GEOFFROY PAPELIER | IMMOBILIER

# Vendre votre bien autrement

## Le guide de la vente interactive 36h-immo

Une méthode expliquée étape par étape,
pour décider sereinement de votre vente.


**VOTRE INTERLOCUTEUR**

**Geoffroy PAPELIER**

Conseiller immobilier indépendant | Métropole lilloise

06 89 52 99 76

immo@geoffroypapelier.com


Guide 36h-immo fourni par Geoffroy PAPELIER. Contenu et visuels : 36h-immo.

**Est-ce que je suis obligé d'accepter une offre si le prix atteint ne me satisfait pas ?**

Non, vous n'êtes jamais obligé d'accepter une offre si elle ne vous satisfait pas. Le prix de réserve, fixé avec le professionnel de l'immobilier, est une sécurité : c'est le montant minimum en dessous duquel vous ne souhaitez pas vendre. Même si ce prix est atteint, la décision finale vous appartient. Dans la plupart des cas, lorsque le prix de réserve est dépassé, la vente se conclut naturellement car elle répond à vos attentes.

**Comment puis-je être sûr d'obtenir un prix juste pour mon bien ?**

Le prix de réserve garantit que votre bien ne sera pas vendu en dessous de sa valeur minimale. De plus, la compétition entre acheteurs favorise l'obtention du meilleur prix.

**Est-ce que je suis obligé d'accepter l'offre la plus élevée ?**

Non, la vente interactive vous laisse toujours la liberté de décider si vous souhaitez accepter ou refuser une offre, même si elle est la plus haute.

**Mon bien ne risque-t-il pas d'être vendu trop vite, au détriment d'une meilleure offre ?**

Au contraire, le processus est conçu pour concentrer l'intérêt des acheteurs dans un délai donné, ce qui maximise les offres en un temps court.

**La vente interactive peut-elle fonctionner dans un marché immobilier tendu ou en baisse ?**

Oui, car elle attire plus d'acheteurs en leur permettant de se positionner en fonction de leur budget, ce qui maximise vos chances de vendre dans des conditions avantageuses.

**Y a-t-il des conditions légales ou administratives spécifiques à respecter ?**

Non, les ventes interactives respectent le cadre légal des transactions immobilières classiques. Votre agent et les notaires vous accompagnent tout au long du processus

**Que se passe-t-il si je change d'avis pendant la vente ?**

Vous restez maître du processus. Tant qu'un accord définitif n'a pas été signé, vous pouvez décider d'interrompre la vente.

**Quelle est la différence entre une vente aux enchères classique et la vente interactive ?**

Contrairement aux enchères classiques, vous restez libre d'accepter ou non les offres et votre bien n'est pas vendu automatiquement à l'enchérisseur qui a proposé l'offre la plus élevée.

# DÉFINITION

*Il s'agit de commercialiser un bien à un prix attractif dans le but d'attirer un maximum d'acquéreurs, de les mettre en concurrence et d'obtenir le meilleur prix possible.*

Quelques éléments qu'il est bon de connaître

- Vous (propriétaire) n'avez jamais aucune obligation de vendre peu importe le prix atteint (cf mandat).
- Cette méthode permet de capter un public d'acquéreurs plus large grâce à un prix de 1re offre possible attractif.
- Un mandat exclusif est nécessaire afin de réunir tous les acquéreurs potentiels dans la même salle des offres.
- Ce n'est pas forcément la meilleure offre qui l'emporte, mais le dossier que vous choisirez (sur les bons conseils du professionnel qui vous accompagne).

## POURQUOI VENDRE EN VENTE INTERACTIVE ?

**0 % risque** Peu importe le résultat, le vendeur n'a aucune obligation de vendre à l'issue des offres et aucun frais ne sont appliqués même si le prix de réserve est atteint.

**Pas de vente, pas de frais** Rien à payer si vous n'êtes pas satisfait du prix final. Si vous trouvez un accord, des frais peuvent s'appliquer si les honoraires sont à la charge du vendeur. Pour plus d'informations, contactez votre agent immobilier ou votre notaire.

