

Drouot lance drouot.immo, plateforme de ventes aux enchères immobilières Recevoir Immo Matin

La Maison Drouot, acteur historique, en France, de la vente aux enchères publiques d'œuvres d'art, lance officiellement, ce jeudi 14 novembre, la commercialisation de drouot.immo, plateforme de ventes aux enchères immobilières. Ouverte à toutes les agences immobilières de France, elle commencera par être alimentée de biens immobiliers par les produits du réseau Espaces Atypiques, premier partenaire privilégié de la plateforme.



Alexandre Giquello, Maëlys de Lummen, Olivier Lange (Drouot) et Julien Haussy (Espaces Atypiques) - © Immomat

Le segment de la vente immobilière aux enchères fait des émules.

Après [36h-immo](#), Enchères Immo, WinUp ou encore Squarimo, un nouvel acteur (et pas des moindres) annonce, ce jeudi 14 novembre, le lancement de sa plateforme web de ventes immobilières interactives : le Groupe Drouot, dont l'activité principale et historique est, depuis le milieu du XIX e siècle, la vente aux enchères publiques.

Une agence immobilière Drouot en appui

Après les œuvres d'art, les objets et le mobilier (en 2023, la vente des produits du groupe a dégagé 338 millions d'euros de recettes), Drouot se lance donc sur le marché de l'immobilier.

Tout a commencé, pour le groupe, il y a deux ans et demi avec la création de Drouot Immobilier, agence immobilière classique sise à Paris 9 e, à deux pas du siège, rue Drouot. « *De façon concomitante, nous lançons officiellement ce 14 novembre 2024 drouot.immo, notre plateforme immobilière de ventes aux enchères immobilières* », annonce Olivier Lange, directeur général du Groupe Drouot.

Et d'ajouter : « *Nous nous sentons tout à fait légitimes, grâce à notre savoir-faire, notamment technique via la plateforme drouot.com [plus de 8 000 objets vendus l'an passé, NDLR], d'étendre nos activités à l'immobilier.* »

Espaces Atypiques : une dizaine de biens disponibles sur la plateforme

Pour nourrir de biens immobiliers cette plateforme de ventes aux enchères, le groupe Drouot a conclu un partenariat avec Espaces Atypiques, réseau d'agences immobilières créé en 2008, qui compte 85 adresses en France et près de 4 000 biens à la vente.

« *Une dizaine de produits d'Espaces Atypiques, en plus d'une quinzaine de biens de notre agence immobilière, sont d'ores et déjà disponibles sur la plateforme drouot.immo, fait savoir Maëlys de Lummen, présidente de Drouot Immobilier. Une quinzaine de biens supplémentaires y seront intégrés d'ici la fin du mois décembre. Quant au plus long terme, nous espérons, fin 2025, en recenser une centaine.* »

En plus de s'appuyer sur ce partenariat privilégié avec Espaces Atypiques, drouot.immo ouvre sa plateforme à toutes les autres agences immobilières en France, sans distinction de typologies de biens qu'elles commercialisent.

« *Drouot.immo est bien une plateforme BtoB. Nous la mettons au service des professionnels de l'intermédiation immobilière, que nous facturons une fois que la vente aux enchères a été réalisée* », reprend Olivier Lange.

« *Concrètement, les agences immobilières partenaires reversent à la plateforme drouot.immo 10 à 20 % du montant de leurs honoraires* », précise Maëlys de Lummen.

Une vente « rapide » et « au juste prix »

Un point important : la plateforme drouot.immo n'agit qu'en qualité de support. L'agence immobilière partenaire accompagne ainsi classiquement, par l'intermédiaire de son consultant, ses clients vendeurs et acquéreurs, jusqu'à la signature du compromis et de l'acte authentique. Elle sélectionne également les dossiers des enchérisseurs.

Quand vient le jour J de la vente immobilière interactive, les enchérisseurs s'affrontent une heure durant sur la plateforme. « *Nos ventes interactives permettent d'aller vite, complète Maëlys de Lummen. Elles ont aussi cette vertu de redonner de l'attractivité à un bien dont la demande s'était quelque peu essoufflée. Et bien sûr de proposer au futur acquéreur de payer le bien immobilier à un juste prix* ».