

13/10/09

# MONTPELLIER

## Immobilier **Net ou coaching,** **la vente prend la tangente**

### À PROPOS

#### Transformation

L'immobilier change. Comme dans tous les secteurs d'activité, internet a modifié la donne. Et révolutionné les pratiques classiques. Dans le domaine des agences immobilières, peut-être plus encore. Les sociétés fleurissent sur le web pour proposer une autre façon de vendre des maisons de particulier à particulier. Du coaching, du conseil, du home-staging, du référencement sur Google... L'exemple de deux sociétés montpelliéraines qui ont investi la toile et comptent autant accompagner que profiter de cette transformation.

#### → Coach proprio propose du coaching aux vendeurs de biens immobiliers

« **Nous voulons montrer que nous sommes différents.** » A Montpellier, les agences immobilières se sont trouvé des nouveaux concurrents : Virginie Dehri et Mikel de Rooij. Ils viennent de créer la société Coach proprio, qui pourrait devenir le nouveau modèle de la vente immobilière. Leur projet ? Proposer des conseils « *sur-mesure* » pour faciliter les ventes.

Contrairement aux agences, Coach proprio ne prend aucune commission sur la vente. « *Notre projet est d'apporter une expertise et des conseils adaptés aux ven-*

*deurs qui ne sont pas contraints de majorer leur prix de vente d'une commission* », explique Mikel de Rooij.

Une solution trouvée à la fois pour le vendeur mais aussi pour l'acquéreur. « *Cela permet de toucher aussi des clients au budget plus serré et qui n'auraient pas pu acheter à cause des frais d'agences* », se réjouit Virginie.

La société propose en fait des forfaits compris entre 395 et 980 € en fonction des services : home-staging ou re-looking, conseils de vente, stratégie commerciale, diffusion sur le web...

Virginie et Mikel misent sur une ville comme Montpellier, qui « *possède un solde migratoire très important* », pour développer leur société. Ils en-



Des conseils pour mettre en valeur un bien. Photo archives J.-M. M.

visagent même la création « *d'un emploi par tranche de vingt clients par mois* ».

Tout dépendra du succès de Coach proprio, de ses atouts pour faire la différence dans un marché immobilier crispé. « *Nous n'avons aucun intérêt sur la vente et nous n'intervenons pas à ce ni-*

*veau. Notre rôle, c'est d'attirer les acquéreurs. Nous sommes auprès des vendeurs pour leur faire profiter de notre expérience dans le métier. Il y a une vraie relation de confiance.* » Espérons qu'elle dure. ●

Lucas BOURGEOT