

→ ACTUALITÉS

→ Aperçus rapides 601-602 → Libres propos 603 → Jurisprudence 604-611 → Doctrine administrative 612-619
 → Projets, propositions, rapports 620-621 → À l'international 622 → 3 questions à 623 → Chiffres et statistiques 624 → Agenda

Aperçus rapides

IMMOBILIER

601

L'immo-Interactif® : la vente par appel d'offres

POINTS CLÉS → L'immo-Interactif® fonctionne par appel d'offres immobilier sur internet → Il s'agit d'un nouveau lieu d'échange des consentements → Le « printemps de l'immo-Interactif® », prévu jusqu'au 30 juin 2014 donne l'occasion de se pencher sur ce mécanisme



Vincent Chauveau, notaire

Le notaire, professionnel du contrat, concrétise dans l'écrit l'échange des consentements. C'est un moment essentiel. Un grand nombre de notaires s'intéresse à cet échange de consentements bien en amont du contrat¹. L'appel d'offres immobilier sur internet est-t-il un nouveau mode d'échange de consentement ? Non, l'immo-Interactif® est simplement un nouveau lieu d'échange des consentements. Cette définition de l'immo-Interactif® intègre bien le procédé dans le trio des outils que les notaires possèdent pour vendre un

bien : la vente par adjudication volontaire, le mandat de mise en vente de gré à gré, et l'appel d'offres en immo-Interactif®.

L'immo-Interactif® est une manière de rééquilibrer les rapports de force du marché immobilier. Le Conseil supérieur du notariat (CSN) en a compris toute la dimension et lance une campagne nationale d'information auprès des notaires désirant bénéficier d'une formation sur le sujet via leurs instances locales au cours du printemps de l'immo-Interactif® jusqu'au 30 juin 2014. L'immo-Interactif®, c'est 4 500 ventes réussies. Un taux de réussite de 67 %. L'immo-Interactif® a au moins été utilisé une fois dans 84 départements français depuis sa création.

Plutôt que de proposer une méthodologie de mise en œuvre d'une vente en immo-Interactif®, nous développerons ici les quatre questions récurrentes sur le procédé : la recherche du juste de prix (1), le calendrier de travail renforcé dans le cadre de la loi Alur (2), le coût de l'immo-Interactif® (3),

l'immo-Interactif® pour tous les biens en exclusivité (4).

1. La recherche du juste prix

Même si aujourd'hui, une stabilisation des prix est constatée dans les métropoles, il n'est pas aussi évident de tirer les mêmes conclusions pour le reste de la France. Les notaires, les experts en immobilier ou négociateurs ont tous la même difficulté aujourd'hui : déterminer la valeur vénale d'un bien immobilier.

Dans un secteur donné, une tendance de prix ressort, mais des écarts peuvent naître d'environ + 10 à - 10 %. Prenons l'exemple d'une maison au prix médian de 200 000 euros, le vendeur peut se trouver face à un écart de 40 000 euros de prix net vendeur entre deux experts.

Au sein même du mandat immo-Interactif®, le notaire et le vendeur déterminent ensemble la première offre possible pour atteindre le prix d'équilibre. Cette première offre possible ne doit pas être trop basse, car elle risquerait de se trouver en décalage avec le marché de l'immobilier. Le risque d'un prix de départ trop bas peut conduire à intéresser un marché d'acquéreurs dont la solvabilité est trop limitée et donc en inadéquation totale avec la valeur vénale du bien.

La mission du notaire et de son clerc en charge de la vente est primordiale à cette étape. Avant même la signature du mandat, un avis de valeur, voire une expertise, doit intervenir. Le vendeur ne doit pas imposer son prix. L'immo-Interactif® ne fonctionne que si le vendeur s'en remet

1 : La négociation de biens à vendre... constitue l'une des activités traditionnelles du notaire. Elle doit

être pratiquée en vue de la réalisation d'un contrat (extrait article 1 de l'arrêté du 27 mai 1982)