Offre achat maison au prix - refus ?

Par CHOULAYE

Bonjour,

Nous avons visité ce jour une maison (vendeur particulier) suite à une annonce déposée sur le bon coin. A la sortie de la visite, après quelques minutes d'échanges avec mon mari nous sonnons à nouveau et proposons d'acheter la maison à son prix sans négociation (460 000e). Suite à des occasions ratées et un marché tendu, nous avions tout prévu, nous avons donné une offre écrite, un offre de pret datée du jour même de notre banque avec le montant exact.
A notre grand étonnement, le priopriétaire nous indique qu'il continue les visite et nous dira dans une semaine s'il accepte notre offre car il veut choisir " le meilleur dossier".
Il nous demande notre avis d'imposition et nous dit que notre apport (50K) est faible.
A partir du moment ou nous souhaitons acquérir au prix et avec une offre de pret de notre banque peut-il refuser notre offre ?
Nous étions les 3ème à visiter, il n'a pas eu d'offre avant nous mais nous dit avoir reçu une offre aux prix de personnes qui n'ont pas visité la maison.
Au delà du fait que ce soit vraiment irrespectueux de juger notre capacité d'emprunt à la place de la banque à t-il le droit de refuser notre offre au profit d'autres acquéreurs qu'il jugerait "meilleurs acheteurs" ou qui auraient formulé une offre sans avoir visité ?
Merci

Par chamce

""Le vendeur peut bien évidemment toujours repousser une offre dont le prix est inférieur à celui mentionné dans l'annonce. En est-il de même si l'offre est au prix de l'annonce ?

En théorie, le vendeur est en principe lié à la première offre au prix mentionné dans l'annonce. Autrement dit, le vendeur s'engage à vendre dès lors qu'il reçoit une offre au prix sauf si l'acheteur impose des conditions anormales de vente (vente longue, entrée dans les lieux avant l'acte de vente, etc.).

Mais, en réalité, la vente immobilière s'analyse maintenant comme une opération complexe qui nécessite que de nombreux points fassent l'objet d'une discussion puis d'un accord : le plan de financement, les diagnostics, la date d'entrée dans les lieux, la répartition des travaux, l'obtention d'autorisations administratives, l'indemnité d'immobilisation, etc.
En conséquence, il est admis dorénavant que l'offre au prix nécessite, comme l'offre en-dessous du prix, l'acceptation du vendeur. Sans acceptation, l'offre au prix s'analyse comme une entrée en pourparlers, une entrée en négociation mais n'oblige pas le vendeur à vendre. De même, si le vendeur reçoit plusieurs offres au prix, il peut choisir la meilleure, par exemple le candidat qui dispose déjà des fonds, sans retenir obligatoirement celle qui a été formulée la première.""