36 HEURES IMMO

ACHETER VOTRE BIEN EN VENTE INTERACTIVE

Découvrez la puissance de la vente interactive, une opportunité unique de faire de bonnes affaires.

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 et aux acquéreurs.

Fini les offres dans le vide, les négociations à rallonge ou les ventes qui vous échappent à la dernière minute.

La vente interactive est une méthode moderne et encadrée qui vous permet de faire une offre en toute transparence, selon votre budget, sans frais cachés et dans des délais rapides.

COMPARATIF POUR LES ACQUÉREURS

	Délais de vente	Visibilité des offres	Réactivité	Frais d'achat	Flexibilité
Vente traditionnelle	3 - 6 mois	Aucune	Faible	€€€	Faible
Vente aux enchères	2 mois	Non visible	Élevée	€€€	Moyenne
Vente interactive	<30 jours	Visible en temps réel	Élevée	€€€	Élevée

UN PEU D'HISTOIRE

La vente interactive, créée en 2009 par François-Xavier Duny avec 36 heures 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.

DÉFINITION

La vente interactive, c'est un mode d'achat clair et sans pression. Vous voyez les offres en temps réel, vous vous positionnez selon votre budget, sans frais cachés.
Le prix de départ est attractif pour créer de l'intérêt, mais c'est vous qui décidez jusqu'où vous allez. Un achat transparent, rapide et encadré où vous gardez la main.

Quelques éléments qu'il est bon de connaître :

- Ce n'est pas forcément la meilleure offre qui l'emporte, mais le dossier que le vendeur choisira (sur les bons conseils du professionnel qui l'accompagne). Évidemment, l'offre la plus élevée a toujours plus de chances d'être retenue.
- 3 éléments sont requis pour qu'un acquéreur puisse se positionner. Visiter le bien, montrer sa carte d'identité et signer un agrément qui détaille les conditions générales et particulières de la vente.
- Fournir un plan de financement est optionnel mais fortement préconisé dans la mesure où le propriétaire a le choix du dossier.

POURQUOI ACHETER EN VENTE INTERACTIVE ?

Transparence totale : Toutes les offres sont visibles en temps réel, permettant aux acheteurs de se positionner en toute clarté sans négociations opaques.

Équité et accessibilité : Contrairement aux enchères classiques, aucuns frais supplémentaires ne sont imposés aux acquéreurs, rendant le processus plus adapté et attractif.

Réactivité et rapidité : Enchérir en ligne permet de sécuriser un bien en quelques semaines, évitant ainsi les longues négociations et incertitudes d'une vente classique.

Prix maîtrisé : L'acquéreur peut proposer son offre en fonction de sa capacité financière et du niveau de la demande, sans risque de surenchère forcée.

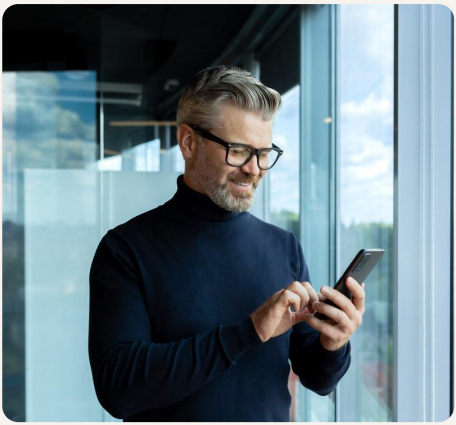
Sécurité renforcée : Le cadre juridique strict de la vente interactive garantit une transaction encadrée et fiable, limitant les risques d'annulation de dernière minute. 36 heures immo est utilisé par les notaires français depuis plus de 15 ans.

