



Coach proprio réinvente l'agence immobilière

Depuis septembre 2009, Coach Proprio un accompagnement professionnel dans la vente de biens immobiliers sur la base d'un forfait fixe de 3000 euros, payables après la transaction. De quoi faire trembler les agences immobilières.

Alors que le marché de l'immobilier traverse une crise d'identité majeure, deux professionnels du secteur, Virginie Dehri et Mikel De Rooij viennent de lancer un concept original de coaching à domicile à mi-chemin entre agence immobilière et vente par particuliers. L'expérience leur ayant démontré que ces deux systèmes possèdent des défaillances intrinsèques autant pour les vendeurs que pour les acquéreurs, ils ont décidé mi 2009 de créer une troisième voie. Le résultat : un service de qualité détaché des contraintes financières habituelles du secteur. Comme le ferait une agence classique, Coach Proprio propose en effet d'accompagner les particuliers lors de la vente de leurs biens par des conseils de vente, un suivi juridique et financier et une communication stratégique ciblée. Depuis l'estimation du bien jus-



qu'à sa livraison à l'acquéreur, la société est l'interlocuteur privilégié des propriétaires et futurs propriétaires. Elle reste à leur disposition tout au long du processus et à la différence de ses concurrents, les services sont les mêmes, quel que soit le prix de vente du bien immobilier. Et pour cause : l'intéressement de Coach Proprio se résume à un forfait unique de 3000 euros, facturé uniquement après conclusion de la vente.

Pour les vendeurs, c'est la garantie de faire l'économie de la prestation d'une agence "traditionnelle" tout en bénéficiant du savoir-faire de professionnels de l'immobilier et de la qualité de prestations qui va avec. La neutralité de **[Coach]** Proprio leur assure ainsi une estimation objective des biens immobiliers et des conseils personnalisés pour les mettre en valeur.

Le service se distingue également par un vaste réseau de partenaires pour la diffusion des annonces.

Diffusées en continu sur 18 sites, les offres touchent ainsi quelque 26 millions d'acheteurs potentiels en France et à travers l'Europe. Mais si Coach Proprio est avant tout source d'économies pour les vendeurs, les acquéreurs, eux aussi ont beaucoup à y gagner. Une attention toute particulière est en effet apportée pour proposer des annonces claires, et de fiches tech-



niques détaillées.

L'entreprise réalise également des plans en 2D ou 3D ainsi que des images de synthèses, pour aider les futurs propriétaires à visualiser leur futur foyer. Enfin, aucune commission n'est à ajouter au montant des prêts immobiliers.

Le concept de Coach Proprio est inspiré d'un modèle déjà existant

aux Pays Bas et au Canada. Lancé il y a trois ans sur le marché néerlandais, il s'est largement imposé avec actuellement 70% de parts de marché. Le service semble donc promis à un brillant avenir dans l'hexagone, d'autant que les commissions d'agences immobilières y sont trois fois supérieures (6% en moyenne contre 2% aux Pays-Bas).

