

LA VENTE AUX ENCHÈRES PUBLIQUES D'UN IMMEUBLE : UNE VENTE AU RÉSULTAT TRÈS INCERTAIN ?

par **Jean-Jacques Martel**

DESS d'aménagement, d'urbanisme et de construction, professeur à l'ICH et à l'ICEU de l'université de Lille 2, expert près la cour d'appel et la cour administrative d'appel de Douai

Quelle valeur attendre et espérer d'un immeuble vendu aux enchères? Comment l'expert peut-il approcher la valeur de mise à prix? Y a-t-il un parallèle entre valeur vénale amiable et valeur d'enchères?

Le journal, *La Voix du Nord*, dans son édition du vendredi 18 juin 2010, a relaté avec beaucoup de précision le déroulement de la vente aux enchères d'un édifice public.

En résumé : Le 15 décembre 2009, une ancienne mairie du Pas-de-Calais a fait l'objet d'une vente aux enchères par adjudication publique. Le bâtiment, construit en 1880, était à l'origine une maison bourgeoise située sur la Grand Place. Le bâtiment avait été estimé par le service des domaines un an plus tôt à 128 000 €.

Le jour de la vente, un seul acquéreur s'est présenté à l'étude des notaires chargés de la vente. La mise à prix avait été fixée par délibération du conseil municipal à 30 000 €, avec la clause habituelle de baisse de moitié à défaut d'enchères couvrant la mise à prix.

En l'absence d'enchères, logiquement, la deuxième mise à prix a été ramenée à 15 000 € et l'acquéreur présent a pu l'emporter facilement à 20 000 €.

« L'émoi des politiques locaux » a, semble-t-il, suscité quelques interrogations, mais finalement l'auteur de l'article a convenu qu'aucune illégalité ne semblait pouvoir être reprochée aux différents intervenants même si l'opposition regrettait un manque de publicité.

Qu'aurait-il été écrit si le conseil municipal avait adopté une résolution entérinant une vente amiable de l'immeuble à un prix de 50 000 € au même acquéreur? Cette décision serait certainement apparue litigieuse alors qu'économiquement la collectivité aurait pu se féliciter d'une très bonne décision pour son portefeuille... Faut-il analyser cette information comme un fait divers de l'économie locale ou comme support pédagogique d'une réflexion technique sur un sujet finalement complexe?

L'acquéreur a-t-il vraiment fait une « trop » bonne affaire? Plus largement, acheter aux enchères publiques donne-t-il l'assurance d'acquérir au meilleur prix? Pourquoi recourir à cette procédure? Examinons les différentes procédures de vente aux enchères publiques d'un immeuble. La valeur résultant de l'enchère correspond-elle à la valeur vénale de l'immeuble vendu? Le vendeur peut-il faire lui aussi une bonne affaire?

Stratégie, transparence, responsabilité et/ou intérêt économique? Vendre un immeuble par une procédure de vente aux enchères publiques permet-il d'envisager le beurre, l'argent du beurre et le sourire de la crémière... ?

■ Les différentes procédures pour vendre un immeuble aux enchères publiques

Il existe différents types de vente par adjudication qui se distinguent soit par les raisons de la vente (forcée ou volontaire), soit par la nature des propriétaires des biens mis aux enchères (personne privée, publique ou considérée comme telle).

Les ventes par adjudication judiciaire

Ces ventes se différencient des autres ventes par adjudication par leur caractère forcé. La vente par adjudication judiciaire est en général provoquée par un créancier bénéficiant d'une inscription hypothécaire, dans le cadre d'une procédure de liquidation judiciaire des actifs d'une personne physique ou morale ou encore dans le cadre d'une licitation partage d'indivision.

Elles se déroulent au sein des tribunaux de grande instance et il est indispensable de passer par l'intermédiaire d'un avocat pour enchérir.

C'est la vente par adjudication la plus répandue et la plus « représentative » de ce type de procédure aux yeux du grand public.

Les ventes par adjudication notariée

Souvent méconnues, les ventes aux enchères notariales volontaires constituent également un moyen pour les particuliers ou les collectivités de vendre un bien.

Certains établissements publics recourent également statutairement à ce mode de vente.



S'agissant d'une procédure volontaire, il suffit de s'adresser au notaire de son choix. Parfois, celui-ci délègue cette procédure à une organisation professionnelle, notamment en Île-de-France à la chambre des notaires de Paris qui a une expérience et une compétence très reconnue en cette matière.

Le jour de la séance, tout acheteur souhaitant participer aux enchères doit remettre au notaire concerné un chèque de banque du montant de la consignation qui figure dans toutes les publicités. Les acheteurs potentiels participent ensuite directement aux enchères.

