

GUIA DO INVESTIDOR · IMOBILIÁRIO

Leilões judiciais de imóveis em Paris

Como participar das *ventes aux enchères judiciaires* com método e segurança

Todos os anos, imóveis parisienses são vendidos em audiência pública no Tribunal Judiciaire, sob controle do juiz. Os preços de partida podem ficar bem abaixo do mercado, mas o processo tem regras próprias, prazos curtos e nenhuma das proteções habituais de uma compra clássica. Este guia resume o percurso e o que verificar antes de dar o primeiro lance.

O LANCE É PRIVATIVO DE ADVOGADO

Na França, somente um *avocat* inscrito no barreau do tribunal da venda pode dar lances em leilão judicial. Em Paris, isso significa um advogado do Barreau de Paris atuando por você na audiência. Não é uma formalidade: é a porta de entrada do processo.

O percurso em 7 etapas

- 1 Seleção do imóvel**
Anúncios em plataformas especializadas e calendário das audiências. O *cahier des conditions de vente* é o documento central de cada lote.
- 2 Visita**
Em datas fixas indicadas no anúncio, geralmente uma ou duas. Não há visita livre nem segunda chance: prepare as perguntas antes.
- 3 Análise jurídica**
Ocupação, servidões, encargos, diagnósticos, situação do condomínio: o *cahier* revela o que a foto não mostra.
- 4 Financiamento antes**
Não existe condição suspensiva de crédito. Os recursos, próprios ou bancários, precisam estar equacionados antes da audiência.
- 5 Mandato e caução**
Mandato ao *avocat* e cheque bancário de 10% da *mise à prix*, no mínimo € 3.000, à ordem do *Bâtonnier*.
- 6 Audiência de adjudicação**
Os lances são dados pelo advogado, dentro da estratégia e do teto definidos com você. O imóvel é adjudicado ao maior lance.
- 7 Depois do martelo**
Janela de *surenchère* de 10 dias, pagamento do preço e das despesas no prazo legal, formalidades de registro. Os números na página 2.

NÚMEROS, RISCOS E ACOMPANHAMENTO NA PÁGINA 2 →

Os números que importam

10%

CAUÇÃO PARA DAR LANCES

Da *mise à prix*, com mínimo de € 3.000. Cheque bancário à ordem do *Bâtonnier*, devolvido se você não arrematar.

10 dias

JANELA DE SURENCHÈRE

Após a audiência, qualquer interessado pode relançar o imóvel oferecendo 10% acima do valor arrematado. A compra só se consolida vencido esse prazo.

2 meses

PARA PAGAR O PREÇO

Contados da adjudicação definitiva. Depois disso incidem juros de pleno direito, e o imóvel pode voltar a leilão por conta e risco do arrematante.

+ fraais

CUSTOS ALÉM DO LANCE

Despesas prévias do processo, emolumentos e *droits de mutation*. Devem entrar na conta do orçamento desde o início.

Pontos de atenção

- **Ocupação.** O imóvel pode estar ocupado. A situação vem descrita no *cahier* e muda o valor real do negócio.
- **Disciplina de prazos.** Caução no dia, preço em 2 meses, formalidades em sequência. Atraso custa caro e pode desfazer a arrematação.
- **Venda no estado.** Sem as proteções habituais da compra clássica: sem condição suspensiva e sem as garantias usuais sobre o estado do bem.
- **Estratégia de lance.** Teto definido a frio, antes da audiência. O calor do leilão é o pior conselheiro de investimento.

O acompanhamento do cabinet

Análise do *cahier des conditions de vente* e dos riscos do lote

Acompanhamento integral em português, do estudo ao registro

Lances na audiência por advogado inscrito no Barreau de Paris

Estruturação franco-brasileira do investimento: fiscal e patrimonial

Cada projeto exige análise individual.

Agende uma consulta: calendly.com/maitre-andre-fernandes/consultation

adm@alvesfernandesavocats.com
alvesfernandesavocats.com