

ET MOI...

22 JANVIER 2021

L'IMMOBILIER À L'ÂGE DU VIRTUEL

Par Eugénie Deloire

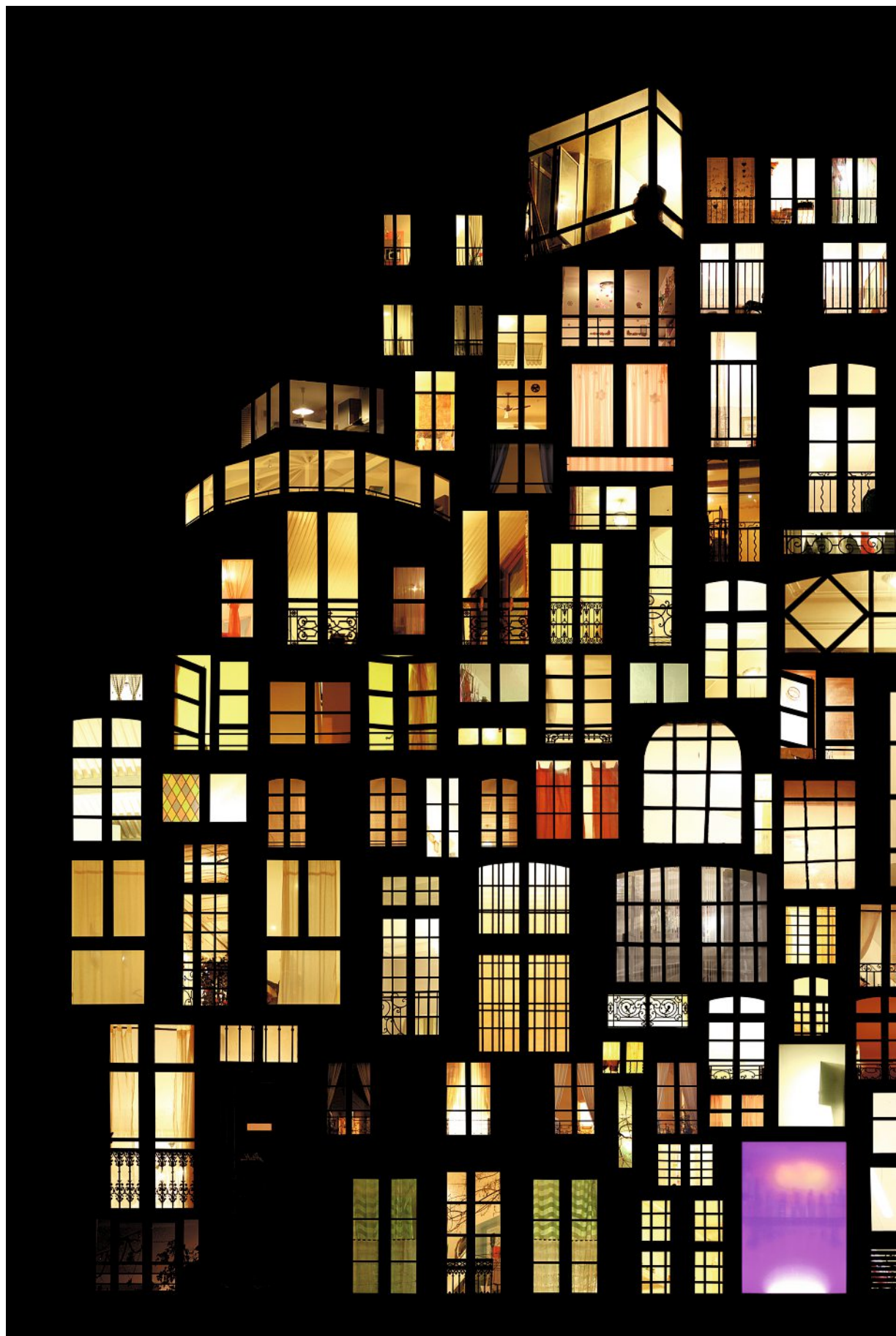
Photographe: Anne-Laure Maison



Pour illustrer ce dossier, nous avons sélectionné la série de photomontages «Tableaux d'intimité», réalisée par l'artiste Anne-Laure Maison. Ici: Bordeaux.



Visites virtuelles
et immersives, photos 3D,
Internet, réseaux :
en quelque mois,
confinements successifs
obligent, les agences
immobilières et leurs
clients ont dû faire
leur révolution
numérique à marche
forcée. Pas toujours
simple, mais porteur
d'avenir.





Toute visite immobilière apporte son lot de joie, d'étonnement et de déception. Découvrir avec émerveillement chaque pièce du logement de ses rêves ou, à l'inverse, se rendre compte que le futur nid d'amour tant espéré tient plus de la bicoque à rafraîchir que du cocon douillet... Ces bonnes ou mauvaises surprises font le sel de la pierre, placement préféré des Français en 2020, devant le Livret A et l'assurance-vie.

