Image not found or type unknown

Mandat agence immobilière

Par **jpan77**, le **24/04/2018** à **10:54**

Bonjour,

Nous avons confié un mandat simple à une agence immobilière en vue de vendre un batiment, 390.000€, cette agence nous revient avec une offre à 320.000, nous faisons une contre -proposition à 360.000, une semaine plus tard l'agence nous répond par écrit que l'offre à 320000 est ferme et définitive. Aujourd'hui, soit 2 semaines après la réponse de l'agence, le client potentiel nous appelle et affirme ne jamais avoir eu de retour de l'agence malgré plusieurs relances et dit au contraire qu'il est prêt à faire une offre plus élevée.
En nous appuyant sur cette faute professionnelle, pouvons-nous résilier ce mandat et éventuellement traiter en direct avec ce client ?

Merci de vos conseils

Par **youris**, le **24/04/2018** à **14:02**

bonjour,
avez-vous des preuves de ce que vous appelez une faute professionnelle de l'agence ,
vous avez défini un nouveau prix à 360000 €, l'agence a-t-elle eu un acquéreur à ce prix ?
le client potentiel a-t-il accepté ce nouveau prix de 360000 € ?
pour résilier ce mandat, vous devez vérifier sur votre contrat les conditions de sa résiliation.
en principe, les agents immobiliers titulaire d'un mandat ne se laissent pas évincer facilement surtout qu'il y a eu contact entre votre agence et votre client potentiel.
salutations

Par **jpan77**, le **24/04/2018** à **16:56**

Bonjour,
les seules preuves dont nous disposons sont le mail de l'agence affirmant que le client reste bloqué à 320000 et l'appel tél du client qui affirme le contraire. l'agence n'a aucun autre acquéreur et n'a fait aucune publicité sur cette vente contrairement à ce qui est précisé dans le mandat, ni même pris la moindre photo du local.
Nous avons l'intention de résilier ce mandat pour absence de résultat.
cordialement

Par **youris**, le **24/04/2018** à **17:41**

une proposition d'un acquéreur à 320000 € est loin du prix de 390000 € que vous avez donné à l'agence.
si on lit vos messages, l'acquéreur potentiel n'a pas fait d'autres offres que celle à 320000 €.
je comprends que l'agence avec une proposition de 18% inférieur au prix que vous avez demandé, n'est pas donné suite.
être prêt à faire une offre plus élevée, ce n'est pas faire une véritable offre.
si l'agence n'a pas eu de résultat, c'est que sans doute votre premier prix de 390000 € était trop élevé, d'ou d'ailleurs la proposition à 320000 €.

Par **jpan77**, le **24/04/2018** à **18:23**

OK , merci Youris

Copyright © 2024 Légavox.fr - Tous droits réservés