

# Vous n'arrivez pas à vendre votre appartement à rénover ? La soluce de cette startup

*Vendre un bien qui demande à être rénové implique de faire des concessions sur le prix d'un côté et de réussir à se projeter dans un important chantier de l'autre. La startup Valuo accompagne les deux parties pour un résultat gagnant-gagnant.*

Temps de lecture : minute

---

2 mai 2024

Le problème : Alors que l'Etat lutte contre les passoires thermiques et que les appartements aux étiquettes énergétiques les plus faibles ne peuvent plus être loués, les investisseurs se montrent logiquement regardant avant d'acquérir un bien. Les propriétaires occupants se soucient quant à eux de la facture énergétique avant de se projeter dans une nouvelle habitation. « *On estime à environ cinq millions le nombre de passoires thermiques en France, soit environ 20 % du parc immobilier, dont un quart est classé entre F et G. Pour le vendeur, la perte de valeur serait comprise entre 5 et 10 %, jusqu'à 15 % selon la typologie de bien* », contextualise François Sorbier, cofondateur de Valuo.

## La soluce : des travaux clé en main pour rénover aux goûts de l'acquéreur

Ces différents freins à la vente et à l'achat, Valuo entend les lever avec une prestation complète qui débute avec le vendeur et s'achève aux côtés de l'acquéreur. La startup œuvre à valoriser les appartements de Paris et d'Ile-de-France, avant de s'étendre aux principales villes de

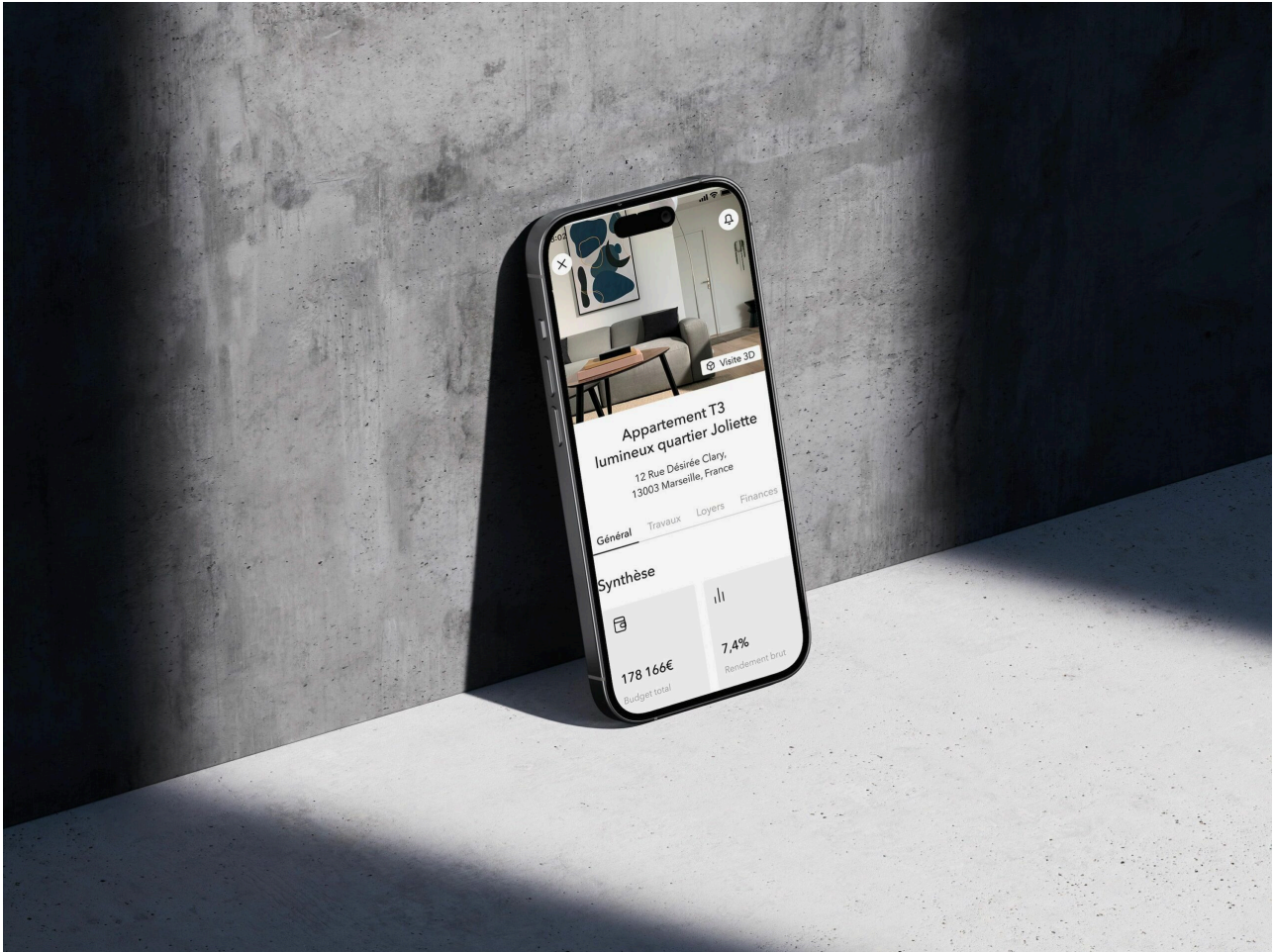
France. « *Nous voulons révéler le potentiel, rendre un appartement plus intéressant à rénover en le façonnant aux goûts de l'acheteur sans que lui, ou le vendeur, ne portent les contraintes liées aux travaux.* »

L'architecte de Valuo se déplace dans le bien en vente pour relever les cotes et intégrer les contraintes techniques du logement tel que les murs porteurs, les arrivées et évacuations d'eau ou encore les ouvertures de fenêtre. « *Nous réalisons ensuite entre un et trois projets d'aménagement en se basant sur la cible acquéreur potentielle. Ainsi, on peut proposer deux ou trois chambres selon les aménagements envisageables.* »

Valuo communique ensuite une modélisation 3D du projet le plus pertinent sur 25 plateformes de multidiffusion allant de Leboncoin à Seloger. « *Nous intégrons un devis travaux détaillé et transparent pour que l'acheteur sache où il va. Cette démarche limite le niveau de négociation des acheteurs et donne plus d'attractivité au bien car on limite le risque pour l'acquéreur.* » Le vendeur ne finance pas la démarche puisque Valuo se rémunère au succès, avec une commission de 4 à 5% du prix de vente, en exclusivité.

Pendant les visites, les équipes de Valuo aide les acheteurs potentiels avec une projection sur tablette du résultat attendu. « *En fonction des besoins, comme un coin bureau, on modifie le projet au cours de la visite.* » A la signature du compromis de vente, Valuo peaufine le projet aux goûts du futur occupant et l'accompagne dans la sélection des matériaux. Du côté de l'emprunt, le dossier complet avec le détail des travaux facilite l'accord bancaire. « *On peut lancer les travaux rapidement pour arriver à une rénovation complète sous quatre mois au plus. On s'occupe du suivi de chantier jusqu'à la fin.* »

Depuis mars 2023, Valuo a ainsi obtenu 30 mandats exclusifs, finalisé 22 ventes et mène actuellement 9 chantiers de rénovation.



À lire aussi  
EDF investit dans Masteos pour accélérer la rénovation  
énergétique et la décarbonation de l'habitat



**MADDYNEWS**

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups

françaises !

JE M'INSCRIS

---

Article écrit par Nadege Hubert