La crise sanitaire a toutefois chamboulé le quotidien des agents immobiliers et des particuliers. Les visites physiques demeurant interdites durant les périodes de confinement, c'est à distance que le marché de l'immobilier a continué son activité, par le truchement des nouvelles technologies : visites virtuelles, photos 3D, vidéos immersives... En quelques mois, le digital s'est invité dans les agences comme dans le salon des Français. «*La crise du Covid a été un gigantesque moteur pour l'adoption de solutions numériques existantes mais encore faiblement utilisées. En l'espace de trois mois, nous avons gagné trois à cinq ans de maturité digitale*», constate Cyril Maurel, directeur des opérations informatiques chez Era Immobilier. Entre mars et avril dernier, en plein premier confinement, le moteur d'estimation immobilière en ligne du groupe a triplé son nombre de visites qui, aujourd'hui encore, dépasse celui des rendez-vous avec un agent.

De même, les visites à distance n'ont pas démotivé les potentiels acquéreurs. Au contraire, le taux de transformation (la concrétisation en offre d'achat) s'est accru pendant les deux périodes de confinement. «*Nous avons vendu cinq maisons, entre le premier confinement et le second, grâce aux visites virtuelles*», annonce Dominique Béguet, directeur de l'agence Béguet Associés. Ce spécialiste de l'immobilier haut de gamme dans l'Ouest parisien en est convaincu : la vidéo doit

Aix. Pour réaliser sa série, Anne-Laure Maison photographie la nuit des fenêtres éclairées, clichés qu'elle va ensuite assembler en une architecture imaginaire et poétique.

exprimer au mieux la vérité d'une visite in situ. «*Nous ne cherchons pas à enjoliver les choses, au moyen de mises en scène sophistiquées ou de fondus enchaînés. Le film démarre à la porte d'entrée et n'omet aucun détail afin de recréer les conditions d'une visite en temps réel. Ce qui importe, c'est d'être le plus réaliste possible*», explique-t-il. Ces vidéos, tournées à hauteur d'homme, sont interactives. Utilisant le partage d'écrans, l'agent immobilier commente la visite et joue son rôle d'accompagnateur et de conseiller. À distance, mais bien présent.

TRAVELLING SUR LES CHEMINS D'ALPAGE

Les acteurs de l'immobilier digital ont démocratisé des outils jusque-là réservés aux photographes professionnels. C'est le cas de Nodalview, une start-up qui fournit à plus de 10 000 agences immobilières françaises des solutions de visites virtuelles et de photographie à 360°, via une application sur smartphone. Longtemps boudée par les professionnels, elle a vu exploser la demande au printemps dernier. «*Avant la pandémie, le marché était tendu, avec plus de 1 million de transactions réalisées en 2019. Cela n'incitait pas la profession à se remettre en question. Le confinement a été un électrochoc. Les agents se sont rués sur les visites virtuelles comme sur une bouée de sauvetage et ont pris conscience de leur retard sur le digital*», commente Thomas Lepelaars, cofondateur et PDG de l'entreprise. D'abord perçue comme une solution de secours, la visite à distance est rapidement devenue un argument de vente supplémentaire. Enrichie par des images de drones, des certificats de luminosité et d'ensoleillement (troisième critère d'achat après la surface et l'emplacement) et d'un système de géolocalisation, elle permet de présélectionner les biens et de réduire les rendez-vous inutiles.

Grégory Mucel, négociateur chez Alpes Vente Saint-Jean-d'Aulps Village, qui couvre

JEAN-MARC TORROLLION* : « AIRBNB POURRAIT DEVENIR LE STANDARD DE CONFIANCE DE LA LOCATION »

► Peut-on parler d'une révolution digitale de l'immobilier ?

La location est le marché où la dématérialisation progresse le plus vite. Pendant le confinement, 10% des

transactions se sont faites sans visite, de façon totalement digitalisée. D'une façon générale, le nombre de baux locatifs signés à distance explose depuis 2019. Toutefois, nous sommes encore en phase d'apprentissage. Une réflexion se pose sur la mise en place d'un standard de confiance et sur une digitalisation intégrale des processus, comparables à l'industrie du tourisme et de l'hôtellerie, où les consommateurs ont

l'habitude de réserver leur logement à distance. C'est déjà ce que nous faisons sur Airbnb...

► L'immobilier peut-il devenir un marché 100% digital ?

On peut imaginer, en effet, ne plus avoir affaire à des agents immobiliers, même si le soubassement technique nécessitera toujours un travail de maintenance et la technique des hommes pour assurer le service après-vente. Regardons ce qui se

fait sur le marché du voyage. On peut aujourd'hui tout faire en ligne sans jamais passer par un agent. En revanche, s'il y a un problème, une annulation ou un rapatriement, le digital révèle ses limites et incapacités de traitement des situations critiques. Dans l'immobilier, c'est la même chose. Lorsque vous êtes confrontés à un dégât des eaux, que vous avez des travaux à réaliser ou un besoin en équipements,

l'intervention humaine reste indispensable.

► Quels sont les freins à l'achat à distance ?

Pour un bien ancien, il n'y a pas d'intérêt à se priver d'une visite physique. La vidéo permet de se projeter, mais il reste beaucoup de progrès à faire sur la contextualisation du bien : montrer les parties communes, notamment, ou la façon dont l'immeuble s'intègre dans son quartier. Et puis toutes les applications du monde ne pourront

empêcher un acheteur de vouloir voir un bien et de taper dans les murs pour savoir s'ils sonnent creux ou pas. Seule la visite physique déclenche le ressenti du bien-être ou du rejet. Elle permet aussi de comprendre la fonctionnalité d'un logement et ses capacités d'aménagement. Autant de facteurs déclencheurs de l'acte d'achat.

