

## Saisissez les opportunités des enchères immobilières

Mises à prix attractives, adrénaline en salle et biens parfois exceptionnels : les ventes aux enchères immobilières attirent de plus en plus d'acheteurs en quête de bonnes affaires.



Ventes aux enchères : le filon discret des investisseurs avisés © www.alamy.com / Alamy Stock Photo / Abaca

Adjugé 10 millions d'euros, soit 11,2 millions avec les frais. Tel est le résultat hors normes enregistré en mars, lors de la vente aux enchères de l'appartement de Karl Lagerfeld, un 191-mètres carrés à la décoration hyperfuturiste situé quai Voltaire, à Paris. Organisée par un notaire dans le cadre de la succession du couturier, la vente de ce bien mis à prix à 5 millions d'euros avait tout pour être mise en lumière et donner envie aux grandes fortunes de glisser cette pépite dans leur portefeuille immobilier.

Grâce à des mises à prix toujours alléchantes, de l'ordre de 15 à 30 % au-dessous de l'estimation du bien, le principe de ces séances publiques consiste à attirer du monde le jour J pour animer les enchères et pour que la transaction soit réalisée en quelques minutes et au plus offrant. Si les biens exceptionnels très médiatisés battent des records, les résultats s'avèrent plus aléatoires pour des biens standards. Dans tous les cas, avec ce type de commercialisation, le scénario n'est jamais connu d'avance. « *Cela fait dix ans que j'organise ces séances, et on ne sait jamais comment cela va se dérouler. Certains lots sans défauts majeurs ne partent pas* », commente Fabrice Thonnat, notaire et membre de la commission des adjudications à la chambre des notaires de Paris.

## Transparence et immédiateté

La diversité des résultats prouve qu'il n'y a pas de règle : « *C'est aléatoire comme à la roulette. On peut acheter au-dessous ou au-dessus du prix du marché* », confirme Danielle Beaujard, avocate à la retraite, spécialisée pendant plus de quarante ans dans les ventes judiciaires. Autre paramètre influençant le niveau des adjudications : la santé du marché immobilier. Entre 2022 et 2024, lorsque les crédits étaient chers et difficiles à obtenir avec des prix en recul, les acheteurs se bousculaient

moins dans les salles des ventes. Il y avait alors des chances d'acheter sans surpayer. L'an dernier pour sa première participation à une vente, Isabelle B. n'a levé la main qu'une seule fois. En quatre minutes, elle est devenue propriétaire d'un 72 mètres carrés (avec travaux) dans un immeuble haussmannien près de la place d'Italie (Paris 13 e) pour 417 000 euros, à la suite d'une mise à prix à 344 000 euros.

Ce mode de commercialisation public a l'avantage de la transparence et de l'immédiateté. Ces ventes sont organisées régulièrement et partout en France par les notaires. De la maison à l'appartement, en passant par la chambre de service, le parking ou l'immeuble, ces biens proviennent de successions, de propriétaires tentant leur chance pour optimiser le prix de cession ou dont le bien rare ou singulier est difficile à estimer. Tout le monde peut enchérir à condition de s'inscrire en amont et de consigner un chèque d'une valeur de 20 % de la mise à prix.

## Exemple de 8 biens vendus aux enchères :

**Voisins-le-Bretonneux (78)** - Duplex de 82 m<sup>2</sup>, vendu 204 000 € (mise à prix : 199 000 €).

**Menton (06)** - Maison de 150 m<sup>2</sup>, acquise pour 950 000 € (mise à prix : 799 000 €).

**Lille (59)** - Loft de 60 m<sup>2</sup> à aménager, adjugé 70 500 € (mise à prix : 33 000 €).

**Cabourg (14)** - Maison donnant sur la plage, vendue 3,02 M€ (mise à prix : 2 M€).

**Paris (13 e)** - Loft de 187 m<sup>2</sup>, acquis pour 1,6 M€ (mise à prix : 1,1 M€).

**Paris (15 e)** - Studio de 15 m<sup>2</sup>, vendu 130 000 € (mise à prix : 84 000 €).

**Paris (19 e)** - 2-pièces de 26,7 m<sup>2</sup> occupé, adjugé 142 001 € (mise à prix : 142 000 €).

**Levallois-Perret (92)** - Maison de ville de 414 m<sup>2</sup>, vendue 2,98 M€ (mise à prix : 2,7 M€).

## Ventes judiciaires

Plus confidentielles mais faisant l'objet d'une publicité officielle, les ventes judiciaires se déroulent à la barre du tribunal. Cette offre est constituée de cessions forcées à la suite de saisies immobilières, de liquidations judiciaires et de dettes de copropriétaires à la suite du non-paiement de leurs charges. Pour porter les enchères, le recours à un avocat est obligatoire. *« Il arrive parfois que le propriétaire du bien à vendre ou son locataire vive toujours dans les murs. Celui qui achète ce genre de bien devra donc être mesure de gérer l'après, parfois pas évident. À savoir, entamer une procédure légale, parfois longue, pour libérer le logement »*, signale Déborah Touizer, avocate au barreau de Paris et spécialiste des ventes à la barre.

Outre leur totale visibilité, ces deux types de transaction se bouclent à des prix publics qui ne seront pas susceptibles d'être remis en cause par le fisc. L'autre avantage est le caractère définitif de la transaction. *« Une fois le dernier feu des enchères éteint, impossible pour celui qui a parlé de revenir sur son offre »*, insiste Déborah Touizer. Il ne bénéficie pas du délai de rétractation de dix jours applicable dans une vente de gré à gré et il doit payer dans un certain délai, sans condition suspensive

d'obtention de crédit.

## Ventes en ligne

À côté de ces séances d'adjudications officielles bien codifiées par des hommes de loi, des ventes interactives sous forme d'enchères fleurissent avec, à la manoeuvre, des agents immobiliers ayant obtenu l'accord des propriétaires. En novembre dernier, Drouot, le spécialiste des enchères d'oeuvres d'art, a lancé la plateforme digitale Drouot. immo, présentée comme « *une solution complémentaire pour les particuliers qui souhaitent acheter ou vendre leurs logements* ». Barnes ou Espaces atypiques ont choisi de proposer en ligne une sélection d'appartements et de maisons.

**Le Kangourou du jour** [Répondre](#) Pour enchérir en ligne, il faudra avoir au préalable déposé auprès de l'agent immobilier mandaté un dossier de financement bien ficelé. Ces ventes interactives en ligne ne sont pas irréversibles. « *C'est au départ une vente aux enchères destinée à stimuler la commercialisation, mais cela se termine comme une vente classique* », explique Nathalie Duny, du site 36 h-immo.com. S'il est déçu par le prix atteint à la fin des enchères, le vendeur a la faculté de refuser la transaction ou peut choisir un enchérisseur moins disant qui paie comptant. L'acheteur peut également décider de ne pas acheter.

Ce genre de vente au plus offrant nécessite, pour les candidats acheteurs, d'avoir du sang-froid, surtout lorsque la vente se déroule en salle. « *Il ne faut pas se laisser griser par cette émulation et le jeu des enchères. Sous tension, l'acheteur qui convoite un lot doit se fixer un budget et s'y tenir* », conseille Danielle Beaujard.