**Visibilité optimisée** Une offre de départ attractive suscitera l'intérêt de nombreux acquéreurs, toutes les offres seront visibles contribuant ainsi à créer une émulation, recevoir des offres progressives et optimiser le prix de vente final.

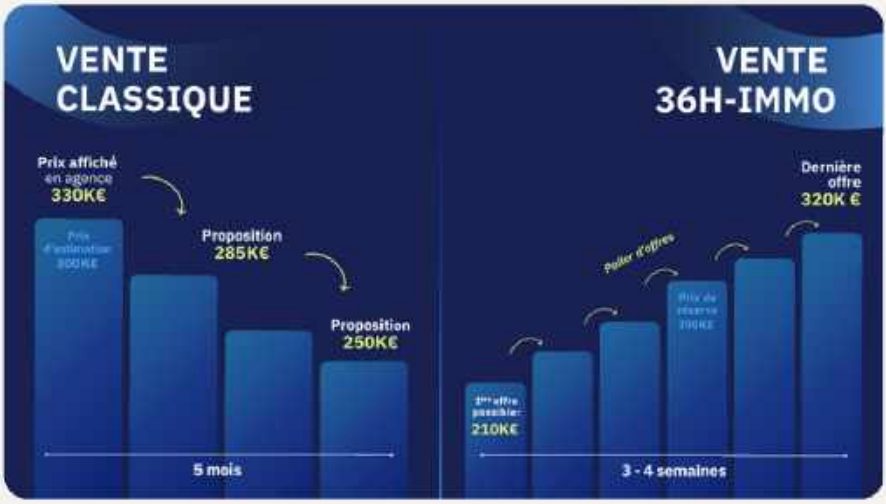
**Délai de vente accéléré** Ce modèle permet d'avancer beaucoup plus rapidement avec des délais de vente autour de 28 jours.

**Sécurité garantie** Tous les acquéreurs sont validés au préalable par le professionnel en charge de la vente. Les plans de financement sont généralement reçus et analysés avant la vente puisque le vendeur a la liberté de vendre au plus offrant ou de sélectionner une offre qui lui paraît plus intéressante (un paiement comptant par exemple).

Délai de vente moyen **28 jours**

**+5 000** ventes réalisées en toute sécurité

**+75%** des annonces ont des offres



# RETOURS D'EXPÉRIENCE

**Pourquoi avez-vous choisi la vente interactive plutôt qu'une méthode de vente traditionnelle?**

*"Il s'agissait d'une succession, j'avais besoin de vendre et lorsque j'ai parlé au notaire, il m'a orienté vers la vente interactive. Je ne connaissais pas ce système, mais je connaissais Adrien (le notaire). J'avais besoin d'aller relativement vite et je lui ai fait entièrement confiance."*

**Le prix de réserve a été dépassé de 20 000 €, quelle a été votre réaction ?**

*"J'ai suivi les enchères en ligne, j'ai trouvé ça très excitant... J'ai trouvé ça vraiment génial. J'imagine que quand ça ne se passe pas super bien, ça doit être beaucoup moins génial. Mais vu que là, ça se passait très bien, j'étais ravie. Parce que le premier objectif, c'était simplement d'atteindre le prix de réserve, c'était au moins d'atteindre ça. Et quand j'ai vu que ça a dépassé, alors là c'était royal."*

