IMMOBILIER

Les ventes aux enchères font leur nid

ROUEN Vendre ou acheter un bien immobilier aux enchères et en ligne est une formule qui commence à se faire une petite place en France. Des agents immobiliers normands nous expliquent pourquoi ils misent ou pas sur ce concept. Un propriétaire raconte aussi comment il a été conquis par ce mode de vente.

DELPHINE LETAINTURIER

La formule est plutôt prisée en Europe du Nord et en Amérique du Nord. La France, elle, n'était jusque-là pas très rompue à l'exercice mais la tendance semble prendre doucement. Vendre ou acheter une maison ou un appartement aux enchères sur internet, hors contexte judiciaire, commence à bien s'envisager. En tous les cas, des agents immobiliers de l'agglomération rouennaise sont en train d'ajouter cette corde à leur arc.

« Dans seulement 10 % des cas, la formule ne fonctionne pas et on repart sur une vente classique »
Bertrand Hauguel et Dominique Lanquetuit

Chez Val de Seine, Bertrand Hauguel et Dominique Lanquetuit ont même créé Winimmo Enchères, une plateforme numérique qui recense des annonces exclusivement consacrées à ce mode de vente partout en France. *« Dans seulement 10 % des cas, la formule ne fonctionne pas et on repart alors sur une vente classique »*, vantent les deux professionnels.
Rouen et ses alentours semblent bien se poser en précurseurs dans le domaine. *« Je pense que c'est plus adapté aux grandes villes. J'avais testé dans une autre agence il y a quatre ou cinq ans mais cela n'avait pas été probant »*, relate Guillaume Delacroix, chez Century 21, à Évreux. Au Havre, les agents immobiliers contactés disent connaître ce mode de vente mais ne pas l'utiliser.

DES VENTES PARFOIS PLUS RAPIDES

« Il y a quatre ans, j'ai fait l'estimation d'une maison qui s'est très bien passée. J'avais eu un bon contact avec le propriétaire. Il devait voir son notaire et me rappeler », raconte Bertrand Hauguel. Seulement, le mandat lui est passé sous le nez. *« Le notaire lui a proposé une vente aux enchères. Ça a très bien fonctionné, il a très bien vendu sa maison. »* L'agent immobilier a trouvé dommage de ne pas conclure l'affaire juste parce qu'il n'était pas en mesure de proposer l'outil qui a séduit ce propriétaire. Il a alors décidé d'investir en 2018 pour remédier au problème. *« On a d'abord développé l'idée en interne. On s'est rendu compte que cela nous apportait des affaires supplémentaires et dans certains cas, des ventes plus rapides. »*

« On est cinq en France à proposer ce service, dont quatre qui ont émergé cette année »
François Hauguel

Me Édouard Meunier-Guttin-Cluzel, notaire à Rouen, préfère, lui, parler de ventes interactives car *« c'est le vendeur, in fine, qui choisit et ce n'est pas forcément celui qui a proposé la meilleure enchère qui est retenu »*. Le juriste confirme que les notaires ont fait figure de pionniers. *« On a été formés il y a environ cinq ans. »* En tous les cas, ceux qui font de la négociation immobilière. *« Le volume de ventes a assez largement augmenté depuis la crise sanitaire. Et dans un contexte où la demande est supérieure à l'offre, les ventes interactives peuvent être intéressantes à proposer »*, commente Me Meunier-Guttin-Cluzel.

