătească. Poate fi, de asemenea, transmis prin vânzare un dezmembrământ al dreptului de proprietate sau orice alt drept”.

Prin această definiție legală se legitimează o realitate unanim recunoscută de doctrină și jurisprudență, respectiv faptul că prin intermediul contractului de vânzare se poate realiza

¹ În doctrina franceză, vânzarea este considerată „modelul contractului translativ de proprietate și instrumentul principal al circulației bunurilor” (J. Huet, *Traité de droit civil. Les principaux contrats spéciaux*, LGDJ, Paris, 2001, p. 179).

transmiterea și a altor drepturi decât dreptul de proprietate, inclusiv dezmembrăminte ale dreptului de proprietate¹.

2. Caractere juridice

Contractul de vânzare prezintă mai multe caractere juridice:

- a) este un contract consensual;
- b) este un contract cu titlu oneros;
- c) este un contract sinalagmatic;
- d) este un contract comutativ;
- e) este un contract translativ de proprietate.

a) Caracterul *consensual* al contractului de vânzare rezultă din prevederile art. 1178 din noul Cod civil, care prevede în acest sens, la modul general, că contractul se încheie prin simplul acord de voință al părților, capabile de a contracta, dacă legea nu impune o anumită formalitate pentru încheierea sa valabilă².

Deci, în principiu, vânzarea ia naștere prin acordul de voință al părților, care își dau consimțământul reciproc asupra condițiilor contractului; ea este perfectă și deplin încheiată prin manifestarea concordantă a acordului de voință al părților³.

Nu este necesară pentru validitatea contractului de vânzare îndeplinirea niciunei formalități și nici nu se cere predarea lucrului ori plata prețului în momentul încheierii contractului⁴.

De la acest principiu există unele excepții când legea prevede cerința încheierii actului într-o anumită formă. Astfel, potrivit art. 1244 din noul Cod civil, „trebuie să fie încheiate prin înscris autentic, sub sancțiunea nulității absolute, convențiile care strămută sau constituie drepturi reale care urmează a fi înscrise în cartea funciară”⁵.

De asemenea, în cazul contractelor electronice, potrivit art. 1245 din noul Cod civil, „contractele care se încheie prin mijloace electronice sunt supuse condițiilor de formă prevăzute de legea specială”.

În aceste situații de excepție, contractul de vânzare nu va fi valabil decât dacă va fi încheiat în forma specială prevăzută de lege.

¹ Potrivit art. 1294 din vechiul Cod civil, „vînderea este o convenție prin care două părți se obligă între sine, una a transmite celeilalte proprietatea unui lucru și aceasta a plăti celei dintâi prețul lui”. Este de observat însă că, deși vechea reglementare se referea expres numai la transmiterea proprietății, în realitate, atât în doctrină, cât și în jurisprudență s-a recunoscut că prin contractul de vânzare se poate transmite și un alt drept decât dreptul de proprietate, respectiv un alt drept real, un drept de creanță sau un drept din domeniul proprietății intelectuale, transmiterea proprietății fiind numai de natura, și nu de esența acestui contract.

² Consensualitatea reprezintă regula în materia actelor juridice civile (G. Boroi, C.A. Anghelescu, B. Nazat, *Curs de drept civil. Drepturile reale principale*, Ed. Hamangiu, București, 2013, pp. 36-37).

³ I. Rosetti-Bălănescu, Al. Băicoianu, *Drept civil român*, vol. II, Ed. Socec, București, 1943, p. 278.

⁴ Totuși, pentru probă este necesară încheierea contractului în formă scrisă, înscrisul care constată încheierea contractului putând fi sub semnătură privată sau autentic și având forța probantă prevăzută de lege, conform art. 1241 din noul Cod civil.

