



Dans la capitale, les ventes publiques ont gagné en popularité ces dernières années.

N. BELLEGARDE/GETTY IMAGES

# La fièvre des enchères

Dans la capitale, la jeune plateforme Biddit.be, mise en ligne par les notaires fin 2018, dépoussière la vente publique. Et réjouit les vendeurs à coups d'offres toujours plus hautes.

PAR FRÉDÉRIQUE MASQUELIER

**M**i-octobre, le château Jolimont, à Watermael-Boitsfort, a trouvé acquéreur à 2,6 millions d'euros. Inoccupé depuis 2014, il compte un corps de logis classé, des écuries, une tour, une chapelle, un atelier d'artiste de 1 500 mètres carrés et un parc d'un hectare, classé également. Jusque-là, rien de bien particulier. Si ce n'est que

la vente a été menée aux enchères et en ligne, sur la plateforme dédiée Biddit.be, lancée il y a un an par les notaires du pays. Et que la mise de départ, 1,75 million d'euros, était près d'un million d'euros inférieure à la somme obtenue ! Un résultat qui n'étonne guère le notaire saint-gillois Gaétan Bleeckx, fervent adepte des ventes publiques. « Longtemps, elles ont pâti

d'une mauvaise image parce qu'elles étaient associées aux ventes forcées », explique-t-il. « Mais les temps ont changé. Et les esprits aussi. Les ventes forcées ne représentent que 3 % du marché des ventes publiques et 17 % sont des ventes volontaires à force judiciaire. Toutes les autres sont purement volontaires. »

Face à la Flandre, traditionnellement acquise à la cause, et à la Wallonie, moins réceptive, ce regain d'intérêt se marque surtout à Bruxelles, où les ventes publiques ont gagné en popularité ces dernières années. « Je les conseille à tous mes clients », acquiesce le notaire. Certes, elles sont spécialement indiquées pour les biens d'exception : les châteaux, les grosses propriétés, les immeubles de rapport, les maisons de maître, les maisons d'architecte, les

friches industrielles, etc. « Mais, dans la capitale, les maisons avec jardin sont devenues des biens d'exception. Tous les candidats-acquéreurs en rêvent », souligne-t-il. Seuls les appartements échappent à cet effet de rareté, représentés en plus grand nombre sur le marché bruxellois : « A moins qu'il ne s'agisse d'un penthouse... »

## Maison de maître, tableau de maître

L'intérêt de la vente publique est, par définition, son audience. « Quand on veut vendre un tableau de maître, on ne se rend pas dans la petite boutique d'art du quartier. On sollicite les services d'une salle de ventes », relève Gaétan Bleeckx. « C'est pareil avec un bien immobilier. Pour mettre toutes les chances de son côté, il faut viser la diffusion la plus large possible. »

Mais la mise aux enchères, en ligne de surcroît, présente bien d'autres avantages que le notaire se fait un plaisir de lister. « Il y a évidemment le prix, qui, dans la majorité des cas, dépasse,

et de loin, les attentes des vendeurs », sourit-il. Sur une année d'activité de Biddit.be, à l'échelle du pays, les prix adjugés ont été en moyenne 24 % supérieurs à la mise de départ pour une maison (qui compose 64 % des ventes), 32 % pour un appartement (15 % des ventes). « C'est dû à l'émulation qui est suscitée », assure M<sup>e</sup> Bleeckx. La mise en concurrence directe stimule les enchérisseurs. « Ils sont aussi rassurés et confortés de voir qu'ils sont plusieurs à tenter d'emporter la vente, signe qu'ils ne se trompent pas sur la valeur du bien. » Laquelle n'est pas tant sa valeur vénale que sa valeur de marché, sa valeur de convenance. « Celle-ci est difficile à évaluer. C'est d'ailleurs tout l'enjeu d'une vente de gré à gré, où le bien risque soit d'être bradé si le prix demandé est trop bas, soit d'être brûlé s'il est trop haut et que l'annonce s'éternise sans trouver son public », met-il en garde.

Autres atouts, et non des moindres, la transparence de la vente publique, la sécurité juridique qui en découle, sa

rapidité d'exécution et le faible coût pour le vendeur. Chapeauté par un notaire – qui a la responsabilité tant de fournir les renseignements urbanistiques du bien que de vérifier l'identité du vendeur comme celle de l'acquéreur –, elle se conclut généralement en douze semaines et coûte quelque 5 000 euros au vendeur. « A contrario, entre la signature du compromis et celle de l'acte notarié, quatre à cinq mois sont nécessaires pour une vente de gré à gré, pour une commission de 3 % du prix de vente du bien si l'on passe par une agence immobilière », signale M<sup>e</sup> Bleeckx.

Qui conclut en se faisant l'écho de l'une des plus belles ventes publiques qu'il lui a été récemment donné d'encadrer. « La semaine dernière, j'ai vendu via Biddit.be une maison mitoyenne classique près de la place Flagey, à Ixelles », s'enthousiasme le notaire. « Il fallait prévoir 200 000 euros de travaux. Elle a été mise en vente à 200 000 euros et est partie à... 446 000 euros ! Autant dire que le vendeur était ravi... » ▽

## LES NOTAIRES N'ONT PAS LE MONOPOLE

Seuls les notaires sont autorisés à organiser des ventes publiques immobilières. Mais d'autres professionnels pratiquent la mise aux enchères dans le cadre d'une vente de gré à gré. C'est le cas de l'agence immobilière Troostwijk Real Estate, filiale belge de la société néerlandaise Troostwijk Auctions, via sa plateforme de vente en ligne Troostwijk-immob.be. « Historiquement, en huit ans de présence en Belgique, nous étions surtout spécialisés dans les ventes sous tutelle judiciaire », retrace son responsable, Chris Tanghe. « Depuis trois ans, nous avons adapté notre infrastructure et nos services aux ventes volontaires. » A Bruxelles, mais aussi en Flandre, où la réputation de l'agence n'est plus à faire, et en Wallonie. « Dans la capitale, nous avons déjà vendu une dizaine de biens par ce biais, dont un situé "square des Milliardaires", qui a fait l'objet d'une très belle offre », ajoute-t-il.

En ce moment, Troostwijk-immob.be se targue d'une nouvelle vente d'exception en portefeuille, celle d'une propriété Art déco (photo) ancrée non loin du parc Elisabeth, à Koekelberg, forte de neuf chambres, 1 114 mètres carrés, un garage et un jardin. « Elle est mise à prix à 1,7 million d'euros et il est possible d'enchérir jusqu'au 16 décembre », précise



Chris Tanghe. Qui insiste sur le fait que les offres sont gardées secrètes. « Pour cette vente-ci, les offres réceptionnées ne sont pas rendues publiques. Passé le délai de rigueur, nous les soumettrons au vendeur, qui choisira la plus haute pour conclure la vente. » Et ce, parmi la base belge de la clientèle de Troostwijk, mais aussi, européenne. La société couvre en effet dix-huit pays pour plus de 600 000 candidats-acquéreurs. « Nous avons l'ambition d'être le leader européen en matière de ventes immobilières. »