

# Quand la vente passe au forfait

**LOGEMENT** Même le milieu de la pierre n'échappe pas à la poussée de la digitalisation: de nouveaux acteurs remettent en question le modèle des commissions perçues en cas de vente par les courtiers.

PAR GREGORY.BALMAT@LACOTE.CH

Depuis quelque temps, de nouveaux acteurs, apparus sur le marché immobilier, mettent le turbo en matière de communication pour se faire connaître auprès du grand public. Kiiz ou encore Neho, par exemple, sont les visages de ce qu'ils présentent comme la révolution digitale appliquée au marché de la vente de biens immobiliers.

## 3%

La commission que prélèvent les courtiers traditionnels sur une transaction

Finis la commission perçue par le courtier au moment de la vente, place au forfait. Ce nouveau paradigme, qui existe depuis une quinzaine d'années au Canada et s'impose dans tous les pays, se frotte au marché helvétique depuis peu.

### Economie en perspective

Pour rappel, un courtier professionnel touche entre 3 et 5% du prix de vente une fois cette dernière conclue. Le montant est donc proportionnel à la valeur de la transaction, une logique d'un autre temps, selon les nouveaux arrivants. «Ça n'a pas de sens, affirme Sarah Luvisotto, cofondatrice de Kiiz. Le travail pour vendre un bien onéreux ou bon marché est à peu de chose près équivalent, difficile de justifier cette différence de rémunération.»

La solution proposée par ces intermédiaires d'un nouveau genre? Une somme fixe à payer soit avant, soit après la vente. Kiiz, par exemple, propose deux options: la première demande un paiement immédiat



La vente au forfait vient bousculer le modèle traditionnel des commissions. SIGFREDO HARO - PHOTO D'ILLUSTRATION

de 3000 francs, alors que la seconde vous en coûtera 7500 francs, payables à la conclusion de la vente, un tarif également pratiqué par le concurrent Neho. S'ajoutent certaines variables, comme la prise en charge ou non des visites. Quelques constantes cependant: la mise en valeur systématique du bien via des photos et des vidéos professionnelles et le rôle central des outils digitaux.

Sur le papier, l'économie pour le vendeur est plus qu'alléchante. Prenons l'exemple d'un appartement affiché à 800 000 francs, un courtier facturera une somme comprise entre 24 000 et 40 000 francs, une différence bien réelle avec un forfait de 7500 francs. Reste le risque, pour Jean Righetti, propriétaire de l'Agence immobilière à Nyon, de tirer les prix vers le bas pour s'assurer une vente: «En définitive, avec un forfait, le prix n'a pas d'importance, la priorité c'est de vendre. C'est davantage une question de volume. Il faut faire attention à ne pas tomber dans la logique du low cost.»

### L'enjeu du juste prix

Selon un courtier d'une région de la région, ces nouveaux venus seraient davantage des techniciens et des informaticiens que des professionnels de

la pierre et manqueraient d'expertise, une critique récurrente du milieu à l'encontre du modèle forfaitaire. «Le cliché de la start-up technologique et déshumanisée est dénué de tout fondement. Nous comptons évidemment des professionnels de l'immobilier dans nos rangs», réagit Sarah Luvisotto. Yvan Schmidt, administrateur



Les outils digitaux nous permettent de libérer un maximum de temps à nos experts de terrains.

VINCENT PRIVET  
DIRECTEUR DES OPÉRATIONS CHEZ NEHO

chez Iconsulting, entreprise spécialisée en conseils immobiliers, partage en partie les réserves des courtiers traditionnels. Selon lui, si le système forfaitaire peut tout à fait fonctionner sur des biens relativement simples: «Lorsque l'objet est plus complexe avec une forte valeur ajoutée potentielle, l'apport d'un vrai professionnel est indiscutable. Il saura détecter et mettre en valeur un diamant brut.»