LES ÉTAPES

1. S'INSCRIRE À LA VISITE

Vous avez repéré un bien qui vous plaît et vous avez envie de le visiter ? 2 options s'offrent à vous :

1. Contactez directement le professionnel en charge de la vente pour planifier une visite.
2. Sur www.36heures.immo, retrouvez l'annonce du bien, cliquez sur "Ce bien m'intéresse", créez un compte et prenez directement un créneau de visite dans l'agenda du professionnel en charge de la vente.



2. VISITER LE BIEN

C'est le jour J, vous vous rendez sur place pour visiter ce bien et il vous plaît.

Rencontrez le professionnel qui organise la visite, il vous expliquera les étapes pour vous positionner : c'est super simple. N'hésitez pas à lui poser toutes vos questions...

D'ailleurs, il vous remettra probablement ce guide dans lequel nous vous expliquons les prochaines étapes.

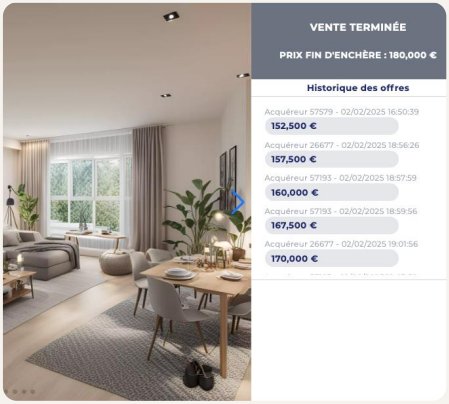
3. ACCÉDER À VOTRE ESPACE ACQUÉREUR SUR 36HEURES.IMMO ET CONSTITUER VOTRE DOSSIER

Créez un compte ou connectez vous sur www.36heures.immo et complétez votre dossier.

1. Envoyez votre carte d'identité par mail au professionnel qui pilote la vente.
2. Signez l'agrément envoyé par le professionnel depuis votre espace si cela n'a pas été fait à l'issue de la visite.
3. Déposez votre plan de financement dans la mesure du possible. Cette étape est optionnelle mais préconisée puisque le vendeur aura la liberté de retenir l'offre de son choix.

4. VOUS ÊTES PRÊTS ?

Votre inscription est en cours de validation ou a été validée par le professionnel encadrant la vente... N'hésitez pas à le solliciter avant l'ouverture de la salle des ventes pour valider que tout est bien ok.



5. À VOS MARQUES, PRÊTS, PARTEZ !

La salle des ventes est ouverte sur www.36heures.immo. Vous avez jusqu'à la fin du chronomètre pour placer votre ou vos offres.

Vous recevrez une alerte mail et un SMS à chaque offre déposée (sauf la dernière heure pour éviter les SPAMS, nous vous conseillons alors de rester connecté).

Si une offre est placée dans les 2 dernières minutes, le chronomètre est prolongé de 2 min pour permettre à chacun d'ajuster son offre.

Si le prix de réserve n'est pas atteint, une négociation traditionnelle peut être engagée avec le vendeur.

6. FIN DES OFFRES

Vous êtes le plus offrant ? Félicitations !
Vous avez de grandes chances d'être le gagnant. Le professionnel en charge de la vente va vous rappeler pour vous dire si votre offre est acceptée par le propriétaire.

Vous n'êtes pas le plus offrant ?
Attendez d'être recontacté, vous n'êtes pas à l'abri d'une surprise surtout si vous avez fourni un plan de financement.

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 ou une promesse chez un notaire.

