

► Acheter dans l'ancien

- ? [L'agent immobilier](#)
- ? [Le notaire](#)
- ? [Le marchand de biens](#)
- ? [Le marchand de liste](#)
- ? [Les ventes aux enchères](#)
- ? [De particulier à particulier](#)

1. L'agent immobilier

- ? Son rôle
- ? Quelle agence choisir

1.1. Son rôle

Il a un rôle de conseil et engage sa responsabilité. Il vérifie l'origine de propriété, les caractéristiques du bien (surfaces, taxes, charges, état de l'immeuble) et le prix, en le comparant aux biens similaires. L'agent est titulaire d'une carte professionnelle et d'une garantie financière.

NOTRE CONSEIL : Il pourra vous faire une étude de financement.

1.2. Quelle agence choisir

Certaines agences sont organisées en réseaux (franchises et syndicats) et pourront présenter des biens à vendre chez d'autres adhérents. Les indépendants sont souvent spécialisés sur un quartier.

NOTRE CONSEIL : choisissez votre agent en fonction de vos besoins. Les agences en réseaux permettent une plus large couverture géographique mais si vous êtes fixés sur un quartier, faites plutôt appel à une agence locale.

2. Le notaire

Il est officier ministériel chargé de la rédaction des actes, il possède rarement un portefeuille d'offres très fourni, mais connaît à l'avance les successions, divorces... Il doit détenir un mandat de vente pour toucher des émoluments. Leur montant, fixé par décret, est inférieur aux frais demandés par les agents immobiliers.

NOTRE CONSEIL : Le notaire est souvent très actif en campagne.

3. Le marchand de biens

Il est commerçant : Il achète et revend après avoir divisé, libéré ou réhabilité des logements dans des immeubles souvent vétustes. Il réalise son bénéfice en revendant le plus vite possible et en réalisant un minimum de travaux.

NOTRE CONSEIL : Attention à ne pas vous faire abuser par des travaux exécutés à la hâte et sans garanties. Ils doivent être exécutés dans les règles de l'art avant la signature de l'acte authentique.

4. Le marchand de liste

Il se contente de vendre des listes d'annonces, (souvent périmées) . Vous devrez payer un abonnement avant de voir et sans obligation de résultat. Depuis Avril 94, comme l'agent immobilier, il doit avoir une carte professionnelle.

NOTRE CONSEIL : Avant de vous abonner, demandez certaines informations (taille du fichier par type de biens, fréquence d'actualisation, références éventuelles ...).

5. Les ventes aux enchères

- ? généralités
- ? Les ventes judiciaires
- ? Les ventes volontaires
- ? Les ventes des domaines

5.2. Généralités

Un bien adjudgé n'appartient à l'acheteur que 10 jours après la vente (délai de surenchère) : si pendant cette période vous proposez 10% de plus, le bien sera remis à la vente.

5.3. Les ventes judiciaires

Mise à la vente de biens saisis à la barre du tribunal annoncée par la voie des annonces légales. Mise à prix en fonction du montant de la dette. Seuls les avocats peuvent enchérir, vous devrez leur consigner 10 à 20 % de l'enchère que vous souhaitez porter (le prix maximum que vous souhaitez

payer). Si vous emportez la vente, le prix devra être payé dans les 45 jours. Compter en sus du prix d'adjudication les honoraires des avocats et les frais de publication (10à12%).

NOTRE CONSEIL : Il est souvent difficile d'avoir des renseignements précis et de visiter le bien dans de bonnes conditions. N'hésitez pas à être présent le jour de la vente, vous pourrez ainsi rajouter quelques francs si nécessaire pour emporter la vente.

5.3. Les ventes volontaires

Les établissements publics, collectivités locales et particuliers font appel aux notaires pour réaliser ces ventes à l'amiable. La publicité est faite dans les principaux quotidiens régionaux.

NOTRE CONSEIL : Visitez avant la vente, et fixez-vous un prix.

5.4. Les ventes des domaines

L'administration fiscale vend des biens appartenant à l'état, ou préemptés, saisis pour non paiement d'impôts, ou abandonnés. La vente est réalisée sans garanties. Un chèque de caution de 5% du prix est demandé pour enchérir. Les ventes sont annoncées par les domaines et recettes des impôts.

NOTRE CONSEIL : Visitez avant la vente, et fixez-vous un prix.

6. de particulier à particulier

Les particuliers surestiment souvent leur bien. Ils n'ont aucune obligation d'information ni de conseil. L'avantage est que vous n'aurez pas de commission, ni émoluments à payer.

NOTRE CONSEIL : Attention, comparez bien avant de signer un compromis. Vous connaîtrez ainsi mieux les prix et les caractéristiques de biens similaires.