Propos recueillis

par E. D.

* Président
de la Fnaim.

le secteur alpin, de Lyon jusqu'aux bords du Lac Léman, organise régulièrement des visites dans les stations de ski. Chaque occasion ratée lui fait perdre beaucoup de temps. « Les citadins ne connaissent pas forcément l'environnement de haute montagne. Nous vendons des chalets d'alpage, par exemple, qui ne sont accessibles qu'après quarante-cinq minutes de marche uniquement ! Même si ces informations sont écrites noir sur blanc dans l'annonce, certains ne veulent pas y croire et une fois sur place, ils sont déçus. Eux comme moi, nous nous sommes déplacés pour rien », concède-t-il. Pour éviter ces déconvenues, l'agence filme désormais systématiquement le chemin qui conduit à ce type d'habitations, façon travelling. Grâce à ces photos panoramiques et ces vidéos léchées, l'agent a réalisé quelques belles ventes dans une année 2020 tourmentée. « Un couple de Parisiens a flashé sur une ferme de semi-alpage un vendredi soir, par vidéos interposées. Ils étaient tellement emballés qu'ils ont pris le premier train de 6 heures du matin pour signer une offre d'achat », raconte-t-il. Le rêve à portée de clavier.

COUP DE PINCEAU NUMÉRIQUE

Le monde de l'immobilier neuf n'est pas en reste et intègre, dès l'amont des programmes de construction, un volet digital permettant de faire évoluer les projets. Dans le cas d'un achat sur plan, par exemple, il est souvent difficile d'imaginer à quoi ressemblera le résultat final, faute d'une capacité d'abstraction suffisante. Les logiciels de projection en 3D viennent pallier ce manque. Dans ce sens, la société Pierre Étoile s'est associée à la plate-forme collaborative Visuary, qui permet aux acquéreurs de personnaliser leur logement en ligne. « On peut modifier, avant travaux, les plans d'un appartement sur des paramètres définis par les promoteurs. On a le choix de changer le sens des

portes, d'ajouter des placards ou des cloisons, ou encore de préférer une qualité de prestation supérieure pour les sols, les vitrages ou les murs », décrit Jonathan Zeitoun, directeur général adjoint de Pierre Étoile.

Lancée il y a trois mois, cette solution peut être couplée avec une option (payante) d'aménagement en 3D réalisé par un architecte d'intérieur (Inex Studio) qui fournit, à la clé, une liste du mobilier à acheter en grande surface. « L'objectif étant, qu'au moment de la livraison, le client n'ait pas l'impression de recevoir un logement dont la conception lui a été imposée par le promoteur », exprime le directeur.

Dans l'ancien également, les pratiques évoluent vite. Le « home staging » (valorisation d'un bien immobilier) est non seulement à la mode, mais à la portée de toutes les bourses. Sa déclinaison virtuelle est encore plus simple et ne nécessite ni pinceaux ni mètre étalon. Le réseau immobilier CapiFrance, en partenariat avec le décorateur en ligne Rhinov, en a fait un véritable instrument d'aide à l'achat. « Il s'agit de gommer les éléments bloquants à la vente. On passe un coup de peinture virtuel pour alléger une pièce trop chargée en meubles ou en

décorations. À l'inverse, on peut aussi habiller un intérieur trop dépouillé et froid et passer d'une ambiance ultra-contemporaine à une atmosphère cosy en quelques clics », indique Philippe Buyens, directeur général de CapiFrance. Le groupe a constitué un pôle de 40 développeurs qui travaillent sur l'intelligence artificielle et la réalité augmentée, afin d'offrir des solutions d'aménagement personnalisées et un service sur-mesure à ses clients comme aux prospects.

VISITE VIRTUELLE, ACHAT RÉEL

Le potentiel du numérique est sans limite. En neuf mois, il est ainsi devenu possible de vendre, louer ou acheter un bien depuis son canapé. La signature électronique, à toutes les étapes du parcours de l'acquéreur – de l'offre d'achat à l'acte authentique devant notaire – a considérablement simplifié le volet administratif et juridique. « Sur certains dossiers, tout se fait à distance, de A à Z. La dématérialisation a divisé par deux la durée de nos rendez-vous. Fini les dizaines de pages à parapher ! La signature électronique a donné un coup d'accélérateur au processus de vente », estime Cyril Maurel. Dans le meilleur des cas, un achat peut aujourd'hui être bouclé en deux à trois mois, contre cinq auparavant.

