

L'iconique maison Drouot se lance dans la vente aux enchères immobilières

Porté par sa renommée, le groupe élargit son domaine d'activité aux transactions immobilières, notamment via la signature de partenariats



Le domaine en vente à Istres via drouot.immo - Capture d'écran de Drouot Immo

Les faits -

Acteur incontournable du marché de l'art, implanté au coeur de Paris depuis sa création il y a plus de 150 ans, le groupe Drouot fait son entrée sur le marché immobilier. La maison de vente applique à la pierre sa recette de ventes aux enchères, pour l'instant réservée aux biens de luxe ou atypiques.

A saisir, château de 300 mètres carrés et ses dépendances avec vue panoramique sur les étangs, près d'Istres, dans les Bouches-du-Rhône. Mise à prix : 2,1 millions d'euros le 12 décembre sur Drouot.immo, le nouveau site de ventes aux enchères interactives de la célèbre maison parisienne. Après une année et demie de tests, la plateforme est officiellement lancée jeudi 14 novembre avec une dizaine de biens dans les cartons. L'objectif est d'en proposer une centaine l'an prochain.

De l'immobilier d'exception à la chambre sous les toits en coeur de ville, dans son jus ou déjà rénové, à Paris ou au fin fond du Finistère, il y en a pour tous les goûts et presque toutes les bourses. A ceci près qu'il ne s'agit pas de ventes judiciaires, qui se déroulent au tribunal suite à une saisie du bien, mais volontaires. La perspective de faire une bonne affaire est donc assez réduite. Pour les vendeurs, en revanche, il peut s'agir d'un bon moyen pour « relancer un bien qui s'est essoufflé via le circuit de vente classique, et toucher ainsi un autre public, notamment étranger », informe Julien Haussy, fondateur du réseau [Espaces atypiques](#) (85 agences), partenaire de Drouot.immo. Une solution à ne pas négliger en ces temps de [crise de l'immobilier](#).

Vendre un logement aux enchères n'est pas une nouveauté. Les notaires du Grand Paris pilotent depuis 25 ans un service dédié (immonotairesencheres.com), qui s'adresse aux particuliers, aux professionnels et aux institutionnels. Chaque année, plus de 300 biens y sont mis aux enchères dans toute la France. Les avocats ont, eux aussi, leur site Internet (avoventes.fr), de

même que l'Etat (encheres-domaine.gouv.fr).

La vente ne dure que 60 minutes top chrono, avec ou sans prix de réserve. Un timing volontairement très court

Marque. Pour se démarquer, Drouot entend d'abord surfer sur sa marque, créée en 1852. « En termes de croissance externe, l'immobilier nous est apparu comme légitime. Nous sommes depuis très longtemps en relation permanente avec les notaires pour les successions, confie Alexandre Giquello, président du groupe. Pour autant, il n'était pas question d'ouvrir une énième agence immobilière. » Derrière cette affirmation, une autre réalité : le groupe est bien à la tête depuis 2023 d'une agence tout ce qu'il y a de plus classique, dans le IX^e arrondissement parisien, face à l'hôtel des ventes. « C'est une petite agence de quartier, explique Olivier Lange, directeur général de Drouot Patrimoine. Nous l'avons créée dans l'idée, dès le départ, de nous appuyer dessus pour lancer la plateforme de ventes aux enchères. Elle nous permet de signer les mandats et, si le vendeur le souhaite, de proposer le bien sur drouot.immo ».

L'autre particularité de ce site réside dans les règles de l'enchère. La vente ne dure que 60 minutes top chrono, avec ou sans prix de réserve. Un timing volontairement très court, avec des pas le montant ajouté par les enchérisseurs de 5000 à 50000 euros selon la vente. Il n'y a pas non plus possibilité de surenchérir une fois la vente finie (dans un délai de dix jours), à l'inverse d'une vente judiciaire. « Le vendeur s'engage à régulariser avec le dernier enchérisseur, contrairement aux ventes notariales qui permettent de sélectionner ensuite le meilleur profil d'acheteur, complète Maëlys de Lummen, présidente de Drouot immobilier. De notre côté, nous sécurisons les profils des acheteurs en amont. »

Les frais sont indolores pour ces derniers et de 5% du prix de vente pour le vendeur, lequel peut y gagner par rapport à une méthode plus classique. Début septembre, un manoir breton face à l'île de Bréhat, a été adjugé 2,08 millions, alors qu'il avait été estimé entre 1,3 et 1,7 million.