

# Les Petites Affiches

D E S A L P E S - M A R I T I M E S

HEBDOMADAIRE D'INFORMATION JURIDIQUE, ÉCONOMIQUE, POLITIQUE ET GÉNÉRALE

## CANNES

La thalassothérapie avance p.10

## HARCÈLEMENT DE RUE

Le dispositif 'Demandez Angela' déployé p.7

## DERNIÈRE PAGE

Des œuvres à quatre mains

**ADJUGÉ!**

**110 000 EUROS!**

**100 000 EUROS!**

**CODE DE COMMERCE**

**VENTES AUX ENCHÈRES  
IMMOBILIÈRES :  
Quels avantages ?**

# LES VENTES AUX ENCHÈRES riment-elles toujours avec bonnes affaires ?

En réunissant des acteurs spécialisés, le Club de l'immobilier Côte d'Azur a récemment permis d'y voir plus clair. S'il peut y avoir des affaires à faire, elles se font rarement sans contrepartie.



© S.G

De gauche à droite : Alix Bernard-Faucon (Venchi), Christophe Bousquet (Club Immobilier CA), Me Frédéric Kieffer (avocat), Claudie Croizet (Club Immobilier CA), François-Xavier Ciaï (Les Petites Affiches) et Me Paul Robinet-Loiseau (notaire).

En habitué des salles d'audience pour les ventes aux enchères, Me Frédéric Kieffer, avocat au Barreau de Grasse, est évidemment bien placé pour donner son avis. Et il souligne avec justesse que l'avantage d'une vente aux enchères, dans le cas d'une vente forcée, est « d'essayer de faire des affaires ». D'essayer car rien n'est garanti. D'autant que la région, encore une fois quand il s'agit d'immobilier, a sa spécificité. « Dans la région, on vend des biens à Cannes, à Antibes, dans des beaux endroits de Nice, parfois des biens de qualité, et cela génère beaucoup d'émulsion. Quand les mises à prix sont assez basses, cela attire beaucoup de monde et le jour des enchères, les prix montent. On est en général assez proche des prix du marché et parfois même on les dépasse », explique Maître Kieffer. « Il peut y avoir des affaires à faire mais elles ne se font pas sans contrepartie. La contrepartie, cela peut être d'avoir un bien de mauvaise qualité voire complètement abandonné. Mais si on s'y prend bien, si on arrive à bien cerner le coût des travaux, on peut éventuellement faire une plus-value lors de la revente », ajoute-t-il. Autre inconvénient, outre les importants travaux éventuels : se retrouver avec un bien occupé. « Comme ce n'est pas une vente volontaire, on peut avoir un occupant récalcitrant. Cela refroidit beaucoup de monde mais c'est aussi la possibilité de faire

des affaires. Après il va falloir engager la procédure pour faire partir l'occupant récalcitrant, ce qui n'est pas facile. Il faut trouver le juste équilibre pour essayer de faire la bonne affaire », résume l'avocat. Il y a peu de chiffres disponibles sur les ventes aux enchères et sur les comparatifs avec les biens vendus de gré à gré. La plateforme Venchi (voir page ci-contre) a calculé une décote estimée à 31 % pour des biens à Nice, avec un prix moyen de 5 103 euros/m<sup>2</sup> pour une vente dite classique, sur la base des chiffres de meilleursagents.com, et un prix moyen de 3 499 euros/m<sup>2</sup> pour une vente sur saisie (chiffres de juin 2022 à juin 2023).

## Transparence

« Tous les biens immobiliers peuvent être vendus aux enchères de manière forcée », rappelle Me Frédéric Kieffer. Il est indispensable d'avoir recours à un avocat pour les ventes aux enchères judiciaires (une vente forcée émanant d'un créancier pour recouvrer sa créance : une banque, l'État, un syndicat de copropriété ou, plus rarement, un particulier ; une vente sur licitation lors d'un partage compliqué ; et une réalisation en procédure collective). « La vente aux enchères forcée devant un tribunal ne peut se faire qu'en mandatant un avocat chargé d'encherir pour vous. Il faut donc

contacter un avocat qui va vous accompagner tout au long des démarches à effectuer préalablement à l'adjudication. La mise à prix est fixée à l'origine par le créancier poursuivant et elle n'a pas toujours à voir avec la valeur vénale du bien », précise Maître Kieffer.

