



Pour vendre votre bien, offrez-vous les services d'un coach immobilier !

Troisième voie entre l'agence classique et la vente sans intermédiaire, le recours à un coach immobilier se développe en France. Même PAP, le spécialiste de la vente entre particuliers, s'y est mis. Explications.



Le coach immobilier vous accompagnera de l'estimation de votre bien jusqu'à la promesse de vente. LP/ Olivier Boitet

Vous avez décidé de vendre votre appartement ou votre maison mais vous souhaitez éviter les agences immobilières classiques trop chères et la vente de particulier à particulier, trop compliquée et trop chronophage. Dans ce cas, vous pouvez faire appel soit à une agence immobilière 100 % en ligne au tarif low cost, soit recourir aux services d'un coach immobilier.

Né au Canada et importé en France il y a quelques années, ce dernier métier, popularisé à la télévision par Stéphane Plaza, va bien au-delà du simple « relooking » d'un appartement à la déco défraîchie. Le coach, qui n'est pas un agent immobilier et travaille sans mandat, vous accompagnera de l'estimation du bien, sa mise en valeur (photos, visite virtuelle, home staging) à la rédaction et la diffusion de l'annonce sur les sites spécialisés jusqu'à la sélection des clients et la promesse de vente.



[Visualiser l'article](#)

Plusieurs offres de coaching immobilier au banc d'essai



	 PAP	 REEVOLS
Zone géographique	France entière	Ile-de-France (surtout le 78)
Estimation	OUI	OUI
Photos professionnelles	OUI	OUI
Vérification du financement	OUI	OUI
Diffusion sur sites spécialisés	PAP uniquement	OUI
Visite virtuelle	Immersive	Immersive + plans 2D/3D
Filtrage des contacts	OUI	OUI
Prix	690 € par an. supplément de 200 € au-delà de 200 m ² , supplément de 300 € au-delà de 300 m ²	Appartement : 990 € Maison : 1 490 € Terrain : 290 € (prix à partir de)

LP/INFOGRAPHIE.

www.leparisien.fr
 Pays : France
 Dynamisme : 239



[Visualiser l'article](#)

	GETKEY	IMMO-NEO	MAPETITEAGENCE
Zone géographique	Grand-Ouest	Sud-Est	Sud
Estimation	OUI	NON*	OUI
Photos professionnelles	OUI	OUI	En option
Vérification du financement	NON**	OUI	OUI
Diffusion sur sites spécialisés	OUI	OUI	OUI
Visite virtuelle	Visite vidéo	Immersive + plans 2D/3D	NON
Filtrage des contacts	OUI	OUI	OUI
Prix	2 990 € en cas de succès	Studio/2 pièces : 1 800 € 3 pièces ou plus : 2 000 € Maison : à partir de 2 000 €	A distance : 396 €, 596 € ou 796 € selon le niveau de service, pour 4 mois A domicile : 999 €, 1 299 € ou 1 499 € par an

* Estimation faite par le vendeur mais corrigée si jugée aberrante.

LP/INFOGRAPHIE. ** Mise en relation avec un courtier en crédit immobilier partenaire.

Plusieurs start-up se sont déjà lancées sur ce créneau défriché dès 2010 par Immo-neo avec des prix toujours sous la barre des 3000 euros, bien inférieurs à ceux des agences classiques qui prennent une commission de 5 % en moyenne soit, 15 000 euros pour la vente d'un appartement de 300 000 euros.

Getkey, Reevols, Mapetiteagence... chacune a son propre système de tarification : paiement en cas de succès (Getkey), forfaits à distance ou à domicile avec différents niveaux de service (Mapetiteagence), forfait tout inclus en fonction du type de bien (immo-neo.com, Reevols). Les prix s'étalent de 396 euros chez Mapetiteagence à 2990 euros pour Getkey.

Si les services semblent similaires sur le papier, le vendeur doit vraiment être attentif aux détails pour trouver l'offre qui lui conviendra le mieux (coaching à domicile ou à distance notamment). Sachez aussi que la plupart de ces jeunes pousses de l'immobilier se cantonnent à leur région de naissance, les Yvelines pour Reevols



[Visualiser l'article](#)

ou le Sud-est pour immo-neo.com. Parties du Finistère et de l'Hérault, Getkey et Mapetiteagence tentent néanmoins de tisser leur maillage hexagonal.

Faire gagner du temps au vendeur

Preuve en tout cas que le coaching immobilier a le vent en poupe, le géant de la vente entre particuliers, PAP.fr, s'est lancé à son tour dans la bataille en mai 2019. « Nous nous sommes rendu compte, explique [Corinne Jolly](#), sa présidente, que certains particuliers allaient voir des agences pour des services spécifiques, comme l'estimation du prix réalisé, que nous pouvions très bien lui offrir. »

L'Essentiel de l'actu

Chaque matin, l'actualité vue par Le Parisien

Votre adresse mail est collectée par Le Parisien pour vous permettre de recevoir nos actualités et offres commerciales. En savoir plus

Pour 690 euros pour un an valable partout en France, tarif inférieur aux sociétés de coaching que l'on trouve sur Internet comme à ceux proposés par les agences en ligne, PAP propose une gamme de nouveaux services (photos par un professionnel, visite virtuelle en 3D, rédaction de l'annonce, préparation du dossier de vente...). « Le but, c'est de faire gagner du temps au vendeur », souligne Corinne Jolly.

D'où le filtrage des contacts mis en place pour sélectionner les profils les plus intéressants. Essentiel s'agissant d'un site fréquenté par six millions de visiteurs par mois. Le vendeur est accompagné individuellement par un coach qui sera son interlocuteur privilégié tout au long de l'opération à la manière d'un chef de projet. Il coordonne ainsi l'intervention des experts, des juristes, détermine la stratégie de vente et fait des points d'étape réguliers.

« Nous nous situons au côté du vendeur »

PAP compte actuellement une douzaine de coachs répartis en sept antennes régionales (Paris, Lille, Marseille, Nice, Toulouse, Nantes et Tours). La différence avec les services d'une agence classique? En premier lieu, la prestation de services n'inclut pas les visites. « La visite virtuelle permet en fait aux vendeurs et aux acquéreurs d'enregistrer le maximum d'information et d'éviter les visites inutiles, pointe la patronne du groupe PAP. La visite servira simplement à vérifier le bruit ou la luminosité de l'appartement. »

Sur le fond, le positionnement reste très différent de celui d'une agence immobilière. « Nous ne sommes pas un intermédiaire entre le vendeur et l'acquéreur, précise Corinne Jolly, nous nous situons au côté du vendeur. Nous lui proposons une estimation mais il reste libre de fixer son prix de vente et nous ne dirons jamais à l'acquéreur combien, selon nous, vaut l'appartement, ni à quel prix il doit faire son offre. Nous travaillons clairement pour le vendeur. »