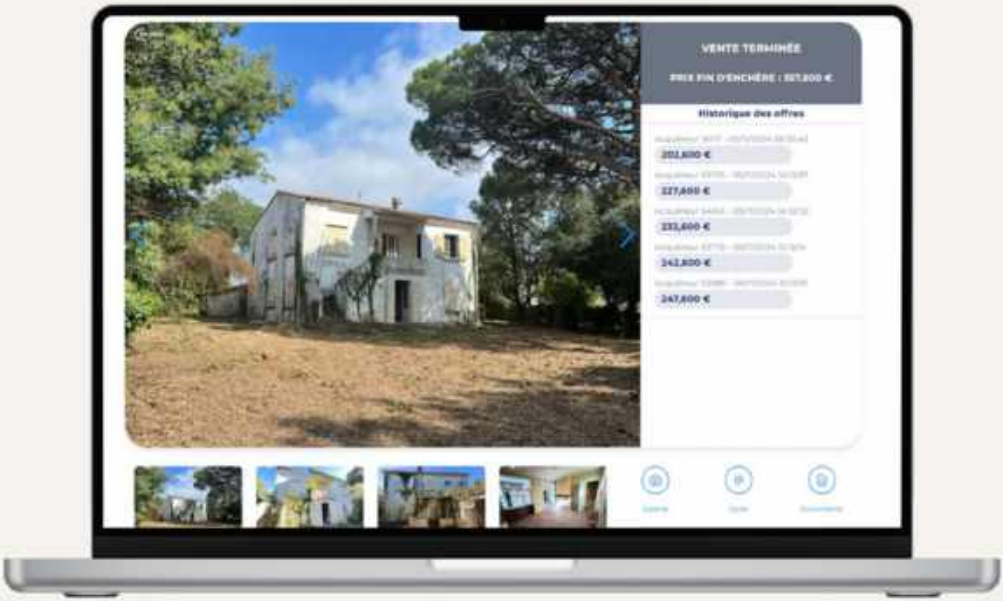
**Que diriez-vous à un autre vendeur qui s'interroge sur la vente interactive ?**

**"***J'avais déjà fait une vente classique sur une maison à Carbon-Blanc (à coté de Bordeaux), eh bien si je pouvais revenir en arrière pour faire une vente interactive, je le ferais tout de suite. J'ai pourtant eu quelques offres d'achat mais il y a eu des désistements, j'ai fini par vendre à un prix super bas et cela a duré des mois... Avec la vente interactive, la constitution des dossiers acquéreurs est beaucoup plus sérieuse et fiable. J'ai senti les acquéreurs beaucoup plus engagés".*

**Qu'avez-vous pensé de l'accompagnement offert tout au long de la vente ?**

*"C'est totalement rassurant, on se sent appuyé, on se sent épaulé dans la démarche. Franchement, je recommanderais les yeux fermés."*

Témoignage de Séverine S, Royan, 20/12/2024



# RETOURS D'EXPÉRIENCE

**Qu'est-ce qui vous a orienté vers la vente interactive ?**

*"J'ai mis en vente mon appartement avec un premier agent immobilier pendant un mois et demi et je n'ai pas eu une seule visite, pas eu un seul appel. Ensuite, j'ai changé d'agent, je suis passé par Fabienne (IAD) elle m'a dit, "écoute, moi, j'ai bien envie d'essayer quelque chose. On a un nouveau service qui est rentré et j'ai des collègues qui vendent beaucoup par cette méthode". Je n'en avais jamais entendu parler. Et elle m'a dit : ce n'est pas une vente aux enchères, mais c'est une vente interactive. Puis elle m'a expliqué le procédé. C'est plutôt pas mal parce que du coup, ça ne m'obligeait pas à le vendre à un prix dérisoire. J'avais un prix plancher que j'étais libre d'accepter ou non. Donc, j'ai trouvé que le jeu en valait la chandelle parce que je n'avais pas grand-chose à perdre. Contrairement aux enchères où on doit vendre une fois que le prix plancher est passé, là, j'avais le choix du dossier et j'avais le choix de dire oui ou non."*