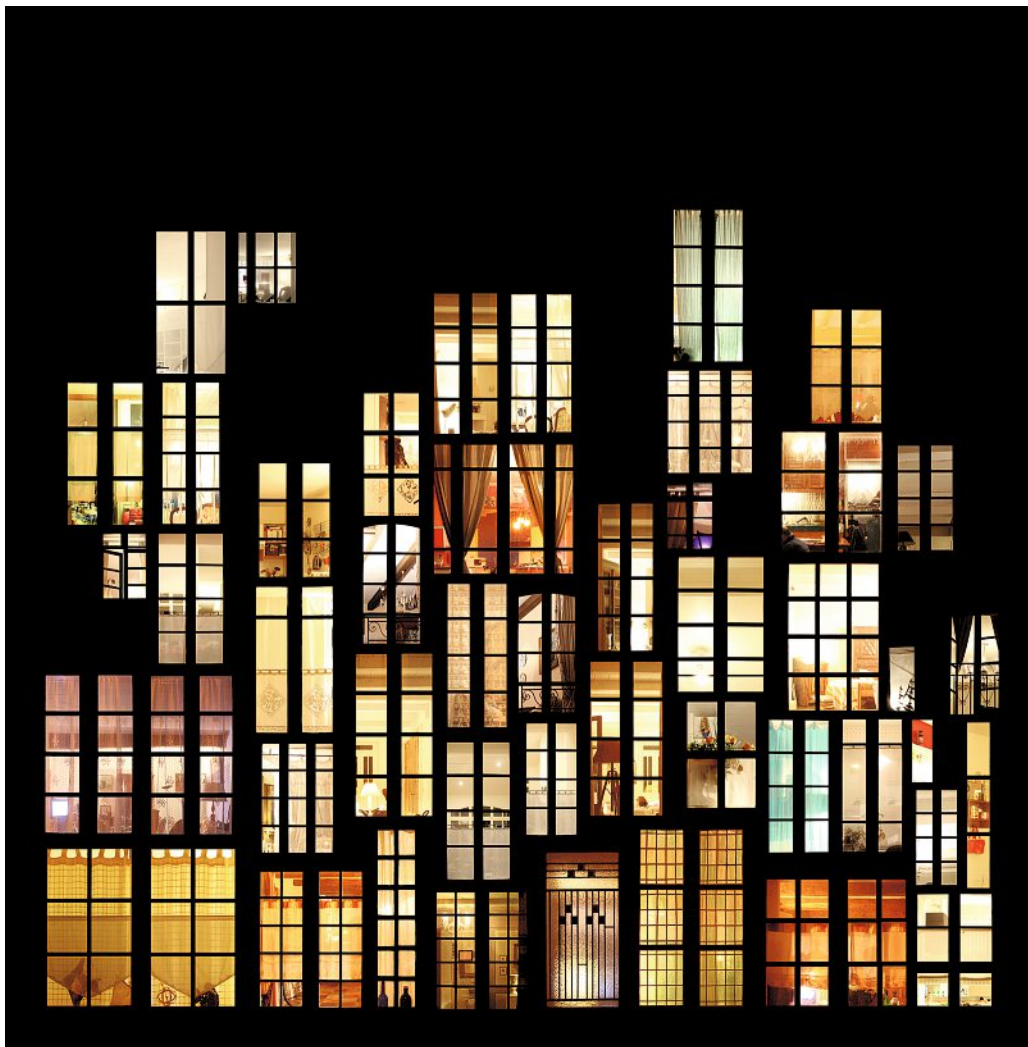
Ces facilités numériques ne minimisent pas le rôle de l'agent immobilier. Car au moment de sortir le chéquier, les acheteurs veulent s'assurer que le réel correspond bien au virtuel. « Nos métiers ont beau avoir été transfigurés par le digital, la seule chose que l'on ne peut pas reproduire, c'est l'émotion. Quand on entre la première fois dans un logement, tous nos sens sont en éveil. Cette phase sensible, essentielle pour confirmer un acte d'achat, est difficilement dématérialisable », observe Christine Fumagalli, présidente d'Orpi. Le premier réseau d'agences immobilières français a digitalisé 80 à 90% ➡

**« FINI LES DIZAINES
DE PAGES À PARAPHER !
LA SIGNATURE
ÉLECTRONIQUE A DONNÉ
UN COUP D'ACCÉLÉRATEUR
AU PROCESSUS DE VENTE. »**



Bruxelles. Fascinée
par l'architecture
et le rapport entre
l'être humain
et le construit,
l'artiste

veille néanmoins
à respecter
l'intimité
des habitants,
évitant tout
voyeurisme.



Île de Ré. Revendiquant que son nom «Maison» devienne son art, la photographie joue sur l'aspect à la fois privé et universel du concept d'habitation.

de son parcours d'achat. «*Nous nous sommes débarrassés des tâches chronophages pour nous concentrer sur la relation humaine et l'expertise immobilière*», souligne la présidente.

Envoyer un simple lien vers une présentation du bien à 360° ne suffit pas. Tout l'intérêt de la visite à distance réside dans l'échange entre professionnel et particulier. «*Les vidéos interactives nous permettent d'entendre les réactions des clients pendant la visite et d'y répondre. Cela nous donne l'occasion, le cas échéant, de les orienter vers un autre bien*», développe Grégory Mucel. Derrière leur écran, les futurs acheteurs se montrent plus loquaces et démonstratifs. «*J'ai visité un appartement où la propriétaire était omniprésente. C'était très gênant car elle me vantait les atouts de son bien qui ne me plaisait pas et je n'osais pas la contredire*», rapporte Sébastien, un acheteur qui a finalement craqué pour un appartement dans le XV^e arrondissement parisien... par le biais d'une visite virtuelle. Côté vendeur, c'est aussi un

gage de sécurité et de confort. «*Faire visiter sa maison consiste à dévoiler une part de son intimité et demande une organisation contraignante. Les visites virtuelles limitent les allées et venues et sont moins intrusives*», admet Dominique Béguet. En ayant une connaissance du bien au préalable, on évite les frustrations le jour de la visite physique.

