



## Offre concurrente acceptée en pleine négociation : est-ce légal ?

-----  
Par alpigino

Bonjour à tous,

Je me permets de solliciter votre avis car je me retrouve dans une situation un peu frustrante, et j'aimerais savoir ce que la loi dit à ce sujet.

Nous étions en cours de négociation pour l'achat d'un bien immobilier. Le vendeur nous a fait une contre-offre hier, à laquelle nous n'avons pas encore formellement répondu par écrit. Ce matin, nous avons contacté l'agent immobilier par téléphone pour lui demander si le vendeur serait prêt à descendre encore un peu plus.

Quelques heures plus tard, l'agent nous informe que le vendeur a accepté une offre plus élevée d'un autre acheteur, et que c'est donc terminé pour nous. Il nous affirme que c'est légal car, selon lui, nous aurions "refusé" la contre-offre au téléphone. Pourtant, nous n'avons jamais formulé de refus explicite, simplement posé une question sur une éventuelle marge de négociation supplémentaire.

Ma question est donc la suivante :

Est-ce légal pour un vendeur d'accepter une autre offre alors qu'une contre-offre est encore en cours avec un acheteur potentiel ?

Le fait d'avoir discuté au téléphone sans réponse écrite a-t-il une valeur juridique dans ce contexte ?

Merci d'avance à celles et ceux qui pourront m'éclairer là-dessus.

-----  
Par yapasdequoi

Bonjour,

Tant qu'il n'a rien signé, il n'est pas engagé, et le vendeur peut accepter une autre offre meilleure que la vôtre.

Il est peut être encore possible de revenir vers lui avec une offre encore meilleure, mais c'est peut être trop tard.

-----  
Par alpigino

L'agent immobilier nous a indiqué par téléphone que l'autre offre était orale, nous avons dans la foulée envoyé un mail pour accepter la contre offre, cela n'a pas de valeur ?

-----  
Par yapasdequoi

C'est le vendeur qui décide l'offre qui lui convient.

Proposez lui de signer le compromis.

-----  
Par Isadore

Bonjour,

Est-ce légal pour un vendeur d'accepter une autre offre alors qu'une contre-offre est encore en cours avec un acheteur potentiel ?

Oui, le principe des négociations est que personne n'est engagé. Chaque partie est donc libre de se désister.

Notez qu'au sens légal une offre d'achat ou de vente doit comporter les éléments essentiels du contrat, y compris les éventuelles conditions suspensives. Une vente immobilière est une opération complexe qui rend difficile la rédaction

d'une véritable offre.

[url=https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\_lc/LEGIARTI000032040891]https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\_lc/LEGIARTI000032040891[/url]

C'est d'ailleurs un bonne chose pour les acquéreurs qui proposent un prix sans penser à émettre des conditions (l'obtention d'un prêt, la signature d'un compromis) et pourraient se retrouver engagés à devoir acheter le bien en l'état et comptant.

Si toutefois c'est une véritable offre de vente immobilière qui vous a été faite (et pas simplement une contre-proposition de prix), vous pouvez envisager théoriquement de demander un dédommagement :

[url=https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\_lc/LEGIARTI000032040881]https://www.legifrance.gouv.fr/codes/article\_lc/LEGIARTI000032040881[/url]

En pratique, bof

-----  
Par alpigino

Notre offre contenait tous les éléments (adresse exacte, nos identités, clauses suspensives)  
Sa contre offre contenait une explication de pourquoi il l'a faisait et le nouveau prix.

Quand nous avons eu l'agent immobilier hier soir qui nous disait qu'il y avait une autre offre mais pas écrite, nous avons dans la foulée répondu que nous acceptions la contre offre (qu'il n'a jamais rétracté)

Et c'est aujourd'hui que l'agent nous indiqué qu'il décide de partir avec eux.

-----  
Par yapasdequoi

Tant que rien n'est signé, le vendeur est libre de décider. Soit vous faites une offre vraiment compétitive, soit c'est fichu.

-----  
Par alpigino

Mais ça veut dire qu'il peut faire montre les enchères ?  
La contre offre qu'on a accepté par mail n'a aucune valeur ?

-----  
Par yapasdequoi

Elle a la valeur que le vendeur accorde.  
Mais ne vous permet pas de l'obliger à l'accepter.