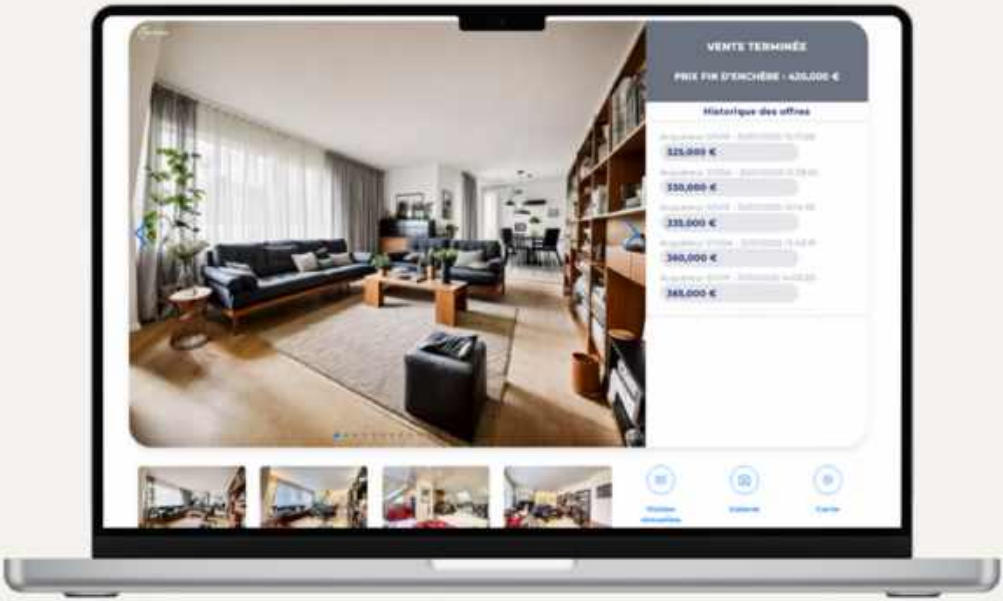
**Comment ça s'est passé une fois que vous avez accepté cette méthode ?**

*"Dès qu'elle a mis l'annonce, ça a fait venir beaucoup plus de clients. Elle a eu tout de suite des visites, chose qu'on n'avait pas eue jusqu'à ce moment. Je crois qu'il y a eu cinq visites. Et sur les cinq visites, il y avait trois couples qui étaient prêts à se positionner. Il y en a deux qui ont fait des offres."*

**Selon vous, quels sont les principaux avantages de la vente interactive ?**

*"Rapidité et transparence. Mais je dirais le plus gros avantage c'est le fait de laisser la mainmise au propriétaire. Ça, c'est un véritable avantage. En fin de compte, c'est très facile à vendre pour l'agent immobilier parce que ça n'engage pas, c'est toujours le propriétaire qui a la mainmise. Ça, c'est super important."*

Témoignage d'Aurélien R, Antibes, 24/01/2025



# LES ÉTAPES



## 1. STRATÉGIE DE PRIX ET SIGNATURE D'UN MANDAT EXCLUSIF

Pour susciter autant d'intérêt que possible, votre spécialiste en vente interactive discutera avec vous d'une stratégie de tarification pour votre propriété.

Cela comprendra un prix de réserve, le prix minimum que vous êtes prêt à accepter pour la vente de votre propriété et un prix de première offre possible. Ceux-ci sont conçus pour susciter l'intérêt et vous laisser le contrôle.



## 2. SE PRÉPARER

Votre agent immobilier ou notaire va commercialiser le bien suivant sa stratégie, puis il va effectuer les visites et validera ensuite des acquéreurs pour participer à la vente. La sécurité étant un avantage majeur de 36 heures immo sur le marché, certains éléments sont obligatoires pour qu'un acquéreur puisse participer ;

- Présenter sa carte d'identité.
- Visiter votre propriété. De manière physique ou, exceptionnellement, virtuellement dans certains cas particuliers (comme un investisseur étranger).
- Signer un agrément. Il s'agit d'un document d'une page qui détaille les conditions générales de la vente interactive. Ce document est destiné à protéger le vendeur.
- Fournir son plan de financement dans la mesure du possible mais c'est fortement préconisé puisque vous aurez le confort de sélectionner l'offre de votre choix.

