

Droit

Le locataire peut-il exiger de son bailleur qu'il remplace une chaudière trop énergivore?

Page 3

Tribune
de Genève

Abonné au papier ?
Activez le numérique !

tdg.ch/activez

Votre info en direct,
sur tous vos supports.



Déco

Type de luminaire, installation, puissance et température de lumière, nos conseils sur l'éclairage

Page 6

Les courtiers sur le banc d'essai

Les propriétaires choisissent-ils les courtiers les plus spécialisés pour vendre leur bien immobilier? Une étude montrerait que non, mais elle ne fait pas l'unanimité. Explications **Lire en pages 2 et 3**



GETTY IMAGES

Courtage

Le choix judicieux du courtier

Une étude de la société Bestag montre que seule une transaction sur huit serait réalisée par le meilleur courtier possible. Un résultat contesté

Laurent Buschini

Le choix d'un courtier est primordial pour vendre un bien immobilier. Mais la société Bestag estime que les vendeurs ne pouvaient pas savoir jusqu'à présent comment choisir objectivement les courtiers les plus spécialisés. Selon une étude qu'elle a menée sur tous les biens immobiliers en vente en Suisse le 30 septembre 2019, seuls 13% des transactions avaient été confiées aux courtiers les plus compétents possibles (voir l'infographie). C'est-à-dire à ceux que l'algorithme que la société a développé aurait proposé aux propriétaires qui veulent vendre leur bien et auraient fait appel à ses services.

Le logiciel analyse les données qui se trouvent sur les 18 principales plates-formes immobilières du pays. La base de données est mise à jour quotidiennement. L'algorithme est valable pour toute la Suisse. À ce jour, environ 10 000 courtiers sont répertoriés. «Pour chaque bien pris individuellement, notre logiciel trouve les trois courtiers les plus spécialisés pour en réaliser la vente», précise Patrice Choffat, fondateur et directeur de Bestag. Cela ne signifie pas que les autres courtiers classés sont incompétents. Mais pour ce bien, dans cette localité, à cet instant, l'algorithme les juge moins bons que les trois premiers.

Comment cette société établit-elle ce classement pour chaque bien? Les responsables de Bestag, société créée en 2017 à Zurich (lire l'encadré en page 3) nous ont livré quelques ingrédients de la recette. Le modèle s'articule autour de trois dimensions: le portefeuille du courtier, ses performances passées et la qualité de ses annonces. Il comporte une quinzaine de critères selon une pondération dont on ne saura rien.

Le portefeuille

Admettons que vous cherchiez à vendre une villa de 5 pièces évaluée à 1,5 million de francs dans une localité du littoral lémanique. Bestag compare ce bien aux portefeuilles des courtiers et pointe vers ceux qui contiennent des biens similaires au vôtre dans un rayon de quelques kilomètres de l'emplacement de votre villa. «S'il a des biens similaires au vôtre, c'est qu'il connaît des acheteurs intéressés par ce genre d'objet immobilier, dans cette région en particulier, poursuit Francisco Hernandez, directeur de la société pour la Suisse romande. Il pourra donc exploiter au mieux son réseau de clientèle qui cherche à acquérir une propriété.»



Patrice Choffat
Fondateur et directeur de Bestag



Francisco Hernandez
Directeur de Bestag pour la Suisse romande

À quel point peut-on comparer des objets immobiliers? «C'est justement la valeur ajoutée du courtier, reprend Francisco Hernandez. Un spécialiste des villas de prix moyen de gamme sur telle portion de l'arc lémanique qui a dans son portefeuille des dossiers similaires au vôtre et en a vendu quelques-unes dans un passé récent sait déjà à coup sûr à qui il pourrait proposer votre maison. C'est sa force car il connaît le marché local. Il a une expérience de ce terroir et une clientèle dont il connaît les attentes.»

Le responsable de Bestag observe que les meilleurs courtiers d'une région et d'un type de logement estiment ce bien dans une fourchette de prix compacte. «Pour une villa à 1,5 million de francs, par exemple, les trois spécialistes que notre logiciel propose ont rarement une estimation qui diffère de plus de 50 000 francs, ce qui démontre leur capacité d'évaluer précisément la valeur d'un bien selon le prix réel du marché local, et leur honnêteté quant au prix de

vente qu'ils pensent réellement atteindre», relève Francisco Hernandez.