La cofondatrice de Kiiz balaye ces réserves: «Ce raisonnement ne vaut que pour 5% des biens. Notre méthode fonctionne pour tous les autres, à savoir 95% du marché. Pour ces derniers, notre estimation est la plus précise. Nous collaborons avec les cinq instituts d'estimation de référence en Suisse, qui ont chacun leur logique de calcul. C'est la méthode de calcul dite hédoniste (lire encadré) également pratiquée par la plupart des banques pour l'octroi d'un prêt hypothécaire.»

### Présence sur le terrain

Yvan Schmidt tient à nuancer l'exactitude de cette façon de procéder: «Avec cette méthode, pour obtenir un prix pertinent, il faut disposer d'une base de données comportant suffisamment de biens présentant des caractéristiques comparables. C'est plus facile dans une zone où les transactions immobilières sont légion que dans des villages où il y a très peu de ventes.» Et, toujours selon l'expert, il arrive que certains éléments déterminants passent sous les radars: «Je me souviens d'un cas où une servitude n'avait pas été prise en compte dans le calcul du prix de vente, cela a posé quelques problèmes.»

Pour éviter ce genre d'écueils, Neho mise sur le travail d'agents locaux qui visitent systématiquement les objets qui leur sont confiés et assurent le suivi du dossier auprès du client. «Tout est une question d'optimisation, expose Vincent Privet, directeur des opérations chez Neho. Les outils digitaux nous permettent de libérer un maximum de temps à nos experts de terrains, ils ne s'occupent pas de l'administratif, pas plus que de la recherche de nouveaux mandats. Ces tâches sont très chronophages et prennent beaucoup de temps aux courtiers traditionnels.»

### Un modèle d'avenir

S'il est encore trop tôt pour affirmer qu'une révolution est bel et bien en marche dans ce secteur, ces nouveaux acteurs font peu à peu leur trou. «L'année passée, nous avons eu une centaine de clients. Lors des deux premiers mois de cette année, nous en sommes déjà à



### COMMENTAIRE

GILLES BIÉLER  
RÉDACTEUR EN CHEF ADJOINT

### Ce toit que nous ne pouvons que rêver

Il est si loin, ce temps où il suffisait d'être né quelque part pour pouvoir y faire sa vie, accrocher un «home sweet home» dans son village d'enfance. Combien d'enfants de la région, pour construire une famille, un foyer, ont dû se résoudre à s'éloigner ces quinze dernières années? Quand bien même jamais La Côte n'a connu si vif développement immobilier, la place pour «ceux d'ici» n'a cessé de se réduire. Et si la problématique se limitait à l'accès à la propriété, l'enjeu ne serait pas si aigu. Sauf que se loger entre Genève et Lausanne, en location ou à la vente, et peu importe la taille du logement, reste conditionné à celle d'un porte-monnaie bien garni.

De nombreuses communes tentent d'inverser la tendance, en construisant elles-mêmes des logements ou en posant des exigences fermes avant d'accorder un droit à bâtir. Sans doute tardives, ces politiques permettent indubitablement une détente sur un front qui concerne chacun d'entre nous. Au travers d'enquêtes, de conseils pratiques, de décryptages, «La Côte» a ainsi décidé de s'engager sur la thématique du logement. Pour que trouver un logement dans la région ne demeure pas qu'un rêve inaccessible.

une cinquantaine», détaille Vincent Privet.

Quoi qu'il en soit, ce modèle forfaitaire et la digitalisation des prestations semblent parfaitement dans l'air du temps, ce n'est pas pour rien si les régies gardent un œil attentif sur l'évolution de ces nouveaux concurrents. «Il y a de la place pour ce genre de produits, analyse Yvan Schmidt. Nous sommes dans une société de consommation qui tend vers la simplification, le secteur immobilier ne saurait se préserver totalement de cette tendance.»

SE LOGER, GALÈRE À PERPÉTUITÉ?  
TOUS LES ARTICLES  
DE NOTRE THÉMATIQUE SUR  
[LOGEMENT.LACOTE.CH](http://LOGEMENT.LACOTE.CH)