LOCATION EN UN CLIC

Les barrières tombent plus facilement lorsqu'il s'agit de location. Catherine Ketterer, consultante immobilière indépendante et spécialiste du marché locatif francilien, a profité du premier confinement pour réaliser des vidéos dans les appartements vides où elle se rendait tous les dix jours, afin de vérifier qu'ils n'étaient pas squattés. Ces petits films ont été précieux pour garder le lien avec ses clients. «*J'ai fait en sorte que, dans 90% des cas, toutes les informations pratiques – électricité, gaz, boîtier fibre, surface, orientation, situation du bien, etc. – soit présentes dans la vidéo*»,

MON SYNDIC SE MET À LA PAGE

Longtemps resté sourd à l'appel du digital, le monde des syndic de copropriété a vécu de plein fouet la vague numérique qui a immergé le secteur immobilier. Confinement oblige, les solutions de gestion à distance, peu recherchées par les propriétaires ces dernières années, sont devenues des sujets prioritaires. «*Le changement s'est fait au forceps pour une profession très conservatrice et peu encline à faire évoluer son mode de fonctionnement*», observe Rachid Laaraj, fondateur du courtier en syndic Syneval.

La loi Alur du 1^{er} janvier 2015, précisée par la loi Elan en 2018, a contraint les professionnels à fournir dans un extranet une liste de documents obligatoires destinée à faciliter l'accès aux informations des copropriétaires (fiche synthétique de l'immeuble, diagnostics, PV, convocation, etc.). «*Il s'agit de mentionner tout ce qui va permettre au conseiller syndical de voir comment est géré le bâtiment et de contrôler les comptes*», note le fondateur. Qui plus est, le nouveau mode de gestion à distance du parc immobilier et l'arrivée de start-up digitales – Homeland, Bellman, Meilleurecopro, Captain Tower, pour ne citer qu'elles – orientent le marché vers des services de conciergerie avec un pilotage et une vision en temps réel des opérations du syndic dans l'immeuble. «*Dans ce contexte de transparence, la figure tutélaire du syndic est incontestablement révolue*», résume Rachid Laaraj. Dernier rempart contre la modernité, la majorité des assemblées générales continuent de se tenir par vote par correspondance plutôt qu'en visioconférence... Comme un vestige du passé.

précise la consultante. L'initiative a payé. Le second confinement est tombé la veille d'une visite d'un T3 à Clamart, programmée pour un jeune couple résidant à Rennes. Un seul rendez-vous à distance a néanmoins suffi à séduire les intéressés qui ont envoyé leur dossier complet dans la journée et fixé la date de l'état des lieux d'entrée dans la foulée. Consciente du bien-fondé de ses vidéos, Catherine Ketterer tient tout de même à rencontrer ses locataires lors de la remise des clés : «*Les entrées physiques me servent à créer le contact avec les gens, rassurer les étudiants qui arrivent dans une nouvelle ville, ou à fidéliser la clientèle.*»

Pendant les deux confinements, de nombreux baux se sont signés à la suite de visites uniquement virtuelles. «*La pandémie a introduit dans notre quotidien la vie à distance. Il est aujourd'hui normal de signer un contrat de location en ligne*», soutient Arnaud Hacquart, président-fondateur d'Imodirect, une agence 100% digitale de location et de gestion locative.

Selon ce dernier, louer à distance un studio meublé sans même l'avoir visité est monnaie courante, notamment chez les étudiants. Tous les dossiers de location sont traités sur la plate-forme en ligne, jusqu'à la signature électronique du bail. Un gain de temps pour les locataires. « Nous avons trouvé une location en 48 heures là où, à Paris, il nous aurait fallu des jours à enchaîner les visites de 30 minutes et les files d'attente interminables dans l'escalier », témoigne Antoine. Ce trentenaire originaire de Dijon, cadre dans le marketing digital, a signé un bail pour un T3 avec terrasse à Montpellier après une visite en 3D, en novembre dernier. À ce titre, il relève un autre avantage : les frais d'agences en ligne sont moins élevés que ceux des agences physiques.

MON PAPA EST UN CYBER-AGENT

Installées sur le créneau des agences immobilières « low cost » depuis 2019, Les Agences de papa font le pari du digital pour faire baisser les frais annexes à l'acquisition d'un bien. L'entreprise fondée par un ex-agent

2 000

EUROS DE COMMISSION

Pour proposer ce tarif agressif, certaines agences réduisent les frais annexes à l'acquisition d'un bien grâce au digital.

immobilier, Frédéric Ibanez, et un restaurateur féru de digital, Nicolas Fratini, connaît une ascension fulgurante. Leur mantra : un tarif unique de 2 000 euros de commission, quel que soit le bien immobilier, et des mandats dans toute la France, sans aucun déplacement. À l'origine concentrée sur la région Provence-Alpes-Côte d'Azur, la plate-forme couvre désormais plus de 400 villes, grâce au mandat numérique. « Nous avons développé une

application qui permet aux particuliers d'estimer eux-mêmes leur bien, sur la base de critères prédéfinis. Si le prix demandé correspond à l'estimation, un mandat de vente est automatiquement généré et envoyé au(x) propriétaire(s) », explique Frédéric Ibanez. L'annonce est diffusée sur toutes les plates-formes, sites d'annonces et réseaux sociaux. Les visites peuvent être réalisées par les propriétaires eux-mêmes ou par un commercial partenaire de la société. « Dans les deux cas, nous qualifions systématiquement les acheteurs, via un contrôle de solvabilité et d'identité, ainsi que par une première visite à distance. Puis nous suivons l'intégralité du processus, en relation directe avec le propriétaire », poursuit le fondateur.

