

Courtage

Le choix judicieux du courtier au cœur d'une analyse

Une étude de la société Bestag montre que seule une transaction sur huit est 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 vendeurs.

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 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 com-

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 COURTIERES ACTIFS*	NOMBRE DE PROPRIÉTÉS EN VENTE	PROPRIÉTÉS MISES EN VENTE PAR L'UN DES TROIS COURTIERES LES PLUS COMPÉTENTS DU MARCHÉ	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	2 318	16,4%
Tessin	1 108	11 242	1 658	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	1 084	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	1 606	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

pare ce bien aux portefeuilles des courtiers et pointe vers ceux qui contiennent des biens similaires au vôtre et en a vendu quelques-uns 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.»

À quel point peut-on comparer des objets immobiliers? «C'est justement 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. 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



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

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», explique Patrice Choffat.

La qualité des annonces

Bestag porte aussi un regard attentif au soin avec lequel les courtiers composent leurs annonces immobilières. La présence de photos, par exemple, et leur qualité de présentation de l'objet mis en vente. Il est aussi 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

Les doutes de deux pros de l'immobilier

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 acquiescer 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 commis-

sion 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.

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 à l'annonce. 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 confie 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 d'objet immobilier, 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, moins nombreux, sont aussi 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.