

2018-2019

Réussir ses ventes aux enchères publiques immobilières



TOMASELLI

Design by IVW

Merci à papa et à tonton !

SOMMAIRE

A PROPOS - LE POURQUOI DE CE E-BOOK ?	6
PREAMBULE	7
I. INTRODUCTION	9
QU'EST-CE QU'UNE VENTE AUX ENCHERES PUBLIQUE ?	9
VENTE SUR SAISIE IMMOBILIERE	9
<u>1. Qu'est-ce que la vente sur saisie immobilière ?</u>	<u>9</u>
a) Saisie immobilière : les formalités préalables.....	9
<u>2. Vente sur saisie immobilière amiable</u>	<u>11</u>
<u>3. Vente sur saisie immobilière forcée</u>	<u>11</u>
VENTE JUDICIAIRE IMMOBILIERE	13
<u>4. Vente judiciaire immobilière : qu'est-ce que c'est ?</u>	<u>13</u>
<u>5. D'où proviennent les biens immobiliers d'une vente judiciaire ?</u>	<u>13</u>
<u>6. Quels sont les biens immobiliers concernés ?</u>	<u>14</u>
<u>7. Comment assister à une vente judiciaire immobilière ?</u>	<u>14</u>
a) Où se déroulent les ventes judiciaires immobilières ?	14
b) Comment être informé des ventes judiciaires ?	14
c) Qui peut assister aux ventes judiciaires ?	15
<u>8. Comment participer aux enchères d'une vente judiciaire immobilière ?</u>	<u>15</u>
a) Recours à un avocat obligatoire	15
<u>9. Comment se déroulent les ventes judiciaires ?</u>	<u>16</u>
<u>10. Combien coûte l'acquisition d'un bien aux enchères judiciaires ?</u>	<u>17</u>
II. LES AVANTAGES ET INCONVENIENTS D'UNE VENTE AUX ENCHERES PUBLIQUES	18
AVANTAGES D'UNE VENTE AUX ENCHERES IMMOBILIERE PUBLIQUE	19
<u>1. Cas sur un achat revente – Plus-value</u>	<u>19</u>
<u>2. Cas sur un achat locatif – Rendement accru</u>	<u>20</u>
INCONVENIENTS D'UNE VENTE AUX ENCHERES IMMOBILIERE PUBLIQUE	21
<u>3. Une procédure d'acquisition spéciale</u>	<u>21</u>
a) Annulation de la vente.....	21
b) Risque de surévaluation du bien saisi.....	21
<u>4. Besoin de liquidités pour enchérir</u>	<u>22</u>
<u>5. Bien vendu en l'état</u>	<u>22</u>
<u>6. Travaux à prévoir</u>	<u>22</u>
<u>7. Procédure d'expulsion</u>	<u>23</u>
III. ENVIRONNEMENT DES VENTES AUX ENCHERES	24
QUI PEUT ACHETER CES BIENS MIS AUX ENCHERES PUBLIQUES?.....	24
<u>1. Les prérequis pour acheter aux enchères</u>	<u>25</u>
QUI SONT LES PERSONNES QUI SE POSITIONNENT LORS DES VENTES ?	25
PREREQUIS NECESSAIRES POUR ACHETER AUX ENCHERES	25
IV. LE COUT D'UNE ENCHERE PUBLIQUE	26
COUT DES FRAIS D'ENCHERES.....	27
<u>1. Combien ça coûte une enchère immobilière publique ?</u>	<u>27</u>
COUT DES HONORAIRES D'AVOCAT	28
<u>2. Quelles prestations sont rémunérées par l'avocat ?</u>	<u>28</u>
<u>3. Combien coûte l'avocat pour enchérir?</u>	<u>29</u>
<u>4. Comment trouver votre avocat pour enchérir?</u>	<u>30</u>
COUT DES SERVICES D'HUISSIER DE JUSTICE	31
COUTS ANNEXES DE REPRISE ET REMISE EN ETAT DU BIEN ADJUGE	33
<u>5. Coûts de récupération du bien adjugé</u>	<u>33</u>
<u>6. Coûts de nettoyage et de rénovation</u>	<u>33</u>

