



Bestag

Dossier de presse 2021

- 1. L'ENTREPRISE**
 - 2. L'ÉQUIPE**
 - 3. LA FORMULE**
-

L'ENTREPRISE

Fondée en novembre 2017, Bestag propose une nouvelle formule de courtage immobilier, à l'attention des propriétaires particuliers. Son leitmotiv : aider les propriétaires à trouver le courtier le plus compétent, et rémunérer ce dernier à la performance pour une vente au prix le plus élevé. Basée à Zurich, la société est également active sur l'arc lémanique.

L'histoire de Bestag débute en 2015. Son fondateur, Patrice Choffat – alors expert en management des forces de ventes aux États-Unis – est sollicité par un ami qui lui demande de l'aide pour vendre sa maison. Immergé dans la situation concrète d'une vente immobilière, Patrice Choffat se rend compte que le courtage traditionnel est clairement en défaveur du propriétaire.

Il imagine alors les prémices de la formule Bestag : une solution de courtage « win-win » où la rémunération du courtier serait proportionnelle à sa performance, soit au prix de vente final obtenu. Durant les deux années suivantes, Patrice Choffat affine la formule, en analysant quels sont les besoins précis d'un propriétaire afin de réaliser la meilleure vente possible. La conjugaison de plusieurs paramètres s'impose : un courtier compétent, qui fournit le meilleur travail possible dans l'intérêt du propriétaire et dont on peut mesurer la performance.

La formule qu'il met en place tend à gommer les travers du système : la tendance des courtiers à accepter les mandats hors de leur spécialité, la tentation de surévaluer le bien pour obtenir le mandat de courtage (dans le cadre du courtage traditionnel) ou la tentation de le sous-évaluer pour s'en débarrasser rapidement (dans le cadre du courtage avec forfait).

Bien que novatrice et ingénieuse, cette idée n'est pas un coup de génie : il s'agit de l'application de stratégies éprouvées par les gérants de fonds, experts de la vente immobilière à forts enjeux. Typiquement, les ventes immobilières de grande envergure – à hauteur de centaines de millions de francs entre fonds immobiliers et fonds de pension – se font via des courtiers rémunérés à la performance, avec des mécanismes d'enchères basés sur la théorie du jeu. Bestag rend ces méthodes accessibles aux propriétaires particuliers.

Aujourd'hui Bestag est présente dans sept cantons représentant les pôles immobiliers les plus importants de Suisse : Vaud, Genève, Bâle, Berne, Zurich, Lucerne et St-Gall. Outre les propriétaires particuliers, elle est régulièrement mandatée par des professionnels du droit et les fiduciaires, qui apprécient la neutralité de la formule Bestag, sans risque de conflits d'intérêts. La formule est également plébiscitée par les courtiers, qui voient leur travail et leur savoir-faire dûment récompensés. La société a réalisé des ventes dans l'ensemble des cantons romands, ainsi que dans 7 cantons alémaniques et au Tessin, pour plus de 65 millions. Au printemps 2021, Bestag a dépassé le seuil symbolique des 200 millions de biens sous mandat, confirmant ainsi la pertinence de sa formule.

Le business model de Bestag repose sur la mise en relation entre un propriétaire et un courtier qualifié, avec un pourcentage perçu sur la commission du courtier. A l'heure actuelle, la société est financée par les deux associés Patrice Choffat et Francisco Hernandez, à hauteur d'un million de francs investis entre les fonds propres de 300'000 francs injectés et le manque à gagner lié à l'abandon de leurs précédentes activités de cadres supérieurs.

LEADERSHIP

Composée d'une dizaine de spécialistes hautement qualifiés sur tout le territoire, l'équipe Bestag est un concentré d'expertises dans plusieurs domaines clés : conseil stratégique, management de la vente, audit et courtage immobilier. Cette pluralité offre des regards croisés sur la vente immobilière, gage d'un service de pointe.

Patrice Choffat, CEO et fondateur de Bestag

Consultant en stratégie, expert dans le management de la vente et l'analyse de données, Patrice Choffat a connu une ascension professionnelle remarquable. Licencié en économie politique et en finance de l'Université de Saint-Gall (2004) et titulaire de la certification CFA (Chartered Financial Analyst), il a occupé des postes à hautes responsabilités, notamment pour Zurich Assurance dont il fut membre de la direction élargie aux États-Unis. Outre la Suisse, son parcours l'a conduit en Russie, à Hong Kong, à Singapour, au Maroc, au Canada, aux États-Unis, en Chine et dans la plupart des pays d'Europe.