Son objectif : réduire la durée des transactions, pour offrir un tarif agressif permettant d'économiser entre 18 000 et 23 000 euros de commission (soit 5 à 7 %, en moyenne, de la valeur d'un bien). Une somme non négligeable dans un contexte de durcissement des conditions d'octroi

À ISSY-LES-MOULINEAUX

LA VALEUR SÛRE

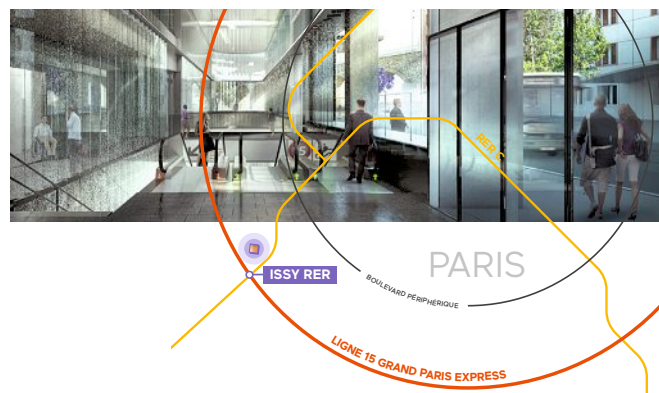


SCOV Issy Les Moulinaux Léon Blum Lot A2 RCS Paris 834 019 093 *Google Maps. Temps donné à titre indicatif. (1) Loi Pinel : Réduction d'impôt pour l'acquisition d'un logement neuf situé dans certaines zones géographiques ; destiné à la location pendant 6, 9 ou 12 ans à un loyer plafonné, et à des locataires sous plafonds de ressources. Les conditions sont définies à l'article 199 novovicies du code général des impôts tel que modifié par la loi de finances pour 2015. La réduction d'impôt sur le revenu est de 12 % pour 6 ans de location, 18 % pour 9 ans de location ou de 21 % pour 12 ans de location, calculée sur le prix d'acquisition du bien retenu dans la limite de 300 000 €. Faire un investissement immobilier présente des risques. Tout décalage dans la signature de l'acquisition et/ou dans le calendrier de livraison est susceptible d'entraîner la perte du bénéfice de la réduction d'impôt. Cette réduction d'impôt est prise en compte pour le calcul du plafonnement global de certains avantages fiscaux visés à l'article 200-0 du CGI 03-2015. LE NON-RESPECT DES ENGAGEMENTS DE LOCATION ENTRAÎNE LA PERTE DU BÉNÉFICE DE LA RÉDUCTION D'IMPÔT. Document et Illustrations à caractère d'ambiance, non contractuels. Illustrations : Asylum, vue de la gare Issy-RER ; agence Brunet Saunier Architecture. Conception & Réalisation : midi quatorze heures - 01/2021.



Grand Paris à moins de 7 min*
du 15^e arrondissement :

votre placement idéal !



