

Jamais sans mon coach

Ces professionnels proposent une aide personnalisée pour acheter ou vendre un logement. Un gain de temps... et d'argent.

Assez des visites d'appartements le week-end, des déceptions à répétition – encore un trois-pièces au premier étage ? Les coaches immobiliers sont là pour vous aider. Venus tout droit des États-Unis, depuis une dizaine d'années, ces nouveaux professionnels proposent une palette de services pour que transaction immobilière ne rime plus avec parcours du combattant. Leur mission : se substituer aux acquéreurs dans la recherche de leur logement, ou aider les vendeurs qui souhaitent céder eux-mêmes leur bien. Leur singularité : « Accompagner le client au plus près, lui offrir du sur-mesure », précise Marie-Christine Duroyon, de la société Coéquipier immobilier.

Créé à l'origine pour les acheteurs, le coaching immobilier s'adresse avant tout aux personnes éloignées géographiquement, et à toutes celles qui n'ont

ni le temps, ni l'envie, de chercher un logement. Les critères une fois définis, le coach se lance dans les visites et contacte le futur acquéreur quand il pense avoir déniché la perle rare. Son travail ne s'arrête pas là, loin s'en faut. Conseils juridiques et financiers, étude *feng shui*, devis de travaux, souscription à un abonnement téléphonique, formalités administratives... Cet expert s'occupe de tout ! « Le client, on le prend par la main jusqu'à la signature définitive », souligne Stéphane Meignant, cofondateur, en 2001, de Côté acheteur. Conclusion enthousiaste de Hahn Pichelin, qui a fait appel, l'an der-



SUR-MESURE Les clients bénéficient d'un suivi individualisé.

nier, à Coéquipier immobilier : « Cette formule m'a permis de réaliser un gain de temps énorme et, grâce à un accompagnement très individualisé, de bien cibler ce que je cherchais. »

Et les vendeurs ? Avec l'augmentation des transactions entre particuliers, « il manquait un service professionnel pour les personnes désireuses de céder directement leur bien », constate Sylvie Adès, cofondatrice du Standard de l'immobilier. Le coaching apporte, dans ce cas, une expertise à des propriétaires réticents à payer des frais à des agences dont ils critiquent de plus en plus le travail. Selon un son-

dage Ifop, publié en juin dernier, pour le compte du réseau d'agences Guy Hoquet, 60 % des personnes interrogées considèrent que les qualificatifs « de bon conseil » et « proche du client » s'appliquent mal aux agents immobiliers. « J'avais mis mon logement en vente une première fois par le biais de deux agences. Non seulement je n'ai eu aucun contact, mais j'ai été très déçue par le service », raconte Lucie Béguin, qui, en 2008, s'est décidée à faire appel au Standard de l'immobilier.

Les coaches sont toutefois des agents immobiliers comme les autres, soumis à la même réglementation (loi Hoguet de 1970). Tenus, notamment, de détenir une carte professionnelle, de ne pas exiger de rémunération avant la signature de la vente. Et rétribués de la même manière : une commission sur le montant de la transaction. En l'occurrence, comptez, selon les services proposés, entre 1 %

et 6 % du prix de vente final. Soit, selon la Fédération nationale de l'immobilier, un petit peu moins que les 7 % pratiqués en moyenne dans l'ancien par les agences traditionnelles. Pas si mal. **● ELSA MEYER**

> CARNET D'ADRESSES

www.coach-immobilier.fr
www.coteacheteur.com
www.lecoequipierimmobilierparticulier.com
www.homesweet-coach.com
www.standardimmobilier.fr
www.mapetiteagence.com
www.lloge.com