Extrait du Temps Libre Magazine

http://www.temps-libre.info/article686.html

Enchères, mode d'emploi

- 2008 -

Date de mise en ligne : mercredi 20 janvier 2010

Description :

Vous vous êtes décidé à franchir le pas : cette année, vous ferez votre entrée dans les salles de ventes. Pour vous aider, voici nos conseils pratiques pour réussir un achat aux enchères.

Temps Libre Magazine

Vous vous êtes décidé à franchir le pas : cette année, vous ferez votre entrée dans les salles de ventes. Pour vous aider, voici nos conseils pratiques pour réussir un achat aux enchères.

Les enchères sont une véritable institution dans notre pays. Cette tradition de ventes publiques date de l'Antiquité ! Aujourd'hui certaines sont prestigieuses à l'image de la Vente des Vins des Hospices de Beaune qui se déroule tous les ans en novembre, ou la célèbre vente des yearlings à Deauville en août.

Avant la vente...

Bien se renseigner

Pour cela, n'hésitez pas à vous procurer un catalogue de la vente qui vous donnera toutes les précisions sur le déroulé de la vacation (horaires, lieu, mais aussi description détaillée des objets). La vente est également précédée d'une exposition qui permet de voir les objets de plus près durant une journée au minimum. Une étape indispensable car il est possible de découvrir les objets habituellement sous vitrines, d'observer un meuble sous tous les angles. "C'est le moment idéal pour obtenir des renseignements, voire des conseils de la part d'un représentant de la SVV (Société de ventes aux enchères agrées) ou les conseils d'un expert", explique Claude Ferment, auteur du Guide pratique des ventes aux enchères. **Se fixer un budget**

Cela est très vivement recommandé par les experts car dans le feu des enchères, il est tentant de faire flamber son portefeuille. Attention à prendre en compte les frais supplémentaires : un pourcentage de la vente est reversé à la SVV (variable et dégressif) et la TVA à l'importation si le bien provient de l'étranger. Ces frais peuvent représenter jusqu'à 20% du prix TTC adjugé. "Sauf entente préalable, l'acheteur est tenu de régler comptant son acquisition", précise Claude Ferment.

Pendant la vente...

Enchérir

Un hochement de tête ou un signe de la main à l'intention du commissaire-priseur lui indiquent que vous souhaitez enchérir. C'est lui qui fixe le montant que vous proposez : de 50 Euros en 50 Euros par exemple, selon la valeur du

Copyright © Temps Libre Magazine

bien. Cependant, si vous souhaitez enchérir pour un montant supérieur ou inférieur, vous pouvez l'énoncer à haute voix. Si vous êtes le dernier à enchérir, l'objet vous revient : un employé de la vente vous donnera alors un document qui vous permettra de régler votre enchère. **A distance**

Depuis plusieurs années, il est possible d'enchérir par téléphone : le principe est le même, vous suivrez les enchères en temps réel. Si vous n'êtes pas disponible, il est également possible de déposer un ordre d'achat, sur lequel vous aurez précisé le montant maximal que vous souhaitez débourser.

Après la vente...

Vous êtes tenu de régler comptant. Un bordereau faisant office de facture vous sera remis et vous permettra de retirer l'objet. Si vous souhaitez le prendre plus tard, sachez que certaines salles des ventes demandent des frais de magasinage.

Copyright © Temps Libre Magazine