

Vente

Des outils professionnels pour les vendeurs sans intermédiaire

Deux nouveaux services sont proposés aux particuliers qui veulent vendre seuls leur bien. Présentation.

Laurent Buschini

En matière immobilière, à défaut de statistique nationale, les professionnels de la branche estiment qu'au moins la moitié des transactions annuelles se font de particulier à particulier. Un marché important sur lequel les courtiers professionnels lorgnent depuis longtemps.

Depuis quelques semaines, de nouveaux services sont offerts aux propriétaires qui veulent vendre sans avoir recours à un intermédiaire. L'une des plus importantes enseignes de courtage de Suisse romande, Cardis Sotheby's International Realty, a lancé, au début du mois de juin, un nouveau service sous la forme d'une plateforme, Partenaire Particulier, qui a aussitôt créé la polémique parmi le landerneau romand de l'immobilier. Un autre projet, Immo Proprio, proposé par le fondateur de Home 3D, société active dans les visites virtuelles, est sur le point de commencer ses activités. Présentation.

L'offre de Cardis Sotheby's International Realty porte sur l'accès, sous contrat, à une plate-forme qui facilite la mise en vente et la publication durant trois mois d'un bien immobilier sur le site de l'enseigne de courtage et sur les principaux sites de vente immobiliers de Suisse romande. Prix de l'accès tout inclus: 500 francs. L'utilisateur doit remplir lui-même les informations sur le bien à vendre. Sur la base de ces données, un outil d'estimation automatisé lui fournit une fourchette de prix. Mais, au final c'est le vendeur qui fixe la valeur de son bien. Il se charge aussi des photos, de l'organisation des visites et, si elle se fait, de la conclusion de la vente devant notaire. Par contre, pour ce prix, il ne bénéficie d'aucun conseil de la part des courtiers de Cardis Sotheby's International Realty.

Fondateur de la société et administrateur délégué, Philippe Cardis explique comment est né ce concept novateur:

«Une bonne partie des propriétaires ne veulent pas passer par un courtier pour vendre leur bien. Ils pensent pouvoir le faire seuls et ne veulent pas payer la commission de courtage. Mais ce n'est pas si simple de vendre sans intermédiaire. Nous avons eu l'idée de leur faciliter la tâche en leur proposant le nouveau service Partenaire Particulier. Nous leur mettons à disposition un outil professionnel très facile d'utilisation pour simplifier au maximum les opérations.»

Contrat de courtage associé

Le contrat d'utilisation de Partenaire Particulier est couplé avec un contrat de courtage non exclusif qui lie l'utilisateur et la société de courtage. En clair, les courtiers de Cardis Sotheby's International Realty peuvent proposer leurs propres clients aux vendeurs qui utilisent la plate-forme. Libres à ces derniers d'accepter ou non les propositions qui leur sont faites. Mais s'ils les acceptent et que

«L'intelligence artificielle permet de nouvelles possibilités et nous ne pouvons pas aller contre cette évolution.»

Philippe Cardis

Fondateur et administrateur de Cardis Sotheby's International Realty

la vente se conclut par ce biais, le vendeur devra payer au courtier qui lui a amené l'acquéreur une commission de 2% sur la transaction (qui s'ajoutent aux 500 francs du contrat pour l'accès à la plate-forme). Pour rappel, le taux de la commission d'un courtier varie entre 3 et 5% selon la région et le bien à vendre.

Ce mélange entre contrat de vente pour particuliers et contrat de courtage a créé la polémique. Certains concurrents ont accusé Cardis Sotheby's International Realty de proposer un produit d'appel pour attirer de nouveaux clients (*lire la relance en page 3*). Philippe Cardis ne cache pas qu'il entend créer un réseau de propriétaires qui veulent vendre seuls grâce à Partenaire Particulier: «On s'intéresse à cette clientèle, c'est vrai. Elle représente actuellement le tiers de nos man-



En Suisse, un logement sur deux est vendu de particulier à particulier. Les vendeurs estiment être capables de vendre leur bien sans payer une commission à un intermédiaire. ISTOCK

dats. Nous espérons la développer pour qu'elle constitue la moitié de nos affaires.» Une croissance qui pourra s'appuyer grâce à ce nouveau service. Car Philippe Cardis sait qu'une partie des propriétaires qui veulent vendre seuls échouent dans leur démarche. «Ils auront, par exemple, surévalué le prix de leur logement. S'ils n'y arrivent pas seuls, ils auront besoin de nous. Nous pourrions leur proposer un autre service avec une commission de courtage diminuée, car notre travail n'aura pas été aussi important que pour un contrat traditionnel. Nous n'aurons pas passé autant de temps sur le dossier.»

