



## Technologies

# Les sites d'enchères immobilières veulent révolutionner le marché

Les enchères immobilières ont le vent en poupe. Et pour cause, elles présentent de nombreux atouts : des délais de vente rapides, ou encore un prix fixé par le marché pour des clients qui cherchent, souvent, à vendre rapidement comme des particuliers impliqués dans une succession ou les collectivités locales.

Ces enchères revêtent plusieurs formes selon les pays et bien entendu, l'encadrement juridique. Si en France quelques start-ups se démarquent, aux Etats-Unis le marché immobilier est déjà plus mûr pour ce type de nouveauté. Tour d'horizon de ces acteurs qui bouleversent le marché de l'immobilier.

### La Vente Notariale Interactive

Déjà spécialisés dans les ventes aux enchères, et plus particulièrement à la bougie, les Notaires ont su prendre le tournant numérique en lançant un système totalement inédit dans l'Hexagone, la Vente Notariale Interactive ou VNI. Au cœur de ce système, une plateforme en ligne, Immo-Interactif, qui permet aux particuliers de vendre sous 45 jours leur bien aux enchères, le tout accompagné de garanties juridiques. Ici, le modèle est bien plus proche d'une agence immobilière classique. Ainsi, c'est le notaire qui se charge aussi bien de la mise en place de la publicité pour le bien que... des visites. Particularité du système, les potentiels acquéreurs doivent être préalablement inscrits et avoir reçu un agrément notarial. C'est seulement dans ce cas qu'ils pourront proposer une offre d'achat. Cette dernière ne pourra cependant avoir lieu que pendant une durée de 24 heures, fixée au préalable par le notaire. Second site inter-



net à fonctionner sous le même système, [Immonot.com](http://Immonot.com), également géré par les notaires. Ici, le site garantit de vendre son bien en 36 heures seulement, avec son service « *Ventes 36H Immo* ». Le propriétaire, qui signe un mandat exclusif avec le notaire, peut mettre son bien en vente après avoir défini un prix de mise aux enchères. La date et l'heure de la mise en vente sont annoncées sur l'annonce en ligne. L'internaute intéressé pourra, pendant cette tranche horaire, effectuer son offre, la meilleure enchère étant affichée en temps réel.

### Imoxo, la plateforme d'enchères ouverte aux agents immobiliers

Cette jeune société a été fondée en 2015 seulement, et a pourtant déjà remporté le Tro-

phée de l'innovation FF2i-RENT. A l'origine d'Imoxo, Marie Foucher-Créteau et Stanislas Wargny, qui se sont inspirés du site américain Auction. Grande différence avec les différentes solutions déjà existantes, le site n'est pas géré par les notaires. Les agents immobiliers peuvent proposer leurs biens en mandat exclusif auprès d'Imoxo, contre une rétribution mensuelle. Le but, fixer le prix le plus juste par le marché. « *C'est une opportunité pour les acquéreurs de pouvoir exprimer le prix qu'ils souhaitent pour le bien* » explique Stanislas Wargny, co-fondateur d'Imoxo. Pour y participer, les potentiels acquéreurs doivent obtenir un agrément, gage du sérieux de leur démarche. « *Pour le vendeur c'est, cette fois, l'opportunité de pouvoir vendre dans un délai maîtrisé* » poursuit-il. « *A une date précise, le vendeur*



aura un prix pour son bien, ce que l'on ne retrouve pas dans un cadre traditionnel ». Finalement, « le vendeur pourra choisir de vendre ou de ne pas vendre. Il peut aussi choisir de retenir l'offre qui lui plaît le plus, en prenant en compte par exemple des critères de financement. » Il a aussi la possibilité d'opter pour une proposition un peu moins attractive, mais dont le délai de vente sera plus court. Dans le détail, le bien est mis en ligne pendant quatre à six semaines et l'enchère ne dure pas plus de 48 heures. L'utilisation de cette plateforme ne peut ainsi se faire sans passer par l'intermédiaire d'une agence immobilière. Aucun frais en plus n'est demandé aux vendeurs, puisque c'est l'agence qui prend à sa charge les services d'Imoxo, qui se monétisent grâce à ces abonnements mensuels.

### Oxioneo

La start-up bordelaise, créée en 2014 par deux agents immobiliers, Laure Henriot et Julien Gautier, affiche un mode de fonctionnement très similaire à Imoxo. Elle permet en effet aux agents immobiliers de récolter les offres d'achats des futurs acquéreurs, en ligne, en confrontant l'offre et la demande. Le site propose, dans ce cadre, de définir le bon prix du marché. Une fois encore, c'est le vendeur qui choisira l'offre de l'acquéreur qui lui convient le mieux. Plus précisément, c'est l'agent immobilier qui conseille et fixe avec le vendeur le prix de base des enchères puis, qui établit un planning des visites après avoir publié l'annonce sur Internet. Les acquéreurs sont quant à eux invités à se connecter sur le site pour retrouver le bien qu'ils ont obligatoirement visité à l'avance. Le jour de l'appel d'offres, les enchères se passent en temps réel. L'agent immobilier n'a plus qu'à présenter les meilleures offres aux vendeurs

afin que ces derniers effectuent un choix. Un modèle équivalent a été développé de l'autre côté de notre frontière, en Belgique. Son nom, unefois-deuxfois.be. Grâce à son succès, la plateforme s'implante déjà dans de nombreux pays européens parmi lesquels l'Espagne, le Portugal, l'Allemagne, les Pays-Bas, et la Pologne. La jeune poussée belge s'est également exportée en Amérique Latine, et plus précisément au Panama.

### Auction, quand Google se lance dans la vente aux enchères

Si un modèle révolutionne bien le marché de la vente immobilière, c'est celui d'Auction, aux Etats-Unis. Cette start-up lancée en 2008 propose, sur son site internet, un ensemble de services aux particuliers, de la recherche à la mise en ligne de son bien, en passant par la participation aux enchères jusqu'à l'aspect administratif de l'acte de vente. Forte de son succès, la société Auction.com, qui se définit comme la plus grande place de marché américaine en immobilier, a intéressé de nombreux investisseurs, dont Google. En 2014, le géant californien a investi près de 50 millions de dollars dans la start-up. La marque phare du groupe Alphabet a tout simplement fait le pari que, demain, les biens se vendront directement entre particuliers. Outre Atlantique, 1% des ventes immobilières se réali-

serait aujourd'hui sur ce site.

### RealAs.com, un site gratuit pour estimer le prix de son bien

En Australie, c'est l'entreprise realAs qui fait beaucoup parler d'elle. Pour contourner la législation contraignante en matière d'enchères, la société a créé un service alliant site internet et applications, tous deux gratuits, permettant d'estimer les prix du marché immobilier. La société est capable de fournir des estimations très précises du prix de vente au plus juste, grâce à des algorithmes brevetés. Les enchères interviennent ici simplement dans le cadre de la fixation du prix. En effet, les acheteurs peuvent intervenir pour estimer eux-mêmes le prix des biens présentés sur la plateforme. Des prédictions qui influent et modifient le prix estimé par l'algorithme. A la clé, un véritable outil immobilier pour confronter l'offre et la demande et fixer un prix au plus près de la réalité du marché. Selon les statistiques fournies par le site, 64 % des estimations se sont situées à moins de 5% du prix de vente définitif, 89% à moins de 10% du prix et enfin 99% des estimations à moins de 20% du prix final. Les enchères immobilières ont donc encore un fort potentiel de développement et d'innovation en France ! ●

J.G.

