

## Solutions

## Comparateur de courtiers immobiliers

Sophie Simon  
@SophieSimonTDG

«**E**n Suisse, on doit mettre une maison en vente

moins souvent qu'on se marie», avance Francisco Hernandez, directeur régional de Bestag. On imagine sans mal que dans une vie de propriétaire lambda, il est rare de remettre son bien immobilier sur le marché, d'où une «inexpérience». Cette start-up née il y a seulement un an propose un accompagnement professionnel et gratuit dans ce «marché opaque et peu orienté vers la performance».

## Évaluations multiples

Bestag évalue le bien avec deux outils (Wüest Partner et CIF1) et se targue d'identifier les trois meilleurs courtiers pour votre vente. «La profession n'est pas protégée, indique Francisco Hernandez, par ailleurs ex-responsable de prêts hypothécaires pour la BCV. N'importe qui peut s'improviser courtier. On peut être chauffeur Uber Pop et puis courtier le lendemain.» Lorsqu'un vendeur fait lui-même une mise en concurrence, il aurait tendance à choisir le courtier qui lui propose le prix de vente le plus élevé, qui n'est pas forcément le plus juste. «En surfant lui-même sur internet, le client va tomber sur des biens qui sont déjà surévalués et se dire qu'il est dans la bonne fourchette.» Le bouche-à-oreille ne serait pas toujours bon conseiller, il n'est pas souhaitable de vendre au Grand-Saconnex en déléguant à un spécialiste de Morges.

Alors comment s'effectue la sélection? «Je ne vais pas vous donner la recette du Coca-Cola, mais dans les grandes lignes, on regarde ses ventes passées, le temps de publication de ses annonces en ligne, les changements de prix à la baisse et le nombre de biens en vente.» Cette analyse, pour l'instant manuelle, est en train d'être automatisée.

Le vendeur choisit parmi les trois personnes proposées, et Bestag prépare



La start-up Bestag évalue les biens immobiliers et présélectionne trois courtiers ayant le profil désiré. Un contrat à la performance est passé. JEAN-PAUL GUINNARD

## En chiffres

Selon l'Office cantonal de la statistique, en 2016, plus de 2600 transactions immobilières ont été réalisées à Genève, représentant un montant global de plus de 5 milliards de francs. 55% des transactions considérées ont bénéficié des services d'un courtier, notamment celles concernant les maisons individuelles et les appartements en propriété par étages. **S.S.**

alors un contrat à la performance, qui prévoit des pénalités si la vente s'effectue à un prix décevant. «La commission courante est de 3%, illustre Francisco Hernandez. Si un bien se vend 1 million, le courtier récupère 30 000 francs. Si le bien se vend 950 000 francs, le courtier a 28 500 francs. Pour si peu de différence, il ne va pas passer deux mois de plus à essayer de vendre au meilleur prix.»

Puisque ce nouveau service n'est pas payant pour le vendeur, Bestag se finance

avec une rétrocession de 20% de la commission des courtiers, à titre d'apporteur d'affaires. Ainsi, selon son directeur régional, «les seuls qui seront impactés négativement par notre activité seront les mauvais courtiers.»

À ce jour, la jeune entreprise n'a pas encore conclu de vente ferme en Suisse romande.

## Quelques réserves

Interrogé, Fabio Melcarne, président de la section courtiers de l'Union suisse des

professionnels de l'immobilier (USPI), semble sceptique sur ce nouvel intermédiaire. «Ces modèles-là foisonnent, mais je ne vois pas la valeur ajoutée de mettre en relation les gens avec un beau site internet.» Selon lui, choisir un courtier membre d'une association professionnelle constitue déjà une garantie de compétence et de confiance. «Il y a des chartes éthiques chez nous, avec un devoir de formation, et un comité de surveillance qui peut être actionné en cas de plainte.»

## Le dessin par Herrmann



## Il y a 50 ans dans «La Tribune»

## Megève se prépare

«Megève, «capitale des sports d'hiver français», procédera, sous peu, à l'inauguration d'un véritable ensemble olympique», annonce «La Tribune de Genève» du 27 novembre 1968.

«Malgré la première neige, qui permet déjà à quelques skieurs d'étréner la saison 68-69, malgré le ciel qui étincelle au-dessus d'une mer de brouillard, Megève est extraordinairement calme. Megève attend. À vrai dire, cette attente est loin d'être passive. Dans tous les coins de nouveaux chalets et magasins se terminent, et les ouvriers mettent les bouchées doubles pour que tout soit achevé avant la grande arrivée des «hivernants». Mais pour M. Gilbert Le Bescond, maire de Megève, le seul chantier qui compte est celui de la patinoire.»

Cette patinoire olympique couverte de 1800 m<sup>2</sup> (60x30) fonctionnait déjà l'hiver précédent, mais pas la piste de curling et les deux piscines, couvertes

elles aussi. Le maire de la station se veut rassurant. Il répond à l'envoyé de «La Tribune», Christian Vellas: «Bien sûr, vous avez vu des bulldozers, des tas de boue, des montagnes de matériaux, et une grande bâtisse inachevée, mais soyez tranquille, ce fameux centre sportif que nous avons commencé il y a deux ans sera inauguré le 20 décembre.» Le journaliste profite de ce reportage pour donner quelques précisions sur la manière de prononcer le nom du village: «Je demande l'autre jour à une téléphoniste: «Mademoiselle, j'aimerais le 14 à Megève...» Aussitôt une voix moqueuse me répond: «Meuh... gève tout de suite Mössieu...» Et de pouffer de rire dans l'appareil. Une réaction due à la manière parisienne de dire Megève illustrée par «Les Carnets de Marie-Chantal» de Jacques Chazot (1956). «Ce qui fait que les honnêtes gens n'osent plus appeler la station par son nom», conclut Christian Vellas. **Benjamin Chaix**

LA TRIBUNE DE GENÈVE