

## POUR VENDRE MIEUX ET PLUS VITE SON BIEN IMMOBILIER

### UNE NOUVELLE AGENCE **Avéo**, «LE» SPECIALISTE DU HOME STAGING ET DES TRAVAUX DE L'HABITAT, S'IMPLANTE AU MANS (72)

Concept existant depuis plus de 30 ans aux États-Unis et arrivé en France en 2008, le Home Staging arrive au Mans avec la création d'une nouvelle agence Avéo. Se développant en franchise, Avéo compte à ce jour 33 agences dont le site pilote qui est basé à Saint-Etienne.

Pour Anthony NEVEU, nouveau franchisé implanté au Mans depuis début septembre, après deux mois d'activité, le constat est évident « **il y a un vrai besoin et les solutions Avéo répondent vraiment aux attentes des clients vendeurs** ».

#### **Concrètement : qu'est-ce que le Home Staging ?**

Quel propriétaire n'a pas souhaité vendre son bien dans les meilleurs délais et au meilleur prix possible du marché.

Or, tous les professionnels de l'immobilier s'accordent pour affirmer qu'un acheteur se fait une opinion du bien qu'il visite en moins de 90 secondes, déclenchant le « coup de cœur ».

Pour faciliter la transaction il est donc essentiel de dépersonnaliser le bien, le rafraichir et faire de petits travaux si besoin, afin de permettre au futur acquéreur de pouvoir immédiatement s'y projeter. En effet, quoi de pire que de visiter un logement avec des fenêtres vétustes qui ne ferment pas, une fuite dans la salle de bain ou encore une tapisserie murale datant des années 80. Des détails qui vont concourir à dévaloriser le bien aux yeux de l'acquéreur potentiel alors qu'il se positionnera plus rapidement sur un bien prêt à emménager.

Autant de bonnes raisons pour faire appel à un spécialiste du Home Staging qui, comme Avéo, développe des techniques professionnelles visant à optimiser sa stratégie de commercialisation.



Avant : ci-dessus

Après : ci-dessous



#### **Avéo s'engage sur la rapidité de vente des biens avec sa garantie :**

##### **« Vendu en moins de 3 mois »**

Les prescripteurs d'Avéo sont majoritairement les agences immobilières qui, dans le cadre de leurs « contrats exclusifs », peuvent alors s'engager pour une vente avec une garantie « vendu en 3 mois ». Si le coût d'une prestation de home staging doit être compris entre 0,5 et 4% du prix de vente d'un bien, selon son niveau de prix de vente, en



investissant ce montant, le client vendeur a la garantie d'un retour sur investissement par la limitation du jeu de la négociation.

N'ayant aucune avance financière à faire puisqu'il ne règle l'intervention que lors de l'accord du compromis de vente, il ne prend donc aucun risque et met tous les atouts de son côté pour permettre à l'agent immobilier de vendre plus rapidement et au juste prix son logement.

Les atouts d'Avéo pour une vente réussie :

- une présentation valorisante et dynamique du bien à vendre
- une communication améliorée, notamment grâce à la prise de vue Exclusive de photos HDR, permettant jusqu'à 3,2 fois plus de clics sur l'annonce (source Exposio France)

Le client bénéficie d'une stratégie commerciale efficace puisque, en 2015, 82% des logements où Avéo est intervenu ont été vendus en moins de 90 jours alors que 20% des biens sur le marché y sont présents depuis plus d'un an ! (Source études internes Avéo 2015)

### **Portrait d'Anthony NEVEU, nouveau franchisé Avéo, qui crée son entreprise dans sa région natale**

À 38 ans, après 17 ans d'activité dans le commerce international, Anthony NEVEU souhaitait donner une nouvelle orientation à sa carrière professionnelle. *« Ayant principalement travaillé à l'export pour des entreprises françaises, ce qui m'a fait beaucoup voyager, je me suis toujours intéressé à l'immobilier. Voulant revenir, avec ma famille dans ma ville d'origine - Le Mans - où j'ai vécu de nombreuses années, je voulais m'investir dans un secteur innovant. Le Home Staging en fait partie, car très développé à l'étranger, en France il y a beaucoup à faire. Ce n'est en aucun cas de la décoration mais bien la pratique de méthodes et de techniques éprouvées qui permettent de rendre un bien vendable beaucoup plus rapidement ».*



Anthony NEVEU au Salon de l'Immobilier du Mans

Le démarrage de l'activité d'Anthony NEVEU se présente bien avec déjà des 1ers chantiers programmés. Et pour faire connaître encore plus rapidement les prestations proposées par Avéo, le lieu idéal était le salon de l'Immobilier qui se déroulait au Mans du 4 au 6 novembre dernier. Un succès pour ce salon qui a accueilli plus de 3 000 visiteurs. Un investissement qu'Anthony n'a pas regretté car il lui a permis de rencontrer beaucoup de clients potentiels, agents immobiliers et particuliers.

#### **À propos**

Sylvain REY, ancien dirigeant de groupe de distribution spécialisée, fondateur en France du concept Avéo, consistant à reconditionner un logement pour en faciliter la vente ou la relocation, crée sa 1<sup>ère</sup> agence en mars 2008. À partir de janvier 2009, Avéo développe son concept sous forme de franchise, fort d'un savoir-faire reconnu. Avéo, qui compte aujourd'hui 33 agences sur l'hexagone, poursuit son développement avec un potentiel d'une centaine d'agences. En 2015, le réseau Avéo a réalisé 860 opérations pour un CA de 5,5 M€ HT.