



Ventes interactives en immobilier.

Par Martin38

Bonjour,

Nous sommes deux co-indivisaires successoraux et nous sommes à priori en bons termes mais en désaccord sur le prix de vente et le mode de vente d'un bien immobilier. Je souhaiterais baisser encore le prix suite aux remarques sur les points faibles du bien relevés très fréquemment suite aux nombreuses visites (39 déplacements depuis un an pour montrer le bien à un ou à deux acquéreurs potentiels). Je souhaiterais également éventuellement faire appel à un agent immobilier pour pouvoir m'adresser aux personnes qui ne conçoivent pas une transaction immobilière sans faire appel à un professionnel car cela peut être plus rassurant je crois. Car nous n'avons pas vendu malgré nos efforts et nos démarches depuis plusieurs années.

Puis-je déjà sur le plan légal passer une annonce en tant que particulier pour un prix inférieur à celui souhaité par mon co-indivisaire ? Ce prix m'engagera-t-il ? Ou alors puis-je mentionner uniquement la formule "à débattre" ou "à convenir" ou bien rajouter cette formule à la mention du prix ?

Difficile aussi de faire appel à une agence immobilière sans nos deux signatures sur le mandat de vente.

Le temps passe et les dépenses s'accumulent (travaux sur une année effectués à plus de 70 ans avant de commencer la mise en vente en tant que particuliers, trajets (j'habite à plus de 50 kms), charges de copropriété, impôts etc) et aussi fatigue.

J'ajoute que avant d'entreprendre la rénovation et la vente en tant que particuliers nous sommes passés par deux agences pour lesquelles nous avons dénoncé le mandat de vente : manque de communication pour l'un (peut-être avons nous eu tort d'en partir) et surtout manque de transparence pour l'autre.

En plus Nous avons perdu du temps en 2023, au décès de ma belle-mère, car notre adresse "n'était pas connue" alors que nous n'avons jamais déménagé depuis le décès de mon père en 2009. De plus, "les clés étaient perdues", le temps de vider l'appartement, et toutes les affaires et mobilier "ont été donnés à une oeuvre de charité" (laquelle?).

Je ne sais plus ce qu'il y a lieu de faire ou tenter. Moi tout ce que je souhaite c'est vendre rapidement au prix du marché, je ne souhaite pas "faire une bonne affaire" mais que chacun y trouve son compte.

Je souhaiterais étudier la formule "Vente Interactive" avec un agent immobilier qui me l'a proposé, quels en sont les risques ? Et quels en sont les avantages ? Ceci afin de convaincre mon co-indivisaire. L'agent immobilier l'organiserait sur 3 semaines, avec un prix de réserve qu'on fixe au départ. Si ce prix de réserve n'est pas atteint, on ne seraient pas obligés d'accepter. Il s'agirait d'un contrat exclusif, est-ce que cela nous oblige à supprimer nos annonces ? Les honoraires seraient dûs au succès, je pense qu'il faut lui faire préciser s'ils sont à la charge de l'acquéreur ou du vendeur.

Vous pouvez me joindre si vous le souhaitez en mp. Merci déjà d'avoir eu la patience de me lire !

Par yapasdequoi

Bonjour,

Pour signer un mandat de vente il faut les 2 signatures. L'agence n'est pas sérieuse si elle accepte une seule signature.

Méfiez vous des gadgets. Ce mode de vente "ludique" permet aux acquéreurs de croire qu'ils vont acheter sans se déplacer juste en regardant une vidéo et en cliquant sur un écran. Mais c'est en réalité la porte ouverte à tous les "touristes" peu motivés et surtout pas sérieux.

Si malgré vos efforts vous n'avez pas vendu depuis plusieurs mois (années ?), c'est que le prix est trop élevé ou qu'il y a un gros "loup" (des travaux d'une ampleur indéterminée ? un voisinage mal famé ? un projet d'autoroute au bout du jardin ?). Tant que vous n'aurez pas trouvé le vrai blocage, les palliatifs ne serviront à rien.

Vous pouvez mettre toutes les annonces que vous voulez, mais ça n'ira pas bien loin. Surtout les candidats "sérieux" vont bien voir que ce bien reste en vente depuis tout ce temps... et donc se méfier.

Discutez sérieusement avec votre frère, au besoin avec votre notaire qui vous fera une évaluation "impartiale" et vous expliquera que plus le temps passe, plus votre bien se déprécie.

Il vous exposera aussi la seule solution de sortie de l'indivision, si aucun de vous ne veut ou peut racheter la part de l'autre à l'amiable, c'est la vente aux enchères judiciaire !
Parfois cette perspective de perte sèche ramène à la raison les récalcitrants.

Par Emilien38

Par Emilien38

Je suis bien Martin 38 mes 2 pseudos (emilien38 et Martin 38)se mélangent car j'ai du en changer a un moment donné car je ne voyais pas que tout allait dans les spams.

Par Martin38

ça rejoint quand même mes conclusions aussi. On va baisser le prix de 10000 euros au moins et on aura encore je pense une marge de négociation. Pas de projet d'autoroute en vue à proximité heureusement mais des copropriétaires qui, bien que sympathiques, ont été un peu réfractaires aux projets d'eco rénov du syndic précédent. Le non respect des délais de convocation d'une assemblée générale extraordinaire fait qu'une procédure est en cours. De plus, un nouveau syndic a été nommé, ce qui annule les propositions de travaux d'éco rénovation du syndic précédent. Ces travaux auront peut-être lieu dans quelques années (car le bâtiment est ancien) mais avec plus de concertations avec les copropriétaires. Par ailleurs, quatrième étage sans ascenseur...cela limite encore un peu les offres. Il faut qu'on arrive à être d'accord pour baisser le prix déjà effectivement, pour ma part j'y suis favorable. Mais je pense aussi que en renonçant à faire appel à un agent immobilier on ne peut pas atteindre la majorité des gens qui font appel à eux.Mon raisonnement est peut-être trop simpliste, personne ne veut l'entendre chez mon co-indivisaire

Par yapasdequoi

Je maintiens que si vous n'avez pas d'offre, c'est que votre prix reste trop élevé.
En plus sans ascenseur, avec un mauvais DPE, vous avez une décote.
Expliquez à l'autre indivisaire que soit il accepte une baisse sérieuse (avez-vous une estimation récente ?) soit ce sera une vente aux enchères à (très) bas prix et là vous aurez vraiment une perte sèche.
Mais êtes vous prêt à lancer une telle procédure ? sinon ce sera statu quo pour encore un bon moment, avec la dépréciation et les frais qui en découlent.