Les ventes par adjudication domaniale

Il s'agit, ici, des ventes organisées par l'État ou les organismes publics. Ces ventes peuvent porter sur des biens très spécifiques comme des casernes, gendarmeries, bâtiments de l'administration publique ou sur un bien dépendant d'une succession sans suite...

Un cahier des charges est également rédigé en amont de ces ventes aux enchères.

L'adjudication a lieu aux enchères verbales; cependant, à l'inverse des autres types de ventes aux enchères décrites ci-dessus, il n'existe pas de possibilité de surenchère.

Cette vente par adjudication présente la possibilité pour l'acheteur de payer en une ou plusieurs fois selon le niveau du prix atteint et n'exige pas d'être représentée.

Les procédures connexes qui peuvent parfois ressembler à une procédure d'enchères

La profession notariale a mis récemment en place une procédure originale de vente dénommée vente notariale interactive (VNI). C'est un concept novateur qui permet de recevoir, sur le site Internet d'un notaire, les offres successives répondant au principe de l'offre et de la demande. C'est un concept innovant et audacieux qui apporte à la négociation notariale traditionnelle les avantages d'un système d'enchères sur Internet.

La procédure d'appel d'offre, elle, est souvent organisée pour des cessions d'entreprises en difficulté par l'administrateur ou le mandataire judiciaire. La remise des offres donne lieu à une audience spéciale pour examiner leur contenu et les magistrats se prononcent sur le choix de l'acquéreur retenu sur des considérations sociales et économiques.

La procédure des « enveloppes cachetées » est parfois organisée également par l'administrateur ou le mandataire qui fixe les conditions de la remise d'une enveloppe comportant une offre définitive.

La remise des offres et des plis s'effectue dans une procédure contradictoire parfois sous le contrôle du juge consulaire.

■ Les caractéristiques et conditions d'une vente aux enchères d'un immeuble

La fixation de la mise à prix

La mise à prix consiste en la définition d'un prix plancher à partir duquel « les candidats acquéreurs » vont pouvoir enchérir. Dans le cas d'une vente volontaire, la mise à prix est libre. Cette liberté dans la fixation de la mise à prix constitue un premier aléa quant à la valeur du bien qui sera obtenue lors de la vente. En effet, une mise à prix extrêmement basse attirera beaucoup d'enchérisseurs avec le risque cependant que le bien soit vendu à un prix faible. À l'inverse, une mise à prix élevée attirera peu d'enchérisseurs et comporte le risque que le bien ne soit pas vendu. Le montant de la mise à prix constitue donc un élément important du succès de la vente. A Paris, la chambre des notaires recommande de le fixer à environ 75 % d'une valeur d'expertise.

En matière de vente forcée, il arrive que le prix fixé soit celui de la créance due ou celui fixé par un expert à la demande du juge.

La valeur de mise à prix est très importante et souvent négligée dans la procédure. Pour notre part, nous considérons qu'une fourchette de 50 à 70 % de la valeur vénale représente une zone de mise en vente à ajuster en fonction de l'immeuble mis aux enchères publiques.

Le cahier des charges

Rédigé par l'avocat, le notaire ou l'administration, en fonction de la nature de la vente aux enchères, il se décompose en deux parties :

- la première partie présente les conditions générales de vente, semblables à toutes les ventes volontaires ou judiciaires;
- la seconde partie présente les conditions spécifiques propres à chaque vente.

Ce document qui décrit le bien, ses caractéristiques ainsi que les servitudes et les contraintes, notamment d'urbanisme, qui s'y rattachent est extrêmement important dans le processus de la vente aux enchères.

Le cahier des charges est mis à la disposition du public et il constitue en quelque sorte le projet de l'acte de vente qui sera complété par la fixation du prix d'acquisition à la suite des enchères.

Il est très important de consulter le cahier des charges notamment pour des raisons de sécurité, le délai de sept jours de rétractation n'existant pas dans ce type de vente.

Très importante, la valeur de la mise à prix est souvent négligée dans la procédure.

La publicité

Ces ventes sont annoncées par voie d'affichage directement sur le bien et au palais de justice où aura lieu la vente. L'affichage débute jusqu'à quarante jours avant la vente judiciaire. L'avocat qui poursuit la vente est également tenu par la loi de passer des « avis de vente » que l'on nomme « annonces légales », dans des journaux spécialisés.

Chaque annonce indique l'adresse du bien à vendre, présente une description succincte et indique le montant de la mise à prix.

