

IMMOBILIER

Le baromètre
des fonds

-6,41%

FONDS ACTIONS SECTEUR BIOTECHNOLOGIE
Les fonds axés sur la biotech américaine perdent 6,41 % en trois mois. Les investisseurs

restent cependant confiants dans le secteur, jugeant ses fondamentaux et ses perspectives solides.

+11,62%

FONDS JAPON GRANDES CAP.

Les fonds de grandes valeurs japonaises bondissent de 11,62 % en trois mois.

Le marché salue la meilleure santé de l'économie et les profits record des entreprises nipponnes.

Acheter aux enchères permet à un acquéreur d'élargir son champ d'investigation. C'est utile dans une période où l'offre est limitée. Reste que ces ventes se réalisent souvent au prix du marché, voire au-dessus.

Les bonnes affaires des enchères immobilières

Les ventes aux enchères immobilières constituent un vivier de biens à céder à ne pas négliger pour celui qui prospecte avec méthode. Organisées régulièrement chaque mois ou semaine, ces séances publiques proposent une grande variété de biens. Cela va du parking à la cave en passant par une chambre de service, un monastère, un appartement, parfois même un immeuble entier. L'origine des lots est diverse : il y a des biens de particuliers, du service public (Etat, ville...), des biens confisqués suite à des affaires de grand banditisme et d'autres issus de successions vacantes non déclarées. Le site Agorastore.fr organise des enchères en ligne de biens n'appartenant qu'à des collectivités locales.

Mise à prix attractive

Pour beaucoup, la vente aux enchères rime avec bonne affaire. Pourtant, rien n'est jamais joué d'avance. Certes, la mise à prix est toujours attractive avec une valeur de présentation souvent de 10 à 30 % inférieure au prix du marché. Cet artifice commercial est destiné à attirer du monde à la séance et potentiellement à faire monter les enchères. Le jour J, le prix de vente sera le résultat d'une confrontation entre l'offre et la demande. « Dans la période actuelle de dynamisme immobilier et de rareté de l'offre, les lots présentés partent généralement au prix du marché et parfois un peu au-dessus », reconnaît Julie Portevin, notaire à Paris.

Il existe deux types d'enchères immobilières. Celles organisées par les notaires avec la volonté du propriétaire. Et celles des cessions forcées, décidées par un juge et proposées à la vente à la barre du palais de justice. Les biens présentés résultent souvent d'une saisie immobilière (impayés de charges, liquidation judiciaire). Le fruit de chaque vente est destiné à rembourser les dettes du propriétaire. Cette cession se réalise sans le consentement de celui-ci,

3 exemples de ventes aux enchères

Paris Dans le quartier des Epinettes (17^e), rue de la Jonquière, un grand studio de 39,67 mètres carrés en rez-de-chaussée avec cuisine indépendante s'est adjugé **315.000 euros**. Mise à prix 289.000 euros.

Jura Un ancien presbytère en ruine inscrit à l'inventaire supplémentaire des monuments historiques et le terrain attenant, ainsi que plusieurs bâtiments, ont été acquis pour **173.500 euros**. Mise à prix : 149.982 euros.

Bordeaux Dans le quartier de la Bastide, rue Giacomo Mattéoti, une échoppe de 1920 composée d'un trois-pièces de 57 m² et d'un terrain de 143 m², a trouvé preneur à **173.125 euros**. Mise à prix : 118.125 euros.

(Sources : Chambre des notaires de Paris-Ile-de-France; Agorastore.fr ; 36h-immo.com)

qui parfois peut occuper les lieux. Ces enchères sont toujours progressives. L'adjudicataire est la personne qui a enchéri en dernier juste avant la fin du délai imparti. En général, ces transactions se bouclent en quelques minutes. Aussi, lorsque l'on convoite un bien, il convient de se manifester au moment opportun et avec tactique. A ce petit jeu du plus offrant, le risque consiste à se laisser souffler un lot par manque de réactivité ou au contraire de se laisser griser par l'envolée des enchères et de dépasser son budget.

