

Communiqué de presse

En Suisse, seules 13 % des ventes immobilières sont confiées aux courtiers les plus qualifiés pour les réaliser.

Lausanne, le 2 octobre 2019 – **En Suisse, seules 13 % des ventes immobilières sont confiées aux courtiers les plus qualifiés pour les réaliser. Tels sont les résultats sidérants, parmi d'autres, dévoilés aujourd'hui par le logiciel analytique de la start-up Bestag, laquelle entend inverser la tendance grâce à une formule innovante.**

Des résultats sidérants fournis par un outil puissant

Le logiciel développé par Bestag analyse les quelque 10'000 courtiers professionnels et 70'000 propriétés en vente présents sur les 18 principaux portails immobiliers du pays. Pour chaque bien immobilier pris individuellement, cet outil identifie en toute transparence les 3 courtiers les plus compétents pour le commercialiser, selon 15 critères objectifs tels que leur spécialisation dans un type de bien et de région d'activité, leur portefeuille d'acheteurs, leurs performances passées, leur comportement de vente ou encore la qualité de leurs annonces.

Les résultats dévoilés aujourd'hui par cet outil sont sidérants. En moyenne en Suisse, seules 13 % des ventes immobilières sont confiées à l'un des trois courtiers les plus qualifiés pour les réaliser. Le pire score est celui du canton de Zurich, avec seulement 6,4 % des biens à vendre confiés aux agents immobiliers les plus compétents, tandis que le meilleur résultat du pays ne dépasse pas les 22,2 %, à Uri. Dans les cantons romands, le bas du classement est tenu par Genève, avec 7,5 %. S'ensuivent Neuchâtel (10,8 %), Vaud (11,7 %), Fribourg (14 %), le Valais (16,4 %) et le Jura (20,7 %).

Cette inadéquation manifeste entre biens à vendre et spécialisation des courtiers engendre une mauvaise performance du système suisse de vente immobilière, causant des pertes financières substantielles pour les propriétaires-vendeurs et une baisse de confiance vis-à-vis des courtiers.

Une formule innovante pour inverser la tendance

Afin d'inverser la tendance, Bestag a développé une formule innovante basée sur 3 piliers. Celle-ci met le propriétaire en contact avec les 3 courtiers les plus compétents pour vendre son bien ; elle effectue l'évaluation du bien la plus fiable du marché à travers les 3 courtiers ultraspécialisés et l'utilisation de 2 outils hédonistes ; enfin, elle établit un contrat de rémunération des courtiers à la performance, garantissant que ceux-ci feront tout pour vendre à un prix élevé. Le tout gratuitement pour le propriétaire, car Bestag se rémunère sur la commission du courtier.

Des mots du Lausannois Patrice Choffat, fondateur de la société basée à Zurich : «Notre formule est impartiale et transparente, maximise compétence et performance de vente, et bénéficie à la fois aux courtiers et aux vendeurs. Tous les propriétaires méritent un courtier spécialisé pour la transaction la plus importante de leur vie.»



Le dossier de presse, les résultats détaillés de l'analyse, la vidéo de présentation de la formule Bestag ainsi que des photos HD des collaborateurs de l'entreprise, sont disponibles sur ce lien : <https://bestag.ch/fr/presse>.

À propos de Bestag

Fondée en 2017 par le vaudois Patrice Choffat et basée à Zurich, l'entreprise Bestag a développé une formule innovante permettant aux particuliers de vendre leur bien immobilier au meilleur prix. Cette formule combine trois éléments : la sélection des courtiers les plus compétents, l'évaluation du bien au juste prix et la rémunération du courtier à la performance. Bestag offre ainsi une solution win-win augmentant le potentiel de vente des biens pour les propriétaires tout en récompensant à leur juste valeur les compétences des meilleurs courtiers. Active en Suisse romande et en Suisse alémanique, Bestag réunit, dans son équipe, des experts en conseil stratégique, en management de la vente, en architecture et en courtage immobilier.

www.bestag.ch

Contact médias

Guillaume Roud, attaché de presse (Agence Trio)

Courriel: groud@trio.ch

T +41 (0)21 614 60 08 / +41 (0)78 842 01 83