Les différentes ventes aux enchères immobilières sont annoncées



par des affichages et des publications diverses. Les ventes notariales sont souvent affichées à la chambre notariale.

En effet, on peut penser à juste titre qu'une large publicité permet d'augmenter le nombre d'acquéreurs potentiels et donc d'obtenir un meilleur prix du bien vendu aux enchères.

Il suffit de comparer la publicité commerciale que nous connaissons dans les agences et magazines immobiliers spécialisés et la publicité légale d'un journal spécialisé pour mesurer la différence entre les modes de vente et les objectifs poursuivis.

L'aléa

Le Petit Larousse donne de ce mot les définitions suivantes : « risque d'incidents défavorables, d'inconvénients », « qui relève du hasard ; qui dépend d'un événement incertain »...

N'est-ce pas là la caractérisation la plus importante d'une vente aux enchères lorsqu'on étudie le cas pratique qui nous est présenté ?

Le prix atteint aurait-il été plus important si une publicité plus importante et plus adaptée avait été réalisée ?

Une vente amiable aurait-elle rapporté plus aux deniers de la commune ?

La stratégie de vente était-elle la plus judicieuse compte tenu de l'immeuble vendu ?

Fallait-il introduire un prix de réserve ?

L'évaluation des domaines était-elle pertinente ?

Une contre-expertise aurait-elle été nécessaire ?

Il est évidemment impossible de répondre avec certitude aux questions ci-dessus, notamment au regard du cas d'espèce ; et toutes ces interrogations illustrent finalement l'aléa de ce mode de transaction.

■ Quelques avantages d'une procédure d'adjudication

L'administration fiscale reconnaît que le prix adjugé lors d'une vente aux enchères publiques correspond au prix du marché et n'effectue pas de redressement sur cette valeur même « faible » ou la considère incontestable lorsqu'elle est produite, notamment en référence d'un contentieux.

Lors de certaines transactions concernant des biens soumis à des marchés très « maîtrisés » tels que les biens agricoles ou les espaces naturels sensibles, les ventes de ces biens font souvent l'objet de contentieux, notamment sur la fixation de la valeur vénale, et il n'est pas rare qu'une transaction soit contestée de plus de moitié par la puissance publique à l'occasion de l'exercice d'un droit de préemption.

La procédure de vente aux enchères publiques permet de limiter ces éventuels contentieux, puisque le droit de préemption dont bénéficient les collectivités devient un droit de substitution à l'occasion d'une vente réalisée sous la forme d'une procédure d'enchère publique. Dans ce cas, le prix résultant de l'enchère n'est pas contestable et la collectivité ne peut que se substituer au dernier enchérisseur ou renoncer...

Le prix payé résultant d'une vente aux enchères ne peut être remis en cause à l'occasion d'une action en « vileté » du prix ou d'une action en rescision pour lésion.

■ Les principaux inconvénients

On en dénombre cinq.

- A l'inverse des ventes amiables « traditionnelles », la vente aux

enchères ne devient définitive qu'après un délai de dix jours pendant lequel toute personne intéressée peut surenchérir d'au moins 10 %. Dans ce cas, le bien est remis en vente dans le cadre d'une procédure dite de surenchère.

Une autre difficulté est liée à la visite (visite groupée par un huissier ou un accompagnateur qui souvent n'est pas intéressé au résultat de l'enchère) souvent insuffisante à la parfaite connaissance du bien par le dernier enchérisseur...

- La limitation du nombre d'amateurs, souvent « rebutés » par la difficulté d'accès au cahier des charges, l'accès aux professionnels chargés d'organiser la vente, l'obligation de consignation préalable ou l'obligation de porter enchère par l'intermédiaire d'un avocat en matière de saisie devant les tribunaux de grande instance.

- L'absence de discussion contradictoire entre le vendeur et l'acquéreur et l'absence de condition suspensive de financement constituent également des obstacles face à une transaction amiable.

- Enfin, la question cruciale de « l'occupation du bien », lors d'une saisie : il n'est pas rare de constater que, bien qu'une maison d'habitation soit libre, il est indiqué dans le cahier des charges que l'adjudicataire fera son affaire personnelle de toute occupation qui se révélerait même postérieurement... c'est là aussi une source de retenue lorsque l'acheteur se détermine !

■ La valeur d'adjudication correspond-elle à la valeur vénale ?

Trois définitions sont souvent avancées pour déterminer la valeur vénale :

La direction générale des impôts, dans le *Guide de l'évaluation des biens*, donne la définition suivante : « La valeur vénale d'un bien correspond à sa valeur marchande, c'est-à-dire au prix auquel ce bien pourrait être vendu ou acheté. Évaluer un bien quel qu'il soit consiste donc à supputer la plus forte probabilité de prix auquel il pourrait se vendre s'il était mis sur le marché dans des conditions normales d'offre et de demande ».

