

ÉDITO

En tant qu'acteur du tissu économique liégeois à travers l'implantation de votre société dans la région, vous avez sans doute déjà croisé ImmoQuest et savez certainement à quel point nous tentons constamment d'obtenir une compréhension optimale du marché et de ses acteurs.

Cette fois, c'est à travers une étude que nous avons décidé d'appréhender votre ressenti quant aux différences entre les ventes publiques et les ventes de gré à gré, un thème encore très peu souvent abordé dans le secteur de l'immobilier d'entreprise.

Christophe NIHON

La vente publique est une vente aux enchères, ou le bien mis en vente est attribué au plus offrant. Au sein de ces ventes publiques, on distingue une vente sur cinq comme étant une vente «judiciaire», créneau principalement rencontré en immobilier d'entreprise. **La vente forcée**, représentant de son côté 3 % des ventes publiques, est définie comme la valeur de réalisation d'un bien ou d'un droit immobilier dans un contexte de contrainte, quelle que soit la nature de ce contexte (judiciaire, psychologique, financier ou autre). Elle traduit une différence sensible, dans la majorité des cas, avec la valeur vénale moyenne.

CHIFFRES CLÉS

**SONDAGE RÉALISÉ SUR
1379 CONTACTS PROFESSIONNELS
DE LA BASE DE DONNÉES
IMMOQUEST**

TAUX DE
PARTICIPATION

8,6 %

PROFIL DES
RÉPONDANTS

Locataires

75 %

propriétaires

25 %

PRÉVISION
D'ACQUISITION
D'UN BÂTIMENT

44 %**64 % NE PENSENT PAS À LA VENTE PUBLIQUE POUR LES RAISONS SUIVANTES :**

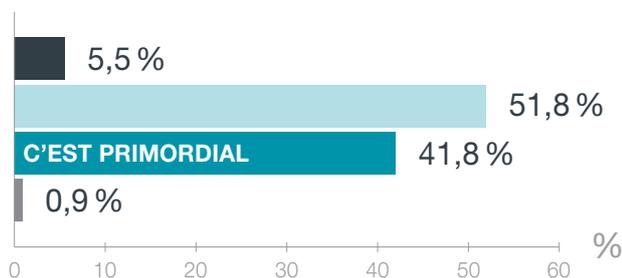
1. Méconnaissance du mécanisme et de la publicité y réservée
2. Le bâtiment proposé ne correspondra pas à nos attentes
3. Crainte du passif du bâtiment
4. Préférence pour une construction neuve
5. Nécessité de discrétion

10 QUESTIONS

DANS LE CADRE DE L'ACQUISITION VIE UNE VENTE PUBLIQUE D'UN BÂTIMENT DANS UN PARC D'ACTIVITÉ
QUELLE IMPORTANCE ACCORDEZ-VOUS À :

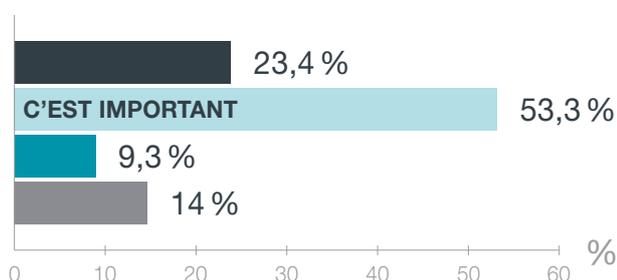
■ AUCUNE IMPORTANCE ■ C'EST IMPORTANT ■ C'EST PRIMORDIAL ■ JE NE SAIS PAS

1 ... UN PRIX ATTRACTIF ?



