

# La vente aux enchères en ligne

Une nouvelle plateforme est lancée à leur intention dans un marché rendu fébrile par la crise sanitaire.

Dossier **Frédérique Masquelier**

STIMULÉS PAR LE SUCCÈS DE BIDDIT, la plateforme de ventes aux enchères en ligne lancée par la Fédération du notariat belge (Fednot) en septembre 2018, les agents immobiliers sont en passe de s'engouffrer, eux aussi, dans la brèche. Avec ceci que le nouvel outil qui leur est dédié, baptisé Bidimmo, est centré non pas sur les enchères, légalement réservées aux seuls notaires, mais sur les appels d'offres. Il s'apparente à ce titre à d'autres formules, comme celles proposées par le groupe immobilier Dewaele (Soldandset.be) ou la maison de ventes Troostwijk Auctions (lire ci-après).

La raison de leur succès ? La transparence du processus et son accessibilité au plus grand nombre, qui font mouche dans un marché immobilier en ébullition, où les candidats-acquéreurs se livrent une bataille sans merci pour le moindre bien tant soit peu attractif mis en vente, à coups de décisions éclairés et de gros billets. *“Depuis la crise sanitaire, et même un peu avant, l'emballlement est perceptible”*, observe le notaire Renaud Grégoire, porte-parole de Fednot. *“Autrefois, quand un propriétaire recevait une offre correspondant au prix demandé, la vente*

*était faite. À présent, les amateurs sont exhortés à proposer un prix plus élevé que le prix annoncé et certains propriétaires n'hésitent pas à faire jouer la concurrence en révélant le montant des offres (supposément) reçues pour espérer obtenir plus gros encore.”* D'après le notaire, si cette façon de faire n'est pas des plus élégantes, elle n'est pas illégale pour autant. La jurisprudence considère en effet que les annonces de mise en vente d'un bien immobilier ne constituent pas une offre de vente proprement dite, mais un appel d'offres, c'est-à-dire une simple proposition de contracter.

## Davantage de temps

Si les plateformes de ventes immobilières en ligne n'empêchent nullement de faire monter les prix – que du contraire –, elles ont toutefois le mérite d'offrir à tous les candidats le temps nécessaire pour s'informer sur le bien et le visiter avant la mise en vente. De même, les offres sont réceptionnées dans un délai de plusieurs jours convenu par avance, ce qui garantit une certaine équité entre les amateurs. *“Trop souvent dans les ventes immobilières classiques, ceux-ci n'ont même pas le temps de visiter le bien qu'ils s'entendent déjà dire qu'il est vendu”*, constate M<sup>e</sup> Grégoire. *“C'est décourageant et cela les pousse, après avoir vu trois, quatre, cinq, dix biens leur passer sous le nez, à eux aussi à acheter le suivant en quelques minutes à peine, parfois même sans le visiter, à une*

*somme dépassant la limite qu'ils s'étaient fixée.”* Une dérive que le notaire déplore. *“Cela revient à acheter un chat dans un sac ! Ce n'est pas parce qu'on est dans un marché en forte hausse tel qu'on le connaît aujourd'hui qu'on doit se lancer sans réfléchir. J'insiste là-dessus parce qu'on voit dans nos études une augmentation des conflits entre des acheteurs qui invoquent des vices cachés et des vendeurs qui leur rétorquent que les problèmes pointés du doigt étaient parfaitement visibles à quiconque aurait pris le temps d'y prêter attention lors des visites.”*

## Des offres engageantes

En la matière, Biddit, la plateforme opérée par les notaires, offre la garantie d'une totale transparence. *“La particularité de Biddit, c'est que le notaire qui encadre la vente a entrepris au préalable toutes les démarches nécessaires pour rassembler les informations juridiques, urbanistiques, etc., concernant le bien”*, précise Renaud Grégoire. *“Les acquéreurs ont donc toutes les cartes en mains avant de faire leur offre.”* Laquelle est, comme dans toute vente aux enchères et à la différence des autres formules de ventes en ligne, engageante. *“Le dernier enchérisseur emporte la vente et devient aussitôt propriétaire du bien puisque tout a été épluché et vérifié en amont. Il doit d'ailleurs s'acquitter du paiement des droits d'enregistrement dans les jours qui suivent parce que le notaire doit procéder à l'enregistrement de l'acte.”*