La charte de l'expertise en estimations immobilières donne la définition suivante de la valeur vénale : « La valeur vénale correspond au prix auquel un bien ou un droit immobilier pourrait raisonnablement être cédé en cas de vente amiable au moment de l'expertise, les conditions suivantes étant supposées préalablement réunies :

- la libre volonté du vendeur et de l'acquéreur,
- la disposition d'un délai raisonnable pour la négociation, compte tenu de la nature du bien et de la situation du marché,
- le maintien de la valeur à un niveau sensiblement stable pendant ce délai, que le bien ait été proposé à la vente dans les conditions du marché, sans réserves, avec une publicité adéquate,
- l'absence de facteurs de convenance personnelle. »

La Cour de cassation, dans un arrêt du 23 octobre 1984 (Bull. civ. IV, n° 276), retient que : « La valeur



vénale réelle est constituée par le prix qui pourrait être obtenu du bien par le jeu de l'offre et de la demande dans un marché réel, compte tenu de l'état dans lequel il se trouve avant la mutation [...] et compte tenu des clauses de l'acte de vente. »

On pourrait le penser d'emblée; et c'est ce que pensent généralement les personnes interrogées, d'autant que cette valeur est transparente et non contestable, notamment par l'administration fiscale et la collectivité qui ne peut exercer qu'un droit de substitution...

Mais, de notre point de vue, c'est plus la procédure en elle-même que la réalité économique qui ne souffre d'aucune discussion.

En effet, à la lecture des définitions ci-dessus, on peut relever que l'établissement de la valeur vénale requiert « la libre volonté, le jeu de l'offre et de la demande, les conditions normales d'offre et de demande » et constater que la vente aux enchères publiques s'écarte de ces caractéristiques.

■ Réalité économique des dix dernières années d'adjudication et la situation actuelle

Il y a une quinzaine d'années les professionnels de l'immobilier et les experts avaient pour habitude de convenir que le résultat habituel d'une vente aux enchères était d'environ 80 % du prix de vente « amiable ».

Cette observation économique résultait de la qualité des amateurs d'enchères, souvent des professionnels avertis et très spécialisés, ayant la capacité d'intégrer les problématiques (et les surprises) de ce genre de transaction!

L'évolution considérable du marché immobilier depuis les années 2000 et la rareté des biens à vendre ont modifié la donne puisqu'on a vu apparaître, au sein des salles d'audience, deux nouvelles populations d'acquéreurs:

- des particuliers qui se sont intéressés aux enchères publiques, considérant qu'*a priori* un bien saisi était obligatoirement une bonne affaire;
- des spéculateurs qui, ayant compris l'évolution exponentielle du marché, ont trouvé dans les enchères publiques une méthode assez rapide et simple d'acquérir des biens, puisqu'il suffit d'être le mieux disant...

On a donc pu constater, entre 2004 et 2008, qu'un certain nombre de transactions faites aux enchères atteignaient jusqu'à 120 % des expertises et ceci a parfois transformé les salles d'audience en salle de marché pour certaines ventes...

Évidemment, ce constat a « incité » les acquéreurs professionnels historiques à se retirer de ce mode de transaction et la spéculation à la hausse a continué de plus belle... De sorte que la stratégie de vendre aux enchères un bien est devenue souvent une stratégie payante pour le vendeur, le rédacteur et l'organisateur de la vente...

Cette spirale a été d'une certaine façon cautionnée également par les banques puisque, ne s'interrogeant

que trop rarement sur la qualité des actifs financés, elles ont ainsi participé à des prises de risque inconsidérées par des amateurs inexpérimentés.

La chute de Lehman Brothers, dans la première quinzaine d'octobre 2008, a modifié la donne, puisque, du jour au lendemain, les banquiers ont rationné la distribution de crédit, de sorte que l'absence de condition suspensive de crédit a refroidi les nouveaux amateurs, divisant du jour au lendemain leur nombre par deux ou par trois dans les salles d'audience...

Actuellement, la situation semble à peu près la suivante:

- Les biens d'habitation saisis dans un contexte de crise et « occupés » par leurs propriétaires retrouvent une décote importante souvent forte voire plus forte qu'avant... de l'ordre de 40 % et plus.
- Les biens d'habitation de moyenne à bonne qualité saisis mais vendus libres sont souvent adjugés à des valeurs approchant 80 % de la valeur vénale.
- Les biens médiocres ou en mauvais état vendus sans beaucoup de précaution sont souvent très décotés.
- Les locaux d'activités ou bureaux sont également fortement décotés par l'inadaptation entre les modes de financement habituels de l'immobilier d'entreprise (crédit-bail) et le mode de vente.
- Les locaux commerciaux ou d'investissement sont par contre toujours très bien valorisés et atteignent facilement leur valeur d'expertise voire plus lorsqu'ils sont bien occupés... c'est évidemment le résultat de la financiarisation des actifs!

