



ALTERNATIVE

Comment se passer des agences traditionnelles

VOUS TROUVEZ hors de prix de passer par une agence classique pour vendre votre appartement ? Voici les solutions alternatives.

■ LES MANDATAIRES IMMOBILIERS

Il s'agit de commerciaux qui, sans avoir le statut d'agent immobilier, travaillent en indépendant et à

domicile pour des réseaux de mandataires (Capifrance, IAD, Safti...). Avantages ? « Ils ont une connaissance fine du terrain et sont libres d'organiser leurs horaires y compris le soir ou le week-end, explique Philippe Buyens, directeur général de Capifrance. Ce mandataire se charge d'estimer le bien, de mesurer son attractivité via un système de prévente, de publier l'annonce sur Internet, d'organiser les visites et la possibilité pour l'acheteur de tester le bien. » Quant à la rémunération, « nous percevons les mêmes honoraires qu'une agence classique avec un niveau de services équivalent, voire supérieur », promet Philippe Buyens.



LP/OLIVIER BOUTET

■ LES AGENCES « ZÉRO COMMISSION »

Ces agences en ligne ont remplacé la commission au pourcentage par une prestation au forfait. Parmi elles, Proprio, fondé fin 2016, a séduit un investisseur de renom : Xavier Niel. « On a voulu créer un service de qualité aux normes des outils numériques et à un prix équitable », explique Simon Primack, cofondateur de Proprio. La solution ? « Nous prenons

en charge la vente de votre bien de A à Z pour un forfait de 1990 € hors visite, dix à quinze fois moins cher qu'une agence. Plus votre appartement est cher et plus son prix sera attractif et la marge importante pour le propriétaire. » Ça

marche : Proprio rentre plus de 300 mandats par mois et son activité croît de 30 % par an.

■ DE PARTICULIER À PARTICULIER

Aujourd'hui, 40 % des ventes se font de particulier à particulier. « A Paris par exemple, il n'est pas justifié de payer plusieurs milliers d'euros de commission d'agence. Quand on voit la vitesse à laquelle les appartements sont vendus... » souligne Corinne Jolly,

présidente du site Pap.fr, fréquenté chaque mois par 2,5 millions de visiteurs. « Chez nous, l'estimation en ligne est gratuite et, pour 45 € par mois, vous aurez l'accompagnement par un professionnel dédié à votre projet, la diffusion de l'annonce et l'aide juridique. La seule chose que l'on ne fait pas, ce sont les visites. Vous ne payez que le strict nécessaire. Si votre appartement se vend en un mois, vous aurez payé 45 €, et nous avons une offre à 199 € pour un an si vous pensez mettre plus de temps à le vendre ! » Au final, conclut Corinne Jolly, « la majorité des clients qui ont mis leur bien en agence et sur Pap.fr le vendent grâce nous en un mois à Paris et en deux mois ailleurs en France ».

M.L.