**“Ce n'est pas parce que le marché est en forte hausse qu'on doit se lancer sans réfléchir.”**

**RENAUD GRÉGOIRE**  
Porte-parole de Fednot

## Biddit remet la vente publique sur le devant de la scène

En 2020, la part de marché de Biddit dans le nombre total des ventes immobilières en Belgique était de 2,7 %, avec 5 780 annonces publiées (419 à Bruxelles, 1 526 en Wallonie et 3 835 en Flandre), dont 63 % pour des maisons (adjugées au prix moyen de 239 631 euros) et 14 % pour des appartements (prix moyen de 206 686 euros). Une belle preuve de succès pour la plateforme de vente aux enchères en ligne des notaires du pays, qui renoue avec les parts autrefois dévolues aux ventes publiques, quand elles avaient le vent en poupe.

Au rang des avantages de la formule, Fednot épingle le fait que, contrairement à la vente publique classique (dont les parts de marché ont, depuis, fondu à 1 % des ventes), les acheteurs ne doivent plus se déplacer. Leur anonymat est, en outre, assuré tout au long des enchères, de même que celui du vendeur. *“Mais leur solvabilité aura été vérifiée avant par le système”*,

précise Renaud Grégoire, porte-parole de Fednot. Autre point positif, le fait que les biens immobiliers mis aux enchères sont exposés durant trois à quatre semaines avant la vente proprement dite, de façon à ce que les amateurs puissent prendre le temps de les visiter et de vérifier leurs possibilités budgétaires auprès de leur banque.

## Huit enchérisseurs par offre

Les enchères ont généralement cours dans un délai convenu de huit jours. En 2020, les notaires ont compté en moyenne par vente huit enchérisseurs et 50 enchères. Une fois celles-ci clôturées, la transaction est immédiate. *“Tous les contrôles nécessaires ont lieu avant la mise en ligne du bien. Les acheteurs finaux ne doivent pas attendre trois ou quatre mois avant d'emménager, quelques semaines suffisent”*, rappelle-t-il, ajoutant que *“c'est ça le job du notaire, assurer la sécurité juridique de la vente et donc, sa transparence.”*

## Bidimmo a le soutien de Federia et de

D'emblée, Laurent Lejeune, expert en marketing, fondateur et CEO de Bidimmo, insiste sur deux choses. Un, la terminologie : il s'agit d'une plateforme digitale d'appels d'offres pour des ventes immobilières en ligne, et non de ventes aux enchères. Deux, elle est réservée aux agents immobiliers, qui peuvent s'y affilier suivant un système de licence (*starter, silver ou gold*, aux tarifs respectifs de 50, 150 ou 400 euros par mois en fonction du nombre de biens postés sur l'année) et de *success fee* prélevé par transaction (0,17 à 0,25 % du prix obtenu).

Concrètement, durant la phase de commercialisation, assurée par l'agent immobilier, les candidats-acquéreurs ont entre 15 et 42 jours pour visiter le bien. *“Puis, vient la phase d'appel d'offres proprement dite, à laquelle les amateurs accèdent après avoir eu leur identité vérifiée via Itsme et s'être vu prélever une caution de 195 euros pour gage de sérieux. Cet appel d'offres dure trois à sept jours”*, précise le patron de Bidimmo. *“Ces délais sont clairement communiqués, connus de tous à*

*l'avance, pour un maximum de transparence.”* Transparence qui s'illustre aussi dans les offres, visibles par tous durant tout le processus.

C'est ensuite au tour du vendeur de faire son choix parmi les offres reçues. *“Il les compare suivant trois critères : le montant, l'éventuelle condition suspensive et le montant de l'acompte versé lors de la signature du compromis”*, liste Laurent Lejeune, précisant que ce n'est pas nécessairement le montant le plus élevé qui remporte la mise, à la différence des ventes aux enchères des notaires. *“L'aversion au risque peut jouer dans le chef du propriétaire-vendeur tout autant que le gain financier.”*

Endéans 48 heures, le vendeur communique sa décision et l'acquéreur de son choix est appelé à venir signer le compromis. La suite est dans l'ordre logique des choses, avec la signature de l'acte de vente.

## Trois partenariats stratégiques

Si Laurent Lejeune n'est pas agent immobilier, il a pris soin de consulter le secteur avant de créer sa nouvelle plateforme Bidimmo.

