

Vente

Une société sélectionne pour vous les meilleurs courtiers

Bestag compare les intermédiaires de vente immobilière et propose les trois meilleurs selon la localisation du bien. Au propriétaire de faire le choix final

Laurent Buschini

Lorsqu'on veut vendre un appartement ou une maison, le problème est toujours le même: à qui confier cette tâche? Le vendeur n'a en général aucune expérience dans ce domaine. De plus, la vente intervient souvent dans un contexte défavorable: un divorce, un décès, etc. Le propriétaire ne sait pas comment s'y prendre pour choisir l'intermédiaire en qui il pourra avoir confiance.

De son côté, pour s'assurer le mandat, le courtier aura tendance à gonfler son estimation pour allécher le vendeur. Ce dernier va souvent donner le mandat au courtier le plus offrant. Mais dans neuf cas sur dix, la maison ne se vendra jamais à ce prix-là. C'est là qu'entre en scène l'offre de Bestag.

La société a été créée à Zurich à la fin de 2017 par Patrice Choffat, Vaudois qui s'est installé au bord de la Limmat. Depuis quelques mois, elle est aussi présente en Suisse romande. Le concept? «Nous aidons le vendeur à trouver les bons courtiers qui connaissent le marché dans lequel se trouve le bien à vendre, explique Francisco Hernandez, directeur de Bestag en Suisse romande, qui a rejoint la société après s'être occupé de prêts hypothécaires dans un établissement bancaire. Le courtage est un milieu opaque pour le client, qui ne sait pas très bien quels sont les services qu'il reçoit pour la commission qu'il paie. Un montant qui, pour cette raison, est vu comme très élevé par une grande partie des vendeurs. Nous proposons un contrat à la performance. D'une part, nous sélectionnons les trois courtiers qui connaissent le mieux le marché sur lequel se vend le bien. D'autre part, nous proposons un système de rémunération qui incite l'intermédiaire à obtenir le meilleur prix de vente pour son client en partant de la réalité des



Les trois courtiers sélectionnés par Bestag visitent l'objet à vendre avec le propriétaire. Ce dernier fait ensuite le choix du courtier avec qui il entend mener à bien la transaction. GETTY IMAGES

Une rémunération à la performance

● Dans le marché actuel, un courtier est généralement payé au pourcentage linéaire du prix de vente d'un objet immobilier. «Prenons une maison dont la valeur est estimée à 1 million de francs, analyse Francisco Hernandez, directeur de Bestag pour la Suisse romande. S'il perçoit 3% de commission sur la valeur de la transaction, en la vendant à ce prix, il touchera 30 000 francs. En la vendant à 950 000 francs, il recevra encore 28 500 francs. Pour 1500 francs de moins, il ne va pas passer des mois pour trouver un acheteur mieux-disant.»

Bestag propose un processus de rémunération qui tient compte de la performance du courtier par rapport au prix auquel il s'est engagé à vendre le bien immobilier. Il n'y a certes pas de contrat standard. Chacun est discuté avec le

propriétaire et le courtier sélectionné. Le but est toujours d'avoir des intermédiaires qui estiment le bien au plus près du marché. «Pour reprendre notre exemple de la maison estimée à 1 million de francs, notre contrat prévoit un forfait, par exemple de 15 000 francs, si le courtier propose un acheteur prêt à déboursier 900 000 francs pour l'acquisition. Ce montant est le plancher en deçà duquel le vendeur n'entrera de toute façon pas en matière pour valider la transaction. À partir de ce seuil, nous proposons une incitation financière au courtier. Il touche un pourcentage sur la différence entre ce prix plancher et le montant que l'acheteur qu'il propose est prêt à verser. Par exemple, avec un prix offert de 950 000 francs, il touche 15% de 50 000 francs, c'est-à-dire

7500 francs, qui s'ajoutent aux 15 000 francs du forfait de départ.»

Dans cet exemple, le courtier gagnerait 22 500 francs. Par rapport à la commission linéaire, il recevrait donc 6000 francs de moins. «Il a donc intérêt à travailler encore pour trouver un acheteur prêt à déboursier davantage, note Francisco Hernandez. En vendant à 1 million de francs, il touche 15% de 100 000 francs, soit 15 000 francs, s'ajoutant au forfait. Soit un montant de 30 000 francs qui correspond à la commission linéaire. S'il vend encore plus cher, il touche une commission plus élevée mais le vendeur doit verser une commission plus importante. L'intérêt commun des trois partenaires, le vendeur, le courtier et Bestag, est donc d'avoir un prix de vente correspondant au mieux au prix du marché.» **L.B.**

prix du marché (*lire ci-dessous*). Plus l'offre proposée par le courtier est inférieure au prix de référence, plus la commission qu'il reçoit est réduite. Le propriétaire peut avoir confiance que le courtier a tout tenté pour vendre le bien au maximum du prix possible sur le marché du fait que ce dernier consent à un sacrifice financier.»

Le choix du courtier

Comment Bestag fait-il pour choisir les trois meilleurs courtiers d'une vente? «Nous procédons à l'extraction de tous les éléments à disposition sur internet, sur différents sites immobiliers ou sur les sites personnels des courtiers, précise Francisco Hernandez. Nous pouvons de ce fait connaître la région d'activité d'un courtier, l'historique de ses transactions immobilières réalisées ou en cours, combien il a vendu de logements similaires à celui d'un client. Nous pouvons savoir combien de temps il a mis pour vendre un bien, s'il a consenti un rabais, etc. C'est un travail fastidieux que nous voulons automatiser à l'avenir grâce au développement d'un algorithme. Nous prenons aussi contact avec les courtiers pour connaître leur manière de concevoir la vente immobilière. Au final, nous pouvons sortir une liste des courtiers potentiels pour chaque localité ou quartier et nous sélectionnons les trois qui nous semblent les meilleurs.»