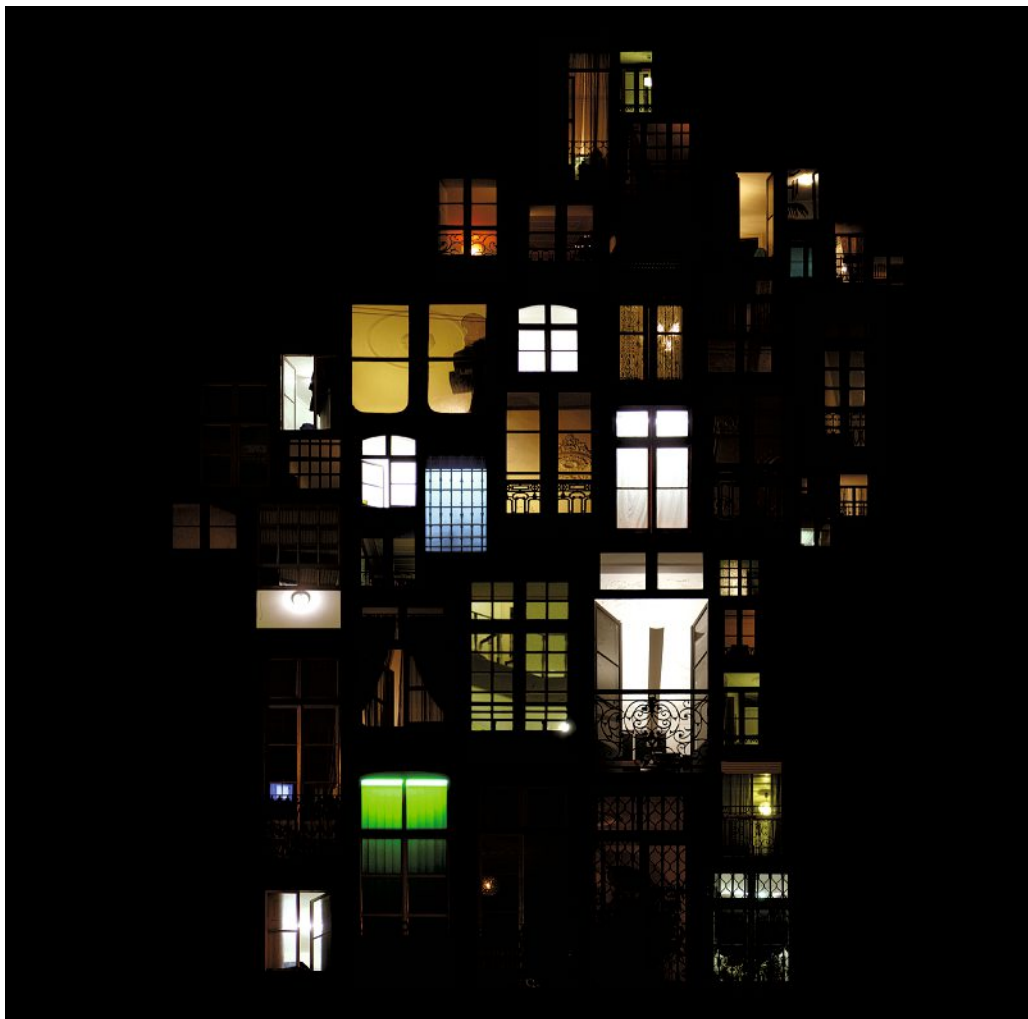
www.cinetic-issy.fr

0 800 715 730 Service & appel gratuits

CO-RÉALISATION

Sefri Cime

nigo PROMOTION



LA RÉALITÉ AUGMENTÉE AU SERVICE DU COLLECTIF

Loin de se limiter aux espaces intérieurs, la visualisation 3D englobe aussi l'environnement d'un bâtiment. L'agence Artefacto a développé une application mobile de réalité augmentée dédiée

à l'urbanisme collectif. Cet outil de concertation a vocation à mesurer la pertinence d'un projet immobilier au regard de l'acceptabilité des citoyens. « Il s'agit d'aider les constructeurs et les promoteurs à mieux répondre aux besoins des usagers, en tenant compte de leurs questionnements et suggestions sur un futur projet

immobilier », explique Valérie Cottereau, directrice générale de l'agence. La méthode de concertation mise en place par Artefacto a été validée par l'utilisateur final, la foncière Covivio. Elle intéresse également la métropole rennaise et des projets sont en cours en région parisienne. À suivre...

du crédit immobilier. « Ce prix plancher facilite la transaction et déclenche plus de ventes », assure Frédéric Ibanez, persuadé que si les agents immobiliers sont à la traîne sur le digital, c'est pour justifier le montant de leurs honoraires. Depuis leur création, Les Agences de papa enregistrent entre 30 et 50 transactions par mois et ambitionnent d'atteindre les 10 000 mandats dans l'ancien. En novembre, la société a vendu, à distance, onze produits immobiliers d'investissement,

allant de 65 000 à 142 000 euros. En 2020, elle a levé 12,3 millions d'euros, pour seulement dix mois d'activité.

Cient de longue date des agences traditionnelles, Hervé a opté, depuis une dizaine d'années, pour le digital. « C'est dans l'air du temps », reconnaît-il. Ce quinquagénaire actif expatrié à Genève s'est constitué, au bout de vingt ans, un parc immobilier important, entre la Suisse et la Haute-Savoie. Pour faciliter la gestion à distance de son patrimoine, il a choisi

Lisbonne. Hors de nos frontières, la série « Tableaux d'intimité » a aussi fait escale à New York, Prague, Sydney ou encore Amsterdam.

l'agence digitale Imodirect. Il a été conquis par l'interface simple, le stockage illimité de documents dans le « cloud » de la plate-forme, autant que par son forfait unique de gestion locative, fixé à 29,90 euros sans engagement. Pour ce prix, le propriétaire peut compter sur un réseau d'« imo-agents » joignables 24 heures sur 24 et sept jours sur sept pour régler les problèmes dans ses différents appartements (sinistres, dégâts des eaux, trouble du voisinage, etc.). Les relances, courriers et appels de loyer sont, eux, automatisés. « Avec le digital, plus besoin de Post-it sur l'écran d'ordinateur de nos agents ! Les actions sont tracées et conservées en historique dans le dossier de chaque propriétaire, en toute transparence », garantit Arnaud Hacquart. En outre, grâce au préavis électronique, l'agence déclenche immédiatement, à chaque départ, la remise en location du bien. « On a chacun intérêt à ce qu'un logement soit vite reloué », souligne Hervé.

L'IMPORTANCE DU CONSEIL

Face au turnover grandissant des locataires, il faut déployer des solutions rapides, souples et efficaces. « J'ai pu signer un bail électronique depuis les Maldives », se souvient l'investisseur. Il concède, cependant, que l'immobilier au quotidien nécessite un bon gestionnaire. « Ce n'est pas un algorithme qui changera un ballon d'eau chaude », assure-t-il, gardant en mémoire cette fois où un locataire inconscient a fait installer un jacuzzi sur le balcon de son appartement. Si l'argument financier sonne toujours comme le chant des sirènes à l'oreille des acquéreurs, certains investisseurs se montrent prudents. Steve, multipropriétaire, distingue le vendeur du conseiller immobilier. « Pour un achat à 190 000 euros, je préfère être sûr du sérieux de la personne qui m'accompagne, plutôt que de prendre le risque de faire une mauvaise opération au prétexte de réaliser une petite économie sur le coût total de mon achat », affirme-t-il. D'origine américaine, ce Parisien d'adoption vient d'acheter à distance un T2 en Vefa (vente en état futur d'achèvement) à Miramas, près de l'étang de Berre, dans le cadre du dispositif Pinel. Un placement qu'il doit aux conseils d'un ami expert en placements financiers.