Son expérience avec les intermédiaires dans le domaine de l'assurance lui a donné l'idée d'améliorer le courtage immobilier. En 2017, il abandonne son poste auprès de Zurich Assurance pour se consacrer à Bestag.

Lausannois d'origine, Patrice Choffat maîtrise le Suisse allemand depuis l'enfance. Il est aujourd'hui établi sur les bords de la Limmat.

Francisco Hernandez, Directeur Suisse romande

Francisco Hernandez a travaillé 10 ans dans le domaine de la grande consommation et le management d'équipes de vente. Il a ensuite rejoint une banque cantonale en tant que responsable des produits hypothécaires, où il a acquis une grande expérience du domaine immobilier.

Ami d'enfance de Patrice Choffat – qu'il a notamment côtoyé durant le Gymnase et l'école de recrues –, Francisco Hernandez a tout naturellement rejoint Bestag dès ses débuts en 2017.

Gabriel Diezi, Directeur Suisse allemande

Gabriel Diezi a rejoint Bestag comme Directeur Suisse allemande. Auparavant, il a travaillé 7 ans dans le conseil stratégique et dans la publicité. Son cursus lui donne une richesse d'expérience dans ses activités au sein de Bestag.

Gabriel Diezi détient un double Bachelor en management et en économie politique, ainsi qu'un Master en comptabilité et finance de l'université de St Gall.

LA FORMULE

Au cœur de l'ADN de l'entreprise, la formule Bestag regroupe et développe les différents paramètres essentiels à la vente d'un bien immobilier au prix le plus élevé. Les propriétaires particuliers qui mandatent Bestag en bénéficient gratuitement.

LES 4 ÉTAPES DE LA FORMULE

1. Sélection des 3 meilleurs courtiers

Grâce à un logiciel d'analyse créé pour ses besoins, Bestag sélectionne les 3 courtiers les plus compétents pour vendre le bien en question.

L'outil de Bestag recense en continu l'ensemble des biens mis en vente en Suisse. Il suit également l'activité de tous les courtiers actifs sur les portails en ligne. Sur cette base, une analyse du portefeuille actuel et passé des courtiers est établie, incluant leurs performances et la qualité de leur service. Notons que le nom «Bestag» est précisément lié à cette recherche de compétence : «Best-agent», littéralement.

2. Evaluation du bien au juste prix

Le bien est évalué par les 3 courtiers retenus, ainsi que par Bestag, grâce à 2 méthodes hédonistes utilisées par les banques suisses. Le propriétaire bénéficie ainsi de 5 évaluations fondées.

Le propriétaire est certain de bénéficier de la meilleure évaluation du marché, effectuée par des spécialistes qui n'ont aucun intérêt à surévaluer ou à sous-évaluer, et confirmée par Bestag via les logiciels Wüest Partner et CIFI. Souhaitant gagner la compétition entre les 3 courtiers sélectionnés et anticipant la rémunération à la performance, le courtier va logiquement évaluer le bien aussi haut que possible – mais à un prix juste où il existe encore des acheteurs. Il s'agit, en somme, du prix idéal.

3. Pouvoir décisionnaire dans les mains du propriétaire

Le propriétaire choisit le courtier parmi les 3 sélectionnés, définit le prix de mise en vente et donne son accord pour la vente du bien au terme du processus.

4. Rémunération du courtier pour mieux servir le client

Rémunéré à la performance, le courtier fera son maximum pour vendre le bien confié au prix le plus élevé. Le prix de vente final d'une maison à 1 million peut osciller entre CHF 850'000.– et CHF 1'050'000.–. L'écart potentiel de CHF 200'000.– démontre que l'investissement dans un courtier compétent peut être largement rentabilisé. Sans rémunérer les courtiers davantage, la formule Bestag préconise de faire varier la commission plus fortement, afin d'inciter le courtier à maximiser le prix de vente final.

Le contrat de courtage de la formule Bestag présente un triple atout ainsi qu'une garantie solide pour le propriétaire :

- Avant la vente, le courtier est honnête sur le prix
- Pendant la vente, il travaille activement dans l'intérêt du propriétaire
- Au moment de finaliser la vente, il est crédible (par exemple en cas de rabais sur le prix, car il occasionne une forte réduction de sa commission).