Quels devraient être les objectifs d'une vente aux enchères? L'obtention du meilleur prix? Le désintéressement des créanciers? La limitation des pertes du saisi? La transparence de la procédure et l'information des parties (surtout celle de l'adjudicataire)... ?

L'aléa doit-il masquer ces différents objectifs pour finalement ne retenir que la transparence de la procédure? Ce que nous constatons souvent, n'en déplaise à certains professionnels. Ceux-ci privilégient « la transparence » au résultat attendu de certaines ventes d'immeubles, soit par méconnaissance soit par facilité. C'est le cas pour les terrains à bâtir, 95 % de ces ventes amiables sont assorties d'une condition suspensive d'obtention de permis purgé du recours des tiers! Dès lors, comment espérer que la vente aux enchères d'un « terrain à bâtir », n'offrant aucune possibilité de condition similaire, atteigne une valeur comparable, ceci au détriment du créancier ou du saisi... Force est de reconnaître que les ventes aux enchères organisées par la chambre des notaires de Paris semblent plus « professionnelles » que certaines ventes organisées confidentiellement telle celle relatée ci-dessus. Sans doute la compétence et le savoir-faire de la profession notariale en matière « immobilière », quand elle est organisée, pourraient inspirer les pouvoirs publics pour désengorger les tribunaux tout en poursuivant l'ensemble des objectifs évoqués notamment dans les procédures collectives.

Ne serait-ce pas aussi l'occasion de rappeler ou d'édicter des règles de bonnes pratiques, notamment dans les ventes judiciaires, pour que chacun y trouve son compte? Et en particulier:

- ne pas confondre une vente aux enchères publiques sur saisie ou amiable,
- faciliter l'accès au cahier des charges, notamment par une mise en ligne des documents,
- organiser au mieux les visites, en augmenter le nombre et surtout en améliorer la qualité,

En 2008, du jour au lendemain, les amateurs ont vu leur nombre divisé par deux ou trois dans les salles d'audience.



- compléter la publicité légale d'une publicité commerciale adaptée,
- rédiger un cahier des charges beaucoup plus lisible, limiter les clauses de style,
- encourager la réalisation d'une expertise indépendante avec la détermination du montant de la mise à prix,
- envisager un honoraire spécifique et attractif de présentation aux enchères,
- suggérer à l'avocat poursuivant de se faire assister d'un professionnel qui l'aidera à valoriser au mieux le bien saisi,
- mieux informer l'adjudicataire notamment sur la question spécifique de l'occupation,
- responsabiliser le rédacteur du cahier des charges,
- limiter les pertes du saisi et favoriser l'éventuel boni.

Enfin, certains rares saisissants ayant pour principaux objectifs d'assurer le recouvrement maximal de leur créance hypothécaire, de limiter les pertes du saisi et de lui préserver un éventuel boni... recourent à une intervention expertale spécifique s'appuyant sur l'analyse du nombre de publicités, du nombre de visites du bien, de la nature des amateurs potentiels, de la coopération du saisi, des conditions de la saisie et de la rédaction du cahier des charges. Cette analyse préalable à l'audience vise à anticiper le résultat de

l'enchère et à permettre éventuellement diverses solutions dont celle qui consiste, pour le saisissant, à se porter acquéreur du bien saisi pour « protéger » sa créance au regard de la valeur potentielle du bien et du rapport d'expertise préalable.

Dans le cas qui nous sert d'exemple, cette intervention spécifique aurait évité la déception ou la suspicion inutile de la vente relatée et aurait peut-être suggéré une autre stratégie.

Cette pratique pourrait être également encouragée notamment pour les biens d'habitation, puisque les vendeurs saisis sont souvent dans une détresse financière et il serait opportun de tenter de préserver un éventuel boni.

L'aléa serait donc réductible selon la qualité du cahier des charges, la motivation du saisissant, la diffusion et la forme de la publicité et les modalités de visite du bien vendu. Reste aux rédacteurs des cahiers des charges, organisateurs et initiateurs de ces procédures à se sentir concernés... ce qui n'était, à l'évidence, pas le cas dans l'affaire relatée dans *La Voix du Nord*.

