



Offre d'achat supérieure au prix après une offre au prix

Par **Alli87**, le **30/08/2020 à 18:44**

Bonjour,

Je me permets de venir poser ma question ici en desespoir de cause.

Samedi nous avons visité une maison affiché au prix de 270000 euros.

Nous avons fait une proposition au prix l'après-midi même par mail.

Les vendeurs nous ont indiqués qu'ils allaient finir les visites et nous tiendront informés.

Le soir nous recevons un sms nous indiquant qu'ils avaient reçus une autre offre au prix et qu'ils allaient donc réfléchir.

Aujourd'hui dimanche nous recevons un sms nous indiquant qu'il venait de recevoir une offre écrite supérieure au prix et donc refusait notre offre.

Qu'en est-il légalement ? Quels recours avons-nous ?

Merci pour votre aide

Par **Visiteur**, le **30/08/2020 à 21:31**

Bsr@vs

Tout cela se passe dans la journée consacrée aux visites et le vendeur n'est pas lié à vous tant qu'il ne vous a pas donné un accord.

Il est vrai que s'il avait répondu positivement, il n'aurait pas pu accepter une autre offre.

Par **Alli87**, le **30/08/2020 à 21:41**

Merci pour vos réponses, donc la surenchères est légale ?

Par **Alli87**, le **30/08/2020** à **21:43**

Je précise que l'offre supérieure au prix a eu lieu le lendemain de notre offre au prix

Par **pingoit**, le **10/11/2020** à **07:52**

Non, mais un acheteur ne peut pas faire une offre d'achat supérieur au prix de l'annonce, aussi le vendeur doit accepter une offre d'achat au prix de l'annonce, la cour de cassation a dit quelque chose, il y a des cas par cas, mais je vous invite à regarder un article "l'offre d'achat au prix de l'annonce"

Par **janus2fr**, le **10/11/2020** à **08:29**

Bonjour,

Un article contraire <https://www.pap.fr/vendeur/creer-annonce/a-quoi-vous-engage-le-prix-dans-votre-annonce/a6870>

[quote]

L'offre d'achat au prix de l'annonce

D'un point de vue strictement théorique l'offre au prix engage le vendeur puisqu'elle correspond à son souhait.

D'un point de vue concret, on admet aujourd'hui qu'une offre au prix ne suffit plus à engager le vendeur puisqu'une vente immobilière est une vente particulière qui nécessite que de nombreux points soient pris en compte et négociés pour aboutir à un accord : diagnostics, documents relatifs à la copropriété, date d'entrée dans les lieux, montant bloqué entre les mains du notaire à la signature du compromis, répartition des travaux, éventuelle autorisation d'urbanisme à obtenir, etc.

Or, au stade de l'offre, ces différents points n'ont très généralement pas encore été évoqués et encore moins négociés...l'offre au prix formulée par le candidat acquéreur est donc une entrée en pourparlers qui nécessite ensuite de recevoir une acceptation du vendeur pour que l'accord existe et qu'un rendez-vous chez le notaire puisse être pris pour signer le compromis de vente.

Toutefois, pour éviter les polémiques, toute offre faite au prix affichée dans l'annonce doit être étudiée soigneusement par le vendeur. Pour cela, le vendeur doit interroger le candidat sur son plan de financement et engager la négociation sur les principales conditions de la vente : travaux, diagnostics, date d'entrée dans les lieux, somme à bloquer chez le notaire, etc. Le vendeur peut, par exemple exiger à ce moment-là le montant de la somme qui sera à verser au notaire au moment de la signature de la promesse chez le notaire. Habituellement, c'est 5 % du prix du bien, mais il est possible de demander plus, jusqu'à 10 %.

C'est après l'étude de la ou des offres reçues, que le vendeur va arrêter son choix. Le

vendeur peut donc refuser une offre au prix. En revanche s'il l'accepte, le vendeur est alors définitivement engagé et un rendez-vous de signature du compromis doit être pris auprès du notaire.

[/quote]