

## Le « Test Avant-Vente », véritable accélérateur de transaction

Communiqué de presse



Le site Drimki.com a, dès son lancement mi 2008, proposé un service gratuit de mise en relation entre acheteurs et vendeurs potentiels. Ce service, proposé en amont de la vente permet non seulement au vendeur de tester l'attrait de son bien, mais aussi de réunir une liste d'acheteurs intéressés.

### Un outil novateur qui prépare efficacement les transactions futures

Avec les conditions de marché actuel, il est difficile d'anticiper l'attrait d'un bien immobilier mis en vente. Son prix, son emplacement, sa surface sont autant de points qui en font un bien attractif ou pas

pour un acheteur, et qui donnent une indication sur sa cote de popularité. Il est toujours difficile de savoir, avant la mise en vente effective, si le bien en question aura ou non du succès.

C'est pour répondre à cette interrogation des vendeurs que Drimki a mis en place le « Test Avant-Vente ». Le principe est simple : les vendeurs peuvent, avant la mise en vente, tester l'attrait de leur bien et le nombre d'acheteurs intéressés. Le bien potentiellement mis en vente est donc présenté sous forme d'une annonce immobilière classique, enrichie du prix estimé par Drimki.com, l'environnement et un reportage photo présentant le bien sous toutes ses formes. La visite sur place ne se fera qu'une fois le bien mis en vente, mais déjà, le vendeur dispose d'une liste d'attente d'acheteurs potentiels.

### Un accélérateur de transaction, rassurant pour le vendeur !

Les personnes intéressées par l'appartement ou la maison, à partir des photos et des indications données, s'inscrivent sur une liste d'attente, qui sera ensuite appelée au moment de la mise en vente effective. Ils sont ainsi en veille jusqu'à ce moment-là. Entre temps, Drimki aura vérifié la solvabilité et les garanties financières offertes par les différentes personnes intéressées et susceptibles d'acheter. Au final, ce service permet d'accélérer la transaction, puisque des acheteurs sont déjà inscrits pour la visite du bien et que Drimki a pris soin de vérifier leurs capacités financières. Le vendeur accède quant à lui à une information qui lui permet d'avoir une meilleure connaissance du marché avant sa décision, et de mieux choisir son prix de mise en vente. Il évite ainsi d'être hors marché et vend efficacement.

Ainsi, alors que le délai de vente sur Drimki est en moyenne de 42 jours, le « Test Avant-Vente » permet d'accélérer encore de 9 jours ce délai de transaction, le ramenant à 33 jours. Et ce, à moindre coût puisque le service est inclus dans les honoraires d'agence payés aux partenaires agents immobiliers de Drimki.

#### Drimki.com en bref

Lancé en 2008, [www.drimki.com](http://www.drimki.com) est le site accélérateur de transactions immobilières. En utilisant l'ensemble des fonctionnalités d'Internet, le site propose de mettre en relation acheteurs et vendeurs de biens immobiliers à tous les niveaux de la transaction immobilière. Ainsi, Drimki.com propose des outils d'aide à la décision, notamment du côté vendeur avec son « Test Avant-Vente » qui permet d'évaluer l'intérêt des acheteurs pour un bien avant sa mise en vente. Un outil qui permet d'accélérer de fait les transactions immobilières. Enfin, grâce à un réseau d'agences immobilières sélectionnées à travers l'ensemble du territoire national, Drimki.com s'associe aux meilleurs professionnels pour réaliser des ventes rapides et efficaces en 42 jours moyens. Drimki.com, c'est aujourd'hui plus de 70.000 annonces en ligne, 300 000 connexions et 20.000 estimations par mois et plus de 2.000 personnes déjà séduites par le « Test Avant-Vente ». Son actionariat est composé de Business Angels (issus de Kelkoo), Innovacom (fonds d'investissement de France Télécom) et ASI (fonds des créateurs de Skype)

#### Contacts Presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02  
21-23, rue Klock - 92110 Clichy - [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com) - [www.galivel.com](http://www.galivel.com)