⁵ Regimul nulității absolute este prevăzut de art. 1247 din noul Cod civil: „este nul contractul încheiat cu încălcarea unei dispoziții legale instituite pentru ocrotirea unui interes general. Nulitatea absolută poate fi invocată de orice persoană interesată, pe cale de acțiune sau de excepție. Instanța este obligată să invoce din oficiu nulitatea absolută. Contractul lovit de nulitate absolută nu este susceptibil de confirmare decât în cazurile prevăzute de lege”.

b) Vânzarea este un contract cu titlu *oneris*, întrucât ambele părți urmăresc, la încheierea contractului, anumite interese patrimoniale, respectiv primirea unui echivalent în schimbul prestației la care se obligă. Prin încheierea contractului, vânzătorul, ca echivalent al prestației sale, urmărește să primească prețul lucrului de vânzare, iar cumpărătorul să primească, în schimbul prețului, bunul vândut.

c) Contractul de vânzare are caracter *sinalagmatic*, întrucât prin încheierea lui se nasc obligații reciproce și interdependente în sarcina ambelor părți contractante: vânzătorul are obligațiile de transmitere a proprietății bunului, de predare a bunului vândut și de garantare a cumpărătorului (pentru evicțiune și pentru vicii ascunse), iar cumpărătorul de preluare a bunului cumpărat și de plată a prețului convenit, precum și de suportare a cheltuielilor vânzării, în lipsă de stipulație contrară¹. Reciprocitatea și interdependența obligațiilor conturează premisele unei prezumții de echilibru economic între prestațiile părților contractului de vânzare².

d) Contractul de vânzare este un contract comutativ, întrucât la momentul încheierii contractului existența drepturilor și obligațiilor părților, rezultate din înțelegerea lor, este certă, iar întinderea acestora este determinată sau determinabilă (art. 1173 din noul Cod civil); ele nu depind de un eveniment viitor și incert, astfel încât nu există, ulterior încheierii contractului, șanse de câștig sau de pierdere pentru una sau ambele părți contractante³.

e) Contractul de vânzare este, în principiu, un contract *translativ de proprietate*.

Astfel, potrivit art. 1674 din noul Cod civil, „cu excepția cazurilor prevăzute de lege ori dacă din voința părților nu rezultă contrariul, proprietatea se strămută de drept cumpărătorului din momentul încheierii contractului, chiar dacă bunul nu a fost predat ori prețul nu a fost plătit încă”⁴.

Deci, în principiu, transferul dreptului de proprietate de la vânzător la cumpărător din momentul încheierii contractului operează de drept⁵. Acest principiu se aplică însă numai dacă sunt împlinite anumite *condiții*:

- 1) *contractul de vânzare trebuie să fie valabil încheiat*. Dacă, în mod excepțional, legea prevede o anumită formă pentru încheierea contractului, acordul părților trebuie să îmbrace forma cerută de lege;

¹ Corelația obligațiilor derivă din legătura voinței părților, obligația fiecăreia dintre acestea reprezentând cauza celeilalte. Obligația vânzătorului de „a da” (de a transmite dreptul de proprietate), precum și obligația de „a face” (de a preda bunul vândut) corespund cu obligațiile cumpărătorului de „a da” (de a plăti prețul) și de „a face” (de a prelua și primi bunul cumpărat) – M.L. Belu Magdo, *Contractul de vânzare în Noul Cod Civil*, Ed. Hamangiu, București, 2014, p. 12.

² L. Stănculescu, *Dreptul contractelor civile. Doctrină și jurisprudență*, ed. a 3-a, Ed. Hamangiu, București, 2017, p. 128.

³ Prin excepție, vânzarea are uneori caracter aleatoriu (de exemplu, vânzarea de drepturi litigioase, vânzarea unei recolte viitoare ce urmează a se realiza pe un anumite teren al vânzătorului).