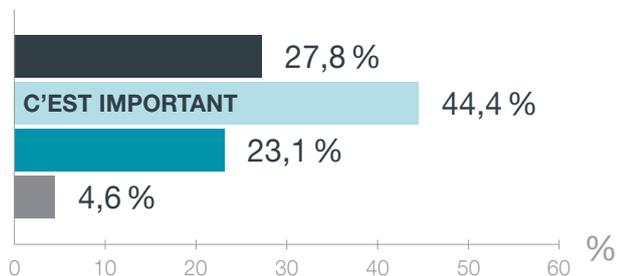
Il s'agit du critère réunissant la plus grande majorité, 94% considérant que ce facteur est important ou primordial. Le prix attractif constituerait l'attrait principal de la vente publique pour un candidat acquéreur, pensant certainement que le critère « d'urgence » lié à ce mécanisme pourrait favoriser une diminution, parfois importante, de la valeur effective du bien convoité.

2 ... DES FRAIS DE NOTAIRE ET D'ENREGISTREMENTS ?



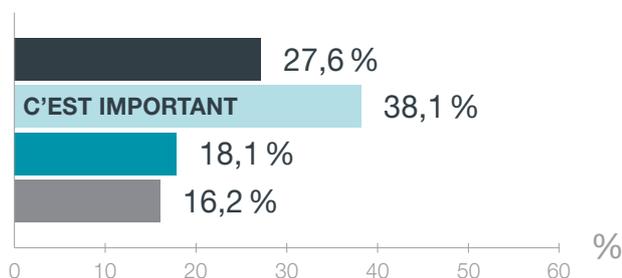
Une nette majorité, 63 %, accorde une importance primordiale aux frais engendrés par ce mécanisme, certainement consciente que, contrairement à une vente de gré à gré, les frais supportés par l'acquéreur sont un pourcentage forfaitaire, parfois élevé, calculé sur le prix fixé lors de l'adjudication.

3 ... LA PRÉSENCE POSSIBLE D'ENCOMBRANTS LAISSÉS ?



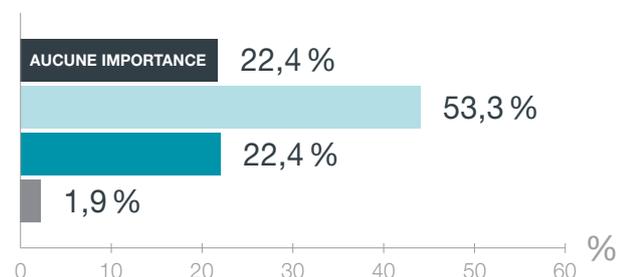
Si près de 30 % n'y accordent aucune importance, ce n'est pas réellement étonnant. En effet, ce point est certainement fort relativisé par les chefs d'entreprises de type « entrepreneurs » ayant des facilités de main d'œuvre permettant d'évacuer ces éventuels encombrants, laissé par un occupant ayant quitté le bâtiment de manière « précipitée ».

4 ... UN RISQUE DE «FOLLE ENCHÈRE» ?



Le résultat a de quoi interpeller. Si la majorité, 54 %, pointe ce risque comme important voire primordial, près de la moitié des sondés ne savent pas de quoi il s'agit ou n'accorde que peu d'importance à ce risque. À ne pas confondre avec la faculté de surenchère, on parle de folle enchère lorsque l'adjudicataire est en défaut de paiement (prix et frais) dans le délai fixé. Le fol enchérisseur peut alors être poursuivi et le bâtiment être remis en vente (revente sur folle enchère). La différence entre les prix obtenus étant à sa charge.

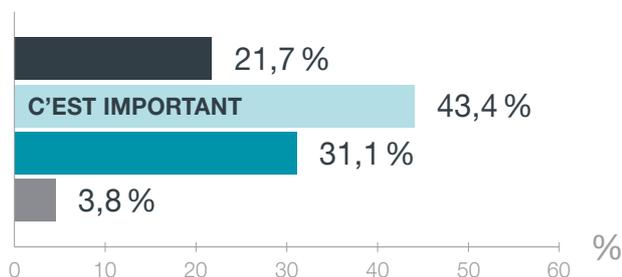
5 ... UNE ABSENCE DE CONDITION SUSPENSIVE ?