Une fois le choix effectué, les trois courtiers, s'ils acceptent de travailler avec Bestag, viennent voir séparément l'objet à vendre en vue de proposer leur estimation. Ils ne savent donc pas avec qui ils sont en concurrence. «Nous sommes présents lors de ces visites si le vendeur le souhaite», précise Francisco Hernandez.

En parallèle, la société procède à une double évaluation en recourant à la méthode hédoniste avec l'appui de deux prestataires de conseil, Wüest Partner et CIFI. «Au final, le vendeur dispose de cinq estimations avant de faire le choix du courtier avec lequel il va travailler, note le directeur pour la Suisse romande. Je devrais même dire qu'il dispose de six estimations car il a aussi la sienne en tête! À lui de faire son choix. Le courtier sélectionné dispose de l'exclusivité de la vente durant quatre mois.»

Bestag n'a de conflit d'intérêts ni avec les courtiers, qui changent à chaque transaction, ni avec les vendeurs, qui ne paient rien pour les services

proposés par la société. Pour se rémunérer, celle-ci prend une part de 20% sur la commission du courtier sélectionné, s'il vend la maison. «Le propriétaire qui fait affaire avec nous doit avoir la volonté de vendre son bien, indique Francisco Hernandez. Il ne peut pas exiger une somme surfaite. Nous devons le raisonner pour qu'il accepte un prix correspondant au marché. Sinon aucun courtier ne voudra prendre le mandat de vente. Bien entendu, la décision de vendre lui appartient jusqu'au bout.»

«D'une part, nous sélectionnons les trois courtiers qui connaissent le mieux le marché sur lequel se vend le bien. D'autre part, nous proposons un système de rémunération qui incite le courtier à obtenir le meilleur prix de vente pour le client»



Francisco Hernandez

Directeur de Bestag Suisse romande

Et le courtier, qu'a-t-il à gagner à travailler avec Bestag? «On lui amène un bien, un propriétaire qui veut vendre et les estimations hédonistes, relève le directeur pour la Suisse romande. Ce service vaut bien les 20% de sa commission qui nous reviennent s'il réalise la vente. De plus on valorise les compétences des bons courtiers. Notre modèle favorise ceux qui veulent vendre au juste prix du marché. C'est eux qui obtiennent le mandat. Les courtiers ont bien compris notre offre. Nous essayons rarement un refus.»

Bestag ne fait pas elle-même de courtage. «Nous sommes en quelque sorte l'arbitre qui assure que la transaction se passe bien, poursuit Francisco Hernandez. Nous offrons un service qui intéresse les vendeurs et les courtiers. Pour les premiers, c'est l'assurance d'une transaction pour laquelle on s'occupe vraiment de leurs intérêts. De plus, la société est

au départ leur unique interlocuteur pour le choix des courtiers.»

Démarche appréciée

Une démarche bienvenue prisée par nombre de vendeurs. «Cela nous a enlevé une charge dans le choix des courtiers, assure Guillaume*, qui vend un bien immobilier appartenant à sa mère. J'apprécie d'avoir eu la visite de trois courtiers sans avoir eu besoin de faire moi-même le tour des régions. La sélection a été faite sur la base d'analyses sérieuses que je serais incapable de produire tout seul. De plus, j'acquies les services de Bestag sans déboursier d'argent puisque la société est payée sur la commission de vente. Je ne vois par conséquent rien de négatif dans ce modèle pour le vendeur. Il est pensé de manière intelligente, il n'y a pas de raison de ne pas y adhérer.»

À ce stade, Guillaume a vu les trois courtiers et a fait la visite du bien à vendre avec chacun d'eux. Il attend leur estimation avant de décider lequel choisir. «Je me suis renseigné sur eux. Les trois sont des personnes sérieuses, qui savent de quoi elles parlent. Cela répond à ce que Bestag nous avait promis.»

Jean-François Prats est dans une étape plus avancée du processus de vente de son appartement. «Nous nous sommes d'abord adressés à la région qui s'occupait de notre immeuble, même si je n'étais guère satisfait de ses services et de sa tendance à l'inaction. Un de ses courtiers est venu sur place, mais nous ne l'avons pas trouvé professionnel. Nous devions tout lui expliquer! Quand il est parti, notre sentiment était mitigé. Je ne savais pas à qui d'autre m'adresser. Un collègue m'a alors parlé de Bestag. J'ai tout de suite apprécié leur concept de faire le tri des courtiers.»

Les trois intermédiaires ont fait leur visite d'évaluation. «Je les ai trouvés très compétents tous les trois, poursuit Jean-François Prats. J'aurais été bien en peine de choisir sur le côté relationnel, ils étaient les trois professionnels. Nous avons fait le choix il y a deux ou trois semaines. Nous avons écarté celui qui a fait l'évaluation la plus basse. La différence entre les deux derniers s'est jouée sur leurs commentaires et leur manière de voir le processus de vente. Je n'ai pas encore reçu de visites d'acheteurs car des travaux de peinture doivent encore être entrepris.»

* Nom connu de la rédaction