V.	REUSSIR SON ACQUISITION AUX ENCHERES EN 10 ETAPES	36
	PHASE PREPARATOIRE :	37
	<u>1.</u> <u>Etape 1 : Se renseigner sur les biens en licitation</u>	<u>37</u>
	<u>2.</u> <u>Etape 2 : Choisir un bien en licitation.....</u>	<u>38</u>
	a) Le type de bien pour votre parc immobilier	38
	b) Le type d'exploitation du bien	39
	<u>3.</u> <u>Etape 3 : Consulter Cahier des Conditions de Vente (CCV).....</u>	<u>42</u>
	a) CCV - Quel est sa fonction ?.....	42
	b) Ou peut-on le trouver ?	42
	c) De quels documents est-il constitué ?	42
	d) Trucs et astuces by IVW	43
	e) Synthèse et aide à la prise de décision de l'Etape 3	46
	f) Exemple de cahier des conditions de vente	46
	<u>4.</u> <u>Etape 4 : Visiter le bien immobilier</u>	<u>47</u>
	a) Comment visiter le bien immobilier convoité ?	47
	b) Déroulement d'une visite de bien immobilier	48
	c) Synthèse et aide à la prise de décision de l'Etape 4	56
	d) Constat par rapport au cahier des conditions de vente.....	57
	<u>5.</u> <u>Etape 5 : Estimation du bien convoité.....</u>	<u>58</u>
	a) Les paramètres importants d'un bien immobilier:	59
	b) Quelle méthode pour calculer le prix de vente d'un logement ?	60
	a) La méthode statistique (Une méthode simplifiée).....	61
	b) La méthode par comparaison directe.....	65
	c) La méthode d'estimation de la valeur intrinsèque	70
	d) La méthode d'estimation par DCF	72
	e) Les critères pour affiner le prix d'un bien	77
	f) Synthèse et aide à la prise de décision de l'Etape 5	82
	<u>6.</u> <u>Etape 6 : Faire une étude de rentabilité du bien convoité</u>	<u>83</u>
	a) Frais d'enchères.....	84
	b) Démarche de détermination du PMA.....	85
	c) Synthèse et aide à la prise de décision de l'Etape 6	88
	a/Optimisation manuellement du PMA.....	90
	b/ Affinage finale du PMA.....	91
	<u>7.</u> <u>Etape 7 : Assurer son financement.....</u>	<u>92</u>
	a) Prêt immobilier ?	94
	b) PMA dispo en cash ?	100
	c) Que faire cas de refus de financement ?	101
	d) Synthèse et aide à la prise de décision de l'Etape 7	104
	PHASE D'ACTION	105
	<u>8.</u> <u>Contacteur l'avocat</u>	<u>106</u>
	a) Appeler et réserver votre avocat.....	107
	b) Fourniture des documents à l'avocat	108
	c) Synthèse et aide à la prise de décision de l'Etape 8	109
	<u>9.</u> <u>Etape 9 : Adjudication.....</u>	<u>110</u>
	a) Séance des enchères au TGI	111
	b) Déclaration de l'adjudicataire.....	112
	c) Surenchère ?.....	113
	d) Synthèse et aide à la prise de décision de l'Etape 9	114
	PHASE DE RECUPERATION	115
	<u>1.</u> <u>Etape 10 : Récupération du bien adjudgé</u>	<u>115</u>
	a) Bien occupé par un locataire ?	116
	b) Bien occupé par le propriétaire ?	117
	c) Bien libre de toute occupation ?.....	118
	d) Les démarches administratives ?.....	119
	e) Solution trouvée à l'amiable ?	120
	f) Procédure d'expulsion	120
	g) Kit de mise en place de l'expulsion.....	131
VI.	CONCLUSION.....	139
	REGLES D'OR D'UN BON ENCHERISSEUR :	139
VII.	ANNEXES.....	141

EXEMPLE DE CAHIER DES CONDITIONS DE VENTE DES VENTES	141
LETTRES TYPES:	153
<u>1.</u> <i>La lettre type à l'occupant du logement</i>	<u>153</u>
<u>2.</u> <i>La lettre type à l'occupant du logement- relance</i>	<u>154</u>
<u>3.</u> <i>La lettre type de demande d'indemnisation au préfet</i>	<u>155</u>
<u>4.</u> <i>La lettre type de demande de dégrèvement de la taxe foncière</i>	<u>157</u>
DOCUMENTS A FOURNIR A L'AVOCAT	159
<u>5.</u> <i>Pouvoir à l'avocat</i>	<u>159</u>
<u>6.</u> <i>Récépissé de l'avocat</i>	<u>160</u>
VIII. BONUS POUR AIDER LES INVESTISSEURS IVW DANS LEURS DEMARCHES.	161
MODULE ESTIMATION BIEN IMMOBILIER	161
<u>1.</u> <i>Notice module d'estimation Méthode 1</i>	<u>161</u>
<u>2.</u> <i>Notice module d'estimation Méthode 2</i>	<u>162</u>
<u>3.</u> <i>Notice module d'estimation Méthode 3</i>	<u>163</u>
<u>4.</u> <i>Notice module d'estimation Méthode 4</i>	<u>165</u>
<u>5.</u> <i>Notice module d'estimation finale</i>	<u>166</u>
<u>6.</u> <i>Notice : se connecter et se servir de la base « PATRIM »</i>	<u>167</u>
MODULE DU SIMULATEUR DES FRAIS D'ENCHERES IMMOBILIERES.....	170
<u>7.</u> <i>Notice d'utilisation du SIM FraisEnch</i>	<u>170</u>
MODULE DE DETERMINATION DU PRIX MAXIMUM D'ADJUDICATION	171
<u>8.</u> <i>Notice d'utilisation de l'outil Etude PMA</i>	<u>171</u>
<u>9.</u> <i>Présentation des données du module Etude PMA</i>	<u>172</u>
MODULE DE DETERMINATION DE VOTRE TEI	177
<u>10.</u> <i>Notice d'utilisation de l'outil TEI IVW</i>	<u>177</u>
MODULE DE DOSSIER DE FINANCEMENT TYPE	178
<u>11.</u> <i>Exemple et notice d'utilisation du dossier</i>	<u>178</u>
IX. INDEX- LEXIQUE.....	189
X. BIBLIOGRAPHIE.....	193