Lors d'une vente de gré à gré, une offre peut être émise, incluant la formulation d'un certain nombre de conditions suspensives, favorisant une prise de risque (bancaire, permis etc.). 75 % des répondants sont conscients de l'importance de cette absence de condition(s) suspensive(s), les menant à un achat ferme du bien mis en vente. Malgré tout, plus de 20 % n'y accordent aucune importance.

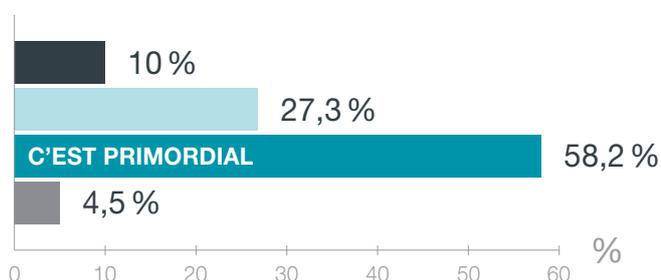
TÉS ÉCONOMIQUES (ANCIENNEMENT ZONING)...

6 ... UN ACCORD PRÉALABLE DE LA BANQUE ?



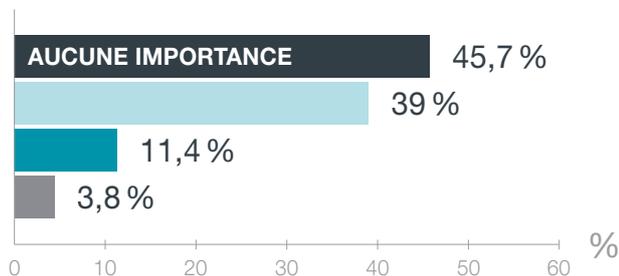
Le mécanisme de vente publique implique l'assurance de fonds disponibles en suffisance. Préalablement à l'achat, 75% des répondants estiment qu'il est important, voir primordial, d'avoir reçu un apaisement bancaire quant à cet achat ferme.

7 ... UN ACCORD PRÉALABLE DE L'INTERCOMMUNALE ?



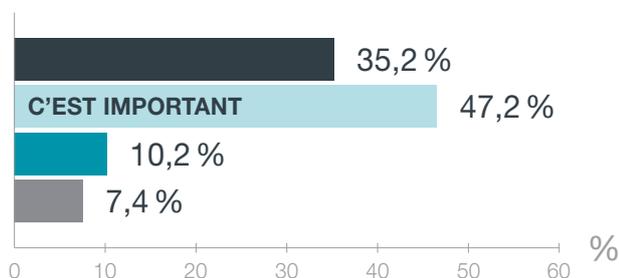
Lors d'un achat au sein d'un Parc d'Activités Économiques, un accord du bureau exécutif de l'intercommunale qui le gère (par ex. SPI, PAL,...) est indispensable. Seuls 15% n'y accordent aucune importance ou ne savent pas de quoi il s'agit. Avec l'accord bancaire, il s'agit des conditions suspensives les plus fréquemment rencontrées lors d'une vente de gré à gré.

8 ... UN INTERLOCUTEUR JURIDIQUE PLUTÔT QUE LE PROPRIÉTAIRE ?



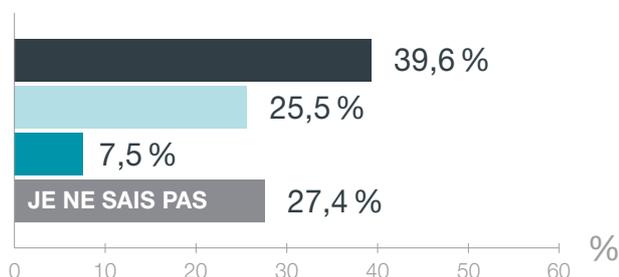
Les avis concernant la nature de l'interlocuteur divergent et une tendance est difficile à dégager. Une très légère majorité, 50,4%, définit malgré tout ce critère comme important ou primordial.

