



## Problème avec un agent immo (mensonge)

-----  
Par Serendy

Bonjour

je cherche ici quelques conseils.

je vous explique en essayant d'être concise et claire :

En octobre, nous avons visité une maison, cette maison nous plaisait et nous avons dit à l'agent que nous allions prendre avis auprès de notre conseiller bancaire pour faire une offre. Mon conseiller bancaire m'a fait une simulation pour un prêt relais (nous sommes propriétaire de notre appartement et nous avons encore un crédit immo pour lui). Je reviens vers cet agent immobilier en lui disant que le prêt relais est trop onéreux, et que pour mener à bien ce projet d'achat, il faudrait d'abord vendre notre appartement. Nous discutons ensemble de faire une "vente en cascade" : vendre notre appartement, puis acheter la maison. Les propriétaires de la maison nous donnent un peu de temps pour vendre notre appartement, car en ce moment, le marché est calme et les potentiels acheteurs ne se bousculent pas. Nous confions à cet agent la vente de notre appartement (en exclusivité). Les mois passent, les visites pour notre appartement qui est désormais mis à la vente se succèdent, mais les taux de crédits sont encore hauts et les offres d'achat ne viennent pas. C'est pas grave, je dis à l'agent que nous pouvons arrêter les visites, qu'il peut me rendre les clés, tant pis pour notre projet de vente en cascade. Mais il revient sans cesse vers moi en me proposant "une dernière visite" en me disant que celle-ci pourrait être la "bonne". On dit ok à chaque fois. Jusqu'à ce que la semaine dernière, enfin une

offre d'achat arrive. Elle est intéressante nous acceptons à priori et demandons à faire une deuxième visite de la maison qui nous intéresse pour sceller notre proposition d'achat en vue de faire cette vente en cascade qui était convenue dès le début. Au terme de la visite de la maison, l'agent nous fait signer une offre d'achat pour notre appartement. Je donne dans les 48 heures mon accord pour acheter la maison et pour que cette vente en cascade se fasse. Le jour même il m'appelle pour me dire que malheureusement les propriétaires de la maison ont accepté une autre offre. Je pense qu'il savait le jour de la visite de la maison que ses propriétaires avaient accepté cette autre offre, il nous a fait visiter une maison qui était déjà vendue à d'autres gens, il nous a manipulé pour pouvoir vendre notre appartement car il savait que sans ce projet d'achat, la vente de notre appartement était beaucoup moins évidente pour nous (nous aurions pu être d'accord quand même pour vendre, mais nous détestons ce procédé de manipulation).

Alors ma question est la suivante ; je sais que ce document nous engage (le document que nous avons signé qui mentionne le nom du potentiel acquéreur de notre appartement, avec mention du prix et de la commission de l'agent), je sais également que nous n'avons aucun délais de rétractation, et donc que désormais nous devons vendre notre appartement à cette personne, mais nous n'avons pas de duplicat, nous l'avons réclamé déjà deux fois et rien depuis plusieurs jours. Est-ce qu'il aurait dû nous faire signer ce doc en double et nous le laisser le jour même? Autre question, je crains qu'il ne soit vraiment malhonnête et qu'il nous fasse tourner en bourrique des semaines et des semaines, ce document est valable combien de temps?

Merci.

-----  
Par yapasdequoi

Bonjour,

Avez-vous un notaire ? Consultez le rapidement, il répondra à toutes vos questions.

Vous avez accepté une offre d'achat pour votre appartement, c'est bizarre de n'avoir pas exigé un double.

L'agent immobilier fait son travail et vous raconte ce que vous avez envie d'entendre. Ce n'est pas de l'escroquerie, c'est plus de la "psychologie"...

C'est désagréable de se sentir manipulé, mais il n'y a rien d'illégal dans ce que vous présentez.

Ce document est valable pour la durée qui est écrite dessus et si rien n'est indiqué c'est jusqu'à la signature d'un compromis.

Vous n'avez aucune marge de manœuvre, vous êtes engagé pour la vente. En plus n'ayant pas le document sous la main, vous ne savez même pas avec qui ...

-----  
Par Serendy

et si le compromis n'arrivait jamais, le document nous engagerait à vie !!!!! diantre...