⁴ La prima vedere, noul Cod civil pare a avea o abordare diferită cu privire la caracterul translativ de proprietate al contractului de vânzare. Astfel, potrivit art. 1650, vânzarea este contractul prin care „vânzătorul transmite sau, după caz, se obligă să transmită cumpărătorului proprietatea unui bun”, iar art. 1673 indică printre obligațiile vânzătorului aceea de a transmite proprietatea bunului vândut. În acest context, translația proprietății ar apărea ca fiind o etapă distinctă de cea a încheierii contractului de vânzare, fiind o acțiune ce ar trebui înfăptuită de vânzător. Cu toate acestea, caracterul translativ de proprietate al vânzării este prevăzut expres în art. 1674 din noul Cod civil.

⁵ În doctrină se apreciază că „din cauza caracterului esențialmente translativ al vânzării, ea are, de asemenea, caracter esențialmente instantaneu” (R. Dincă, *Contracte civile în noul Cod civil*, Ed. Universul Juridic, București, 2013, p. 26).

- 2) *vânzătorul trebuie să fie proprietarul lucrului vândut*¹. Această regulă reprezintă aplicarea principiului latin *nemo dat quod non habet*;
- 3) *lucrul vândut trebuie să existe*. Dacă lucrul vândut nu există în momentul încheierii contractului, transferul proprietății operează în momentul executării sau individualizării bunurilor. Astfel, în cazul vânzării bunurilor viitoare, transferul operează numai din momentul în care au fost executate sau terminate (pentru bunurile individual determinate) sau din momentul individualizării (pentru bunurile de gen)². Este cazul lucrurilor care urmează a fi confecționate, al recoltelor viitoare etc.³;
- 4) să fie vorba despre *lucruri individual determinate* (certe).

Dacă este vorba despre bunuri determinate numai generic, transferul proprietății nu se poate produce din momentul încheierii contractului, ci numai din cel al individualizării bunurilor. Astfel, potrivit art. 1678 din noul Cod civil, atunci când vânzarea are ca obiect bunuri de gen, inclusiv bunuri dintr-un gen limitat, proprietatea se transferă cumpărătorului la data individualizării acestora prin predare, numărare, cântărire, măsurare ori prin orice alt mod convenit sau impus de natura bunului.

În cazul obligațiilor alternative⁴, întrucât vânzarea are ca obiect un lucru din două sau mai multe, trebuie distins după cum este vorba despre lucruri individual determinate sau de gen.

Dacă vânzarea are ca obiect un lucru din mai multe lucruri certe (determinate), proprietatea se transmite numai în momentul alegerii, întrucât cumpărătorul nu a individualizat bunul⁵.

Dacă cele două obiecte sunt lucruri de gen, pentru transmiterea proprietății, pe lângă alegere, este necesar să se procedeze la individualizarea propriu-zisă a lucrului ales;

- 5) *părțile să nu fi amânat transferul proprietății* printr-o clauză specială pentru un moment ulterior încheierii contractului.

Întrucât regula prezentă în art. 1674 din noul Cod civil nu are caracter imperativ, ci supletiv, părțile contractului de vânzare pot stabili ca transmiterea proprietății să se facă ulterior încheierii contractului.

Astfel, părțile pot amâna transferul proprietății până la împlinirea unui termen suspensiv (de exemplu, până la data plății prețului bunului vândut) sau până la realizarea unei condiții suspensive.

Dacă în cazul condiției suspensive⁶, aceasta, prin ea însăși, amână transferul proprietății până la realizarea evenimentului, termenul suspensiv⁷ afectează transferul proprietății numai dacă părțile au prevăzut expres acest lucru.

În caz contrar, dacă termenul suspensiv a fost stipulat fără nicio clauză expresă de genul celei de mai sus, el afectează numai executarea obligațiilor din contract, și nu transferul proprietății.

¹ Vânzarea bunului altuia va fi tratată în capitolul „Varietăți de vânzare”.

² A se vedea, pentru vânzarea bunului viitor, prevederile art. 1658 din noul Cod civil.

³ D. Alexandresco, *Explicațiunea teoretică și practică a dreptului civil român*, tom. VIII, București, 1925, p. 15.