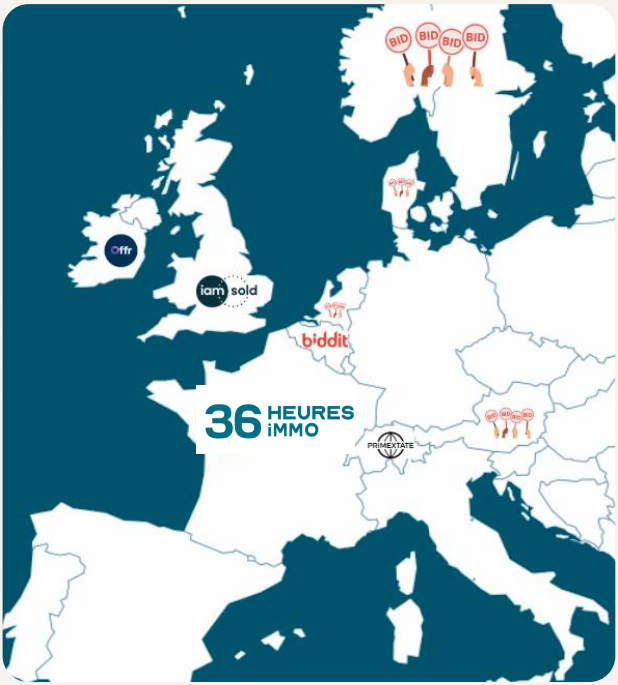
ZOOM SUR L'EUROPE

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 également en dehors de l'Europe (aux USA, en Australie ou à Dubai).



RETOURS D'EXPÉRIENCE

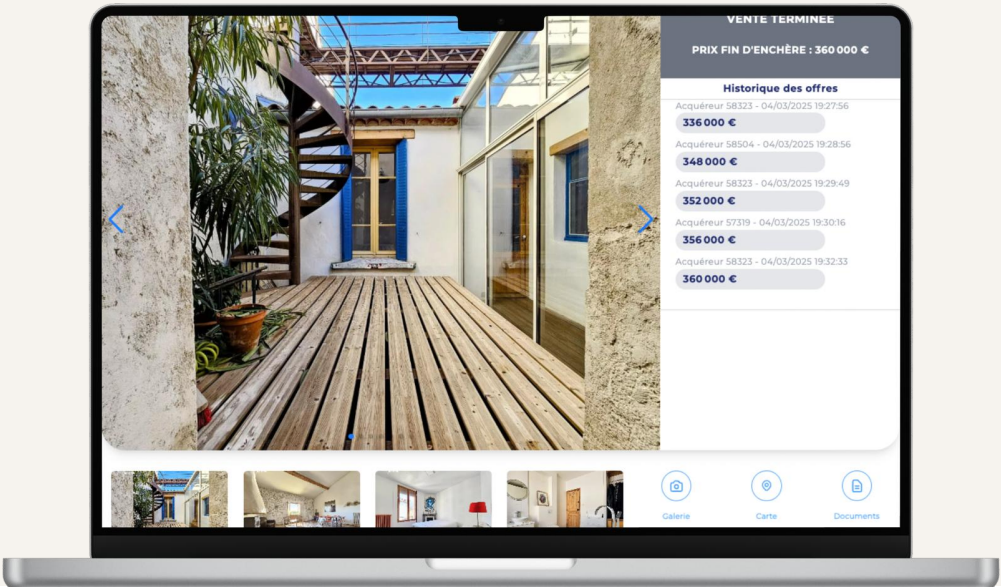
Pouvez-vous nous parler de votre recherche de maison à Montpellier et comment vous avez découvert la vente interactive ?

"On cherchait une maison à Montpellier depuis presque un an. On avait visité plusieurs biens mais sans succès : soit ils ne correspondaient pas à nos attentes, soit d'autres acheteurs nous passaient devant. En mars, on est tombés sur une maison sur Leboncoin affichée à 280 000 €. On avait un budget d'environ 350 000 €, on s'est dit que ça valait le coup d'aller la visiter !
Au début, on n'a même pas fait attention au mode de vente, on voulait juste voir la maison. Puis l'agent nous a expliqué que le prix affiché était un prix de départ et qu'on pourrait se positionner au-dessus dans quelques jours. Honnêtement, on ne savait pas trop quoi en penser, mais comme la maison nous plaisait vraiment et qu'on voulait faire une offre, on a décidé de tenter l'expérience."

