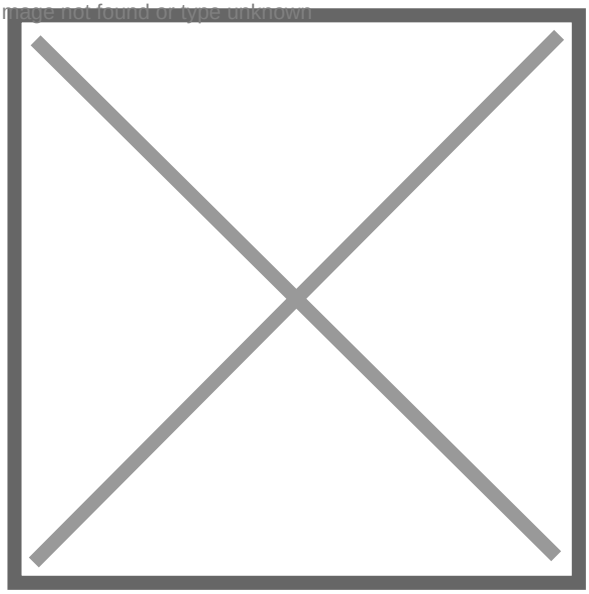
Image not found or type unknown



URGENT Litige avec Agence Immobilière Vente Maison

Par **sebweb2**, le **12/07/2015** à **12:23**

Bonjour,

Merci d'avance pour vos conseils. Je prévois de prendre RDV avec un avocat conseil mais l'affaire ayant commencé hier samedi 11 juillet et mardi étant férié j'ai peur de n'avoir un RDV que dans trop longtemps.

Ma mère rencontre un litige avec une agence immobilière. Le problème est assez urgent.

Elle a donc signé un contrat d'exclusivité avec cette agence pour la vente d'une maison.

- L'agence a trouvé un acquéreur potentiel et a présenté une offre net vendeur sans préciser ni le montant total FAI proposé par les acquéreurs ni ses honoraires. L'offre était beaucoup trop basse (76.000€ net vendeur), ma mère l'a refusée.

- L'agence revient ensuite vers elle et présente une nouvelle offre à 82.000€ net vendeur toujours sans préciser ses honoraires sur la vente et le montant FAI offert par l'acquéreur potentiel. Ma mère leur répond de tenter de négocier une hausse. Elle apprend que l'agence pourrait prendre 10% de frais (!), elle leur demande donc de faire aussi un effort de leur côté et de baisser leur frais.

- Le 06 juillet l'agence prévient ma mère de l'offre toujours à 82.000€ net vendeur et donne cette fois le détail du montant FAI proposé par l'acheteur (90.000€ FAI) et donc aussi de ses honoraires de 8.000€ (soit 8.89%).

- Le même jour (06 juillet) elle leur répond par email d'essayer de négocier avec les acquéreurs pour obtenir 83.000€ net vendeur et rajoute que dans le cas contraire elle « serait d'accord pour 82.000€ net vendeur ».

- Le 10 juillet (donc 4 jours plus tard) l'agence revient vers elle (par sms) avec une nouvelle offre à 90.500€ FAI donc 500€ plus élevée que la précédente MAIS toujours à 82.000€ net vendeur ! Les 500€ supplémentaires offerts par l'acheteur étant passés dans les honoraires de l'agence augmentés donc cette fois à 8.500€ (ils étaient à 8.000€ à l'offre précédente) soit 9.39% (contre 8,88%) !!!

- Le 11 juillet (soit le lendemain) ma mère a répondu par email à l'agence qu'elle était d'accord sur cette nouvelle offre de 90.500€ FAI mais pas sur les 82.000€ net vendeur car l'agence n'avait pas fait d'effort sur ces honoraires comme elle leur avait demandé, bien au contraire l'agence a négocier des hausses d'offre auprès de l'acquéreur et en intégrer le bénéfice pour augmenter ses frais mais pas la part net vendeur de ma mère. Elle leur a donc proposé de baisser leurs honoraires à un taux plus honnête dans les 6% (la moyenne en France étant entre 4% et 6%).

- L'agence appelle aussitôt ma mère pour la menacer d'aller au tribunal en prétendant que l'email qu'elle leur avait envoyé 4 jours avant la nouvelle offre dans lequel elle avait écrit qu'elle « serait d'accord pour 82.000€ » s'ils n'arrivaient pas à négocier 83.000€ valait « compromis de vente » ! Alors que clairement ma mère était toujours en négociation et que la dernière offre faite par les acquéreurs date de 4 jours après cet email !

Ma mère est donc très angoissée et veut céder aux menaces de cette agence malhonnête en vendant la maison au prix qu'ils lui imposent et en leur donnant les honoraires qu'ils réclament.

J'ai donc besoin d'aide d'urgence pour savoir si l'agence peut effectivement s'appuyer sur cet email du 06 juillet dans lequel ma mère leur demande de négocier une offre à 83.000€ mais ajoute que dans le cas contraire elle « serait d'accord pour 82.000€ ». Alors que je rappelle qu'une nouvelle offre a été présentée par l'agence à ma mère 4 jours plus tard le 10 juillet et que cette dernière offre n'a donné lieu à aucun accord et qu'en plus de cela l'agence prévoyait d'intégrer la plus-value de cette nouvelle offre (500€ plus élevée) dans ses honoraires seulement et non dans le prix net vendeur. L'agence me semble donc très mal honnête.

Merci infiniment pour vos conseils !

Sébastien

Par **Lag0**, le **12/07/2015** à **16:50**

Bonjour,
J'ai un peu de mal à comprendre d'où vient ce flou sur les frais d'agence. Ces frais sont prévus au mandat signé par votre mère, il ne doit donc y avoir aucun flou.
L'agence est donc en droit de toucher la commission prévue. Rien ne l'oblige à faire un effort.
Votre mère est libre, elle, de refuser toute offre au dessous du prix du mandat.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés

Le problème ici, c'est qu'elle semble avoir accepté l'offre de 82000€ net vendeur.

Par **sebweb2**, le **12/07/2015** à **17:35**

En fait elle n'a pas accepté l'offre de 82.000€ net vendeur. L'email qu'elle a envoyé demande clairement à l'agence de négocier une hausse de prix auprès de l'acquéreur et précise que dans le cas d'un refus de l'acheteur elle accepterait les 82.000€. Ensuite l'agence est donc retourné vers l'acquéreur et a négocié une hausse de 500€ sur le montant FAI. Seulement cette hausse n'a pas été ajoutée aux 82.000€ net vendeur, l'agence les a ajouté à ses honoraires ! C'est là où je me pose des question sur leur honnêteté et la légalité de cette pratique. Qu'ils aient réussi à négocier seulement 500€ ou 50.000€, la démarche est la même. Si les acheteurs avaient augmenté leur offre de 50.000€ alors l'agence aurait pu les inclure dans sa commission sans répercuter de hausse sur le prix net vendeur ?! alors que c'est la cliente qui leur avait demandé de négocier cette hausse ?! Excusez-moi mais il y a un vrai problème.

Par **Lag0**, le **12/07/2015** à **17:52**

Non, l'agence ne fait pas ce qu'elle veut. Elle est tenue par le mandat signé qui prévoit obligatoirement sa commission.
Donc elle ne peut pas retenir plus que la commission prévue sur le prix payé par l'acheteur.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés