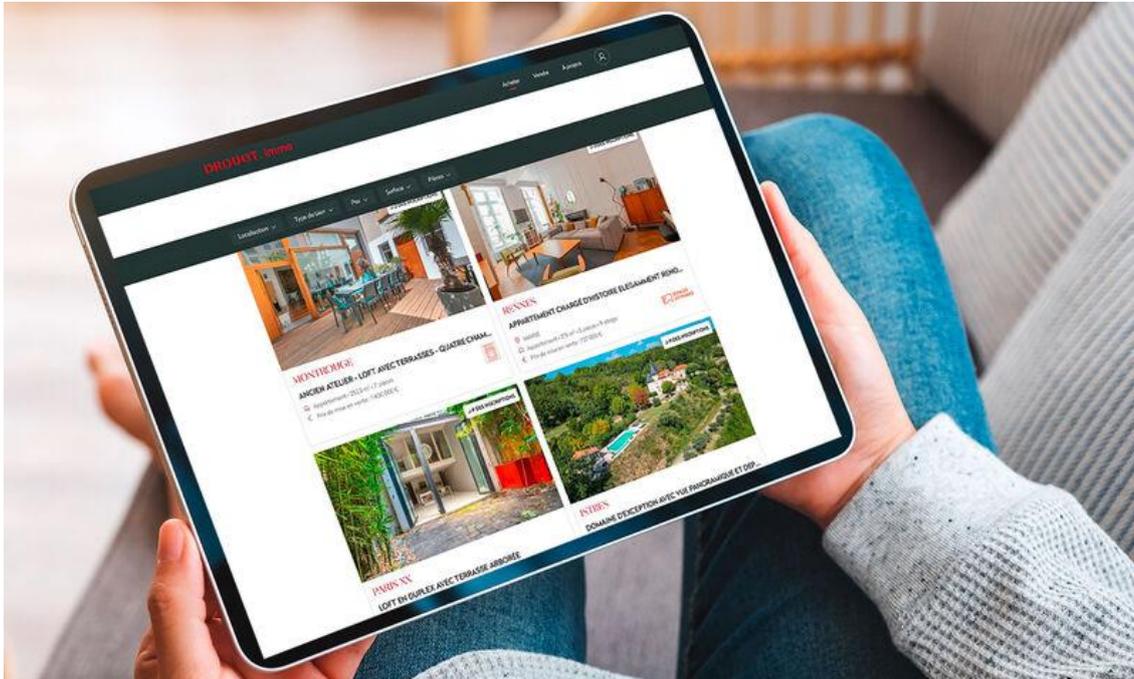


Que vaut Drouot.immo ?



Le groupe Drouot, spécialiste des ventes publiques d'oeuvres d'art, a débuté dans l'immobilier il y a deux ans en créant une agence dédiée. Il vient d'annoncer le lancement d'une plateforme interactive d'enchères immobilières, baptisée Drouot.immo.

« Corps de ferme aménagé de 150 m² sur 2 700 m² de terrain, au cœur du parc naturel d'Armorique (Bretagne). Prix de départ : 300 000 €. » Ce bien, mis aux enchères le 18 décembre 2024, fait partie des premiers affichés sur Drouot.immo, le site dédié aux ventes enchères immobilières du groupe Drouot, spécialiste des ventes publiques d'oeuvres d'art. Il promet transparence, efficacité et sécurité aux acheteurs comme aux vendeurs. Qu'en est-il vraiment ?

Contrat exclusif

En pratique, ce sont les agences immobilières pour l'heure, Drouot Immobilier et Espaces Atypiques qui sont les clientes directes de la plateforme. Elles la sollicitent pour mettre les offres en ligne, et la rémunèrent via une partie de la commission que leur versent les vendeurs. Ce sont tout de même ces derniers qui conservent le choix de mettre leur propriété aux enchères via la signature d'un contrat exclusif. Ensuite, la procédure se rapproche très largement d'une vente d'objets aux enchères classique : présentation du bien (avec mention des visites sur place), fixation d'un prix de départ et d'une date d'enchères. D'ailleurs, Drouot.immo s'inspire directement de la plateforme Drouot.com, née il y a cinq ans et dédiée aux enchères interactives d'oeuvres d'art et de meubles.

60 minutes chrono

Concrètement, les personnes qui souhaitent accéder à une vente doivent s'inscrire à l'avance, afin de permettre aux agences immobilières de vérifier leur capacité financière. Ensuite, la phase d'enchères proprement dite ne dure que 60 minutes, pas une de plus ; l'un des objectifs avoués étant d'accélérer les transactions. À noter qu'à la différence de ses concurrentes (comme Immo-interactif.fr, la plateforme des notaires), Drouot.immo est la seule à garantir de véritables ventes aux enchères ; sur les autres sites, les vendeurs (ou leur notaire) restent libres, finalement, de choisir les acquéreurs. Pour ceux qui vendent, outre la vitesse de l'opération, l'intérêt consiste à toucher rapidement un maximum de candidats... et à tenter d'obtenir le meilleur prix. Pour ceux qui achètent, l'intérêt est plus limité, car il sera difficile de dénicher des biens à prix cassés. Les « bons plans » partent en général suffisamment tôt pour ne pas avoir besoin d'une publicité supplémentaire.