

Les enchères en ligne permettent aux notaires de vendre un bien plus vite et plus cher



Commercialisé depuis 5 ans sous le nom de 36H Immo, le service d'enchères immobilières en ligne destiné aux notaires a vu ses ventes décoller en 2015. Le portail entend continuer à investir dans ce concept prometteur (et déjà copié pour les agents immobiliers). Le point avec François-Xavier Duny, Président d'Immonot.

Comment les notaires se sont-ils approprié 36H Immo ?

Il a fallu faire beaucoup de pédagogie auprès des notaires, qui, une fois convaincus, ont dû à leur tour expliquer les bénéfices du service à leurs propres clients. Immonot a investi en communication à partir de 2015 pour faire connaître 36H Immo. Au total, nous avons organisé 175 ventes interactives l'an dernier : un chiffre qui a été multiplié par 6 depuis 2011 et que nous souhaitons désormais doubler tous les ans. Ce concept a été décliné pour les agents immobiliers par la start-up Imoxo. Nous ne sommes pas vraiment concurrents car nous ne travaillons pas pour les mêmes cibles. D'ailleurs, nous n'excluons pas de communiquer ensemble pour démocratiser la démarche des enchères immobilières en ligne.

Concrètement, comment fonctionne votre plateforme ?

Au départ, une annonce classique est publiée sur les portails comme Immonot ou LeBonCoin. Chaque bien possède deux valeurs définies par le propriétaire et son notaire : le prix de vente estimé et la première offre possible, généralement fixée à -20 % de l'estimation. A l'issue des visites organisées par l'étude notariale, les acquéreurs intéressés sont invités à se connecter sur 36h-immo.com avec un code d'accès pour faire une demande d'agrément. La salle des ventes virtuelle est ouverte pour une durée de 36 heures, pendant lesquelles les acheteurs peuvent faire monter les enchères. Juridiquement, ce n'est pas une « vraie » vente aux enchères, car le notaire et le vendeur ne sont pas obligés de vendre au mieux offrant ; ils peuvent même décider de ne pas vendre du tout.

A quels résultats vos clients notaires peuvent-ils s'attendre ?

Ils ont 7 chances sur 10 de vendre un bien dans les 2 mois grâce à 36H Immo. En moyenne, chaque vente rassemble entre 3 et 6 demandes d'agrément, et fait l'objet de 7 offres. A noter que 59 % des biens qui sont effectivement vendus suite leur passage sur 36h-immo partent à un prix supérieur à l'estimation initiale, avec une plus-value moyenne constatée de 17 %. Les notaires et leurs clients sont donc très satisfaits du service,

[Visualiser l'article](#)

car il leur permet dans un grand nombre de cas de vendre le bien plus vite et plus cher que ce qu'ils avaient prévu. A l'inverse, 23 % des ventes sont conclues à un prix inférieur de la valeur estimée : c'est donc une bonne affaire pour l'acheteur.

Comment expliquer les 30 % d'échec ?

Le plan de communication initial est la clé du succès. Dans certains cas, il n'est pas adapté. D'ailleurs, nous proposons aux notaires une offre d'accompagnement pour les aider à le mettre en place. Pour certains biens dans des zones très rurales, il arrive qu'il n'y ait pas de demande d'agrément. Dans d'autres cas, les acquéreurs entrent dans la salle des ventes virtuelle, mais n'enchérissent pas. La vente interactive est adaptée à tout type de biens, en particulier si les vendeurs sont pressés. L'Etat est également une cible dans le cadre des cessions immobilières ; notre système d'enchères en ligne permet une transparence totale. Notre service est aussi parfois utilisé pour déstocker des mandats exclusifs : c'est une manière de démontrer au vendeur la valeur réelle de son bien.

Quelles perspectives pour cette plateforme ?

36h-immo est récemment devenue une filiale d'Immonot. Le service a désormais un site dédié. C'est une solution innovante sur laquelle nous voulons miser. Aujourd'hui, on compte 5000 études de notaires en France. Parmi elles, une sur deux fait de la négociation. Et cette part est vouée à augmenter suite aux annonces de la Loi Marcon.