Acheter ou vendre un bien immobilier aux enchères avec les notaires

Publié le 19/06/2012

Ventes aux enchères immobilières par les notaires : comment ça marche ?

Les ventes aux enchères des notaires permettent de vendre ou d'acheter tous types de biens immobiliers (appartements, maisons, terrains à construire, propriétés, immeubles entiers, parkings, caves…). Ces ventes dans une salle d'enchères publiques sont des ventes amiables. Elles garantissent la rapidité, la transparence, le prix du marché et la sécurité.

La rapidité - Deux à trois mois suffisent pour mener à bien une vente aux enchères. L'acte de vente est entièrement préparé sans attendre de connaître l'acquéreur. La vente est faite le jour de l'adjudication sous réserve des conditions suspensives figurant au cahier des charges . Le vendeur, en relation avec son notaire, organise la vente à la date qui lui convient. Il perçoit ensuite son prix dans les 45 jours suivant la vente. L'acquéreur peut entrer en possession de son bien dès le paiement du prix.

La transparence - Publiques et accessibles à tous, précédées d'une large campagne de publicité, les ventes aux enchères sont reconnues comme la méthode de vente immobilière la plus transparente. 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 vendeur ne peut choisir son acheteur.

Le prix du marché - Dans une vente aux enchères, le prix de vente est le résultat de la confrontation des différentes offres de la totalité des candidats acquéreurs présents lors de la vente. Le prix ainsi obtenu est donc le prix réel du marché au jour de la vente.

La sécurité - Les ventes aux enchères notariales sont menées et contrôlées par les notaires. Préalablement à la vente, le vendeur, conseillé par son notaire, fixe toutes les conditions de sa vente dans le cahier des charges . Mis à disposition des personnes intéressées trois semaines avant la vente, le cahier des charges répond à toutes les exigences relatives à l'information de l'acquéreur. Le prix n'est pas fixé par le vendeur, mais par l'acquéreur qui est totalement maître de la limite qu'il entend s'imposer et donc du prix qu'il entend payer.