## 3. ACCÉDER À VOTRE ESPACE VENDEUR SUR 36H-IMMO.COM

Vous allez recevoir des accès pour vous connecter à votre espace et suivre la vente. Vous y trouverez des informations relatives à votre propriété, aux visites effectuées et planifiées et aux offres récoltées durant la vente.





36h-immo

# VENDRE VOTRE BIEN **EN VENTE INTERACTIVE**

Découvrez la puissance de la vente interactive. Recevez des offres rapidement, obtenez le meilleur prix de marché et gardez le pouvoir de choisir. C'est vous qui avez le dernier mot.

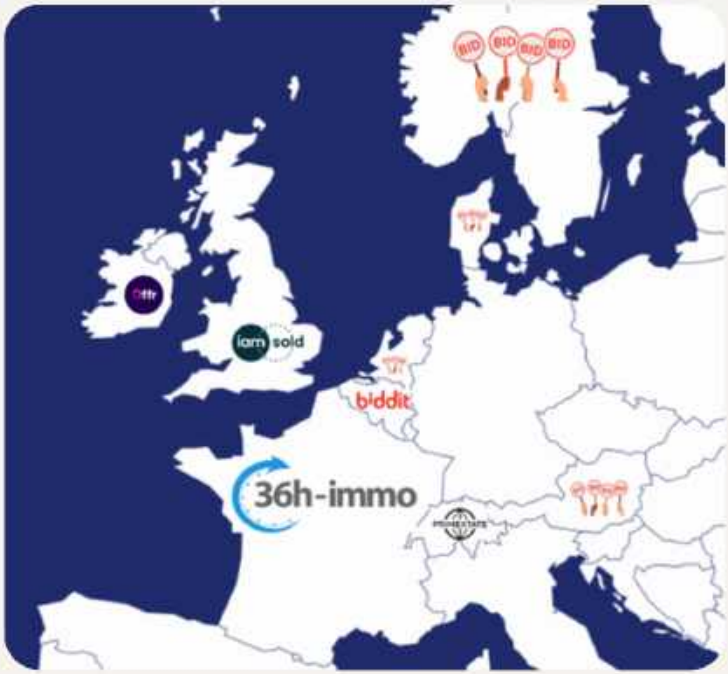
## ZOOM SUR L'EUROPE

La vente interactive n'est pas seulement une innovation française, elle s'impose également comme une norme en Europe.

En Suède, par exemple, environ 80 % des transactions immobilières se déroulent via un système d'appel d'offres, proche du concept de la vente interactive. Ce modèle est plébiscité pour sa transparence et son efficacité, permettant d'obtenir rapidement le meilleur prix dans un marché compétitif.

Au Royaume-Uni, l'entreprise Iamsold a révolutionné le secteur avec sa "Modern Method of Auction". Ce modèle hybride, combinant digitalisation et flexibilité, garantit une finalisation en 28 à 56 jours tout en maintenant un taux de réussite exceptionnel de 95 %, bien au-delà des méthodes traditionnelles. Avec plus de 6 000 agences partenaires, ce succès témoigne de la capacité du modèle interactif à s'adapter à différents contextes immobiliers.

Dans les pays scandinaves et au-delà, la transparence et la rapidité offertes par ce type de transaction en font un choix privilégié. Ces exemples européens prouvent que la vente interactive n'est pas une simple tendance, mais une méthode éprouvée, fiable et en pleine expansion. Elle s'appuie sur des bases solides et des résultats concrets. Le concept se développe aussi en Belgique, en Suisse, en Autriche mais aussi en dehors de l'Europe (aux USA, en Australie ou à Dubai).



## 4. VOUS ÊTES PRÊTS ?

Des visites ont été effectuées, des acquéreurs sont intéressés et se préparent à venir faire des offres sur la plateforme.






## 5. LA SALLE DES VENTES

Les inscrits font leur(s) offre(s). En règle générale, la vente se terminera lorsque le chronomètre sera écoulé. Vous pourrez choisir l'offre de votre choix. Dans le cas où le prix de réserve n'est pas atteint, il est fréquent de rentrer dans une négociation traditionnelle pour trouver un accord.