-----  
Par alpigino

Mais c'est sa propre contre offre qu'il n'a pas retiré, nous l'acceptons, j'ai un peu de mal à comprendre, il n'est pas obligé d'accepter sa propre contre offre ?

-----  
Par yapasdequoi

Il a accepté de baisser son prix, c'est tout. Si une offre meilleure se présente rien ne l'empêche de l'accepter.

-----  
Par Isadore

Tant qu'il n'est pas engagé à vendre un vendeur est libre de faire monter les enchères.

Sa contre offre contenait une explication de pourquoi il l'a faisait et le nouveau prix.  
C'est donc une simple contre-proposition dans le cadre de négociation. Le vendeur a refusé votre offre, prix et conditions suspensives incluses.

Si vous analysez sa contre-proposition comme une offre de vente, son acceptation vous engagera aux conditions mentionnées dans ladite offre, à moins que vous ne vous rétractiez sous dix jours. Vous ne pourrez pas obliger le vendeur à accepter d'autres conditions que celle mentionnée dans l'offre que vous aurez acceptée.

En plus, une offre n'est engageante que si elle est acceptée par les deux parties. Son retrait avant acceptation n'ouvre au mieux droit qu'à une indemnisation.

-----  
Par alpigno

En conclusion, nous avons accepté sa contre offre par mail, mais elle dit qu'il a accepté une autre offre par téléphone a 1000? de plus que nous.

Nos échanges de mails sont caduques ?

-----  
Par Isadore

Oui, ce sont de simples négociations qui n'engageaient personne à rien.

Tant qu'un avant-contrat tel qu'une véritable offre ou un compromis n'a pas été conclu par les deux parties, chacun reste libre de faire affaire ailleurs.

-----  
Par Nihilscio

Bonjour,

La question est litigieuse. A ce stade il est difficile de déterminer si vous étiez encore en phase de pourparlers pré-contractuels ou si la dernière offre du vendeur était ferme. Il faudrait connaître tous vos échanges avec les vendeurs pour s'en faire une bonne idée.

A supposer que la dernière offre du vendeur engage ce dernier, elle ne l'engage que sur des conditions que vous lui avez déjà fait connaître, notamment les conditions de financement. Si vous n'avez pas fait connaître votre intention de financer votre achat au moyen d'un emprunt, le vendeur n'est pas tenu d'accepter une condition suspensive d'accord de prêt. Si vous n'avez pas besoin de conditions suspensives, vous pourriez avoir une petite chance de faire reconnaître que la vente était parfaite à votre profit. Qu'en est-il à ce sujet ?

-----  
Par alpigno

Notre proposition initiale :

Bonjour [Prénom de l'agent immobilier],

Nous vous remercions encore pour votre disponibilité lors de la visite et de la contre-visite du bien, qui nous a beaucoup plu.

Nous souhaitons par le présent mail vous faire une offre d'achat pour le bien suivant : un duplex de 101 m<sup>2</sup> situé [adresse exacte]

Après mûre réflexion et à la lumière des données comparables dans le secteur, nous vous soumettons une offre d'achat au prix de [offre initiale] ?.

Cette offre repose notamment sur :

Les ventes récentes de maisons similaires dans la même rue, dont les prix au m<sup>2</sup> étaient autour de [prix m<sup>2</sup> 2022] ? en 2022 et [prix m<sup>2</sup> 2023] ? en 2023,

La tendance actuelle du marché, qui enregistre une baisse d'environ [baisse %] % entre 2023 et 2024 selon les notaires.

Ces éléments nous amènent à une estimation d'environ [notre estimation m<sup>2</sup>] ?/m<sup>2</sup>, soit un prix de [prix estimé total] ? pour une surface de 101 m<sup>2</sup>.

Notre offre prend en compte ces éléments tout en restant dans une fourchette cohérente avec la qualité du bien, son état général, et le marché actuel.

Le prix sera payé intégralement le jour de la signature de l'acte authentique. Cette offre est valable jusqu'au 17 avril

2025 à minuit et est soumise à l'obtention d'un prêt complémentaire. À défaut d'acceptation à cette date, elle sera caduque.