A noter que le public des acheteurs à ces séances est varié, à la fois composé de particuliers et de professionnels (marchands de biens) prêts à saisir l'opportunité du moment. L'acquisition d'un bien en vente publique diffère de celle de gré à gré sur deux points majeurs. D'abord, la

transaction devient ferme et définitive sans possibilité de faire jouer le délai de rétractation de 10 jours applicable dans le cadre d'une vente négociée. Si une surenchère égale

Quid des frais ?

Les frais d'acquisition sont légèrement supérieurs à ceux d'une vente de gré à gré. Pour les enchères notariales, ils avoisinent de 12 à 14 % du prix d'adjudication. Cela comprend les frais « habituels » de transaction plus une participation financière au coût d'organisation de la vente aux enchères et à la publicité de l'offre.

Pour une vente à la barre, les frais sont variables. Ils évoluent entre 7 et 8 %, auxquels il faut ajouter les frais d'avocat. Pour un deux-pièces à Villeurbanne adjugé 120.000 euros, au palais de justice de Lyon, les frais se sont élevés au total à 17.400 euros, soit 14,5 % du prix. Si le bien est acheté occupé, le jugement vaut titre d'expulsion. Il faut mandater un huissier qui fera libérer les lieux.

d'au moins 1/10 du prix adjugé intervient dans les 10 jours suivant la séance, le bien est remis en vente au prix d'adjudication majoré de 10 %. Seconde différence majeure : l'ache-

teur ne dispose d'aucune condition suspensive en cas de refus de son emprunt bancaire. Aussi, faut-il s'assurer en amont de la fiabilité de son plan de financement. Pour celui qui paie comptant, ce type de vente a le mérite de se boucler rapidement. Car, une fois le bien adjugé, le règlement doit s'effectuer dans les 45 jours suivant la date de la vente, alors que pour une vente de gré à gré la durée moyenne est de 90 jours. Enfin, « dernier atout notable : le prix d'adjudication n'est pas contestable par l'administration fiscale », précise Julie Portevin.

Tout le monde a le droit de participer à une vente aux enchères. Toutefois, cela ne s'improvise pas le jour de la présentation du bien en séance. Il faut au préalable se déplacer pour voir le bien et juger de sa qualité et de son état. Il convient de

se rendre disponible, car ces visites, organisées quelques semaines avant la séance, ne sont pas à la carte. Elles sont collectives et fixées à des jours et horaires précis. « Attention, dans les ventes judiciaires où il y a parfois un climat conflictuel, il n'y a qu'un seul jour de visite possible », précise Florence Amsler, avocate au cabinet B2R & Associés à Lyon.

Sur place, il convient de tout regarder en détail et, si besoin, de se faire accompagner d'un expert pour chiffrer des éventuels travaux. Pour chaque lot présenté, le notaire ou l'avocat élabore respectivement un cahier des charges et un cahier des conditions de la vente. Consultable par les acheteurs intéressés, ce document constitue une mine d'informations sur le bien : descriptif détaillé, diagnostics immobiliers, règlement de copropriété, derniers procès-verbaux des assemblées générales, etc.

Bientôt des enchères notariales en ligne

Dans le cadre des enchères notariales, le particulier doit être physiquement présent et porter lui-même les enchères. Il est habilité à le faire à condition de s'être enregistré avant le début de la séance et d'avoir déposé un chèque du montant de la consignation demandée et indiquée dans le cahier des charges.

Cette année, la chambre des notaires de Paris-Ile-de-France prévoit de mettre en place un système d'enchères en ligne afin de participer à distance et en direct à la vente, comme cela se fait dans les grandes maisons d'enchères. Dans le cadre des enchères judiciaires, « il faut obligatoirement mandater un avocat, le seul capable, lors d'une audience, de porter les enchères. Il faut donc avoir pris le temps d'en contacter un et prouver sa propre solvabilité. Avant l'audience, il est demandé le dépôt d'un chèque de banque d'un montant égal à 10 % de la mise à prix », précise Florence Amsler.

— Laurence Boccaro

Des avantages et des inconvénients pour le vendeur

Pour aller vite ou céder un bien atypique, les enchères peuvent être la meilleure solution.

Présenter un bien aux enchères répond à plusieurs besoins. C'est un moyen rapide de confronter l'offre et la demande à un instant t et de vendre vite avec un règlement assuré dans les 45 jours à compter de la date d'adjudication.