Il existe un autre type de vente aux enchères immobilières : la vente amiable chez le notaire. « Une adjudication amiable peut être une bonne solution pour la vente de biens premium », souligne Me Paul Robinet-Loiseau, notaire au sein de l'étude Cheuvreux Nice. « Cela peut être une bonne façon d'intéresser le marché à ce type d'actifs et, pour le vendeur, d'avoir une valorisation importante. C'est d'une transparence absolue parce que l'acquéreur et le vendeur ne peuvent pas se mettre d'accord sur le prix de l'actif. C'est la loi de la salle qui va l'emporter et donc certains acteurs du marché, comme les acteurs publics, sont évidemment extrêmement intéressés par ce mode de vente parce qu'on ne peut pas remettre en cause le prix qui aura fait l'objet d'une adjudication. Cela peut être aussi une bonne solution pour la gestion des situations difficiles d'un point de vue patrimonial comme les situations d'indivision, les successions ou les divorces, dans lesquels les indivisaires ou les différentes parties ne sont pas d'accord pour trouver une valeur de mise en vente d'un bien ».

Sébastien GUINÉ

## VENTES AUX ENCHÈRES IMMOBILIÈRES Où trouver l'information ?

Il existe un certain nombre de sites répertoriant les ventes aux enchères immobilières en France ou par région. Parmi les plus fiables et complets on trouve [aventes.fr](http://aventes.fr), le site des avocats, lancé par Me Frédéric Kieffer il y a quelques années et validé par le Conseil national des barreaux, et [Vench.fr](http://Vench.fr), qui se base sur les informations vérifiées d'acteurs de l'annonce légale, dont PubliLegal et le journal Les Petites Affiches. « Nous souhaitons avoir l'information la plus juste jusqu'au dernier moment de la vente, avec la localisation du bien », explique François-Xavier Ciaï, directeur des Petites Affiches et l'un des créateurs de la plateforme. « Nous avons imaginé Vench pour cela, avec plusieurs journaux d'annonces légales. Ce sont les mêmes outils numériques pour la France entière ».



## « Entre 6 000 et 8 000 ventes chaque année en France »

Entretien avec Alix Bernard-Faucon, responsable développement de Vench.

### Pouvez-vous nous présenter Vench ?

- Vench est une plateforme qui référence l'ensemble des ventes aux enchères judiciaires en France. Cela permet d'avoir une vision globale du marché des ventes aux enchères et vous avez la quasi-totalité des ventes sur notre site. On récupère les informations grâce à nos partenaires d'annonces légales, qui sont aujourd'hui plus de 15 et qui nous permettent d'intégrer les ventes sur notre site. Et les avocats déposent également directement leurs annonces sur le site internet.

### Combien y a-t-il de ventes aux enchères chaque année ?

- Il y a très peu de statistiques là-dessus mais on estime qu'il y a entre 6 000 et 8 000 ventes aux enchères chaque année en France. Sur l'année 2022, et c'était la première fois que l'on faisait des statistiques, nous avons eu

6 047 ventes. Sur la région Provence-Alpes Côte d'Azur on est quasiment à 800 ventes, dont 35 % dans les Alpes-Maritimes.

### Est-ce que c'est intéressant financièrement ?

- C'est la question que tout le monde se pose. Globalement on estime qu'il y a une décote de 20 à 30 % par rapport au marché traditionnel. Alors, ce sont des estimations et des pourcentages, il y a des biens qui partent beaucoup plus haut que la valeur vénale et parfois aussi beaucoup plus bas. C'est vraiment au cas par cas. Il n'y a pas de bonnes réponses là-dessus mais il est possible de faire de bonnes affaires oui. Attention, il ne faut pas oublier les frais annexes qu'il faudra ajouter au prix de vente.

Sébastien GUINÉ



François-Xavier Ciaï et Alix Bernard-Faucon.

## « Un sujet qui intéresse à la fois les professionnels et les particuliers »

En ouverture de la soirée, Christophe Bousquet, président du Club Immobilier Côte d'Azur, organisateur de l'événement consacré aux ventes aux enchères le 28 juin dernier à l'Hôtel Saint-Paul de Nice, a mis en avant un sujet « qui peut intéresser à la fois les professionnels et les particuliers ». « Aujourd'hui nous pouvons être intéressés pour acheter un appartement dans une vente aux enchères immobilières pour nous-mêmes mais également dans le cadre de notre activité ». Le Club Immobilier CA réunit des professionnels de la Côte d'Azur venant des familles de métiers autour de l'acte de bâtir : architectes, assureurs, avocats, notaires, banquiers, bureaux d'études, commerciaux, constructeurs, promoteurs, syndics... Ses trois axes majeurs sont de « regrouper les acteurs de l'immobilier de la Côte d'Azur », de « promouvoir le territoire des Alpes-Maritimes et Monaco » et de « se rencontrer pour échanger et partager ». Le club organise notamment des tables rondes, des afterworks, la Journée et la Nuit de l'immobilier et des visites de chantiers, parfois en avant-première.

Sébastien GUINÉ



Il y a eu selon Vench 31 ventes aux enchères de biens à Nice au premier semestre 2023, devant Antibes (11 ventes) et Cannes (11 ventes).