Les performances passées

Cette dimension s'intéresse à l'évolution des annonces des courtiers. «Parmi les nombreux critères pris en compte, notre logiciel produit des statistiques basées sur l'historique de vente des courtiers, explique Patrice Choffat. Exemple: le cas d'un courtier dont les annonces affichent en général un prix de vente stable et qui disparaissent rapidement, indique une performance élevée. A contrario, le cas d'un courtier dont les annonces affichent des baisses de prix successives durant de longs mois, avant de disparaître puis de réapparaître sous le nom d'un autre courtier, indique une performance peu élevée.»

La qualité des annonces

Bestag porte aussi un regard attentif au soin avec lequel les courtiers composent leurs annonces immobilières. Par exemple, la qualité de présentation de l'objet mis en vente et la présence de photos. Il est possible de voir si tous les champs de l'annonce sont correctement remplis. «Nous remarquons, par exemple, si certaines annonces sont modifiées et à quelle fréquence, explique Patrice Choffat. Ces modifications montrent qu'il y a eu un manquement de la part du courtier. Il a peut-être oublié de préciser un détail que le vendeur lui rappelle d'ajouter. Cela montre le degré de qualité des annonces.»

Le constat

Pour les responsables de Bestag, le constat est clair: l'écrasante majorité des vendeurs de biens immobiliers de ce pays ne confient pas cette transaction aux meilleurs courtiers. Seules 13% des ventes sont confiées à l'un des trois courtiers que la société aurait proposé au client pour le bien considéré. «Cela veut dire que 87% des vendeurs ont fait confiance à un courtier qui n'était pas le meilleur spécialiste pour ce type de bien, relève Patrice Choffat. Les grandes villes suisses sont les localités où la proportion est la plus basse. Zurich et Genève sont en queue de ce classement. Tout en haut, on trouve des cantons ruraux, le Valais, le Jura ou encore Uri. Dans ces marchés, les courtiers,

Le marché suisse de la vente immobilière

Résultat de l'analyse Bestag sur l'état du marché immobilier suisse au 30 septembre 2019

CANTONS	NOMBRE DE COURTIERS ACTIFS*	NOMBRE DE PROPRIÉTÉS EN VENTE	Propriétés mises en vente par l'un des trois courtiers les plus compétents du marché	
			NOMBRE DE PROPRIÉTÉS EN VENTE PAR LE TOP 3	PROPORTION EN %
Uri	69	212	47	22,2%
Nidwald	69	198	43	21,9%
Jura	114	826	171	20,7%
Grisons	782	3 327	657	19,8%
Valais	1 167	14 176	2318	16,4%
Tessin	1 108	11 242	1658	14,8%
Fribourg	549	2 861	400	14,0%
Saint-Gall	811	2 656	370	13,9%
Zoug	106	254	32	12,6%
Schaffhouse	160	453	56	12,4%
Bâle-Ville	135	281	34	12,1%
Vaud	1 354	9 277	1084	11,7%
Berne	1 128	4 404	504	11,5%
Thurgovie	470	1 455	166	11,4%
Schwytz	330	823	93	11,4%
Bâle-Campagne	538	1606	176	11,0%
Neuchâtel	209	932	101	10,8%
Soleure	589	1 693	167	9,9%
Appenzell R.-E.	164	345	31	9,0%
Obwald	101	218	18	8,4%
Appenzell R.-I.	45	75	6	8,3%
Genève	478	2 581	194	7,5%
Glaris	85	221	16	7,3%
Lucerne	499	1 335	96	7,2%
Argovie	1 203	4 015	273	6,8%
Zurich	1 282	3 577	229	6,4%
Total Suisse	10 141	69 043	8 943	13,0%

* La somme des agents par canton est plus grande que la somme suisse, due à l'activité intercantonale de certains courtiers

I. CAUDULLO. SOURCE: BESTAG

moins nombreux, sont plus facilement des spécialistes de manière naturelle.»