Comment s'est déroulée votre expérience d'achat en vente interactive ?

"Franchement, ça a été beaucoup plus simple que ce qu'on pensait. Après la visite, on s'est inscrits sur le site. Le jour de la vente, on voyait les offres des autres acheteurs en temps réel. C'était hyper rassurant... mais aussi stressant ! On savait enfin où on se situait par rapport aux autres.
Ce qui nous a le plus plu, c'est que cette fois, on était sûrs que les offres étaient réelles, et pas une combine de l'agent pour nous faire monter. À la fin, l'agent nous a appelés pour nous dire que le vendeur acceptait notre offre. Et après, tout est allé très vite."

Témoignage de Guillaume R, Montpellier, 26/04/2025



RETOURS D'EXPÉRIENCE

Pourquoi avoir choisi cet appartement et comment avez-vous découvert la vente interactive ?

"On voulait acheter en région parisienne pour se rapprocher de nos enfants, mais on voulait garder un jardin ou au moins une grande terrasse. On en a visité plusieurs, mais pas de coup de cœur. Et puis, on est tombés sur celui-ci. Très bien placé, lumineux, tout ce qu'on voulait. David (l'agent) nous a expliqué que la vente se faisait en vente interactive. On ne connaissait pas et mon épouse n'était pas emballée, mais quand il nous a dit que c'était sa 6e vente et que les notaires en faisaient depuis longtemps, cela nous a rassurés.

Comment s'est passée la vente interactive ?

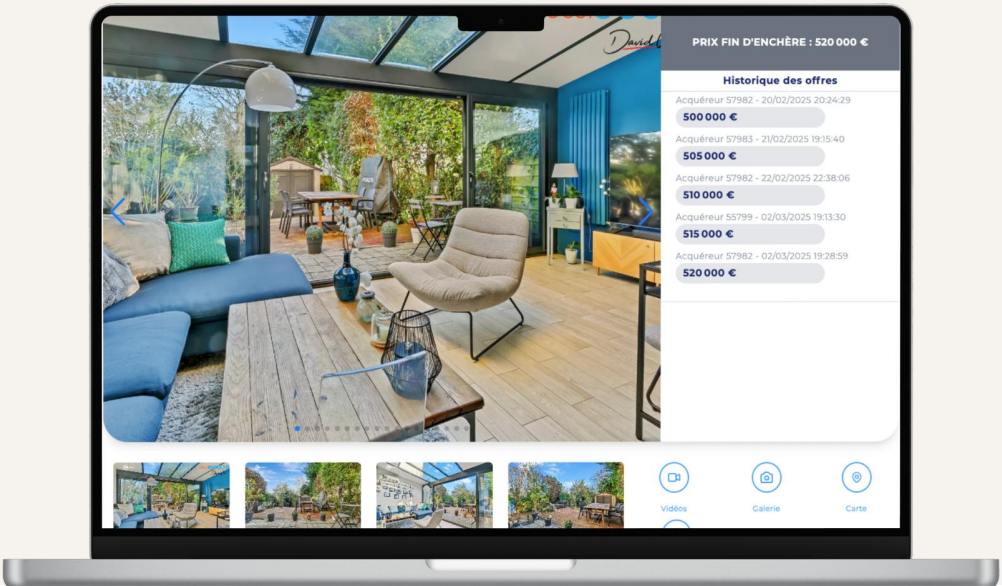
"C'était bien fait, on voyait toutes les offres en direct, on savait exactement où on en était.
On a fini par mettre notre budget max et on pensait qu'on avait gagné parce qu'on était les plus hauts. Mais là, David nous a dit qu'on n'avait pas atteint le prix que le vendeur voulait. On pensait que c'était fini, qu'on avait l'appartement, et en fait non... Il fallait encore discuter avec le vendeur, on a fini par refaire une dernière offre et on a trouvé un accord.

Comment avez-vous vécu cette négociation après la vente interactive ?

