

mardi 17/5/11



■ Virginie Dehri et Mikel de Rooij (deuxième et troisième à gauche) et leur équipe. Photo FABRICE ANDRÉS

Vente immobilière : un nouveau concept

Insolite | Grâce à une société nîmoise, les vendeurs bénéficient d'un budget publicitaire.

Durant dix-huit mois, l'Uzétienne Virginie Dehri et le Hollandais Mikel de Rooij ont peaufiné leur projet, ajustant les détails, testant les idées sur le terrain. Jusqu'à cerner parfaitement un concept, inédit dans le Gard, qui aujourd'hui porte ses fruits. « Nous sommes désormais rentables et nous avons pu embaucher quatre salariés », sourit le duo de Coach proprio, qui, dans la foulée, a inauguré un local rue Tédénat. Leur idée ? Tout simplement « vendre un bien immobilier sans verser une commission à une agence. Nous avons décidé d'inverser le système dans un pays où ces frais sont les plus élevés en Europe (6% en moyenne, contre 1% par exemple aux Pays-Bas). Nous proposons au vendeur un vrai budget publicité, qui lui offre une large diffusion de son annonce sur des sites internet de particuliers et professionnels en France, mais aussi à l'étranger. »

Une rémunération fixe quel que soit le prix du bien

Lors de la signature de l'acte de vente, la société nîmoise sera alors rémunérée par le vendeur du bien : 3000 € quel que soit le prix de l'appartement ou de la maison. « Évidemment, nous élaborons la présentation, diffusée sur le web : localisation exacte, plan, photos, détails pièce par pièce, et coordonnées du vendeur qui prend alors lui-même ses rendez-vous. » Autre originalité de ce concept, Coach proprio ne gère ni les visites ni les négociations. « Il s'agit d'une collaboration où nous défendons un seul intérêt, celui du propriétaire. Bien sûr, nous lui

donnons des conseils : "Ce n'est plus votre maison, mais un bien à la vente sur un marché". »

Après avoir surpris les Gardois et les Héraultais, rayon d'action de l'entreprise, et hérisse certaines agences immobilières classiques, l'idée, peu à peu, fait son chemin. Actuellement, 70 biens sont disponibles dans le catalogue de Coach proprio. « Nous sommes notamment portés par le bouche à oreille. Mais nous ne nous faisons pas d'illusions : ce n'est pas le Viagra de l'immobilier », sourit Mikel de Rooij, qui a travaillé dans un grand groupe prospectant le marché français à destination d'acquéreurs étrangers. Simplement une autre manière de travailler sur ce segment économique.

MARIE-LAURENCE GAILLAC
mlgaillac@midilibre.com

► Contact au 04 66 87 15 15, www.coachproprio.fr

FORMATION

Conseils en relooking

Coach proprio prodigue également aux vendeurs des conseils de relooking, leur fournit les astuces utilisées par les professionnels lors des visites ou durant les négociations. « Par exemple, ne pas stationner durant dix minutes dans la chambre, mais s'attarder plutôt dans le salon. Éviter les têtes de taureau aux murs... » Bref, du basique bientôt complété par des formations proposées aux propriétaires de biens : via des jeux de rôle, ils apprendront « ce qu'il faut dire, ne pas faire... »