9 ... UN DÉLAI D'INCERTITUDE ENTRE DEUX SÉANCES ?



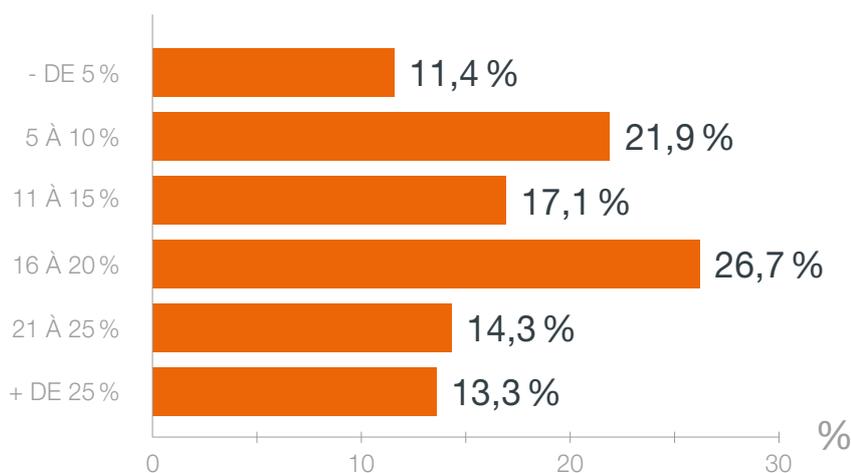
Cette seconde séance pour faculté de surenchère est la possibilité laissée par le notaire chargé de la vente publique à toute personne, dans un délai de quinze jours à dater de l'adjudication (la vente), de procéder à une surenchère. 57 % sont attentifs à ce délai.

10 ... L'IMPOSSIBILITÉ D'UTILISER LE STATUT DE «MARCHAND DE BIENS» ?



L'impossibilité de recours à ce statut, purement immobilier, permettant des transactions à taux réduit, n'a que peu d'influence selon notre panel, qui n'y accorde de l'importance qu'à hauteur de 33 %.

EN CAS DE VENTE PUBLIQUE, DE QUEL POURCENTAGE DÉCOTERIEZ-VOUS VOTRE OFFRE D'ACHAT PAR RAPPORT À UNE VENTE DE GRÉ À GRÉ ?



CONCLUSIONS

La méconnaissance de la vente publique et de ses acteurs professionnels semble être l'un des enseignements principaux de cette enquête.

Ce mécanisme peut paraître inadapté (par le manque de bâtiment), méconnu (pour sa publicité vers cette cible professionnelle) ou simplement abordé de manière non prioritaire, souvent plutôt opportuniste que volontaire.

L'incertitude liée au prêt octroyé par la banque, nécessitant les frais d'expertise préalables, tout comme celle liée à l'autorisation de l'intercommunale ou encore le manque de confidentialité inhérent à la démarche, sont autant de points qui mettent à mal le mécanisme de vente publique dans le but d'acquisition d'un bien professionnel au sein d'un parc d'activités économiques.

L'obligation de l'établissement d'une vente sans conditions suspensives (telles qu'obtention de permis) ou le risque de « folle enchère » donnent, quant à eux, peu de liberté à des prises de risque ou des acquisitions « coup de cœur ».

La décote de plus de 16 à plus de 25 % donnée à la vente publique vis-à-vis d'une vente de gré à gré (en direct ou via un courtier immobilier) par plus de 50 % des répondants porte à croire, que, en plus des délais parfois longs, la valorisation au profit des créanciers sera difficilement optimisée.

Ainsi dans le cadre et la niche de marché que représente l'immobilier d'entreprise, nous pourrions conclure que SEULS le besoin pragmatique ou l'opportunité de la bonne affaire confèrent certainement de l'attrait à cette méthode de vente.

Une analyse menée pour :

