

L'hôtel Drouot va désormais vendre aux enchères des biens immobiliers

La célèbre enseigne a lancé une plateforme digitale et un partenariat avec un réseau d'agences immobilières pour tenter de réaliser une centaine de ventes aux enchères de biens immobiliers dans les 12 mois qui viennent.



Ce corps de ferme breton sera vendu aux enchères le 18 décembre. Mise à prix: 300.000 euros. Crédit Photo : Espaces atypiques

Vénérable maison parisienne dont les salles de ventes voient les enchérisseurs de disputer de beaux objets depuis plus de 170 ans, Drouot a choisi de rajouter une corde à son arc. Il y avait déjà depuis belle lurette la Gazette Drouot, l'hebdomadaire consacré aux [ventes aux enchères](#) puis plus récemment Drouot digital, le pendant numérique de l'hôtel de vente. Et voici que dans ce prolongement digital vient d'apparaître Drouot.immo, une plateforme d'enchères interactive qui compte *«bousculer les codes du marché immobilier»*.

Les formules de ventes aux enchères se développent et se digitalisent pourtant déjà depuis des années, que ce soient les ventes judiciaires ou les ventes à la bougie. Et depuis peu, les plateformes d'enchères interactives se multiplient (Immo notaires enchères, Agorastore, 36h immo...). Où est donc la nouveauté? *«C'est une formule très transparente où les acheteurs sélectionnés pour la vente s'affrontent de façon anonyme pendant seulement une heure»*, explique Maëlys de Lummen, présidente de Drouot Immobilier. Il y a donc un élément de rapidité puisque la plupart des autres formules étalent les enchères sur plusieurs jours. Mais il y a surtout le fait que le vendeur s'engage à céder son bien au meilleur enchérisseur... En effet, la plupart des sites d'enchères volontaires ne se positionnent que comme des aides à la décision. Le vendeur est libre de vendre ou non ou de céder à un acheteur qui n'est pas forcément le mieux-disant. *«Nous avons voulu nous rapprocher du modèle «pur» de vente aux enchères que nous pratiquons depuis toujours»*, précise Olivier Lange, directeur général de Drouot.

Un ADN commun

Après avoir éprouvé ses outils digitaux sur Drouot.com pendant 5 ans, la maison de vente s'est dotée il y a 2 ans de sa propre agence immobilière Drouot immobilier, dans le 9e arrondissement pour répondre à des problématiques locales et pour tester ses premières ventes aux enchères. Maintenant que la technique est rodée, Drouot a annoncé la conclusion d'un partenariat avec le réseau d'agences Espaces atypiques afin de nourrir sa plateforme d'enchères. Le site compte actuellement une dizaine de ventes programmées et compte en réaliser au moins 100 l'an prochain. Et rien n'empêche qu'à l'avenir d'autres réseaux rejoignent l'expérience.

«*Nous partageons un ADN commun avec Drouot, estime Julien Haussy, fondateur d'Espaces atypiques, avec des clients passionnés de belles choses à la recherche de coups de coeur, de raretés.*» L'occasion aussi pour ce réseau de proposer à ses clients une formule de vente alternative voire de profiter d'une clientèle internationale d'acheteurs qu'attire déjà Drouot. Concrètement, les biens qui sont tous commercialisés en exclusivité sont affichés sur le site quelques semaines avant la vente aux enchères, le temps de sélectionner les acheteurs qui peuvent disposer des financements et d'effectuer des visites en amont. Libre au vendeur de fixer ou non un prix de réserve et de déterminer un palier d'enchères, sachant qu'il s'engage à vendre au meilleur enchérisseur dès que son prix de réserve est atteint.



Vue de la maison de Ploubazlanec, mise à prix pour 1,4 million d'euros et finalement cédée pour 2,08 millions. Crédit Photo : Drouot immobilier



Cet ensemble immobilier de près de 900 m² autour d'un ancien prieuré de la région d'Arles doit être vendu aux enchères le 22 janvier avec une mise à prix de 7 millions d'euros. Crédit Photo : Espaces atypiques

Pour les ventes déjà réalisées on retrouve un mélange de biens dont la commercialisation s'était essouffée, de produits très atypiques difficiles à estimer pour lesquels on attend le verdict du marché ou encore de biens très convoités, sur lesquels la dynamique des enchères peut faire s'envoler les tarifs. C'est ainsi qu'une élégante propriété bretonne de Ploubazlanec, en bord de mer, avec de gros travaux a effectué une belle bascule. Son propriétaire était hésitant, les estimations variant de 1,4 à 1,7 million, il a finalement opté pour les enchères. Bien lui en a pris: la vente s'est conclue à 2,08 millions.

Pour le moment, le panier de biens proposés aux enchères affiche un ticket moyen assez élevé, avec des mises en vente autour du million d'euros et un maximum à 7 millions d'euros pour un prieuré situé aux portes des Alpilles. Mais à l'autre bout du spectre, ce corps de ferme breton plein de charme (voir notre illustration principale) va débiter à 300.000 euros tandis que la vente d'une chambre de service de 10,2 m² a débuté à 42.000 euros le mois dernier. Quant au modèle économique, il est assez simple, l'acheteur paie le montant final des enchères sans aucuns frais annexes. Le vendeur convient avec l'agent immobilier d'un taux de commission qui sera déduit du fruit de la vente. Quant à l'agent, il cédera une certaine partie de sa commission à la plateforme d'enchères.