

[rss](#) [le soir en pdf](#) [newsletters](#) [club du soir](#) [services et concours](#) [emploi](#) [petites annonces](#) [auto](#) [immo](#)

lesoir.be
 Premier site d'informations en Belgique francophone

Rechercher sur lesoir.be

Le Mad - Archives

3°C - 7°C

BOURSE
 Bel-20: -0,19 %
 08/11 17:29

TRAFIC ■■■■
 173 km.
 DENSE

[actu](#) [sports](#) [culture](#) [économie](#) [débats](#) [blogs](#) [le studio](#)

[élections 2010](#) [belgique](#) [france](#) [monde](#) [régions](#) [vie du net](#) [sciences](#) [petite gazette](#) [le fil info](#)



Quel que soit le type d'habitation recherché, parlez-en à votre **spécialiste en crédit Dexia** pour un prêt adapté.

Dexia Banque SA, boulevard Pacheco 44, 1000 Bruxelles - IBAN BE23 0529 0064 6991 - BIC GKCC BE BB - RPM Bruxelles TVA BE 0403 201 185 - CBI/FA n° 19649 A - SPF Economie 4944.

ensemble, à l'essentiel



ECONOMIE IMMO

J'ai vendu ma maison grâce à mon coach

CAROLINE FINNE

jeudi 04 novembre 2010, 10:30



Envie de vendre votre bien mais sans l'intermédiaire d'une agence ? Le coach immobilier offre un service alternatif. Son objectif : tirer le profit maximum de votre maison, en votre faveur. Banc d'essai en compagnie de Gaston Baoo qui nous livre les ficelles du métier.



A ma droite, Cédric, l'élève Ce dernier écoute religieusement les conseils du premier afin de vendre son bien à Wavre sans passer par le filtre d'une agence © olivier papegnies

Autour de la table, deux hommes dont l'attitude évoque à s'y méprendre celle d'un élève et de son professeur. Celui-ci, Gaston Baoo, la soixantaine tonique et coach immobilier interroge : « Comment se sont déroulées les visites de la maison ce week-end ? »

« Pas mal, répond Cédric, moniteur automobile. Il y a eu quelques passages, des gens intéressés mais aucune offre à 265.000 euros comme je l'espère. »

Entre eux, la collaboration débute en mai dernier, lorsque Cédric a décidé de vendre son logement à Wavre sans le filtre d'une agence immobilière. « J'avais d'abord déposé mon annonce sur le web. Une nuée de professionnels ont très vite fondu sur moi et j'ai fini par signer un contrat avec une agence. Mais j'en avais marre de ce système impersonnel, sans feedback où rien n'est transparent. Monsieur Baoo m'a alors contacté... »

« En effet, poursuit le coach qui démarché ses clients sur la Toile. Je repère les biens mis en ligne à 250.000 euros ou plus et je contacte les propriétaires dont les annonces ont l'air de stagner. »

Ni conseiller ni gourou

Mais quel rôle pivot peut jouer un coach face aux intermédiaires classiques dans les transactions immobilières ? « Je ne suis ni un prof, ni un conseiller, ni un psy, ni un gourou, lance tout de go Gaston Baoo. Je suis là pour épauler un propriétaire dont l'objectif est de vendre son bien au meilleur prix. Je lui donne des outils pour réussir. »

Démonstration. « Cédric, te rappelles-tu les deux étapes importantes dans le processus de vente d'une maison ? » Et l'élève de réciter, consciencieusement : « D'abord le propriétaire

les plus récents

- Route du Rhum : Cammas attendu à l'arrivée mardi
- Léopold Storme se pourvoit en cassation
- 68 recommandations pour mieux aborder la diversité

Quel que soit le type d'habitation recherché, parlez-en à votre **spécialiste en crédit Dexia** pour un prêt adapté.

Dexia Banque SA, boulevard Pacheco 44, 1000 Bruxelles - IBAN BE23 0529 0064 6991 - BIC GKCC BE BB - RPM Bruxelles TVA BE 0403 201 185 - CBI/FA n° 19649 A - SPF Economie 4944.

ensemble, à l'essentiel

DEXIA

La copropriété et vous

LE SOIR **TREVI GROUP**

JODOIGNE / PIETRAIN

Villas 4 façades neuves en gros oeuvre fermé, 4 chambres.

[En savoir plus >](#)

le fil info

lancer le fil info

17:49 Léopold Storme se pourvoit en cassation

est là pour répondre à un besoin, celui de toute personne à posséder un toit. Et quand on veut attirer le client, rien de tel qu'une opération de visibilité : le site web dédié au bien et conçu par le coach se révèle être un merveilleux appât. »

Secundo, il faut donner du rêve aux gens, les amener à se projeter dans votre intérieur afin qu'ils s'y sentent bien. Pour cela, il y a des techniques. « Lorsque des amateurs viennent visiter ma maison, je les laisse prendre possession des lieux, ils circulent librement chez moi munis d'un plan pour monsieur et d'un descriptif pour madame », nous explique Cédric. « Car le premier jouit d'un meilleur sens de l'orientation que la seconde », souffle Gaston Baoo.

Pas de visites guidées telles qu'expédiées par les agences. L'objectif c'est d'établir la confiance, de nouer un dialogue avec les visiteurs. On ne brusque jamais.

Un autre procédé qui vise à mettre les gens à l'aise : le home staging, qui fait beaucoup d'écume aujourd'hui. Tout le monde en parle. « Cela veut simplement dire qu'il convient de dépersonnaliser un lieu sans le déshumaniser. Donc si vous avez une photo de Johnny dans votre salon, vous n'y touchez pas. Par contre s'il y a un cliché de vous, torse nu, trônant sur la cheminée, vous le décrochez », précise le coach.