# tente les agents immobiliers

bidimmo

CONTACT FR NL CONNEXION INSCRIPTION

Solutions de financement, découvrez nos courtiers en crédits hypothécaire X

**Magnifique villa avec jardin et piscine**

#39586302 Maison WAREGEM ( Kortrijk area, west VL)

22 Tous les infos sur ce bien

Prix de mise en vente : **290.000€**

Dernière offre proposée : **483.000€**  
Sans clause suspensive

Toutes les photos

Vente en cours: **2j 12:22:42** Fin de la vente: **07.07.2020 à 12:00** Toutes les offres 7 Graph **Mon offre**

La plateforme digitale d'appels d'offres Bidimmo, qui vient d'être lancée à destination des agents immobiliers, offre plus de transparence aux acquéreurs comme au vendeur.

## réseaux d'agences

Ainsi, plusieurs partenariats stratégiques ont été conclus avec des acteurs clés tels que Federia, la fédération des agents immobiliers francophones du pays, ou les réseaux d'agences immobilières à vocation nationale Trevi Group et Century 21. CIB Vlaanderen, le pendant néerlandophone de Federia, n'est pas oublié, puisque Bidimmo, qui est accessible en ligne depuis ce jeudi 1<sup>er</sup> juillet, cible l'entière de la Belgique et est disponible tant en français qu'en néerlandais. "Le partenariat avec CIB Vlaanderen n'a pas encore pu être finalisé pour des questions d'agenda liées à la tenue de son conseil d'administration. Mais j'espère que nous pourrions compter sur son soutien", explique le CEO de Bidimmo. "Il y a une vraie demande de ce genre de solution de vente en ligne de la part des agents immobiliers. C'est l'occasion d'offrir encore plus de valeur ajoutée au service qu'ils rendent à leurs clients. J'encourage d'ailleurs les particuliers qui avaient peut-être envie de vendre leur bien eux-mêmes à avoir recours à un agent."

## Troostwijk vise surtout le haut de gamme à l'international

En 2019, la maison de ventes aux enchères Troostwijk Auctions a décidé de lancer un nouveau site web regroupant ses activités immobilières et permettant à ses clients d'acheter et de vendre des biens en ligne à l'international. "La grande valeur ajoutée de Troostwijk par rapport aux initiatives existantes réside dans l'énorme portée internationale de la promotion immobilière et de l'offre de biens de propriétaires belges à l'étranger", indiquait à l'époque la maison de ventes dans un communiqué.

### Visite virtuelle

Représentée dans 18 pays, Troostwijk reçoit des offres en provenance de... 137 nations. "L'internationalisation prend de plus en plus d'importance, en particulier pour les immeubles haut de gamme", commentait Chris Tanghe, gérant de Troostwijk Real Estate Sales, cité dans le même communiqué. En pratique, "grâce à une visite

virtuelle, le candidat peut rapidement se faire une bonne idée du bâtiment même si une visite physique demeure toujours possible", ajoutait-il, précisant que tous les préparatifs ont déjà été effectués avant la mise en ligne du bien. "Nous examinons la propriété, discutons des possibilités et donnons des conseils. Ensuite, nous obtenons toutes les attestations légales et ce n'est qu'après cela que la vente commencera." Au préalable, le candidat-acquéreur dispose de temps pour examiner le bien en détail. Un délai de huit à dix semaines est prévu pour faire une offre entre la publication et la fin des enchères tandis qu'il est possible de faire une offre dès le premier jour de la publication. "Tout le monde peut voir les offres faites et décider ou non de faire une offre supérieure. À la fin de la vente aux enchères, le plus offrant doit remplir une promesse d'achat unilatérale et payer l'acompte."

## En solo sur Soldandset.be

Le site web de ventes immobilières en ligne Soldandset.be a été lancé il y a deux ans et demi environ par le groupe immobilier Dewaele pour compléter sa panoplie de services à ses clients. Il s'agit d'une sorte d'outil *do it yourself* destiné aux propriétaires-vendeurs qui souhaitent se passer des services d'une agence immobilière, écrivait dans nos colonnes, fin avril dernier, Filip Dewaele, ancien CEO et futur président du conseil d'administration du groupe éponyme à compter du mois de septembre. "C'est gratuit pour les vendeurs et les acquéreurs paient un fee", détaillait-il, ajoutant qu'il s'agit pour le groupe "d'un autre métier et d'un autre business, qui fonctionne bien." En 2020, une centaine de biens ont été vendus par le biais de Soldandset. "Si les biens mis en ligne sur le site web ne trouvent pas acquéreur, souvent, leurs propriétaires remettent mandat aux agences Dewaele pour parvenir à les vendre à leur place."