

Mélodie en sous-sol...

Les sous-sols et les rez-de-chaussée ne sont pas faits que pour attaquer un casino comme dans un célèbre film d'Henri Verneuil... ils ont aussi leur charme très particulier. Les appartements en étage sont souvent jugés plus attrayants, tandis que les rez-de-chaussée sont délaissés : c'est une erreur. Il faut corriger cette méprise.

Le marché des rez-de-chaussée, qui pèse environ 10 % du total des biens en centre urbain, est particulier tant pour les caractéristiques des biens proposés que pour les motivations de l'acquéreur. Les rez-de-chaussée correspondent souvent à un besoin spécifique pour l'acheteur, alors que dans les étages, l'achat est surtout motivé par des critères d'envie plus impulsifs. Ce marché requiert donc une analyse fine et sélective pour rapprocher une offre et une demande très particulières.

Un acquéreur — ou un locataire — de rez-de-chaussée veut que son bien réponde à une nécessité quelquefois incontournable. Pour autant, plaisir et utilité doivent être réunis, qu'il s'agisse d'exercer en profession libérale, d'avoir un accès direct sur la rue, de faciliter l'accessibilité à une personne à mobilité réduite ou âgée, d'avoir la jouissance d'une cour ou d'un jardin pour ses enfants ou son animal domestique préféré, de disposer d'un spacieux loft — ou d'un souplex de rêve en aménageant une cave — pour faire des exercices à la barre ou jouer du piano... Quand un acquéreur choisit un bien en étage, c'est parce que l'appartement lui convient. Lorsqu'un acheteur sélectionne un rez-de-chaussée, ce n'est pas seulement le bien qui lui plaît, c'est aussi et surtout le bien dont il a besoin.

Autre motivation d'achat d'un rez-de-chaussée : le budget. Les prix de l'immobilier des grandes villes grimpent depuis des décennies bien plus vite que le niveau de vie des ménages, l'acquisition d'un rez-de-chaussée s'avère une solution astucieuse pour accéder à la pièce supplémentaire convoitée, réaliser un premier achat avec des charges modérées ou s'offrir un pied-à-terre dans un secteur recherché... sans faire exploser son budget. A l'achat, il offre en effet une décote de 10 à 20 % par rapport à un bien d'une qualité et d'une surface équivalente en étage. Mais si l'investissement est réalisé dans une optique locative, le loyer que vous en obtiendrez sera sensiblement le même qu'en étage : la décote n'est que de l'ordre de 5 %. En revanche, l'accès à un espace extérieur augmentera la valeur locative du bien.

Enfin, le propriétaire d'un rez-de-chaussée ne trouve dans les agences de quartier ni la motivation, ni le savoir-faire pour mettre en avant les spécificités de son bien et valoriser ses atouts. Utiliser le rez-de-chaussée comme faire-valoir pour vendre un autre bien en étage ou s'épuiser à persuader quelqu'un d'acheter ce type de bien, quand il n'en a ni l'envie ni le besoin, mènent indubitablement à des déconvenues.

D'où le concept de Rez-de-chaussee.com : un spécialiste capable d'offrir un véritable savoir-faire, une démarche sélective et qualitative pour la vente ou la location des rez-de-chaussée. Et de répondre intelligemment aux attentes et besoins du vendeur, comme de l'acquéreur.

Rez-de-chaussee.com en bref

Créé en 2009, Rez-de-chaussee.com apporte des solutions concrètes aux propriétaires de rez-de-chaussée souhaitant mettre leur bien en vente, aux agences immobilières désireuses de sous-traiter la vente de leurs mandats en rez-de-chaussée à une équipe commerciale spécialisée et aux acquéreurs recherchant spécifiquement un bien en rez-de-chaussee.

Depuis sa création, rez-de-chaussee.com offre ses services de vente et location sur Paris intra-muros et sa petite couronne. Le concept se développera progressivement sur les 6 plus grandes capitales régionales.

Contact presse

Galivel & Associés - Carol Galivel / Julien Michon - 01 41 05 02 02

21-23 rue Klock – 92110 Clichy - Fax : 01 41 05 02 03 - galivel@galivel.com