

Vendre sa maison aux enchères : la solution pour échapper au marasme immobilier ?

Immobilier . Peu connues du grand public, les enchères immobilières sont souvent un bon moyen de céder son bien rapidement. Mais attention, les modalités diffèrent selon le type de vente choisi.



Les enchères volontaires prennent diverses formes, par l'entremise ou non d'un notaire.

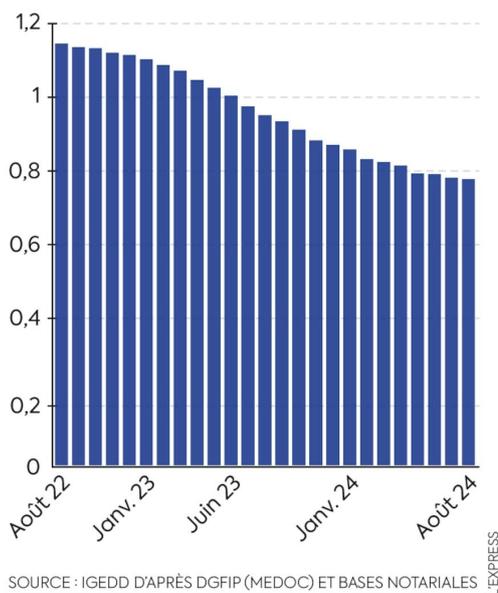
[afp.com/Jean-Christophe VERHAEGEN](https://www.afp.com/Jean-Christophe-VERHAEGEN)

Le marché immobilier [tourne au ralenti](#) et de nombreux propriétaires se retrouvent bloqués avec un logement mis en vente qui... ne trouve pas preneur. Pour sortir de cette situation inconfortable, ils peuvent recourir aux enchères immobilières volontaires. Rien à voir avec celles réalisées au tribunal après une saisie, une liquidation ou une sortie d'indivision conflictuelle, où les biens sont cédés avec de fortes décotes. Les enchères volontaires prennent diverses formes, il faut bien en comprendre les rouages avant de se lancer.

Certaines études de notaires utilisent les ventes aux enchères pour céder des biens, majoritairement issus de successions. L'acheteur qui veut y participer, en direct ou par Internet, doit avoir validé en amont son financement à l'étude. Car s'il emporte la mise, il ne bénéficie ni d'un délai de rétractation, ni de condition suspensive, même s'il n'obtient pas son crédit. Une fois la vente terminée, les autres candidats ont dix jours pour surenchérir, d'au moins 10 %, sur le prix d'adjudication. S'ils le font, une nouvelle vente, qui débute au prix de la surenchère, doit avoir lieu. Passé ce délai, l'acheteur a quarante-cinq jours pour régler le prix à l'étude et la vente est définitive.

Un marché en recul

Volume des transactions immobilières en France (en million et en cumul sur douze mois)



Un marché en recul

© / L'Express

Il est parfois possible de choisir son acheteur

Simple car moins réglementées, les ventes notariales interactives sont réalisées par beaucoup plus d'études. "Si un vendeur souhaite que nous en organisions une, il doit nous signer un mandat de vente exclusif, explique Anne-Claire Marteau, notaire du Groupe Monassier à Joué-lès-Tours. Ensuite, nous fixons les modalités de visite, que nous assurons, puis nous décidons de la date de mise en ligne et de celle de la fin des enchères." Durant ce laps de temps, les acquéreurs peuvent enchérir n'importe quand et, finalement, ce n'est pas forcément celui qui a porté l'offre la plus élevée qui remportera le bien. "Le vendeur peut, par exemple, privilégier un acquéreur sans condition suspensive même si son prix est un peu plus bas", précise Anne-Claire Marteau.

Attention, ces enchères ne sont pas la solution magique pour vendre une ruine. Pour qu'elles fonctionnent, "il faut un maximum d'acheteurs et ceux-ci n'enchériront que sur un bien recherché", prévient Grégoire Mitry, notaire à Nantes. En outre, une fois terminées, ces ventes nécessitent la signature d'un avant-contrat - promesse ou compromis - pour se transformer en engagement ferme. L'acheteur bénéficie donc des délais de rétractation légaux.

La régularisation se fait devant notaire

Plusieurs entreprises réalisent aussi des ventes aux enchères interactives : Enchères Immo, Vench... Concrètement, ces plateformes promeuvent les annonces et gèrent les opérations, réalisées en ligne et ouvertes pour une durée précise. Les acheteurs déposent, en amont, un dossier pour pouvoir participer à la vente. Une fois le délai pour enchérir terminé, acheteur et vendeur doivent régulariser leur transaction devant notaire. Tant que cette formalité n'a pas été effectuée, ils ne sont pas engagés et peuvent renoncer.

Les modalités sont encore un peu différentes chez Drouot-Immo, dernier arrivé sur le marché. Cette société propose à des agences partenaires - pour le moment le groupe Espaces atypiques, d'autres suivront - de profiter de sa plateforme connue internationalement afin de mettre aux enchères des biens immobiliers. "Nous visons plutôt les logements haut de gamme et de caractère", précise Maëlys de Lummen, présidente de Drouot Immobilier. Les acheteurs doivent se préinscrire en déposant un dossier complet et un dépôt de garantie de 1 000 euros, rendu s'ils ne remportent pas l'enchère. La vente se déroule à une date fixée à l'avance et les acheteurs disposent de soixante minutes, derrière leur écran, pour faire une offre. "Si une dernière enchère est portée juste à la fin du délai, nous laissons trois minutes de plus à tous les enchérisseurs pour réagir, et la vente se termine après trois minutes sans activité", précise Maëlys de Lummen.

Là encore, acheteur et vendeur doivent régulariser devant notaire pour que la transaction soit réputée ferme. Mais avec Drouot-Immo, le vendeur ne peut pas se désister si son prix de réserve a été atteint et il n'a pas le choix de son acheteur, car il doit régulariser avec le meilleur enchérisseur.