Si un enchérisseur place une offre dans les deux dernières minutes, le chronomètre sera prolongé de 2min afin que chacun ait la possibilité de placer sa meilleure offre.



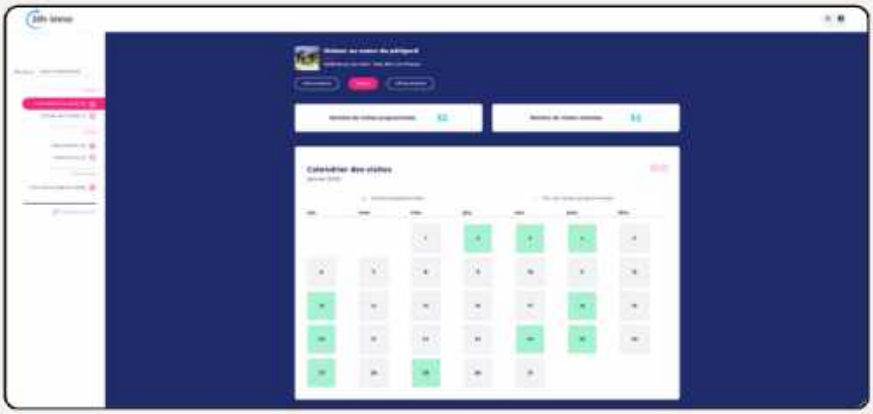
## 6. ACCEPTER UNE OFFRE

Vous pouvez accepter directement une offre depuis votre espace ou le professionnel qui vous accompagne pourra vous conseiller si vous en sentez le besoin.

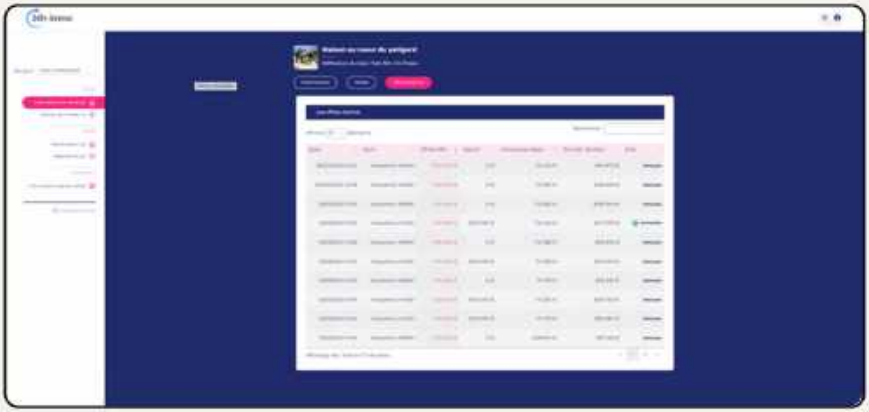
## 7. DIRECTION LE COMPROMIS

Suite à l'acceptation d'une offre, les étapes sont exactement les mêmes que dans une vente "classique". Vous allez signer un compromis de vente chez votre notaire.

# **UN ESPACE DÉDIÉ**
# POUR SUIVRE VOTRE VENTE



Suivez le nombre de visites programmées et réalisées dans un calendrier connecté.



Recevez des offres issues de la salle des ventes directement dans votre espace. Vous pouvez accepter une offre dès la fermeture de la salle des ventes ou vous pouvez attendre de discuter avec votre agent immobilier ou notaire.

# FAQ

**Consultez certaines de nos questions les plus fréquemment posées.**

**Qu'est-ce que la vente interactive et en quoi est-elle différente d'une vente traditionnelle ?**

La vente interactive est une méthode qui combine le meilleur de la vente classique et des enchères en ligne. Elle permet aux acheteurs de faire des offres en toute transparence, créant une compétition saine qui maximise le prix de vente.