Cette méthode répond aussi à l'espoir d'en tirer le meilleur prix surtout si le bien est rare et/ou de qualité. C'est également une façon de proposer à un large public à un prix décoté des biens difficilement vendables. Enfin, « ce mode de vente constitue une réponse transparente et impartiale pour accorder des héritiers en conflit », ajoute Julie Portevin, notaire à Paris. Le notaire

s'occupe de la cession de A à Z (expertise, visites, réunion des documents officiels, inscription à la vente) et conseille un prix de présentation de 10 à 30 % inférieur à la valeur d'estimation.

Attirer du monde

Objectif ? Afficher une valeur séduisante pour attirer le plus de monde. Si vous suivez la préconisation du notaire et que le bien trouve preneur, aucuns frais d'adjudication ne sont facturés, seuls sont à acquitter les débours de ce professionnel. En revanche, si vous êtes plus gourmand et présentez le bien au-dessus de ses conseils (sans dépasser 90 % du montant d'expertise) et qu'il « ne part pas », il faudra payer en plus des frais, 0,5 % du prix avec un minimum compris entre 900 et 3.960 euros TTC.

Cette vente « en direct » peut refroidir certains vendeurs, notamment pour deux raisons. Aux enchères, il est impossible de choisir son acheteur. De plus, certains craignent de brader leur patrimoine, notamment si l'ultime enchère ne leur convient pas.

Systèmes de sécurité

C'est pour cette raison que deux systèmes de sécurité coexistent. S'il y a peu ou pas d'acheteurs inscrits avant le début de la séance, le lot peut être retiré in extremis de la séance pour être proposé ultérieurement. Depuis deux ans, il existe un « prix de réserve ». Il s'agit d'une valeur de référence décidée par le vendeur. Si ce montant n'est pas atteint à l'issue de la vente (soit de l'ultime enchère), le propriétaire est sûr de ne pas céder son bien. — L. B.

Découvrez les enchères inversées

Le prix de départ du bien baisse au fur et à mesure que le temps passe. Un concept original qui fait des adeptes.

Nouveauté dans l'univers des ventes aux enchères ! Depuis juin dernier, Kadran, une start-up nantaise, propose aux notaires et aux agents immobiliers un système d'enchères immobilières inversées. Une vingtaine de transactions ont déjà été réalisées avec ce nouvel outil.

Il permet de proposer un bien à un prix de départ élevé qui baisse par palier de quelques centaines d'euros toutes les 20 à 30 secondes. Le premier enchérisseur remporte généralement la vente. Atout de ce concept pour le propriétaire ? « Dans la vente de gré à gré, 80 % des biens présentés sont négociés à la baisse. Ce système d'enchères s'en inspire avec un délai d'exécution plus rapide. Le propriétaire est confronté

en temps réel à la réalité du marché et s'il demande trop cher, cela se voit tout de suite », commente Alexandre Weber, notaire à Paris, qui a déjà utilisé ce mode de vente. « On conseille une mise à prix réaliste ne dépassant pas 10 à 15 % la valeur estimée », ajoute Elliott Godet, cofondateur de Kadran. Rapide, cette vente

Contrairement aux ventes physiques notariales et judiciaires, le vendeur a la main et choisit a posteriori son acquéreur.

en ligne ne dure que 20 à 30 minutes, souvent à l'heure du déjeuner.

Contrairement aux ventes physiques notariales et judiciaires, le vendeur a la main et choisit a posteriori

son acquéreur. Il est libre d'examiner les deux ou trois meilleures offres et de sélectionner celle qu'il considère comme la meilleure. Pour boucler vite sa transaction, un propriétaire optera pour un acheteur payant comptant plutôt qu'un autre qui va demander un prêt.

Comme des enchères progressives classiques, il existe un prix de réserve inconnu du public. « Ce mode de vente interactive s'apparente plus à un appel d'offres qu'à des enchères traditionnelles pures et dures où le choix de l'acheteur est impossible », reconnaît Alexandre Weber.

A noter que le site 36h-immo.com propose également des ventes en ligne interactives, mais, ici les enchères sont progressives. « La vente ne dure que 36 heures et une fois ce délai passé, le vendeur est libre de sélectionner son acheteur », explique Marina Rousseau, responsable du développement de cette plateforme. — L. B.