Philippe Cardis estime donc être totalement transparent avec le contrat de la plate-forme Partenaire Particulier: «La prestation de 500 francs est payée pour l'accès à une prestation où la personne vend son bien seule. Bien entendu, les vendeurs particuliers s'appuient sur la crédibilité de notre marque. C'est un atout supplémentaire pour eux. Et nous leur proposons un contrat de courtage couplé à l'utilisation de la plate-forme, mais il n'est pas intrusif. Les personnes sont libres d'accepter les propositions de nos courtiers.»

Éviter les erreurs de débutant

Fondateur d'ImmoProprio, Marc-Henri Meyer propose un service différent aux propriétaires qui veulent vendre sans l'aide d'un courtier. D'abord sa société ne fait pas de courtage. Formé dans la technologie numérique, il a créé la société Home 3D, active dans la réalisation de visites virtuelles, principalement pour les agences immobilières. Avec ImmoProprio, il souhaite offrir un outil de présentation et de diffusion de qualité professionnelle: «Notre solution permet aux vendeurs d'éviter les deux principales erreurs de la personne qui veut vendre son bien sans intermédiaire: une mauvaise estimation de l'objet à vendre et une mauvaise présentation qui le dévalorise.»

Le forfait se monte à 1500 francs et il est payable à la vente du bien (au plus tard à 6 mois). En plus d'une estimation de l'objet par un membre de la Chambre suisse des experts en estimation immobilière (CEI), ImmoProprio propose également des photographies, une visite virtuelle 360 degrés, la vue par drone de la propriété et la réalisation des plans d'étage, le tout réuni dans un dossier de vente de qualité professionnelle. Ce forfait comprend aussi la rédaction et la diffusion de l'annonce sur les princi-

aux sites immobiliers choisis par le vendeur (mais le prix de l'abonnement de publication est hors forfait). «Même s'il dispose du rapport détaillé et de l'estimation sur mesure donnée par un expert indépendant, le propriétaire reste toujours libre de fixer son prix de vente», précise Marc-Henri Meyer. C'est également le propriétaire qui s'occupe des visites, car il connaît mieux que personne son logement et les éventuelles rénovations effectuées. Le client d'ImmoProprio trouve aussi sur le site des conseils et des informations pour toutes les étapes de la vente, jusqu'à la recherche d'un notaire pour la conclusion de l'affaire. «Nous proposons aux propriétaires de commercialiser leur bien dans les meilleures conditions, en leur permettant de gérer eux-mêmes la transaction. Avec une présentation professionnelle et la possibilité de découvrir à distance le bien grâce à la visite virtuelle, le propriétaire met tous les atouts de son côté pour réussir sa vente.» Marc-Henri Meyer rencontre ses premiers clients la semaine prochaine.

Le fondateur d'ImmoProprio est conscient que le marché de la vente évolue. «Pour le courtage, l'arrivée de nouvelles sociétés comme Neho ou Kiiz représente un coup de pied dans la fourmilière.» Ce modèle disruptif propose un processus de vente hautement numérisé à un tarif forfaitaire. Une concurrence dont Philippe Cardis a aussi bien conscience: «L'intelligence artificielle permet de nouvelles possibilités et nous ne pouvons pas aller contre cette évolution. Nous devons nous adapter. Certains de nos clients ont choisi ces nouveaux services pour économiser sur les commissions de courtage. Il en faut pour tout le monde.»

