



ÉCONOMIE

Tester votre future maison avant de l'acheter, c'est possible !

EXCLUSIF Le réseau d'annonces immobilières en ligne CapiFrance lance aujourd'hui un nouveau concept : avant de s'engager, les acquéreurs peuvent essayer le bien convoité.

PAR AURÉLIE LEBELLE

LA VALISE est déjà bouclée. Et toute la famille est prête à s'installer, pour le week-end, dans la coquette maison de Karine, à Fourqueux (Yvelines). Pas question pour eux d'aller visiter Paris ou les environs. Ils connaissent déjà le coin par cœur. « On vient tester la maison ! s'enthousiasme Céline, la mère de famille. Ecouter les bruits, voir si l'on s'y sent bien et décider de faire ou non une proposition d'achat. » Essayer un bien immobilier avant de l'acheter, c'est désormais possible : le réseau d'annonces en ligne CapiFrance propose ce nouveau concept inédit en Europe depuis aujourd'hui et l'explique en exclusivité dans « le Parisien » - « Aujourd'hui en France ».

PAS SANS CONDITION

Le principe : exit la visite expédiée en moins d'une heure, les mesures qu'il faut prendre à la va-vite et la mauvaise surprise des enfants qui font du roller dans l'appartement du dessus, ou du bar sous vos fenêtres qui



“ CELA PEUT ACCÉLÉRER LES CHOSSES. CELA PERMET DE LEVER DES DOUTES, DE SE PROJETER DANS LE LOGEMENT. C'EST GAGNANT-GAGNANT ! ”
KARINE, PROPRIÉTAIRE

près de 300 biens proposés chez CapiFrance avant de signer un compromis de vente. Plus de 6 000 pourraient rapidement être proposés. « Les propriétaires voient vite leur intérêt : lever les doutes lorsque le logement est situé dans une zone très dense, près d'une voie de chemin de fer ou d'un bar... liste le conseiller CapiFrance. Même si au final personne ne viendra dormir dans leur lit ou prendre le thé chez eux, cela montre qu'ils sont de bonne foi. »

Pour poser ses valises temporairement dans un bien, il faudra néanmoins prouver sa motivation à son agent immobilier. Pas question de tester un appartement sur la Côte d'Azur au mois d'août juste pour le plaisir. Les « heureux élus » devront avoir réalisé une première visite, montré un plan de financement solide et se montrer sérieusement intéressés. Après ? « Tout se fera à la carte entre le vendeur et l'acheteur potentiel, précise Philippe Buyens. Le conseiller fera signer un document officiel aux deux parties et l'expérience sera évidemment suivie d'un débriefing. » Avec peut-être, à la clé, une offre d'achat.

ferme à 3 heures du matin. « Acheter un bien est pour la plupart des Français le projet d'une vie, précise Philippe Buyens, le directeur général de CapiFrance. Le tester pendant quelques heures, une journée, voire une nuit n'est donc pas insensé. »

Karine, la propriétaire, y voit même un tremplin pour ven-

Fourqueux (Yvelines), vendredi. Céline (à g.) va pouvoir tester, par l'intermédiaire de Stéphane (au c.), agent immobilier, la maison de Karine (à d.), qu'elle envisage d'acheter.

dre sa maison plus rapidement. Car à l'intérieur, son logement est un nid douillet propice au coup de cœur. Mais il longe une départementale – recouverte de murs antibruit – assez passante. De quoi refroidir de potentiels acheteurs comme Guillaume, le compagnon de Céline. « Après une première visite, il m'a dit : la départementale, c'est rédhibitoire ! » se désole-t-elle. C'est à ce moment-là que Stéphane, le conseiller CapiFrance, leur a proposé de tester le canapé, le lit et la cuisine de Karine... avec les fenêtres un peu ouvertes pour estimer l'impact du bruit. « Je suis persuadée que cela peut accélérer les choses, note la propriétaire. Cela permet de lever des doutes, de se projeter aussi dans le logement. C'est gagnant-gagnant ! » Il est possible dès à présent de tester

Des innovations pour booster les ventes

LES PROFESSIONNELS de l'immobilier multiplient les innovations pour se démarquer. ■ **Les préventes chez Orpi.** D'ici à la fin de l'année, les propriétaires qui envisagent de vendre pourront poster une annonce en « prévente » sur le

site. Le but ? Tester leur bien auprès des internautes, confirmer ou non le prix de vente...

■ **Une vente en trente-six heures chrono chez Immonot.** Les potentiels acheteurs – qui ont déjà visité le bien en vente – ont trente-six heures pour

faire monter les enchères dans une salle des ventes virtuelle. ■ **La visite immersive chez ERA.** Enfiler un casque pour découvrir les lieux en réalité virtuelle, c'est possible. Cela permet de faire une sélection en agence avant la visite physique.

A.L.