-----  
Par yapasdequoi

En effet, actuellement vous ne pouvez pas vendre à qui que ce soit d'autre.  
Attendez une relance de cet agent, ou relancez-le. Demandez lui une copie de l'offre que vous avez signée et proposez une date pour la signature du compromis.

-----  
Par Serendy

je vais plutôt prendre conseil auprès du notaire et reviendrait ici dire ce qu'il m'a répondu.

-----  
Par yapasdequoi

Excellente idée.  
Le notaire vous aidera à y voir plus clair et éviter de vous faire balader par la suite.

-----  
Par Henriri

Hello !

Je comprends votre dépi Serendy. Il aurait peut-être fallu prévoir une clause suspensive (signature de l'achat de la vision convoitée) dans le compromis de vente de votre appartement ?

A+

-----  
Par Nihilscio

Bonjour,

je sais que ce document nous engage ?

Oui, quoique ? En fait c'est ambigu. Je vous invite à lire ce billet :  
[url=https://www.legavox.fr/blog/pfbarde/vendeur-doit-accepter-offre-achat-36008.htm]https://www.legavox.fr/blog/pfbarde/vendeur-doit-accepter-offre-achat-36008.htm[/url]

mais nous n'avons pas de duplicata : c'est un peu ennuyeux mais ce n'est pas dramatique.

ce document est valable combien de temps? C'est comme pour le temps de refroidissement d'un canon dans le sketch de Fernand Raynaud : un certain temps.

En attendant les éclaircissements nécessaires, vous pouvez toujours lancer par courrier recommandé avec avis de réception un ultimatum aux auteurs de l'offre d'achat dans lequel vous rappelez que vous êtes en principe d'accord mais qu'un véritable avant-contrat est indispensable, que pour ce faire vous leur proposez de les rencontrer pour en négociez et que sans réponse de leur part avant telle date (deux semaines au maximum), vous considérez qu'ils ne donnent pas suite à leur offre et que vous ne serez donc plus engagé à rien. Vous verrez bien.

Ces acheteurs ont-ils précisé dans leur offre :

- une durée de validité ?
- des conditions suspensives, notamment sur l'obtention d'un prêt ?

S'ils n'ont pas précisé de condition suspensive, c'est qu'ils proposent d'acheter comptant sans recours à l'emprunt. Vous n'êtes pas tenu d'accepter qu'ils ajoutent des conditions à leur offre initiale.

S'ils refusent de concrétiser leur offre d'achat par un contrat complet dans un délai raisonnable, c'est qu'ils ne veulent pas acheter. S'ils ne veulent pas acheter, vous êtes libre de vendre à d'autres.

-----  
Par Nihilscio

Il aurait peut-être fallu prévoir une clause suspensive (signature de l'achat de la vision convoitée) dans le compromis de vente de votre appartement ?

Il n'y a pas de compromis et c'est bien le problème.

-----  
Par Serendy

Re bonjour je viens compléter et vous donner des nouvelles.

Je n'ai pas encore contacter mon notaire (mais je vais le faire sous peu)

j'ai eu le double de la promesse d'achat que nous avons signée, elle est valable un mois (16 février). Donc si je comprends bien, à moins qu'un compromis de vente soit signé avant le 16 février, ce document ne vaudra rien?

Merci pour votre réponse.

-----  
Par yapasdequoi

La réponse est dans la question :

"elle est valable un mois (16 février)."

et donc après cette date elle n'est plus valable.

-----  
Par Serendy

Dans les faits, c'est quand même assez rare qu'un compromis soit signé dans le mois... il faut que l'acheteur ait un RV avec la banque pour une simulation, les offices mettent parfois du temps à vous placer sur un planning...

-----  
Par yapasdequoi

Mais non : Rien ne l'empêche de signer, il a fait une offre, il doit déjà avoir une petite idée du financement.

D'ailleurs s'il n'a pas mentionné de crédit dans l'offre, vous pourrez refuser de signer un compromis qui ajouterait cette clause suspensive...

-----  
Par janus2

c'est quand même assez rare qu'un compromis soit signé dans le mois.

Bonjour,

Au contraire, un mois pour signer un compromis, c'est très long !

Perso, j'ai toujours signé mes compromis dans la semaine, voir le jour même de la visite du bien.