

Maîtriser les règles des enchères

La vente par adjudication reste une solution pour investir dans l'immobilier. Trois procédures existent : les ventes judiciaires, celles organisées par les notaires ou par les services de l'Etat. De bonnes affaires sont possibles. A condition d'y consacrer du temps et de maîtriser les règles propres à chaque vente.

ENQUÊTE RÉALISÉE
PAR GUILLAUME CHAZOILLÈRES

Trois conseils pour bien acheter

LES VENTES DOMANIALES

L'AVIS DU PRO

► **Thierry DEFRANCE**,
gérant de la société
Publilégal,
éditrice du site
Vlimmo.fr



« Consacrer du temps »

Votre site répertorie toutes les ventes aux enchères immobilières. Le grand public se familiarise-t-il avec ce mode d'achat ?

Les particuliers sont de plus en plus nombreux à s'intéresser aux enchères. Nous publions en moyenne 600 à 1 000 annonces et nous enregistrons parallèlement 500 à 800 consultations par jour de la part de nos internautes abonnés. C'est une audience correcte pour un site aussi spécifique.

Quels sont les principaux intérêts des ventes par adjudication ?

Elles permettent tout d'abord d'accéder à une offre non disponible par d'autres canaux : environ 10 000 ventes sont réalisées chaque année en France dont 2 000 sur l'île-de-France. Toutes les catégories de biens peuvent être mises aux enchères : chambres de bonne, châteaux, garages ou villas. Il y a souvent de bonnes affaires à la clé mais il arrive que certains biens dans le cadre de ces enchères dépassent largement le prix du marché.

Quels conseils donner aux futurs enchérisseurs ?

Il faut accepter d'y consacrer du temps. Avant de se lancer, mieux vaut assister régulièrement aux ventes pour comprendre leur fonctionnement et voir les prix pratiqués. Certaines périodes, avant les vacances ou l'été, sont aussi plus propices pour acheter car moins fréquentées. Enfin, il est impératif de bien se renseigner sur les biens avant de surenchérir : certains logements peuvent exiger des travaux importants, d'autres sont aussi vendus loués voire squattés et donc indisponibles.

L'AVIS DU PRO

► **Thierry DEFRANCE**,
gérant de la société
Publilégal,
éditrice du site
Vlimmo.fr



« Consacrer du temps »

Votre site répertorie toutes les ventes aux enchères immobilières. Le grand public se familiarise-t-il avec ce mode d'achat ?

Les particuliers sont de plus en plus nombreux à s'intéresser aux enchères. Nous publions en moyenne 600 à 1 000 annonces et nous enregistrons parallèlement 500 à 800 consultations par jour de la part de nos internautes abonnés. C'est une audience correcte pour un site aussi spécifique.

Quels sont les principaux intérêts des ventes par adjudication ?

Elles permettent tout d'abord d'accéder à une offre non disponible par d'autres canaux : environ 10 000 ventes sont réalisées chaque année en France dont 2 000 sur l'île-de-France. Toutes les catégories de biens peuvent être mises aux enchères : chambres de bonne, châteaux, garages ou villas. Il y a souvent de bonnes affaires à la clé mais il arrive que certains biens dans le cadre de ces enchères dépassent largement le prix du marché.

Quels conseils donner aux futurs enchérisseurs ?

Il faut accepter d'y consacrer du temps. Avant de se lancer, mieux vaut assister régulièrement aux ventes pour comprendre leur fonctionnement et voir les prix pratiqués. Certaines périodes, avant les vacances ou l'été, sont aussi plus propices pour acheter car moins fréquentées. Enfin, il est impératif de bien se renseigner sur les biens avant de surenchérir : certains logements peuvent exiger des travaux importants, d'autres sont aussi vendus loués voire squattés et donc indisponibles.