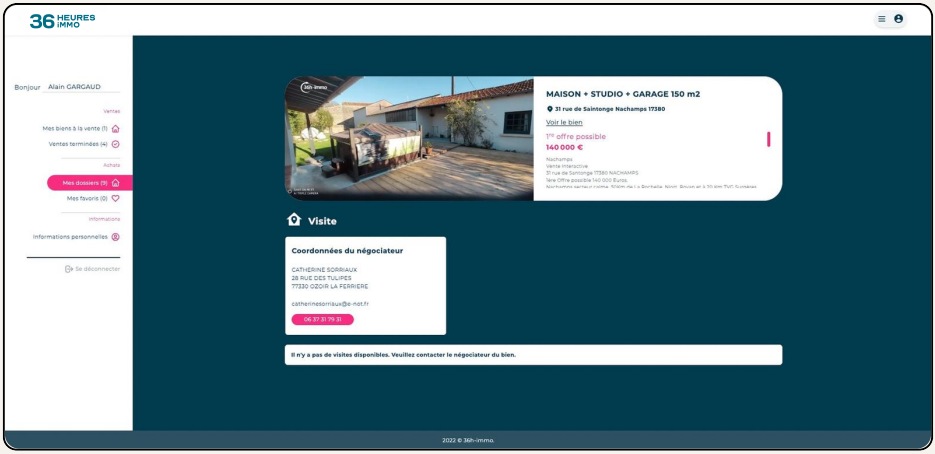
Honnêtement, c'est facile et clair mais ça nous a un peu refroidis. On s'est demandé à quoi ça servait de faire tout ça si, à la fin, il fallait quand même discuter les prix. Après on a compris que le vendeur avait mis un prix de sécurité et on a pu finalement trouver un terrain d'entente. C'est quand même allé vite.

Vous recommanderiez la vente interactive ?

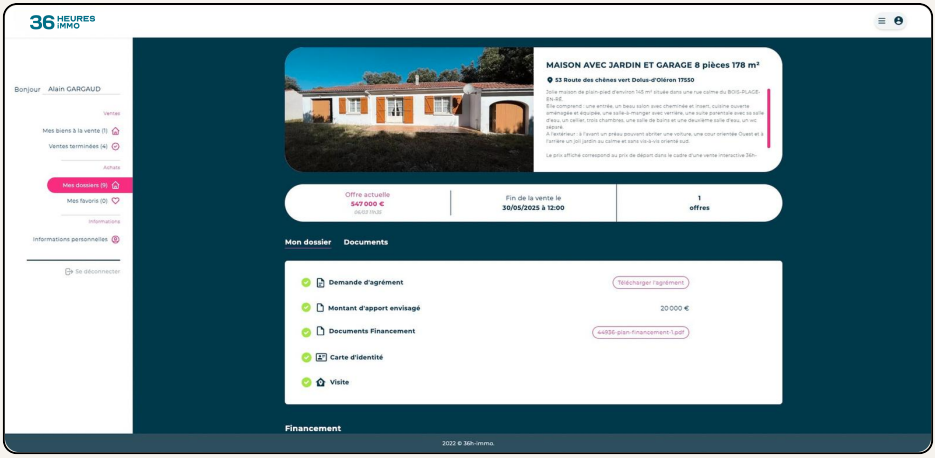
"Oui parce que c'est transparent et bien encadré. On sait où on met les pieds mais si le prix de réserve n'est pas atteint, il faut être prêt à encore discuter après. On peut faire une affaire, mais pas à n'importe quel prix non plus".



UN ESPACE DÉDIÉ
POUR SUIVRE VOTRE ACHAT



RETROUVEZ TOUTES LES INFORMATIONS CONCERNANT LE BIEN QUI VOUS INTÉRESSE ET LE PROFESSIONNEL QUI ENCADRE LA VENTE.



