



## Premier achat, incompréhension entre offre et intention d'achat

-----  
Par emonia

Bonjour,

J'ai visité un appartement jeudi dernier, il a beaucoup plu à ma femme et j'ai téléphoné dès le lendemain de la visite à l'agent immobilier pour lui dire que je faisais une offre 7% sous le prix de vente. Ce qui serait encore malgré la baisse un record d'achat au m<sup>2</sup> dans l'immeuble.

L'agent immo me dit qu'il va m'envoyer les papiers le jour même (je voulais faire l'offre simplement dans un mail avec une délai de validité)... mais il me téléphone pour me dire qu'il avait un nouvel acheteur potentiel qui serait prêt à mettre le prix affiché et l'AI me demande si je suis prêt à augmenter mon offre. Je suis pris au dépourvu et je réponds que je n'en sais trop rien et que je dois réfléchir.

Finalement je reçois les papiers mais je n'ai pas un offre d'achat à remplir mais une lettre d'intention d'achat.... et je ne vois pas de date de validité.

Pour moi l'offre c'est aussi un moyen de mettre une pression au vendeur et surtout me permettre de continuer à chercher en cas de refus dans un délai raisonnable.... hors là sans délai....

Concrètement quel est la différence juridique entre la lettre d'intention d'achat et l'offre d'achat ?

merci

-----  
Par yapasdequoi

Bonjour,

C'est pareil et n'engage que vous. Le vendeur n'est engagé que s'il l'accepte. Donc n'espérez pas mettre la pression car vous n'êtes pas en position de force.

En plus sans limite de validité, vous êtes piégé indéfiniment, alors que le vendeur reste libre.

Prenez conscience que vous n'avez pas assez d'expérience et êtes donc très vulnérable face à un agent immobilier.

Choisissez avant toutes autres démarches un notaire pour vous accompagner, il ne vous coutera rien de plus et vous lui montrerez tout document avant de le signer, ce qui peut vous éviter de mauvaises surprises...

-----  
Par AGeorges

Bonjour Emonia,

Une lettre d'intention d'achat n'a pas de valeur juridique. Elle ne permet que de préciser certains contours de la négociation.

L'AI peut en avoir besoin, en tant qu'écrit, pour montrer au vendeur qu'il a un peu forcé la dose sur le prix. La technique qui consiste à vous annoncer qu'il existe une autre offre au prix demandé est une manœuvre classique. Si c'était vrai, votre proposition aurait juste été ignorée !

Dans cette lettre, vous devez préciser justement vos conditions pour commencer à négocier : 7% sous le prix et un délai de réflexion limité du vendeur. Rien ne vous empêche d'en modifier le texte proposé par l'agence, en vous faisant aider. Si ensuite vous passez à la signature de la promesse, vous aurez encore DIX jours après pour tout annuler.

En fait, si le vendeur accepte votre lettre d'intention, il est plus engagé que vous.

Vous avez compris que mon avis était divergent de celui qui vous a été donné précédemment. Il conviendra donc de savoir qui a raison. Je n'ai pas de prétentions dans ce domaine.

Sauf erreur ou omission.

-----  
Par Nihilscio

Bonjour,

En théorie, l'intention d'achat fait connaître un souhait sans vous engager tandis qu'une offre vous engage envers le vendeur. Dans la réalité, c'est assez différent. De toute façon, le particulier qui achète un logement a un droit de rétractation de dix jours à compter de la date à laquelle il a reçu le contrat de vente qui est généralement conclu sous la forme d'une promesse bilatérale de vente : voir l'article L271-1 du code de la construction et de l'habitation. Donc peu important la distinction entre offre et manifestation d'intention et l'absence de durée de validité. Vous pouvez manifester votre intention par tout moyen. C'est plus une question de psychologie que de droit.

De façon très générale, le vendeur a naturellement tendance à sur-estimer et l'acheteur à sous-estimer. Le prix de vente effectif est très souvent inférieur de 5 % au prix affiché qui doit s'entendre frais de négociation inclus. Annoncer à l'acheteur qu'il y en a d'autres très intéressés est une ficelle commerciale vieille comme le monde mais c'est parfois vrai. Au bout d'une quinzaine de jours de consultations d'annonces sur internet, vous devez avoir acquis une assez bonne connaissance de l'état du marché. Les taux d'intérêts sont à la hausse et les banques se montrent actuellement difficiles ce qui a tendance à faire baisser les prix, mais c'est variable selon les régions.

Ce qui est important est de visiter sérieusement le bien qu'on envisage d'acquérir pour se faire une idée saine de son état. Ensuite il faut exiger, avant la signature de la promesse de vente, tous les diagnostics obligatoires qui sont nombreux. Ils sont énumérés à l'article L271-4 du code de la construction et de l'habitation. Pour les biens situés dans une copropriété s'ajoutent les documents énumérés à l'article L721-2 du code de la construction et de l'habitation, notamment ceux relatifs à l'état financier de la copropriété et les procès-verbaux des assemblées générales des trois dernières années. Il est important de pouvoir estimer les coûts des gros travaux prévisibles à moyen terme et il faut tenir compte du diagnostic de performance énergétique.

-----  
Par Isadore

Bonjour,

Je suis d'accord sur un point : mieux vaut avoir un notaire sous le coude, et évitez de signer des choses sans son avis (comme par exemple un "compromis" en agence).

Pour le reste, j'ai un peu du mal à voir en quoi votre proposition serait un "coup de pression", à moins de bien connaître la situation du vendeur.

Vous avez montré votre intérêt le bien, et indiqué le prix minimal que vous êtes prêt à mettre. Après, savoir si l'agent tente juste de faire monter les prix, raisonner son client ou a réellement un autre acheteur sous la main mais tient à se ménager une porte de sortie si l'acheteur mieux-disant n'est pas sérieux...

N'arrêtez pas de chercher, sauf si vous êtes prêt à payer le prix demandé.