Les courtiers actifs dans les stations des cantons touristiques sont aussi naturellement spécialisés. «Dans certaines stations de ski, notre étude montre que 70% des ventes sont réalisées par l'un des courtiers que notre logiciel aurait proposé. Heureusement que les marchés alpins relèvent la moyenne nationale!»

Selon Bestag, les vendeurs auraient intérêt à choisir leur courtier parmi les meilleurs spécialistes. «Ce sont eux qui

pourront, grâce à leur connaissance pointue du marché local, leurs compétences avérées dans la vente de biens similaires, et leur portefeuille de clients correspondant exactement à ce type de propriété, réaliser la meilleure vente possible. Les nombreux courtiers avec lesquels nous avons travaillé adorent la formule Bestag car nous leur apportons des mandats pile dans le domaine où ils excellent et où ils pourront démontrer toute l'étendue de leur talent», souligne Francisco Hernandez.

PUBLICITÉ

THOMAS
Entrepreneur de construction indépendant

+ Expert en Réalité Virtuelle

Apprends tout ce que tu aimes.

Plus de 350 cours dans le digital de plus de 20 fournisseurs

Que veux-tu devenir? 🔍

Plus d'informations sur educationdigital.ch

digitalswitzerland | educationdigital

au cœur d'une analyse



Pour la société Bestag, seuls 13% des vendeurs ont confié la vente de leur bien à l'un des courtiers les plus spécialisés pour la réaliser. Les professionnels doutent de la pertinence de ce constat. GETTY IMAGES

Les professionnels sont dubitatifs

• Le moins que l'on puisse dire, c'est que Philippe Angelozzi, secrétaire général de la section genevoise de l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI) n'est pas convaincu par la démonstration de Bestag. «Ces chiffres ne correspondent pas du tout à la réalité que nous voyons, à commencer par ceux de Genève (voir l'infographie). Cette société fait tourner un algorithme dont on ne sait pas grand-chose pour arriver à des résultats dont je doute de la pertinence. Je pense qu'il faut contextualiser cette étude et comprendre qu'il s'agit d'une phase de communication pour acquérir de nouvelles parts de marché.»

Le nombre de transactions est important à Genève mais c'est un petit territoire. «Tout le monde se connaît, souligne Philippe Angelozzi. Environ 70% du marché passe par des courtiers membres de l'USPI dont un grand nombre travaillent pour des régies importantes qui ont pignon sur rue. Ce sont des professionnels qui connaissent leur métier, ont un code déontologique, sont soumis à un devoir de formation continu et doivent présenter des comptes chaque année. Le courtage, ce n'est pas uniquement établir un dossier de vente et faire visiter un logement. Les courtiers conseillent leurs clients en matière légale, fiscale et normes énergétiques.»

Philippe Angelozzi s'interroge: «Qui me dit que le trio de tête ne comportera pas un courtier qui n'est pas soumis aux règles déontologiques de l'USPI?»

Président de la Chambre suisse des diplômés de l'immobilier (ARCID), Julien Di Savino apprécie l'offre proposée par Bestag. «Toutefois, afin de juger la pertinence de cette solution, il conviendrait de connaître précisément la manière dont sont appréciés les critères qualitatifs qui doivent être objectifs. Il est certes aisé d'apprécier la part quantitative du travail fourni par le courtier sur la base des informations recensées sur internet ou auprès des parties prenantes de la vente. En revanche, il est plus délicat d'apprécier sa réelle valeur ajoutée dans le cadre d'une transaction.» Julien Di Savino pense aussi que son conseil et son expérience de la négociation lui permettent de défendre au mieux les intérêts de son client qui lui accorde sa confiance et son patrimoine. «À l'heure où l'analyse d'informations devient une tendance dans le but de créer de nouveaux modèles d'affaires, je ne suis pas surpris que cette solution soit aujourd'hui proposée.» Le président de l'ARCID est persuadé que seul le client est à même de juger de la qualité de son travail en lui accordant sa confiance dans le temps, ce qui ne peut être quantifié avec certitude par une analyse de données. **L.B.**