Vérifiez que votre dossier est validé pour participer à la vente. Vous pouvez télécharger les documents comme l'agrément signé et les éléments du plan de financement sur cette page.

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 classique ?

La vente interactive est un processus d'achat innovant qui combine la flexibilité d'une vente traditionnelle et la transparence d'une enchère en ligne. Contrairement à une vente classique, vous voyez les offres des autres acheteurs en temps réel et pouvez ajuster votre proposition en conséquence.

Pourquoi cette méthode est-elle plus avantageuse pour moi en tant qu'acheteur ?

Elle vous permet d'acheter en toute transparence, sans négociations longues et complexes. Vous connaissez exactement le prix du marché et pouvez adapter votre offre en fonction de votre budget, sans risque de surpayer un bien.

Comment puis-je être sûr de ne pas acheter trop cher ?

Le principe de compétition entre acheteurs garantit que le prix final est basé sur l'offre et la demande réelle. Vous êtes libre d'arrêter d'enchérir à tout moment si le prix dépasse votre budget.

Est-ce que je suis obligé d'acheter si je fais une offre ?

Non et même si votre offre est retenue et validée, tout comme dans une vente traditionnelle et conformément à la loi SRU (Solidarité et Renouvellement Urbains), l'acquéreur bénéficie d'un délai de rétractation de 10 jours à compter de la réception du compromis ou de la promesse de vente signée.

- Durant ce délai, vous pouvez annuler la transaction sans justification et sans pénalité.
- Vous devez notifier votre rétractation par lettre recommandée avec accusé de réception à l'agent immobilier ou au notaire.

Dois-je payer des frais supplémentaires pour acheter via la vente interactive ?

Non, contrairement aux ventes aux enchères traditionnelles, la vente interactive ne comporte pas de frais d'enchères ni de commissions cachées pour les acquéreurs.

Comment puis-je participer à une vente interactive ?

Vous devez visiter le bien, prouver votre identité et signer un agrément avec l'agence ou le notaire en charge de la vente. Vous pouvez aussi déposer votre plan de financement pour consolider votre dossier. Vous serez ensuite autorisé à soumettre des offres en ligne.

Vous n'arrivez pas à faire une offre alors que la salle des ventes est ouverte ?

Vérifiez que vous êtes toujours connectés sur la plateforme www.36heures.immo et si le problème persiste, contactez le professionnel en charge de la vente.

Puis-je obtenir un financement pour un achat en vente interactive ?

Oui, mais il est recommandé d'avoir une pré-approbation bancaire avant de participer. Cela permet de garantir votre capacité d'achat et d'éviter toute perte de temps dans la finalisation de la transaction.

Le vendeur peut-il refuser mon offre même si c'est la plus élevée ?

Oui, le vendeur reste libre d'accepter ou non une offre. Toutefois, si votre offre dépasse le prix de réserve fixé, la transaction se conclut généralement de manière fluide.

Quel est l'intérêt pour moi d'acheter en vente interactive plutôt qu'en négociation classique ?

Vous évitez les négociations chronophages et les ventes à rallonge. En quelques jours, vous avez une réponse claire et vous pouvez acheter sans incertitudes.

Et si je change d'avis après avoir fait une offre ?

Jusqu'à la validation finale par le vendeur, vous êtes libre de ne pas poursuivre. Cependant, une fois votre offre acceptée, vous vous engagez légalement à finaliser l'achat.

La vente interactive fonctionne-t-elle aussi bien dans un marché tendu ou en baisse ?

Oui ! Elle est particulièrement efficace dans un marché incertain, car elle attire un grand nombre d'acheteurs et ajuste naturellement le prix en fonction de la demande réelle.

Comment puis-je maximiser mes chances d'acheter le bien que je veux ?
En ayant un dossier solide (financement validé, réactivité sur la plateforme d'enchères) et en étant prêt à faire une offre stratégique pour remporter la vente.

36 HEURES iMMO