Mais quand savoir mettre un terme à l'entrevue ? Gaston Baoo a sa théorie : dès qu'on perçoit un intérêt réel de la part des amateurs, quand ils commencent à s'imprégner des lieux, là, il faut les guider vers la sortie, créer un manque pour qu'ils reviennent.

Etroite négociation

Irrémédiablement, l'instant crucial va se cristalliser autour de la négociation. « Quand les agences immobilières suggèrent de baisser jusqu'à 15 % le prix d'un bien, j'appelle ça de la liquidation ! Moi je dis qu'on peut descendre le prix initial de 3 %, pas plus », tranche Gaston Baoo.

Tout le coaching vise à réduire la marge de discussion au maximum. D'où l'importance de monter un dossier en béton : quand une personne visite une maison, le propriétaire lui remet une panoplie de documents rassemblés et complétés avec l'aide du coach.

Ces documents englobent une photo flatteuse de l'habitation, une évocation détaillée des lieux, un bilan énergétique, un dossier urbanistique et le prix de vente avec un justificatif chiffré de tous les postes domestiques. Difficile de batailler face à cela. Les gens sont pris au dépourvu.

Dans le meilleur des cas, la vente s'effectue en 24 heures. « Je l'ai déjà vécu », jure Gaston Baoo.

Mais le plus souvent, il faut compter entre 2 et 6 mois. Bien sûr, le coach reçoit sa part dans l'affaire : 1.500 euros pour les frais de mise en route et une trentaine d'heures de coaching de base. Ensuite la rémunération varie en fonction du résultat obtenu. En général, la somme avoisine les 7.000 euros.

www.coaching-immobilier.com

Le top

des entreprises du Brabant wallon

vos réactions

[voir toutes les réactions](#)

Identifiant :
Mot de passe :

Titre :

Rédigez votre commentaire (1000 caractères max.):

Le bon réflexe

Trouver un bien : A vendre A louer

Je cherche :

Province :

Codes postaux : ou

Prix de : à

17:13 68 recommandations pour mieux aborder la diversité

16:40 Les avocats de Richard Fournaux réclament l'acquittement

16:27 Des cartes à gratter parfumées au cannabis distribuées aux Pays-Bas

16:07 Le choléra fait 544 morts et plus de 8 000 hospitalisations en Haïti

les plus consultés

- « La VRT dit adieu à la Belgique »
- Bart De Wever, susceptible ou fin stratège ?
- Le colonel Gennart ne désarme pas
- Les salaires belges augmentent trop vite
- Essais libres : Vettel le plus rapide, D'Ambrosio 22e

Dossier

Top des entreprises
Brabant wallon

Application iPad

Application lesoir
Gratuite

Collection

Les Livres qui ont
changé le monde

Notre
newsletter
tennis

Quelques règles de bonne conduite avant de réagir

postez votre commentaire

[1] donaldduque dit le 7/11/2010, 12:06

Efficace ?

"Entre eux, la collaboration débuta en mai dernier, lorsque Cédric a décidé de vendre son logement à Wavre sans le filtre d'une agence immobilière" Depuis le moi de Mai ...! donc depuis + de 6 mois, cela ne semble pas donner des résultats extraordinaire ; Ce Monsieur aurait pris le soin de se présenter comme agent immobilier agréé (? , sous quel numéro IPI ?) avant de dénigrer les agences immobilière.

Signaler un abus
Message constructif ? OUI 0 NON

voir toutes les réactions

<p>actu</p> <ul style="list-style-type: none"> belgique france monde régions vie du net sciences / santé petite Gazette le fil info 	<p>sports</p> <ul style="list-style-type: none"> football tennis sports mécaniques cyclisme basket autres sports résultats 	<p>culture</p> <ul style="list-style-type: none"> cinéma musiques livres scènes arts plastiques médias / télé airs du temps marché de l'art 	<p>économie</p> <ul style="list-style-type: none"> le fil info eco coulisses de l'économie calendrier économique immo 	<p>débats</p> <ul style="list-style-type: none"> forums éditos à bout portant cartes blanches chroniques les chats sondages le Kroll 	<p>blogs</p> <ul style="list-style-type: none"> frontstage moi jeux salle des profs Colette Braeckman Belgium Iphone jour après jour Ket Paddle 	<p>le studio</p> <ul style="list-style-type: none"> 24 heures en images photos vidéos infographies
--	--	--	--	---	---	---

Sites du groupe *Rossel* :

Vlan.be	PhotoBook	Passion des montres	Rossel advertising
Le Sillon Belge	Gaultmillau	Rossel	Carnews
Lenseo	Références	Ticketnet	L'Echo
Soirmag	Cinenews	La Voix du Nord	GrenzEcho
Net Events	Sud presse	Marché de l'art	Saveurs.be

Rechercher sur le site :

nous contacter	flux RSS	Le Soir en PDF
plan du site	newsletter	club du soir
archives	services et concours	

© Rossel & Cie. S.A. - lesoir.be - Bruxelles 2010

* Toute reproduction et/ou rediffusion de contenu par quelque moyen que ce soit doit faire l'objet d'une autorisation spécifique auprès de Copiepresse au 02/558.97.80 ou via info@copiepresse.be . Sont toutefois autorisés la reproduction et l'agrégation des contenus de Flux RSS ou Widget, limitées à un usage privé, individuel et non commercial, ou un lien vers la page d'accueil. Plus d'infos : www.copiepresse.be » Pour toute autre question ou information, contactez lesoir.be .