Courtage pas menacé

Philippe Cardis croit par contre toujours à la valeur du courtage et se défend de faire du dumping sur la commission avec sa nouvelle offre. Il ne pense pas que les clients de sa société choisiront la plate-forme Partenaire Particulier pour gagner au final 1% de commission. «Les propriétaires qui font appel à nos courtiers dès le départ veulent un accompagnement complet pour vendre le bien immobilier dont ils veulent se séparer. Et au final nous leur faisons gagner de l'argent car nous savons fixer le prix au plus juste. Vouloir gagner 1% sur la commission est en fait un mauvais calcul.» Une affirmation qu'une étude statistique genevoise confirme (*lire ci-contre*).

Une offre saluée si elle est sans ambiguïté

À la suite du communiqué annonçant l'offre Partenaire Particulier de Cardis Sotheby's International Realty, Christophe Aumeunier, secrétaire général de la Chambre genevoise immobilière (CGI), a diffusé un communiqué d'une rare virulence dans lequel il recommandait aux propriétaires «de bien identifier les prestations de courtage proposées par certains acteurs qui se disent disruptifs et bon marché». La CGI les invitait à être attentifs aux contrats proposés. «Je constate que notre prise de position a fait évoluer les choses, précise Christophe Aumeunier. J'ai eu un contact avec Philippe Cardis. La présentation du concept a évolué. Elle a permis de lever certaines ambiguïtés regrettables. Le fait qu'une commission de courtage de 2% est exigée a été précisé. On ne parle, par exemple, plus de vendre son bien pour 500 francs seulement, mais bien de la simple diffusion d'une annonce.»

Président de la Chambre suisse des diplômés de l'immobilier (ARCID), Julien Di Savino ne voit pas d'inconvénient à ce que des solutions soient offertes aux propriétaires qui veulent vendre leur bien seuls et ne craint pas une détérioration de la marge de commission traditionnelle, même s'il reconnaît que la concurrence se durcit. «Si les propriétaires souhaitent vendre sans intermédiaire, autant qu'ils le fassent. Ceux qui échouent et se tournent ensuite vers un courtier sont souvent les premiers à vouloir négocier à la baisse la commission pour notre travail. Cela dit, la solution proposée par Cardis Sotheby's International Realty est intelligente. Elle leur permet d'attirer de nouveaux clients. Si les vendeurs échouent, la société de courtage va récupérer des mandats. C'est sans doute là-dessus qu'elle compte, car je doute que la plate-forme soit rentable en faisant payer un droit d'accès de 500 francs.» **L.B.**

Le courtage rapporte au vendeur

Vaut-il la peine de passer par un courtier, même si l'on doit lui verser une commission? Le plus souvent fixée à 3% (parfois jusqu'à 5% selon le type de bien et la région), la somme a beaucoup augmenté puisque le prix de l'immobilier a doublé en trente ans, alors que le travail du courtier est resté le même. Pourtant, une étude statistique prouve que l'intervention d'un intermédiaire est profitable pour le vendeur. L'Office cantonal genevois de la statistique vient de publier une analyse sur les transactions immobilières dans le canton de 1990 à 2017. Depuis 2006, la statistique précise si la transaction a été réalisée entre particuliers ou avec un intermédiaire. Entre 2006 et 2017, les courtiers ont assuré plus de la moitié des ventes de villas et de PPE. Résultat? «Le prix au mètre carré d'un appartement en PPE est en moyenne 18% plus élevé lorsqu'un courtier participe à la

transaction que lorsqu'il n'y participe pas, écrivent les auteurs dans leur rapport. Pour une maison individuelle, cet écart s'établit à 45%.» La statistique genevoise fait la différence entre bien neuf ou revente. «En moyenne, le prix au mètre carré d'un appartement neuf est 7% plus élevé lorsque l'on fait appel à un courtier qu'en son absence, et cet écart se monte à 16% s'agissant d'un appartement non neuf. Pour une maison individuelle neuve, la différence se fixe à 2% de plus lors du recours à un courtier, et à 54% s'agissant d'une maison non neuve.» Secrétaire général de la Chambre genevoise immobilière, Christophe Aumeunier en conclut qu'«un courtier professionnel obtient des prix de vente bien supérieurs» et que «pour les propriétaires, mieux vaut donc payer une commission de courtage qui comprend une prestation professionnelle.» **L.B.**