A propos - Le pourquoi de ce E-book ?

Je vais répondre à cette question : pourquoi avoir rédigé ce E-book ? Eh bien, tout simplement parce que j'aurais aimé avoir ce type d'informations lorsque ma femme et moi avons commencé à nous intéresser aux ventes aux enchères. A l'époque, on s'intéressait surtout à l'investissement locatif pour essayer de préparer notre retraite et lorsque je me suis rendu compte que certains investisseurs arrivaient même à dégager des revenus de leur investissement, j'ai creusé la question en achetant des livres et en cherchant sur le net. J'ai alors réalisé qu'il était possible d'investir et d'obtenir des rentes mais pour arriver à cela, il n'y avait qu'un seul moyen ! Avoir des biens immobiliers en deçà du prix du marché. Facile à dire me direz-vous ? Mais après avoir cherché, il existe plusieurs pistes comme acheter des immeubles qui est une bonne solution pour avoir un prix au m² au prix de « gros » et ainsi bénéficier d'un prix sur l'ensemble inférieur au prix du marché. Il y a aussi la négociation des biens immobiliers en vente classique en recherchant les bonnes affaires et en faisant de grosses négociations (encore faut-il savoir et pouvoir négocier correctement !). Puis, il y a les ventes aux enchères publiques qui permettent généralement de faire de bonnes affaires et d'avoir les biens bien en deçà du prix du marché. J'ai donc commencé à m'intéresser aux enchères car un de mes oncles pratiquait cette activité et cela avait l'air de bien fonctionner pour lui. Il m'a donc prodigué quelques conseils avisés pour commencer qui m'ont été très utiles, Merci TONTON ! Et non seulement ils nous ont permis de comprendre l'environnement des enchères immobilières publiques mais aussi d'éviter certains pièges. Nous avons donc fait nos enchères et exploité ce filon pour acquérir de l'expérience et des bonnes affaires. Nous avons même créé un blog pour aider les investisseurs particuliers dans leur démarche car rien n'existait de concret et de structuré sur le sujet. Et comme on ne pourra pas acheter tous les lots chaque semaine au TGI de chaque région, je me suis dit ; Pourquoi ne pas aidez les gens à bien enchérir et leur faire gagner du temps ? Moi aussi je voulais rouler en Porsche Cayenne ! Y a pas de raison que ce soit toujours les mêmes ! 😊

Préambule

Ce E-book vous permettra d'avoir dans un premier temps une vision globale du monde des enchères publiques immobilières mais aussi de détailler certains sujets connexes à l'immobilier dont vous aurez besoin pour être efficace. En effet, ce E-book est destiné aussi bien à l'investisseur novice qu'à l'investisseur averti n'ayant jamais exploité cette voie et souhaitant faire de bonnes affaires. Vous trouverez non seulement toutes les informations dont vous avez besoin sur les ventes aux enchères publiques immobilières (déroulement, articles de loi, les bonnes pratiques, logiciels bonus...etc) mais aussi un chapitre entier sur « Comment réussir sa vente aux enchères publique en 10 étapes ? ». C'est la partie que nous avons conçu pour vous afin que vous ayez une ligne de conduite pratique vous permettant d'éviter les pièges liés aux enchères car il y a quelques pièges à éviter pour réaliser de bonnes affaires.

Vous l'aurez compris, l'E-book présentera une partie théorique sur le déroulement des ventes aux enchères ainsi qu'une partie pratique et pédagogique qui vous permettra, à l'aide d'outils et solveur qui seront en Bonus, de préparer et de faire votre enchère comme un professionnel.

Ce recueil vous permettra de connaître l'environnement des ventes aux enchères et de vous constituer un patrimoine rentable en quelques mois, si bien sur vous avez le profil d'un enchérisseur potentiel.

Et à la question : « Pourquoi à ce jour n'y a-t-il pas de recueil comme celui-ci ? » Vous êtes-vous déjà posé la question ?...

La partie théorique