⁴ Potrivit art. 1461 din noul Cod civil, „obligația este alternativă atunci când are ca obiect două prestații principale, iar executarea uneia dintre acestea îl liberează pe debitor de întreaga obligație. Obligația rămâne alternativă chiar dacă, la momentul la care se naște, una dintre prestații era imposibil de executat”.

⁵ I. Rosetti-Bălănescu, Al. Băicoianu, *Tratat de drept civil român*, vol. II, București, 1929, p. 685.

⁶ Potrivit art. 1400 din noul Cod civil, „condiția este suspensivă atunci când de îndeplinirea sa depinde eficacitatea obligației”.

⁷ Art. 1412 din noul Cod civil prevede că „termenul este suspensiv atunci când, până la împlinirea lui, este amânată scadența obligației”.

CAPITOLUL II

Pactul de opțiune. Promisiunea de vânzare. Dreptul de preempțiune

Așa cum s-a arătat mai sus, vânzarea ia naștere și produce efecte din momentul învoielii, al acordului de voință al părților asupra lucrului și prețului, chiar dacă lucrul nu s-a predat și prețul nu s-a plătit.

Este posibilă însă încheierea unui contract în baza căruia părțile să-și asume doar obligația de a încheia în viitor un contract de vânzare, fără ca prin acel contract să se transmită dreptul de proprietate. Este cazul pactului de opțiune, promisiunii de vânzare și dreptului de preempțiune.

1. Pactul de opțiune

Noul Cod civil reorganizează materia înțelegerilor prealabile vânzării și introduce o instituție nouă, distinctă de promisiunea unilaterală de vânzare, și anume pactul de opțiune¹.

Potrivit art. 1278 din noul Cod civil², există un pact de opțiune atunci când părțile convin ca una dintre ele să rămână legată de propria declarație de voință, iar cealaltă să o poată accepta sau refuza, iar acea declarație se consideră o ofertă irevocabilă și produce efectele prevăzute la art. 1191³.

În capitolul referitor la vânzare, art. 1668 din noul Cod civil prevede că „în cazul pactului de opțiune privind un contract de vânzare asupra unui bun individual determinat, între data încheierii pactului și data exercitării opțiunii sau, după caz, aceea a expirării termenului de opțiune nu se poate dispune de bunul care constituie obiectul pactului”.

Din definiția legală a pactului de opțiune ar rezulta că principalele elemente caracteristice ale pactului de opțiune sunt:

- pactul de opțiune este o specie de ofertă;
- pactul de opțiune nu poate fi revocat prin voința unilaterală a obligatului;
- pactul de opțiune trebuie să conțină toate elementele viitorului contract;

¹ Pactul de opțiune a fost definit în literatura de specialitate ca un contract unilateral menit să pregătească un contract viitor, încheiat între promitent și beneficiar, cu precizarea că consimțământul promitentului reprezintă chiar consimțământul la viitorul contract, nemaifiind necesară reiterarea acestuia în cadrul contractului viitor (I. Popa, *Promisiunea de vânzare-cumpărare și executarea silită a acesteia în concepția Codului Civil în vigoare*, în *Dreptul nr. 5/2014*, p. 73).

² Acest text legal este prevăzut în materia generală a izvoarelor obligațiilor, și nu la dispozițiile privind contractul de vânzare.

³ Art. 1191 din noul Cod civil se referă la irevocabilitatea ofertei și la lipsa de efecte a revocării unei oferte irevocabile.

- contractul poate fi încheiat prin simpla exercitare de către beneficiar a opțiunii în sensul acceptării.

Astfel, dacă pactul de opțiune ar fi într-adevăr o specie de ofertă, trebuie să presupunem că acesta constituie o manifestare unilaterală de voință, irevocabilă în condițiile art. 1191-1194 din noul Cod civil, adică din momentul receptării și până la expirarea termenului prevăzut de ofertant, iar în lipsa acestuia, care va expira de îndată dacă persoana beneficiară e prezentă și nu acceptă sau într-un termen rezonabil după împrejurări, dacă beneficiarul e absent.

