

Immobilier Comment ils résistent à la crise

La nouvelle astuce d'une agence immobilière

Vous cherchez une maison moderne avec trois pièces en banlieue de Vitré, mais vous ne trouvez que de vieux pavillons démodés avec deux pièces. Qu'à cela ne tienne, certaines agences vous proposent désormais d'acheter un logement, et d'y faire réaliser des travaux de manière à ce que votre nouvelle acquisition corresponde à vos besoins et à vos envies.



Patrick Planchet, gérant de la société Arch'éco, collabore avec l'agence Vitré immobilier sur des projets de revalorisation de logements à vendre

En vitrine de l'agence Vitré Immobilier, il n'y a pas que des photos de maisons, il y a aussi des images de synthèse. Qu'il s'agisse de pavillons de banlieue ou de longères en ruine, ces biens à vendre sont également présentés au travers d'images de synthèse qui les montrent sous un jour tout à fait différent.

Ainsi, cette maison de banlieue sans âme et démodée se retrouve dotée d'une extension en bois au design original, et change alors complètement d'apparence. Autre maison, autre métamorphose : cette longère en ruine, vendue 44 000 euros en l'état. Dans un état de dégradation très avancé sur la photo, cette ancienne ferme devient, sur l'image de synthèse, une superbe et vaste maison dotée de grandes baies vitrées et mêlant avec bonheur architecture moderne et ancienne. Le coût de la transformation ? « Il faudra compter

au moins 150 000 euros de travaux », estime Patrick Planchet, le gérant de la société Arch'éco, une entreprise de maîtrise d'ouvrage.

Des travaux pour correspondre aux besoins

« Attention, l'achat du bien immobilier n'implique pas d'obligation de réaliser les travaux. Ce que l'on voit sur l'image de synthèse n'est qu'une proposition », souligne Patrick Planchet. « Il s'agit de correspondre aux besoins et aux envies du client. Si une maison l'intéresse, mais qu'il veut rajouter une ou plusieurs pièces, on fait une projection grâce au logiciel d'architecture, puis une estimation du coût des travaux », poursuit-il. Ensuite, le client est libre d'acheter ou non le bien, d'y faire ou non les travaux, et de faire appel à une autre société de maîtrise d'ouvrage pour la transformation du logement.

Toutes les maisons du catalogue de l'agence Vitré Immobilier ne sont pas concernées par ce nouveau concept. Il s'applique surtout aux pavillons un peu démodés et difficiles à vendre en l'état, soit parce qu'ils ne correspondent plus aux standards actuels en terme de disposition et de répartition des pièces, soit parce que leur aspect visuel n'est plus en adéquation avec les goûts d'aujourd'hui.

Une question se pose : Toutes les transformations sont-elles possibles sur ces maisons ? « Des travaux très

divers sont envisageables. Il s'agit souvent de créer des pièces de vie et d'agrandir ainsi la maison, mais il peut être aussi question de rajouter des WC ou d'installer un ascenseur ». Évidemment, tout cela a un coût. Jusqu'à présent, les clients ont effectué entre 20 000 et 60 000 euros de travaux. « Ce qui représente entre 20 et 30 % du prix total », révèle Patrick Planchet.

Une nouvelle méthode de vente

Mais les clients qui passent par cette démarche d'achat ne sont pas les plus fortunés pour autant, au contraire. « Il s'agit surtout de jeunes couples qui ont un budget moins élevé. Du coup, ils font eux-mêmes une partie des travaux prévus », observe Patrick Planchet.

Au-delà de l'idée originale, ce concept innovant est avant tout une nouvelle méthode de vente pour l'agence immobilière, et une nouvelle source de revenu pour la société indépendante de maîtrise d'ouvrage qui collabore avec elle. Et cette nouvelle manière de vendre a du succès. « le service est fourni depuis septembre dernier. Depuis, le bouche à oreille a fonctionné. et l'agence a récupéré des ventes grâce à ça », révèle Patrick Planchet. « Les cinq dernières ventes de Vitré Immobilier ont d'ailleurs été effectuées grâce à cette méthode de vente », avoue-t-il.

Pour l'agence, ça permet d'offrir un choix plus large et de mieux résister à la crise du secteur immobilier, même si l'idée était là depuis plus longtemps. « Aujourd'hui, les agences ne peuvent plus être que de simples revendeurs. Il faut faire preuve d'originalité et apporter des services supplémentaires aux clients », analyse le gérant de la société Arch'éco, qui travaille dans l'immobilier depuis de nombreuses années.

Au vu du succès rencontré par ce nouveau concept, il est fort probable que les autres agences immobilières de Vitré et des environs se mettent au diapason et fournissent à leur tour cette prestation à leurs clients.

Nicolas Rouhaud



Ce pavillon à vendre a du mal à retenir l'attention d'éventuels acheteurs



Une image de synthèse permet d'imaginer ce que deviendrait le pavillon démodé après travaux