

# La flamme des enchères

**Parkings, studios, manoirs... Chaque année, près d'un millier de biens sont vendus « à la bougie ».**

« **D**ernier feu... Eteint. Adjugé ! » Chaque mardi, à la chambre des notaires de Paris, place du Châtelet, se déroule une scène peu commune. Dans une salle de plus en plus souvent comble, où se mêlent particuliers et investisseurs, des biens immobiliers sont vendus aux enchères. Ce jour-là, un 2-pièces de 51 m<sup>2</sup> dans le XVI<sup>e</sup> arrondissement est mis à prix 335 000 €. « 335 000... 340 000 au fond ! 345 000 ici ! » L'appartement partira finalement à 435 000 €.

Ici, point de marteau. Les ventes notariales s'effectuent selon un rite ancien dit « à la bougie ». Lorsque plus personne ne surenchérit, le notaire qui préside la séance demande qu'une mèche soit allumée, un « premier feu » qui, aussitôt éteint, une poignée de secondes plus tard, est remplacé par un deuxième. C'est quand le troisième et « dernier feu » meurt, sans nouvelle surenchère, que le bien est adjugé.

Les bonnes affaires se font rares : en



**SUCCÈS** Les salles font le plein, mais les bonnes affaires sont plutôt rares.

régle générale, les transactions s'effectuent au prix du marché. Le procédé séduit néanmoins les vendeurs soucieux de transparence, comme les collectivités, puisque seul le prix à payer départage les prétendants. En outre, la transaction est rapide. Elle est définitive dès l'adjudication, sans délai de rétractation. D'où la nécessité pour les acquéreurs potentiels de prendre leurs précautions et de prévoir à l'avance le financement. Ils ne disposeront que de quarante-cinq jours pour payer leur dû. Afin d'éviter

les imbroglios, un protocole s'impose avant la séance : dépôt d'un chèque de consignation égal à 10 % de la mise à prix et signature d'une « autorisation d'enchérir ». Si les ventes sont ouvertes à tous, seuls ceux qui ont accompli ces démarches sont autorisés à lever la main.

Près d'un millier de biens s'échangent ainsi chaque année – parkings, duplex, et même manoirs... Ce mardi, celui de Daubeuf, près de Deauville, 697 m<sup>2</sup> de surface habitable, a trouvé preneur pour la bagatelle de 2 510 000 €. ● A. M.

## Envie de château ?

**Ces « édifices de caractère » font toujours rêver. Pour les amoureux des belles pierres...**

« **A**uthentique château », situé à 70 kilomètres de Paris. Terrain de 20 hectares, 30 chambres, piscine intérieure, tennis et... armoire frigorifique. En Normandie, le domaine de Brécourt est à vendre pour la modique somme de 4,2 millions d'euros. A ce prix, qui achète ?

« Le profil type, explique Patrice Besse, agent immobilier pour Châteaux et Demeures de France, est un quinquana, doté

d'une bonne situation, mais pas forcément exceptionnelle. » Un tel luxe n'est donc pas réservé aux milliardaires... « Un château à 30 millions d'euros, ça n'existe pas ! assène cet expert. Parfois, mes concurrents mettent à prix des biens à 35 millions. Mais ils doivent revoir leurs prétentions pour parvenir à les céder. »

L'engouement pour ces « édifices de caractère » n'est pas récent. En revanche, la clientèle change : « Les nouveaux acquéreurs gardent leur propriété moins longtemps, constate Patrice Besse. Certains l'achètent comme s'il s'agissait d'une voiture de sport. »

Pour Catherine, « c'était une question d'amour de l'Histoire et des pierres ».

« Quand j'ai rencontré mon mari, explique cette quinquagénaire, il me disait que, quand il serait vieux, il posséderait un château fort. » Fille d'historien, devenue médecin, elle s'est finalement prise au jeu en 2002. « Parfois je me dis qu'on est fous. Les travaux coûtent une fortune... Mais c'est un projet familial. »

Pour Eric, 48 ans, c'est aussi « une affaire très personnelle ». « Je n'avais pas pu reprendre la propriété de mon père à son décès, raconte cet ingénieur, père de six enfants. Je souhaitais donc recréer un lieu de rassemblement familial. » En novembre 2009, il a trouvé son bonheur pour 700 000 € : un manoir du xv<sup>e</sup> siècle, situé en Maine-et-Loire. ● A. M.