

10 Lundi Finance

Bestag, le courtage de courtiers

IMMOBILIER Depuis quatre ans, la start-up glisse ses services de sélection de courtiers entre les vendeurs de biens immobiliers et... les courtiers. Son fondateur, Patrice Choffat, estime que le modèle de Bestag corrige les distorsions d'un système «qui incite au mensonge»

SERVAN PECA
@servanpeca

Pas question de faire du «name and shame». Non, il ne s'agit pas pour Bestag de pointer du doigt les plus mauvais courtiers immobiliers. C'est l'inverse. La solution de la start-up vise à proposer les trois meilleurs, pour chaque objet à vendre.

Pour déterminer cette «short list», le logiciel de Bestag scrute les annonces sur une vingtaine de sites d'annonces immobilières dans le pays. Et établit ses résultats en fonction d'une quinzaine de critères, comme le portefeuille, l'emplacement, le temps pour réaliser des transactions ou le nombre d'ajustements de prix.

Pour le vendeur, cela s'assimile à un appel d'offres dans lequel trois courtiers se font concurrence pour obtenir le mandat. «Nous appliquons des méthodes pratiquées depuis des années dans les grandes entreprises pour en faire bénéficier des particuliers», résume Patrice Choffat, le patron de Bestag, ancien cadre au sein du groupe d'assurances Zurich et du Boston Consulting Group.

Quatre ans après sa création, la société emploie une dizaine de personnes, elle est basée à Zurich, mais est essentiellement active dans la région lémanique pour l'instant. Cette année, elle devrait compter quelque 60 transactions à son actif, selon les prévisions du fondateur. Le mois dernier, elle a par ailleurs publié une étude pour détailler le résultat des données qui sont au cœur de son modèle d'affaires.

Des courtiers venus d'ailleurs

De cet instantané du marché de la propriété, daté du 1er avril, il ressort qu'en moyenne suisse, 11,3% des quelque 16000 biens mis en vente sont confiés à l'un des trois courtiers les plus qualifiés, selon les critères de Bestag. En Suisse romande, les chiffres pour Genève atteignent 5,9%, pour Vaud 9,4%, pour le Valais 12%, pour Fribourg 13,2% et pour Neuchâtel 14,5%.

L'étude met aussi en évidence que dans les cantons de Vaud et de Genève, respectivement 51% et 59% des courtiers ne sont mandatés que pour un seul logement. Selon Bestag, ces derniers «ont a priori leur activité principale basée dans un autre canton, dans lequel ils sont plus spécialisés». Autrement dit, ils ne sont pas des plus légitimes pour bien vendre hors de leur région de compétence.

«Avant, les acquisitions de mandats se faisaient de manière organique et locale.



Dans le canton de Zurich (ici à Wollishofen) comme dans celui de Genève, quelque 580 biens sont actuellement à vendre, selon les données collectées par Bestag. (WALTER BIERI/KEYSTONE)

TECHNOLOGIE

Les proptechs presque insensibles à la pandémie

On a beau leur promettre un avenir radieux, les proptechs n'ont pas été épargnés par les effets de la pandémie. Selon le Swiss PropTech Report, publié la semaine dernière par Credit Suisse, les investissements dans ces start-up de l'immobilier ont chuté de 25% l'an dernier, en raison du recul du goût du risque généralisé des investisseurs, plus frileux à parier sur des modèles en démarrage.

Mais du côté de leurs activités, la crise n'a pas vraiment eu d'effet contradictoire pour ces nouvelles technologies de l'immobilier. Près de 80% des entreprises sondées ont augmenté leurs effectifs durant les douze derniers mois. Et 87% d'entre elles s'attendent à continuer de recruter cette année. Par ailleurs, les proptechs ont en moyenne affiché une croissance de 68% de leurs revenus au cours de

l'année 2020. En 2021, la branche vise un doublement de son chiffre d'affaires.

Cette étude annuelle, la quatrième du nom, est aussi l'occasion pour les auteurs de rappeler que la Suisse affiche une densité tout à fait extraordinaire dans le domaine. En 2020, elle y comptait plus de 320 entreprises. Pour comparaison, le grand voisin allemand en totalise environ 330. ■ S.P.

Mais depuis l'apparition d'internet, les courtiers se sont mis à vendre des biens partout, y compris dans des régions qu'ils ne connaissent pas. Patrice Choffat n'est pas avare de critiques envers «un système qui pousse au mensonge». «Je ne blâme pas les courtiers, je blâme le système dans lequel ils doivent travailler.»

Qui les pousse à faire semblant de connaître un marché local, donc. Mais aussi parfois à surévaluer des biens pour obtenir un mandat, quitte à ce que la vente ne se réalise pas pendant des mois, voire des années. C'est la raison pour laquelle Bestag a mis en place un mécanisme de rémunération plus incitatif – ou punitif, c'est selon – pour les courtiers.

Un exemple chiffré, avec un bien estimé à 1,5 million de francs: si la vente s'effectue à ce prix, le courtier touche 3% de commission, soit 45000 francs, et en reverse 30% à Bestag. Mais la start-up ajoute à ce mécanisme traditionnel ce que Patrice Choffat appelle «une pente». Par exemple de 10%. Ainsi, si le bien est vendu 1,6 million, le courtier perçoit 10% sur la différence, soit 10000 francs de plus. A l'inverse, il ne touche que 35000 francs si l'opération est finalisée à 1,4 million.

Le prix, le prix, le prix

«Au début, nous avons été accueillis avec beaucoup de scepticisme, concède Patrice Choffat. Mais aujourd'hui, nous avons d'excellents rapports avec les courtiers. Nous leur générons de bonnes affaires sans qu'ils aient à réaliser de prospections. Elles sont aux bons endroits, avec un prix juste.»