Cu toate acestea, definiția legală a pactului de opțiune se referă la o declarație de voință cu privire la care „părțile convin ca una dintre ele să rămână legată de propria declarație”. Exprimarea folosită de legiuitor implică cu necesitate existența unui act bilateral, a unui contract, din moment ce se referă la „părți”, precum și la acțiunea lor de a „conveni” cu privire la obligativitatea declarației de voință, dar și a condițiilor în care trebuie făcută acceptarea.

Deci beneficiarul pactului de opțiune are un rol activ în nașterea acestuia, exprimându-și consimțământul în sensul „a primi” promisiunea ce i se face. Logica raționamentului ne îndeamnă să concluzionăm că pactul de opțiune este un act bilateral, un contract, chiar dacă acesta are caracter unilateral, născând obligații doar în sarcina emitentului propunerii.

Irevocabilitatea pactului de opțiune poartă amprenta caracterului său convențional, spre deosebire de instituția ofertei, care este irevocabilă pentru că legea o califică astfel, din dorința de a securiza circuitul juridic civil. Distincția față de ofertă transpare și din împrejurarea că pactul de opțiune are drept beneficiar o anumită persoană bine individualizată, care acceptă ca dreptul să se nască în favoarea sa, spre deosebire de ofertă, care poate fi adresată publicului în general.

Prin urmare, putem identifica în structura pactului de opțiune, astfel cum este configurat în noua legislație, două elemente:

- un element care coincide cu oferta și în care regăsim conținutul esențial al actului proiectat, inclusiv consimțământul emitentului propunerii, și căruia îi mai lipsește doar consimțământul beneficiarului pentru a constitui un contract perfect;
- un al doilea element, de natură contractuală, ce constă în convenția dintre cei doi de menținere a propunerii pentru o perioadă de timp, convenție din care se naște pentru beneficiar un drept potestativ privind opțiunea de a încheia sau nu contractul ce i-a fost propus.

Scindarea pactului de opțiune în componentele sale relevă similaritatea sa perfectă cu promisiunea unilaterală de vânzare¹. În aceste condiții, ne punem problema utilității instituirii reglementării pactului de opțiune în legislația română². Din moment ce pactul de opțiune nu este altceva decât o promisiune unilaterală de vânzare, nici mai mult, nici mai puțin, de ce legiuitorul a simțit nevoia să creeze această categorie nouă?

¹ Cu privire la promisiunea de vânzare, a se vedea I. Luță, *Natura juridică a promisiunii unilaterale de vânzare*, în *Dreptul nr. 6/1998*, pp. 43-50.

² Într-un recent manual de contracte civile și comerciale, alcătuit cu referințe la nou-adoptatul Cod civil, promisiunea unilaterală de vânzare mai este denumită și „pact de opțiune”. A se vedea, în acest sens, St.D. Cărpenu, L. Stănculescu, V. Nemeș, *Contracte civile și comerciale*, Ed. Hamangiu, București, 2009, p. 14.

O posibilă explicație ar fi încercarea de a promova un mecanism de încheiere în două etape a contractelor solemne, în cazul cărora acceptarea ofertei nu este constitutivă de acord, fiind necesară manifestarea voințelor concordante în forma solemnă edictată de lege. Cele două voințe ce concură la nașterea convenției corespund unor etape distincte: prima în care își manifestă consimțământul la încheierea actului doar vânzătorul, iar a doua în care cumpărătorul își exprimă consimțământul în sens complementar.

Pactul de opțiune se deosebește de oferta de vânzare, care este o manifestare unilaterală de voință în termenul căreia ofertantul se declară dispus a vinde un anume bun în condiții determinate către destinatar, dacă acesta va accepta¹. De asemenea, este distinct de alte mecanisme legale ce dau naștere unor drepturi de opțiune, cum ar fi dreptul de preempțiune sau preferință, legal sau convențional.

