
Acheteurs, vendeurs : pourquoi acquérir ou céder un bien immobilier aux enchères ?

Publié le 18/06/2013



*Rapides, transparentes, au prix du marché et parfaitement sécurisées, les ventes aux enchères organisées à la **Chambre des Notaires de Paris**, permettent de vendre ou d'acheter tous les types de biens immobiliers sur l'ensemble du territoire national*

Rapides, transparentes, au prix du marché et parfaitement sécurisées, les ventes aux enchères organisées à la **Chambre des Notaires de Paris**, permettent de vendre ou d'acheter tous les types de biens immobiliers sur l'ensemble du territoire national (immeubles entiers, appartements, maisons, terrains, locaux commerciaux...). Les ventes aux enchères réalisées par les notaires sont des ventes amiables qui apportent de nombreuses garanties à la fois pour le vendeur et l'acquéreur.

Ventes aux enchères : quelles garanties pour le vendeur ?

Grâce à cette méthode simple, rapide et sécurisée, la vente est réalisée avec le concours d'un notaire qui assistera et conseillera son client à toutes les étapes de la mise en vente : pour l'expertise, le choix de la mise à prix ainsi que la fixation de la date de la vente. Le notaire rédigera l'acte de vente, appelé « **cahier des charges** » qui précisera toutes les conditions de la vente. Deux à trois mois suffisent pour mener à bien la vente aux enchères du bien immobilier.

Le jour de la vente le notaire recevra les chèques de consignation de tous les acquéreurs potentiels. Ces derniers peuvent ensuite porter leurs enchères eux-mêmes. La vente est prononcée au profit du dernier et meilleur enchérisseur.

Dans les 10 jours qui suivent la vente, tout amateur pourra faire une surenchère du dixième du montant de la dernière adjudication . Une nouvelle et dernière vente, sera mise en place sur cette base. Cette vente sera la dernière.

Une fois la vente prononcée, l'acquéreur disposera de 45 jours pour régler la totalité du prix de vente. En matière de vente aux enchères, il n'y a pas de clause d'obtention d'un prêt ni de délais de réflexion.

Ventes aux enchères : quels avantages pour l'acheteur ?

Une large publicité est faite autour de chaque bien mis en vente. Les annonces peuvent être retrouvées sur les grands sites d'annonces immobilières (www.seloger.com, www.avendrealouer.fr, www.fnaim.fr,...), sur le programme officiel des ventes aux enchères, ainsi que dans les petites annonces de certains journaux. Des informations complémentaires très détaillées sont également disponibles sur le site Internet dédié www.encheres-paris.com. Pour certains biens, des visites virtuelles sont proposées ainsi que le cahier des charges de la vente.

L'administration des Domaines, l'Etat ou les associations caritatives privilégient souvent la vente aux enchères pour la transparence et la sécurité qu'elles procurent. De ce fait, acheter aux enchères offre un canal d'accès unique à certains types de biens immobiliers.

Le cahier des charges, rédigé par le notaire, sera mis à disposition des acquéreurs potentiels, pour chaque vente. Il permet de préciser en amont toutes les conditions de la transaction aux personnes qui souhaitent participer à la vente et les renseigne sur toutes les caractéristiques du bien proposé à la vente.

Trois créneaux horaires de visites sont proposés pour permettre de découvrir et de visiter le bien immobilier avant la séance de vente. Puis, chaque personne intéressée se rend, le jour de la vente, à la Chambre des Notaires, place du Châtelet (Paris, 1er) où la vente est publique et ouverte à tous. La personne qui souhaite enchérir déposera son chèque de consignation et portera elle-même ses enchères. Le meilleur offrant verra son chèque encaissé le jour même. En règle générale, l'acquéreur aura 45 jours pour régler la totalité de son prix. Il peut entrer en possession de son bien dès le paiement du prix.

Vendre ou acheter aux enchères, à quel prix ?

Dans une vente aux enchères, le prix de vente est le résultat de la confrontation des offres des candidats acquéreurs présents lors de la vente, grâce à une forte diffusion des programmes des ventes. Toute personne présente dans la salle d'adjudication a connaissance de l'offre précédente puis de la dernière offre. L'adjudication est faite au dernier et meilleur enchérisseur. Le prix ainsi obtenu est donc le prix réel du marché au jour de la vente. L'acquéreur maîtrise la limite de prix qu'il s'impose et maîtrise donc le prix qu'il paye s'il est déclaré enchérisseur.

QUIZ - Testez vos connaissances sur les ventes aux enchères immobilières

(C) Photo : Fotolia