**Pourquoi partir d'un prix plus bas que la réelle valeur du bien ?**

Le prix de première offre, souvent inférieur à la valeur estimée, est un prix d'appel stratégique. Il sert à attirer un maximum d'acheteurs dès le début et à créer une dynamique compétitive. Cette concurrence, via des offres progressives dans une salle des ventes virtuelle, permet généralement de dépasser ce prix initial pour atteindre, voire dépasser, la vraie valeur de votre bien.

**Est-ce vraiment sécurisé ?**

Oui, la sécurité est au cœur du processus. 36h-immo est utilisé depuis plus de 15 ans par la majorité des notaires français pour garantir des transactions transparentes et fiables. Avec plus de 5000 ventes réalisées ces trois dernières années, nous avons l'expertise pour protéger toutes les parties impliquées.

**Quels types de biens se prêtent le mieux à la vente interactive ?**

Tous les types de biens peuvent en bénéficier, qu'il s'agisse de maisons, d'appartements, de terrains ou même de biens atypiques difficiles à vendre par des moyens traditionnels.

**Quels sont les coûts pour moi en tant que vendeur ?**

Dans la majorité des cas, les coûts de la solution sont pris en charge par le professionnel qui vous accompagne.

**Est-ce que cette méthode est adaptée si mon bien a déjà du mal à trouver preneur ?**

Oui, la vente interactive donne une nouvelle dynamique à votre bien en attirant plus d'acheteurs grâce à sa visibilité et son caractère innovant.

**Quelles garanties ai-je sur le sérieux des acheteurs participant aux enchères ?**

Tous les participants sont validés par le professionnel qui encadre la vente. Ils doivent visiter le bien, prouver leur identité, signer un agrément et sont invités à fournir leur plan de financement.

**Comment la visibilité de mon bien est-elle assurée durant la campagne ?**

Votre agent immobilier ou votre notaire suivra sa stratégie de communication habituelle. Un prix attractif garantira une traction forte de votre bien sur les portails immobiliers.

# INTRODUCTION

Ce guide a pour objectif de présenter un modèle innovant de vente de biens immobiliers en France : la vente interactive. Ce concept émergent se distingue par les nombreux avantages qu'il offre aux vendeurs.

## LES OPTIONS DE VENTE

Il existe toute une gamme d'options de vente disponibles pour vendre votre propriété, et pas seulement par la voie traditionnelle. Les enchères ou les ventes interactives sont devenues une option plus populaire pour les vendeurs qui ont besoin d'une vente plus rapide et plus sécurisée.

| | Délais de vente | Transparence | Acheteurs | Flexibilité | Frais de commision | Risque sur le prix |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Vente traditionnelle** | 3 - 6 mois | Moyenne | Large eventail | Elevée | €€€ | Controlable |
| **Vente aux enchères** | 2 mois | Elevée | Acheteurs qualifiés | Faible | €€€ | Moins de contrôle |
| **Vente interactive** | <30 jours | Elevée | Large eventail | Elevée | €€€ | Controlable |

## UN PEU D'HISTOIRE

La vente interactive, créée en 2009 par François-Xavier Duny avec 36h-immo, est un concept solide qui a su faire ses preuves depuis plus de 15 ans. Conçu en partenariat avec le groupe Notariat Services pour répondre aux besoins des notaires, ce modèle a d'abord été utilisé pour accélérer les processus de vente, notamment dans les successions, où des délais trop longs pouvaient entraîner des pénalités pour les héritiers.

Adoptée dès ses débuts par une majorité de notaires français, la vente interactive s'est imposée grâce à sa transparence et sa flexibilité, en supprimant notamment les frais dissuasifs pour les acquéreurs.

Aujourd'hui, elle est pratiquée par de nombreux acteurs (19 répertoriés en 2025), mais reste fidèle à ses bases solides. Ce modèle, éprouvé par les notaires pendant plus d'une décennie, est un gage de sérieux et d'efficacité pour tous les vendeurs.

36h-immo