Ce rôle de nouvel intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur, il existe également dans d'autres pays. Patrice Choffat cite par exemple Meilleursagents.com, en France, qui se présente comme un évaluateur et un comparateur d'agences. «A la différence que nous ne nous arrêtons pas à la sélection des courtiers. Nous rencontrons le vendeur, le préparons à la visite des trois courtiers, réalisons une synthèse de l'évaluation, assurons un suivi pendant le temps de la transaction, etc.», souligne-t-il.

Pour l'heure, Bestag couvre ses frais. La société sera vraiment rentable lorsqu'elle aura généré quelques centaines de transactions par année. «Mais notre produit, lui, est profitable», conclut Patrice Choffat, confiant. «On peut considérer toutes les approches possibles. Mais dans ce marché, le meilleur est celui qui parvient à offrir le meilleur prix, net de frais de courtage, aux vendeurs.» ■

Loi sur le CO₂: malgré le non, les acteurs sont mobilisés

DURABILITÉ Le taux de rénovation du parc existant plafonne à 1% en moyenne. Il devrait être d'environ 2 à 3% pour respecter l'Accord de Paris, indique Pierre Jacquot, CEO d'Edmond de Rothschild Real Estate Investment Management, président du SVIT Romandie

A première vue, le refus de la révision de la loi CO₂ lors de la votation du 13 juin donnerait l'impression que le peuple est contre la protection de l'environnement et la lutte contre le réchauffement climatique.

A la suite du refus populaire de la révision de la loi CO₂ du 13 juin dernier, la Suisse n'a plus d'objectif climatique national au-delà de 2021. Sa seule référence à l'Accord de Paris consiste en une réduction des émissions de CO₂ de 50% d'ici à 2030 par rapport à 1990.

Malgré le vide que laisse cette votation, il n'est pas envisageable pour les acteurs de l'immobilier de rester dans l'immobilisme et de reporter des campagnes de rénovation des bâtiments existants.

Cherchons alors les raisons d'espérer pour que la cause noble de la lutte contre

le réchauffement climatique soit tout de même servie. Tout d'abord, la problématique est réelle et indéniable. L'augmentation de la température liée au changement climatique est deux fois plus rapide en Suisse comparée à la moyenne mondiale. Dans le domaine de l'immobilier qui représente 27% des émissions de CO₂, le taux de rénovation du parc suisse existant plafonne à 1% en moyenne, et l'écrasante majorité des immeubles d'habitation construits avant 1990 dans certains cantons n'a pour l'heure jamais été rénovée. Or, ce taux devrait être d'environ 2 à 3% pour enrayer la dynamique et respecter l'Accord de Paris.

La construction de nouveaux bâtiments à faibles émissions ne suffira pas à elle seule à réduire les gaz à effet de serre

Ce sujet de rénovation du parc bâti est un bon exemple de démarche vertueuse susceptible d'obtenir l'assentiment de toutes les parties prenantes. En premier lieu, le propriétaire doit s'assurer que son immeuble est bien positionné sur le cycle de vie et que son impact énergétique s'améliore ou se réduit. Ce faisant, il préserve ou améliore la valeur du bien. A l'autre bout de la chaîne, le locataire verra d'un bon œil l'amélioration de son confort, du niveau des charges et de la baisse des frais de chauffage. Pour les entreprises de construction et de second œuvre, ces programmes de rénovation représentent des volumes d'affaires considérables pour les années à venir.

Rénover plutôt que de construire

La construction de nouveaux bâtiments à faibles émissions ne suffira pas à elle seule à réduire les gaz à effet de serre car elle consomme de l'énergie dite «grise» dans la production et la mise en œuvre des matériaux de construction, dont le ciment, l'aluminium et certains composants issus de la

filrière pétrolière. Elle utilise également notre ressource la plus chère: le terrain à bâtir, et n'a aucun impact sur le patrimoine bâti existant de plus de vingt ans, qui a souvent de piètres performances énergétiques. Afin d'avoir un impact réel sur les émissions de CO₂, il faut agir de façon plus importante encore sur le stock actuel de bâtiments obsolescents, qui constitue l'héritage des générations précédentes.

Le travail sur les combustibles de chauffage décarbonés est au cœur de la transition énergétique en mettant un terme à l'utilisation du gaz et du mazout. Pour les immeubles urbains, les infrastructures collectives de chauffage (chauffage à distance), sont les moyens les plus efficaces de chauffer des bâtiments. Dans les zones périurbaines, qui disposent de terrain et d'espace, on privilégiera la géothermie et les pompes à chaleur. L'installation de chaudières plus efficaces, à combustibles renouvelables comme le bois, est également une alternative avancée.

Au-delà des émissions de CO₂, il faut aussi travailler sur la qualité de l'enve-

loppe extérieure, qui impacte énormément la consommation d'énergie. Les bâtiments plus anciens peuvent être rendus plus efficaces grâce à la pose de fenêtres à double ou triple vitrage, à l'amélioration de l'isolation, à la pose de lumières LED et à la gestion régulée des appareils consommant de l'électricité. Sans oublier, la rationalisation et la limitation des installations de rafraîchissement qui sont de très gros consommateurs d'énergie dans un contexte de «cercle vicieux» du réchauffement climatique. Par ce travail, il est ainsi possible de réduire drastiquement les consommations énergétiques liées au chauffage quelle que soit la nature du combustible.

Une programmation plus ambitieuse de travaux de rénovation permet d'avoir un réel impact sur les émissions de CO₂. ■



PIERRE JACQUOT,
CEO D'EDMOND DE
ROTHSCHILD REAL ESTATE
INVESTMENT
MANAGEMENT, PRÉSIDENT
DU SVIT ROMANDIE