Nous espérons que cette offre pourra retenir l'attention du vendeur. Nous vous remercions de bien vouloir la transmettre et restons à votre disposition.

Bien cordialement,  
[Prénoms des acheteurs]

---

Réponse de l'agent immobilier :

Bonsoir,

Suite à notre échange, vous trouverez ci-dessous la réponse du propriétaire.

Je reste évidemment à votre disposition pour tout complément d'information.

Bonne soirée,

[Prénom de l'agent]

---

Message transféré du propriétaire :

Bonjour [Prénom de l'agent],

Merci pour le transfert.

Tu remercieras les potentiels acquéreurs pour leur proposition. Je les ai trouvés très sympathiques et j'espère sincèrement pouvoir arriver à un accord avec eux.

Quelques points à porter à leur attention :

Les prix au m<sup>2</sup> affichés sur les sites officiels sont souvent minorés, car ils ne tiennent pas compte des éléments mobiliers intégrés dans les ventes (ce qui réduit les frais de notaire). Il faut donc généralement ajouter entre [montant bas] ? et [montant haut] ? aux prix affichés. Par exemple, je sais que le bien de mes voisins directs s'est vendu à [prix réel] ? et non [prix affiché] ? comme indiqué.

La baisse du marché était fortement liée à la hausse des taux, qui ont atteint un pic fin 2023. Depuis, ils sont redescendus d'environ 1 point, ce qui améliore les conditions d'achat.

Les deux biens récemment vendus dans la rue disposent certes de 10 m<sup>2</sup> supplémentaires, mais :

Leur pièce de vie est bien plus petite (divisée par deux), avec une cuisine séparée par un mur porteur.

Ils n'ont pas été rénovés depuis plus de 10 ans (parquet flottant, cuisine, etc.)

Leur extérieur est également plus petit.

Le prix moyen au m<sup>2</sup> dans la commune affiché sur les sites spécialisés tourne autour de [prix m<sup>2</sup> actuel] ?.

Je pense donc que ma demande reste cohérente avec le marché actuel.

En l'état, l'offre à [offre initiale] ? ne me semble pas acceptable.

Cependant, dans une optique de vente rapide, je propose une contre-offre à hauteur de [contre-offre] ?.

Je pense que c'est un juste équilibre pour les deux parties et j'espère qu'elle retiendra leur attention.

---

Notre réponse finale :

Bonsoir [Prénom de l'agent],

Nous avons essayé de vous recontacter sans succès.

Nous avons bien pris connaissance de la proposition du propriétaire ainsi que de ses arguments, et nous le remercions. Comme indiqué, nous avons un vrai coup de cœur pour ce bien.

Après mûre réflexion, nous souhaitons lui confirmer que nous acceptons sa contre-proposition à hauteur de [contre-offre] ? pour l'achat du bien.

Nous restons à votre disposition pour la suite des démarches.

Très bonne soirée à vous,  
[Prénoms des acheteurs]

-----  
Par Nihilscio

Le sentiment que me donnent ces échanges est que ce ne sont que des pourparlers auxquels il peut être mis fin à tout moment. Votre offre soumise à une condition suspensive qui n'est assortie d'aucune assurance que la condition pourra être accomplie manque de précision. Vous auriez du mal à convaincre un tribunal de vous donner gain de cause. Mais vous pouvez toujours consulter un avocat.

Il y a quelque incohérence à parler de coup de cœur tout en cherchant à faire baisser le prix. Mais là nous sortons du droit.

-----  
Par alpigino

Merci à tous pour vos réponses, nous avons eu l'agence immobilière qui nous ont indiqué avoir reçu l'offre écrite à 21h30 (nous avons validé la notre à 21h58), alors qu'ils disaient l'inverse au téléphone hier soir. J'ai l'impression qu'il s'agit d'un mensonge pour faire passer l'autre plutôt que nous. Bref, j'ai essayé de contacter une protection juridique pour voir s'il y avait quelque chose à faire, mais ça paraît compliqué.

-----  
Par yapasdequoi

L'horaire n'a que peu d'importance.  
Ce sont les contenus des écrits qui sont prépondérants.  
Cette autre offre existe-t-elle vraiment ? Ou est-ce une manoeuvre de l'agence pour faire pression ?  
Tout est possible ....