

lyon people

Privateimmo.com, pure produit anti-crise

The screenshot shows the Privateimmo.com website interface. At the top left is the logo 'privateimmo.com' with the tagline 'Les sites de ventes privées immobilières en internet'. To the right is a phone number 'N°Azur 0 810 811 161'. Below the logo is a navigation menu with links: 'Accueil', 'Mon compte', 'Conseil en ligne', 'Qui sommes nous?', 'Notre philosophie', 'Comment ça marche?', 'FAQ', and 'Partenez vos amis'. On the left side, there are two blue panels: 'Informations personnelles' for user 'Mme serge devillier' and 'Alerte habitation' for 'Maison'. The main content area features a search bar 'partenez un ami' and a notification 'Vous avez actuellement 0 filiales'. Below this is a banner '4 nouveaux produits chaque jour - la durée de mise en vente d'un bien est de 7 jours'. The main area displays a grid of six property listings, each with a photo, location, type, area, and price.

Location	Type	Area (m²)	Price (€)	Reste (j/h/mn)
44 - NANTES	T3	65,9	207 500	6 j / 13 h / 26 mn
38 - GRENOBLE	T4	86,45	289 500	6 j / 13 h / 26 mn
77 - BRIE COMTE ROBERT	T3	65,45	215 000	6 j / 13 h / 26 mn
69 - LYON 2ème	T2	36,6	132 000	6 j / 13 h / 26 mn

Par Marjorie Auer, le 12-03-2009

*Appliquer le principe du site venteprivées.com au secteur de l'immobilier ? Rien de plus simple, selon **Sylvain Barbier** et de **Patrick Budeyron**. Une idée née en juin 2008 et qui permet de faire face aux aléas du secteur immobilier.*

Face à la "mouvance des sites de ventes privées", explique Sylvain Barbier, les deux associés décident de lancer un site inédit, entièrement dédié à la vente privée immobilière sur internet. D'abord prudemment, avec un "test de près de huit mois dans la région lyonnaise". La demande croissant en même temps que la crise financière, le site prend rapidement son envol, en proposant des solutions pour que les "offres commerciales trouvent acquéreurs, avec des nouveaux prix". Et pas des moindres : jusqu'à 25% de remise ! "Le concept est semblable à celui d'un magasin de prêt-à-porter en solde : des lots, parmi des programmes à lancer ou au contraire à terminer, sont sélectionnés et proposés moins chers sur le site que le prix initial." Les ventes sont cependant éphémères : "Il faut être réactif, sans se précipiter" conseille-t-il. Derrière la vitrine du site, le cycle immobilier est le même qu'en agence : "La vente ne se fait

pas directement sur le site. Les personnes intéressées peuvent mettre une option sur le bien immobilier ou faire une proposition". Comme dans la réalité, "un conseiller vous appelle directement afin de faire avancer le projet", avec bien entendu un délai de rétractation : "Le client est protégé".

Le site privateimmo.com est constamment remis à jour: à minuit, quatre nouveaux lots arrivent quotidiennement, avec un maximum de vingt-huit lots par semaine, *"afin de ne pas noyer les offres dans la masse et que le client se repère facilement"*. Passage obligé pour visionner les offres : l'inscription, qui permet également de renseigner sur le type de bien que vous souhaitez acquérir. Chaque vendredi, une newsletter vous fait découvrir de manière inédite les lots de la semaine suivante. Le site surfe également sur la mouvance du web 2.0 : *"Le nouveau site a été mis en ligne fin janvier, et a été 'pensé' par les internautes"*. Ainsi, après un large plébiscite, un système d'outil de calcul de budget a été mis en place. Les biens immobiliers se situent partout en France et varient en fonction des offres des promoteurs, même si elles risquent de se concentrer dorénavant sur *"Lyon et Paris vu l'importante demande des internautes"*. Sylvain Barbier et Patrick Budeyron réalisent une à deux ventes par semaine via le site, qui engendre 100 nouvelles inscriptions par jour. Pour l'avenir, ils souhaitent développer un système de points pour la personne parrainant un nouveau venu, certainement convertibles en Smart Box, *"créer un forum, développer les contacts, et envisager une possible évolution vers des biens immobiliers européens"*. Une mécanique bien huilée.