Le modèle Bestag

Créée en 2017 à Zurich, Bestag propose d'aider les vendeurs en désignant les trois courtiers les plus compétents pour vendre le bien en question grâce à un algorithme (lire ci-contre). Les trois spécialistes visitent le bien à vendre et font chacun une estimation. Le vendeur choisit ensuite parmi les trois celui avec lequel il va travailler. Le processus ne coûte rien au vendeur. Bestag prend une commission sur le mandat du courtier sélectionné. La société la justifie par le fait qu'elle lui

apporte un mandat. Dans le modèle Bestag, la commission du courtier dépend d'un prix idéal et d'un prix plancher à partir duquel sa commission augmente. Le courtier a intérêt à vendre au plus près du prix idéal car il peut perdre une bonne part de sa commission s'il propose un prix inférieur. L'intérêt des trois partenaires, la société Bestag, le vendeur et le courtier, est par conséquent de proposer un prix de vente correspondant au mieux au prix du marché. **L.B.**

C'est votre droit

Chaudière énergivore: le bailleur doit-il la changer?

Vous avez une question en lien avec votre logement? Posez-la à votredroitimmo@tdg.ch

Roman Seitenfus
Avocat,
Asloca Genève



Question de Marco N. à Carouge: «J'ai déménagé il y a cinq ans dans un immeuble ancien. J'ai pu constater que mes frais de chauffage et d'eau chaude sont considérablement plus élevés que ceux de mon appartement précédent, alors que ceux-ci ont une taille similaire. Après contrôle des décomptes envoyés par la régie, il s'avère que la chaudière, très ancienne, consomme beaucoup trop de mazout. Ai-je le droit de demander au bailleur de la changer?»

À moins que le contrat de bail ne prévoie un paiement forfaitaire des frais de chauffage et d'eau chaude, ce qui est assez rare, ceux-ci sont facturés selon leur coût effectif. Par exemple, les frais coûtants d'approvisionnement en mazout d'un immeuble seront refacturés aux locataires. Un bailleur n'a dès lors pas forcément d'intérêt économique à investir dans un système de chauffage performant puisque les coûts d'utilisation d'un tel système seront assumés par les locataires, de la même manière qu'ils le sont déjà pour une installation non performante.

Une chaufferie ancienne, dont la consommation est excessive au regard des standards techniques actuels, ne constitue pas, à proprement parler, un défaut au sens du droit du bail. Sauf si le contrat garantit expressément une installation performante, ou que le locataire pouvait l'escompter. En d'autres termes, un locataire (comme notre lecteur) confronté à une surconsommation d'énergie dont il n'est pas responsable n'a que peu de moyens pour y remédier.

Pour tenter de sortir de cette impasse, Genève a adopté, en 2010, diverses modifications de la Loi cantonale sur l'énergie. Ces

modifications avaient, entre autres, pour fonction de contraindre les propriétaires à assainir des immeubles dont la consommation d'énergie était trop élevée. Des limites de consommation ont été fixées, au-delà desquelles des travaux de mises aux normes doivent être effectués par les propriétaires. Concrètement, et de manière simplifiée, chaque propriétaire doit procéder à un calcul d'un indice de dépense de chaleur pour son immeuble. Si le résultat excède le seuil imposé par la Loi, l'immeuble doit faire l'objet d'un assainissement.

Nous conseillons à notre lecteur de prendre contact avec l'Office cantonal de l'énergie, en vue de déterminer si le bailleur a respecté son obligation de calculer l'indice de dépense de chaleur, et quel en a été le résultat.

À noter, enfin, que la modification de la Loi a, par ailleurs, autorisé les bailleurs à répercuter, dans une certaine mesure, les frais d'assainissement par une augmentation de loyer, censée correspondre au coût d'économie d'énergie réalisé.

www.asloca.ch

PUBLICITÉ

CUISINES SUISSES EN ACIER

forster

Journée Portes ouvertes

Découvrez les cuisines Forster, lors de nos journées portes ouvertes.

Judi, 21 nov 2019, 10h00 - 21h00
Vendredi, 22 nov 2019, 10h00 - 21h00
Samedi, 23 nov 2019, 10h00 - 18h00

Forster Cuisines
Rue Jaques-Dalphin 12, Carouge GE
www.forster-home.ch

Tribune de Genève

Abonnez-vous dès maintenant pour profiter de toute votre info en direct

Suivez toute l'actualité de votre région et du monde sur vos supports préférés.

abo.tdg.ch

