

Immobilier : « Le savoir faire de la maison Drouot au service de la vente interactive », Maëlys de Lummen (Drouot.immo)

Maëlys de Lummen, présidente de Drouot Immobilier évoque le lancement de la plateforme de vente interactive Drouot.immo au micro d'Ariane Artinian.

Maëlys de Lummen, présidente de Drouot Immobilier, est l'invitée de ce nouvel épisode de [Mon Podcast Immo](#). Au micro d'Ariane Artinian, elle dévoile Drouot.immo, une plateforme de vente aux enchères immobilières interactives. Une nouvelle façon d'acheter et de vendre des biens, entre innovation, rapidité et transparence.

Drouot, une expertise des enchères au service de l'immobilier

Connue pour ses ventes aux enchères d'oeuvres d'art, de bijoux ou de mobilier, la maison Drouot élargit son champ d'action avec Drouot.immo, une plateforme 100 % digitale dédiée à l'immobilier.

La promesse est claire : simplifier et accélérer les transactions. « *En une heure, un bien peut être vendu au juste prix, avec des enchères anonymes et visibles de tous,* » explique Maëlys de Lummen. Un système qui s'appuie sur la technologie éprouvée de Drouot.com, déjà utilisée par 800 maisons de ventes et reconnue pour sa fiabilité.

Un lancement en partenariat avec Espaces Atypiques

Pour son lancement, Drouot.immo s'associe à Espaces Atypiques, le réseau immobilier spécialisé dans les biens d'exception. Loft industriel, maison de caractère, appartement atypique : une vingtaine de biens seront mis aux enchères d'ici la fin novembre.

« *Ce partenariat nous permet de valoriser des biens uniques dans un cadre innovant et transparent,* » se félicite Maëlys de Lummen.

Avec 85 agences en France, Espaces Atypiques apporte une sélection de biens rares et de caractère, séduisant aussi bien les investisseurs que les amateurs de lieux insolites.

Le vente interactive, une réponse aux défis du marché

Alors que le marché immobilier se réajuste, Drouot.immo apporte une solution adaptée aux besoins actuels.

« *Que le marché soit en forte demande ou plus ralenti, les enchères permettent d'assurer une vente rapide et au prix du marché,* » souligne Maëlys de Lummen.

Acheteurs et vendeurs bénéficient d'un processus clair et sécurisé, de l'évaluation jusqu'à la signature finale. Les agences immobilières peuvent également intégrer cette méthode via des partenariats avec Drouot.immo, diversifiant ainsi leurs

approches commerciales.

Avec l'ambition de proposer plus de 100 biens dès 2025, Drouot.immo pourrait bien révolutionner les transactions immobilières en France.