Et pour cause, la confiance est le facteur clé d'une transaction dans la pierre. Alors que les agents immobiliers commencent à investir les réseaux sociaux – Era organise des Facebook Live pour faire découvrir des biens exclusifs en ligne à son portefeuille de clients –, des groupes affinitaires se créent sur la Toile pour échanger petites annonces et bonnes affaires. Actif depuis 2014, le réseau Gens de confiance diffuse des annonces – dont 30% concernent l'immobilier – à destination d'une communauté fermée, exclusivement accessible sur parrainage de proches (amis, collègues ou famille). « *Le besoin de confiance est très fort dans l'immobilier. En créant un groupe dont les membres se connaissent et sont garants les uns des autres, on limite les risques d'arnaques, de loyers impayés ou de tricherie, inévitables sur les plates-formes d'annonces généralistes* », analyse Nicolas Davoust, cofondateur du site. En cas de mauvais comportement de l'un des membres, le réseau prévient ses parrains et peut aller jusqu'à l'exclusion de son cercle d'amis. Un cas de figure encore jamais rencontré.

« LE BESOIN DE CONFIANCE EST TRÈS FORT DANS L'IMMOBILIER. EN CRÉANT UN GROUPE DONT LES MEMBRES SE CONNAISSENT, ON LIMITE LES RISQUES D'ARNAQUE. »

Inscrite dans le groupe depuis plusieurs années, Amélie a récemment loué à Lille, sans réclamer de caution. « *C'est la nièce d'un des membres du réseau qui m'a mise en contact avec les parents de cette jeune fille. Nous avons négocié le prix du loyer et conclu qu'elle resterait deux ans. Rien de plus* », rapporte cette passionnée de voile et d'immobilier. Elle dit apprécier la proximité des fondateurs du site – trois jeunes entrepreneurs nantais – et les valeurs partagées par la communauté « GDC », pour les initiés. En quête désespérée d'un appartement à Versailles,

Janique s'est elle aussi orientée vers Gens de confiance. « *Cela faisait six mois que nous faisons la tournée des agences de la ville et des alentours. Nous avons épuisé tous les moyens existants et effectué une cinquantaine de visites sans trouver le bien que nous cherchions. Mon inscription sur Gens de confiance était notre dernière chance* », confie-t-elle. Si le couple n'a pas tout de suite trouvé le 100 m² qu'il convoitait, il a rapidement été contacté par un autre membre désirant co-acheter un bien dans le même quartier (Notre-Dame). À quatre, ils ont investi dans une superbe bâtisse de 280 m², datant de 1850, qu'ils se sont partagée. Une rencontre aussi heureuse qu'inattendue qui a permis à ces deux ex-Bouloonnais de concrétiser l'achat de leur vie. Pour Janique, l'expérience Gens de confiance a été positive, même si elle s'interroge sur son devenir. Avec 850 000 membres et de nouveaux inscrits chaque jour, le réseau risque, en effet, de perdre en exclusivité et en opportunités. ●

Plus d'infos sur lesechos.fr/weekend

ASNIÈRES-SUR-SEINE

COUNTRY CLUB

ASNIÈRES SUR SEINE

Grand Paris + quartier en fort développement = LA valeur sûre de votre investissement locatif

DÉMARRAGE DES TRAVAUX

DISPOSITIF PINEL



SEFRI-CIME PROMOTION - RCS Paris 592 011 282. (1) Loi Pinel : Réduction d'impôt pour l'acquisition d'un logement neuf situé dans certaines zones géographiques ; destiné à la location pendant 6, 9 ou 12 ans à un loyer plafonné, et à des locataires sous plafonds de ressources. Les conditions sont définies à l'article 199 novovicies du code général des impôts tel que modifié par la loi de finances pour 2015. La réduction d'impôt sur le revenu est de 12 % pour 6 ans de location, 18 % pour 9 ans de location ou de 21 % pour 12 ans de location, calculée sur le prix d'acquisition du bien retenu dans la limite de 300 000 €. Faire un investissement immobilier présente des risques. Tout décalage dans la signature de l'acquisition et/ou dans le calendrier de livraison est susceptible d'entraîner la perte du bénéfice de la réduction d'impôt. Cette réduction d'impôt est prise en compte pour le calcul du plafonnement global de certains avantages fiscaux visés à l'article 200-0 du CG. 03-2015. LE NON-RESPECT DES ENGAGEMENTS DE LOCATION ENTRAÎNE LA PERTE DU BÉNÉFICE DE LA RÉDUCTION D'IMPÔT. Document et illustrations à caractère d'ambiance, non contractuels. Illustrations : Asylum, vue de la gare Asnières Les Agnettes ; agence Péripériques Architectes. Conception & Réalisation : ● midi quatorze heures - 01/2021.

countryclub-asnieres.fr

0 800 715 730 Service & appel gratuits

Sefri Cime



En connexion directe avec la future gare du Grand Paris

Grand Paris express

