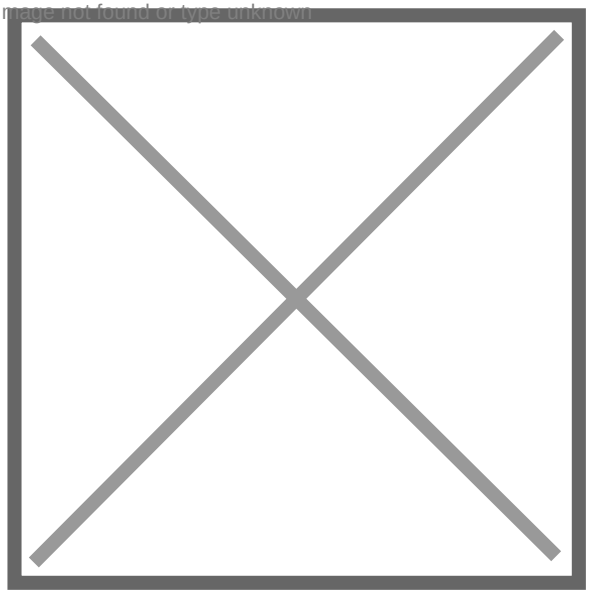
Image not found or type unknown



Vente d'une maison à des prix differents selon le support prob

Par **dubois20**, le **05/06/2017** à **04:47**

Bonjour,

J'ai mis en vente une maison, mais pour différentes raisons, les prix varient de 30.000 à 40.000 €.

En effet, il y a le prix agence puis, ayant peur de ne pas vendre, j'ai baissé deux fois et après j'ai un peu regretté, la maison devenant gratuite car le prix d'un terrain nu.

Y aura-t'il un problème lors de signature du compromis puis vente et, si oui, comment prévenir ?

Enfin l'agence (contrat simple sans exclusivité, finissant bientôt), pourrait elle demander sa commission, même si elle ne fait pas la vente donc (ce qui sera le cas sans doute) arguant; par exemple, et là, je me fais l'avocat du diable, qu' elle faisait des frais inutiles ayant un prix plus élevé (bien sûr, si je vends au prix agence ou PLUS par moi même, et sans mandat de visite donc elle ne pourra rien dire, rien faire cela me semble évident).

Merci de m'avoir lu et bonne fin de wend-end.

Par **Tisuisse**, le **05/06/2017** à **07:35**

Bonjour,

Lorsqu'on met un bien immobilier en vente via plusieurs intermédiaires (agences immobilières, notaires, etc.), il est important que le prix "net vendeur" soit identique partout. Que sur les petites annonces le prix FAI soit différents n'aura pas d'importance, cette différence étant le résultat du net vendeur + frais d'agence, et chaque agence à son barème spécifique. Par contre, le "net vendeur" doit bien être identique et si vous baissez votre prix en net vendeur chez l'un, vous devez en informer les autres agences afin qu'elles s'alignent. Relisez vos contrats (mandats) que vous avez signé avec ces agences.

Pour fixer le prix, si les agences n'ont pas fait une estimation préalable et que c'est vous qui l'avez fixé, faites un tour dans les agences locales ou sur les sites internet, pour comparer votre prix à celui qui est proposé dans votre ville, votre quartier, etc. pour un bien sensiblement identique et dans le même état que votre bien.

Par **Lag0**, le **05/06/2017** à **07:43**

[citation]Enfin l'agence (contrat simple sans exclusivité, finissant bientôt), pourrait elle demander sa commission, même si elle ne fait pas la vente donc (ce qui sera le cas sans doute) arguant; par exemple, et là, je me fais l'avocat du diable, qu' elle faisait des frais inutiles ayant un prix plus élevé (bien sûr, si je vends au prix agence ou PLUS par moi même, et sans mandat de visite donc elle ne pourra rien dire, rien faire cela me semble évident).
[/citation]
Bonjour,
Tant que la vente ne se fait pas, les agences ne peuvent rien dire. En revanche, si vous favorisez une agence en baissant votre prix net vendeur et que cette agence conclut la vente, les autres agences peuvent demander un dédommagement puisque vous les défavorisez en leur demandant un prix net vendeur plus élevé.
D'où les conseils de Tisuisse ci-dessus, il faut toujours avoir un prix net vendeur identique partout.

Copyright © 2025 Experatoo.com - Tous droits réservés