

Guide

COMMENT RÉDIGER UNE OFFRE D'ACHAT

APPRENEZ À FORMULER UNE OFFRE D'ACHAT QUI
INSPIRE CONFIANCE ET MAXIMISE VOS CHANCES
D'ACQUISITION

**MARCHAND
DE BIENS**

INTRODUCTION

Vous avez trouvé le bien qui correspond à votre projet d'investissement, après plusieurs visites et analyses de marché. L'étape suivante est déterminante : formuler une offre d'achat solide et convaincante.

C'est un moment stratégique. Une offre trop vague peut faire fuir un vendeur. À l'inverse, une offre bien rédigée, claire et structurée, peut vous permettre de décrocher le bien, parfois même à un prix inférieur à celui affiché.

Ce guide vous explique comment rédiger une offre d'achat efficace, juridiquement sécurisée et perçue comme sérieuse par le vendeur.



LES MENTIONS ESSENTIELLES À INCLURE

Une offre d'achat n'est pas un simple courrier : c'est un engagement conditionnel qui formalise votre intention d'acheter. Elle doit donc comporter plusieurs mentions obligatoires.

Les éléments à indiquer impérativement :

1. Le prix proposé, exprimé en euros nets vendeurs (sans les frais d'agence).
2. La durée de validité de l'offre, généralement comprise entre 5 et 10 jours.
3. Les conditions suspensives, par exemple :
 - obtention d'un financement bancaire,
 - absence de vices cachés,
 - conformité aux règles d'urbanisme.
4. Les modalités de réponse du vendeur : signature électronique, courrier recommandé ou retour écrit daté.
5. Le rappel que la vente ne sera définitive qu'à la signature de l'avant-contrat (compromis ou promesse de vente).



À retenir:

UNE OFFRE D'ACHAT DOIT TOUJOURS ÊTRE DATÉE, SIGNÉE ET COMPLÈTE. CELA VOUS PROTÈGE EN CAS DE LITIGE ET DÉMONTRE VOTRE SÉRIEUX AUPRÈS DU VENDEUR.

ÉTUDE DE CAS CONCRÈTE

Contexte :

Un investisseur repère une maison affichée à 260 000€. Le vendeur souhaite conclure rapidement.

Stratégie de l'acheteur :

Il rédige une offre à 250 000 €, soit 10 000 € en dessous du prix demandé, mais :

- il joint une preuve de financement,
- il fixe une durée de validité courte (5 jours),
- et adopte un ton professionnel et rassurant.

Résultat :

L'offre est acceptée immédiatement, malgré le rabais, car le vendeur perçoit un profil sérieux et prêt à s'engager rapidement.



LE TON ET LA FORME DE L'OFFRE

L'objectif d'une offre d'achat est autant juridique que psychologique. Elle doit rassurer le vendeur sur votre fiabilité et votre motivation, tout en restant factuelle et professionnelle.

Nos recommandations :

- Adoptez un ton courtois, respectueux et direct.
- Évitez les tournures trop agressives ("je vous fais une offre basse car...").
- Mettez en avant votre solidité financière (par exemple, joignez une attestation de financement).
- Faites relire votre offre si besoin, pour éviter les maladresses ou oublis.



Exemple de formulation professionnelle:

"MONSIEUR / MADAME,

APRÈS VISITE DU BIEN SITUÉ [ADRESSE], JE VOUS CONFIRME MON INTÉRÊT ET VOUS PROPOSE D'ACQUÉRIR CE BIEN AU PRIX DE [MONTANT] € NETS VENDEURS, SOUS RÉSERVE DES CONDITIONS MENTIONNÉES CI-DESSOUS.

DANS L'ATTENTE DE VOTRE RETOUR, JE VOUS PRIE D'AGRÉER, MONSIEUR / MADAME, L'EXPRESSION DE MES SALUTATIONS DISTINGUÉES."

LA CHECKLIST

Les éléments à insérer dans votre offre:

- Identité complète de l'acheteur et du vendeur
- Adresse et description précise du bien
- Prix proposé (net vendeur)
- Durée de validité de l'offre (5 à 10 jours)
- Conditions suspensives (financement, diagnostics, urbanisme)
- Modalités de réponse du vendeur
- Mention explicite : "La vente ne sera définitive qu'à la signature de l'avant-contrat."
- Date et signature de l'acheteur



Erreur fréquente:

Laisser un délai de validité trop long (plus de 10 jours) augmente le risque que le vendeur reçoive d'autres offres concurrentes.

QUESTIONS FRÉQUENTES

Quelles mentions doivent figurer dans une offre d'achat ?

Les mentions obligatoires incluent le prix net vendeur, la durée de validité, les conditions suspensives et la mention que la vente ne sera définitive qu'à la signature de l'avant-contrat.

Faut-il préciser son mode de financement ?

Oui. Mentionner le recours à un prêt, ou joindre une attestation de financement, renforce la crédibilité de votre dossier.

Une offre manuscrite est-elle obligatoire ?

Non. Une offre d'achat peut être dactylographiée, signée électroniquement ou envoyée par courrier, tant qu'elle contient toutes les mentions légales.

Quelle durée de validité indiquer ?

En moyenne entre 5 et 10 jours, selon le contexte de la vente. En dessous, vous risquez de presser le vendeur ; au-delà, vous perdez en exclusivité.

CONCLUSION

Rédiger une offre d'achat solide, c'est avant tout montrer son sérieux et sa capacité à concrétiser l'achat rapidement.

Une offre claire, complète et bien structurée fera souvent la différence face à d'autres candidats.

En respectant ces principes, vous mettez toutes les chances de votre côté pour convaincre un vendeur... même si votre proposition n'est pas la plus élevée.

A close-up, warm-toned photograph of a desk. In the foreground, a dark pen lies horizontally. To its right, a set of keys is attached to a ring, featuring a prominent keychain shaped like a house with a window and door. Behind these items is a stack of papers, with the top sheet showing faint, illegible text. The background is softly blurred, showing a mug and other desk items. The overall lighting is warm and focused on the central objects.

MARCHAND DE BIENS