Deși nu putem identifica în sistemul de drept român nicio diferență, ca natură juridică, între promisiunea unilaterală de vânzare și pactul de opțiune, în noul Cod civil regimul lor juridic, sub aspectul efectelor, nu este identic². Astfel, beneficiarul semnat al unei promisiuni unilaterale de vânzare poate, potrivit art. 1669, dacă cealaltă parte refuză încheierea contractului promis din motive ce îi sunt imputabile, să solicite instanței de judecată pronunțarea unei hotărâri care să țină loc de contract.

În schimb, contractul de vânzare la care se referă pactul de opțiune se încheie prin exercitarea opțiunii în sensul acceptării de către beneficiar a declarației de voință a celeilalte părți, în condițiile convenite prin pact³. E lesne de observat că legiuitorul acordă un regim mai favorabil beneficiarului pactului de opțiune, căruia îi este suficient să-și manifeste voința în forma prescrisă pentru a determina nașterea contractului. Fără îndoială că o eventuală opoziție la executare din partea vânzătorului nu poate fi contracarată decât prin intervenția instanței de judecată, însă rolul acesteia va fi limitat doar la constatarea încheierii sau nu a contractului prin exercitarea opțiunii⁴.

Beneficiile pactului de opțiune nu mai sunt însă atât de evidente în cazul înstrăinării imobilelor, procedură supusă unui dublu formalism. Astfel, pe de o parte, legea prevede în această materie necesitatea exprimării consimțământului în formă autentică⁵ și, pe de altă

¹ H. Mazeaud, J. Mazeaud, L. Mazeaud, *Leçons de droit civil*, 11^e éd., par Fr. Chabas, Montchrestien, Paris, 1996, p. 56: „atât prin natura, cât și prin efectele sale, promisiunea unilaterală de vânzare își găsește locul între oferta de vânzare și contractul de vânzare”.

² În literatura juridică s-a afirmat că „pactul de opțiune nu este însă o simplă promisiune, ci o promisiune (calificată, evoluată) care prin ridicarea opțiunii de către beneficiar poate deveni o vânzare veritabilă”. Pactul de opțiune se formează (întotdeauna) ca o promisiune unilaterală de vânzare și se poate finaliza (uneori) prin perfectarea contractului de vânzare (L. Stănculescu, *op. cit.*, 2017, p. 138).

³ Spre deosebire de pactul de opțiune, promisiunile unilaterale de vânzare sau de cumpărare pot purta și asupra unui bun care nu e individual determinat, nu presupun indisponibilizarea bunului, sunt urmate de un nou acord de voință pentru încheierea contractului promis și sunt susceptibile de a fi aduse la îndeplinire prin suplinirea consimțământului proprietarului de către instanță (D.M. Gavriș, M. Eftimie, G. Răducan ș.a., *Noul Cod Civil, Comentarii, doctrină și jurisprudență, Volumul III, art. 1650-2664*, Ed. Hamangiu, București, 2012, p. 31).

⁴ Calificarea corectă a unei convenții ca fiind promisiunea de a contracta ori pact de opțiune manifestă un interes practic deosebit, pentru a stabili modalitatea în care se va încheia contractul subsecvent (proiectat), respectiv în cazul promisiunii de a contracta, în doi timpi, fiind necesar ca ambele părți să își manifeste consimțământul pentru încheierea actului subsecvent, pe când în cazul pactului de opțiune, contractul se încheie prin simpla manifestare de voință a beneficiarului.

⁵ Dacă forma impusă pentru validitatea actului ar fi forma autentică (așa cum este cazul contractelor de vânzare având ca obiect bunurile imobile), atât pactul de opțiune, cât și declarația beneficiarului prin care acesta își valorifică opțiunea vor trebui încheiate în formă autentică, sub sancțiunea nulității absolute.