Julie Martot est responsable du développement commercial de Winimmo Enchères basée dans l'agglomération de Rouen Photo STÉPHANIE PÉRON

« UNE MANIÈRE DE SE DIVERSIFIER »

En novembre 2020, en plein second confinement, Bertrand Hauguel et Dominique Lanquetuit ont externalisé leur outil pour le proposer aux autres agents immobiliers partout en France, moyennant un abonnement. Et ils ont recruté dès mai 2021. *« On est cinq en France à proposer ce service, dont quatre qui ont émergé cette année »*, situe François Hauguel qui revient du salon Rent, à Rennes, destiné aux innovations pour les professionnels de l'immobilier.
À Rouen encore, Stanislas Desforges, à l'agence Jeanne d'Arc Immo, est en train de tester sa première vente aux enchères. *« C'est une manière de se diversifier, de se démarquer des autres agences et de récupérer des mandats exclusifs »*, voit comme avantages le responsable du service transactions.
Convaincu qu'il est, il voit aussi des avantages et des garanties pour les acquéreurs, délivrés de la pression à devoir faire une offre à la sortie d'une visite par peur de manquer la transaction, mais aussi pour les vendeurs qui peuvent conclure rapidement la vente et retenir l'offre de leur choix, tout en rappelant qu'il n'y a pas de limite de plafond de prix.
Vu l'essor de l'e-commerce et l'évolution des modes de consommation, acheter une maison ou un appartement depuis son canapé ne paraît plus si étrange. ■

« J'ai mieux vendu mon studio que je ne pensais »

Vendre son bien aux enchères sur internet, c'est l'option que l'agent immobilier rouennais Bertrand Hauguel a proposée à Maxime qui préfère rester anonyme. Ce dernier cherchait à vendre un studio de 17 m² situé rue Beauvoisine, en hypercentre de Rouen, début 2020. *« J'ai tout de suite été conquis par l'idée »*, se souvient-il. Les enchères, ça ne l'effraie pas. Il a déjà pratiqué pour acheter du vin notamment et des mobylettes. Même s'il ne s'agit pas tout à fait de la même façon de procéder. Mais Maxime a tout de même été surpris sur un point : *« J'ai mieux vendu mon studio que je ne pensais »*. Entre 3 000 et 4 000 € au-dessus de ce qu'il espérait ; *« C'est pas mal pour une petite surface »*.
En tant qu'enchérisseur régulier, Maxime sait quel effet cette façon d'acheter peut avoir sur l'inconscient. *« On se prend au jeu et on a envie de gagner… Je sais que l'un des potentiels acheteurs de mon studio a dépassé de 1 500 € le montant maximum qu'il s'était fixé. »* Mais Bertrand Hauguel tient à rassurer : la rétractation est toujours possible, comme dans une vente classique. Le vendeur peut lui aussi décider de ne plus vendre.

Bertrand Hauguel et Dominique Lanquetuit, entourant Adrien Balavoine et Julie Martot, deux de leurs trois collaborateurs qui s'occupent de Winimmo Enchères

COMMENT ÇA MARCHE ?

Le vendeur du bien fixe un prix de départ attractif avec le professionnel de l'immobilier. Le vendeur et l'agent déterminent ensuite un calendrier qui fixe la période pendant laquelle les enchères vont se dérouler. L'agent s'occupe ensuite de valoriser le bien immobilier et de diffuser des annonces comme pour une vente classique. De même, des visites sont organisées pour les potentiels acheteurs qui se manifestent. Ces derniers reçoivent alors des identifiants pour se connecter et avoir accès à la salle d'enchères virtuelle quand la vente sera lancée. Quand elle est ouverte, il n'est pas obligatoire de se positionner immédiatement. La date et l'heure de fin des enchères sont spécifiées. Les potentiels acquéreurs ont le temps de finaliser leur financement et de solliciter une nouvelle visite de l'appartement ou de la maison s'ils le souhaitent.
Si une enchère tombe dans les cinq dernières minutes, le compteur rajoute automatiquement cinq minutes supplémentaires (4 mn sur la plateforme des notaires). Ensuite, les trois meilleures offres sont proposées au vendeur qui est libre de faire un choix ou de refuser les offres. En cas d'accord, la vente se poursuit de manière classique avec la signature d'un compromis ou d'une promesse de vente. Si le prêt est refusé à l'acheteur, comme dans une vente traditionnelle s'il avait une condition suspensive de prêt, la vente ne se poursuit pas.