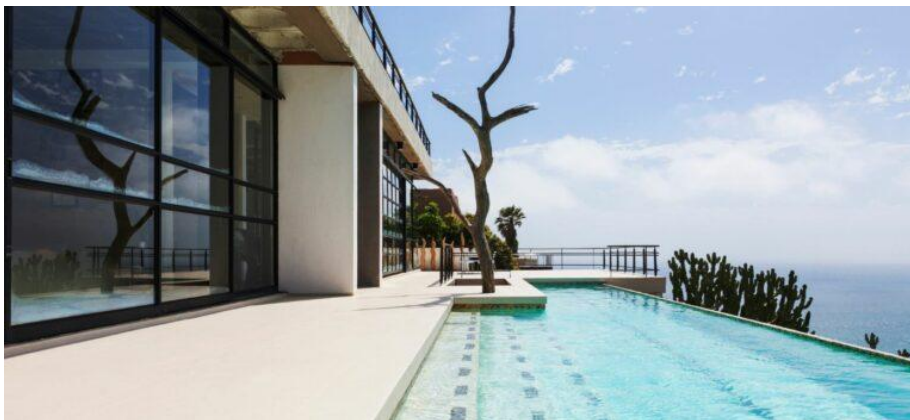


Drouot.immo, la plateforme d'enchères immobilières dédiée aux biens haut de gamme

Drouot.immo, nouvelle plateforme d'enchères dédiée à l'immobilier haut de gamme, mise sur l'expertise du groupe Drouot pour offrir un canal de vente innovant aux professionnels du secteur.



Nouveau

© drouot.immo

Depuis sa création en 1852, le groupe Drouot s'est imposé comme une référence dans la vente aux enchères de d'objets d'art et de collection. Fort de cette expertise, il a récemment élargi son domaine d'activité en lançant Drouot.immo, une plateforme dédiée aux enchères immobilières pour les biens de prestige.

Une solution innovante pour les professionnels de l'immobilier haut de gamme

Cette initiative vise à offrir au marché immobilier les avantages de la vente aux enchères, en s'appuyant sur le savoir-faire acquis au fil des années.

« Après le succès de Drouot.com, lancé en 2009, qui a permis de développer notre expertise dans les ventes en ligne, nous avons souhaité créer une plateforme spécifique pour l'immobilier haut de gamme, afin d'apporter une nouvelle solution aux professionnels du secteur. », explique Olivier Lange, Directeur Général du Groupe Drouot

Et de préciser : « Notre métier reste la vente aux enchères ; nous ne nous substituons pas aux agents immobiliers, mais nous leur offrons un canal de vente supplémentaire. Les agents restent d'ailleurs maîtres de la commercialisation des biens, et nous les accompagnons en leur apportant notre expérience des ventes aux enchères ».

Un lancement en partenariat avec Espaces Atypiques

Pour son lancement, [Drouot.immo](#) a établi un partenariat avec « Espaces Atypiques », qui a été le premier réseau à soutenir ce nouveau modèle en mettant en vente des biens d'exception, souvent uniques ou atypiques.

« *La plateforme est toutefois ouverte à tous les acteurs de l'immobilier haut de gamme* », ajoute Frédéric Pascal, Responsable du Développement de Drouot.immo.

Ce modèle, déjà éprouvé dans les pays anglo-saxons, est présenté comme une alternative complémentaire aux méthodes de vente traditionnelles.

« *Nous ne cherchons pas à remplacer les canaux de vente existants, mais à offrir aux agences un outil technologique et une visibilité supplémentaires. En outre, la vente aux enchères immobilières peut devenir une véritable stratégie de vente à part entière* », poursuit-il.

Un format digital, transparent et attractif

Drouot.immo se distingue par sa transparence, sa facilité d'utilisation, et par la possibilité de maîtriser le calendrier de la vente; des atouts qui séduisent particulièrement les vendeurs et les acheteurs.

Elle permet par ailleurs une valorisation optimale des biens auprès des acheteurs, avec un processus clair et efficace, le tout dans un format digital d'une durée d'une heure.

Autre avantage notable, la visibilité exceptionnelle qu'offre Drouot.immo aux biens mis en vente. Grâce à une exposition ciblée auprès d'acheteurs à hauts revenus, en France comme à l'international, la plateforme permet de toucher une audience qualifiée et engagée.

Cette visibilité s'appuie notamment sur Drouot.com, première marketplace d'enchères d'objets d'art en Europe, et sur La Gazette Drouot, magazine de référence du secteur.

Drouot.immo représente une véritable opportunité pour redynamiser le marché immobilier haut de gamme, qui a montré des signes de ralentissement ces dernières années. « *Que ce soit pour des biens particulièrement recherchés, ou au contraire pour les biens en quête d'acquéreurs, les enchères permettent d'apporter une dynamique nouvelle, et de capter l'attention d'une clientèle additionnelle* », conclut Frédéric Pascal.