

# Quel avenir pour le courtage immobilier?

Le marché de la vente immobilière connaît des bouleversements liés notamment à et l'Association des agences et courtiers immobiliers genevois, afin que chacun donne

la percée du courtage en ligne. Bilan a réuni deux acteurs du secteur, le site neho.ch sa vision de l'évolution du métier et les points essentiels auxquels il faut veiller.

**neho**  
PAR  
NEHO.CH

**L**A DISRUPTION du courtage immobilier a débuté il y a vingt ans avec les plateformes Homegate et Immoscout. La technologie a donné alors accès à toute l'offre, à tous, et ce «secret» du métier a disparu.

Retour en 1965. Les transactions immobilières sont rares, tout comme les villas villageoises et les maisons individuelles à vendre. On est locataire ou propriétaire par héritage. Les opérations se font de gré à gré ou par annonces. Les locatifs sont vendus par leurs gérants.

S'ensuit une forte croissance de la population, liée notamment à l'établissement des multinationales, qui engendre une forte demande pour tous les types de logements. La copropriété voit le jour et, avec elle, le métier de courtier qui fut, un temps seulement, réglementé par un diplôme de connaissances.

Cherchez l'erreur? Cela fait vingt-trois ans que le marché est haussier. Contrairement au bon sens, les taux de commission sont restés inchangés alors que les prix ont doublé, triplé. Toujours plus de personnes, parfois sans expérience ni formation, se sont improvisées «courtiers», créant de la surenchère de tout, pour faire rentrer des mandats.

Les acheteurs et vendeurs ont alors pris conscience du coût absolu et relatif de la transaction immobilière. Est-ce que c'est juste de payer 60 000 fr. pour vendre ma villa de 2 millions en trois clics et deux visites?

Fort de ce constat, Patrick Delarive et Florent Bourachot ont décidé de créer Neho. Une entreprise innovante mais sans agence ni vitrines. Mais avec deux exigences: être hautement professionnel et mettre l'humain au centre des transactions, par respect pour leur très grande charge émotionnelle. Ils ont créé une plateforme sans frais généraux abyssaux

et recherché un modèle de revenus juste pour tous, dans lequel seule la véritable valeur ajoutée est facturée. C'est une somme forfaitaire de 7500 à 9500 fr. qui est facturée, quel que soit le montant de la transaction. Ainsi, pour une transaction de 2 millions, ce sera 9500 fr. au lieu de 60 000 fr., une économie de 85%. Ce modèle digital permet aussi de personnaliser la stratégie de vente et d'accélérer les transactions.

## Plus de 600 transactions

Les chiffres parlent, le modèle est juste. La plateforme Neho, lancée en mars 2018, couvre déjà ses charges. Le premier à reconnaître le modèle est Stéphane Bonvin, rentré dans le capital via son groupe Investis. Fin 2018, Neho avait réalisé 87 transactions avec un taux de

conversion de 63%. En 2019, les 28 collaborateurs de Neho, présent dans 15 villes de Suisse romande et alémanique, auront réalisé plus de 600 transactions, avec un taux de succès moyen incroyable de 81%!

2020 sera une année importante, avec l'entrée au capital d'un nouvel investisseur stratégique reconnu. Le nombre d'opérations devrait atteindre les 1500 et de nombreux nouveaux services seront proposés. Côté formation, tous les collaborateurs de Neho sont formés avec une méthode inspirée de cours immobiliers que Patrick Delarive a donnés durant près de dix ans en 3<sup>e</sup> année d'HEC Lausanne. Dans les nouveautés, Neho propose, depuis peu, un produit très complet destiné aux promoteurs immobiliers et une offre «objets de luxe» sera présentée d'ici quelques mois.

PHOTOS: FABRICE COFFRINI / AFP

**ACIGe**  
PAR L'ASSOCIATION DES AGENCES  
ET COURTIERES IMMOBILIERS GENEVOIS

**L'**ACIGe, ASSOCIATION des agences et courtiers immobiliers genevois, est composée d'agences et de courtiers indépendants en immobilier. Nous sommes très heureux de participer à un acte aussi important dans la vie des familles qui est celui de l'achat ou la vente de leur logement. Une des missions de l'ACIGe est de favoriser l'accès à la propriété à tous, ainsi que d'encadrer et réguler notre corporation.

Nous sommes aussi fiers, car nous

faisons un métier «courageux» qui demande énormément d'investissements en temps et financiers sans aucune rémunération garantie. Quel autre métier ose dépenser sans la garantie d'un salaire ou d'honoraires? Il s'agit souvent du plus grand investissement que fera une famille, l'importance du conseil et de l'accompagnement à chaque étape est immense. Depuis la prise de mandat, l'estimation au juste prix, la mise en valeur, la stratégie commerciale adaptée en fonction des objectifs de prix, de délais, mais aussi des contraintes de visibilité du vendeur. Nous effectuons des centaines de visites par an pour assurer seulement quelques ventes.

Finalement, notre rôle est aussi d'aider l'acheteur et le vendeur à se rejoindre à un prix de marché qui paraîtra toujours trop

haut à l'acheteur et trop bas au vendeur. Il faut pour cela de l'expérience, de la sensibilité et du charisme.

Chaque étape prend du temps, souvent plusieurs mois sans la moindre rémunération. Les mandats étant rarement exclusifs, le bien pourra être vendu par un autre courtier. La noblesse de notre métier vient de ce modèle de rémunération courageux qui protège nos clients de conseils et services payants sans résultat.

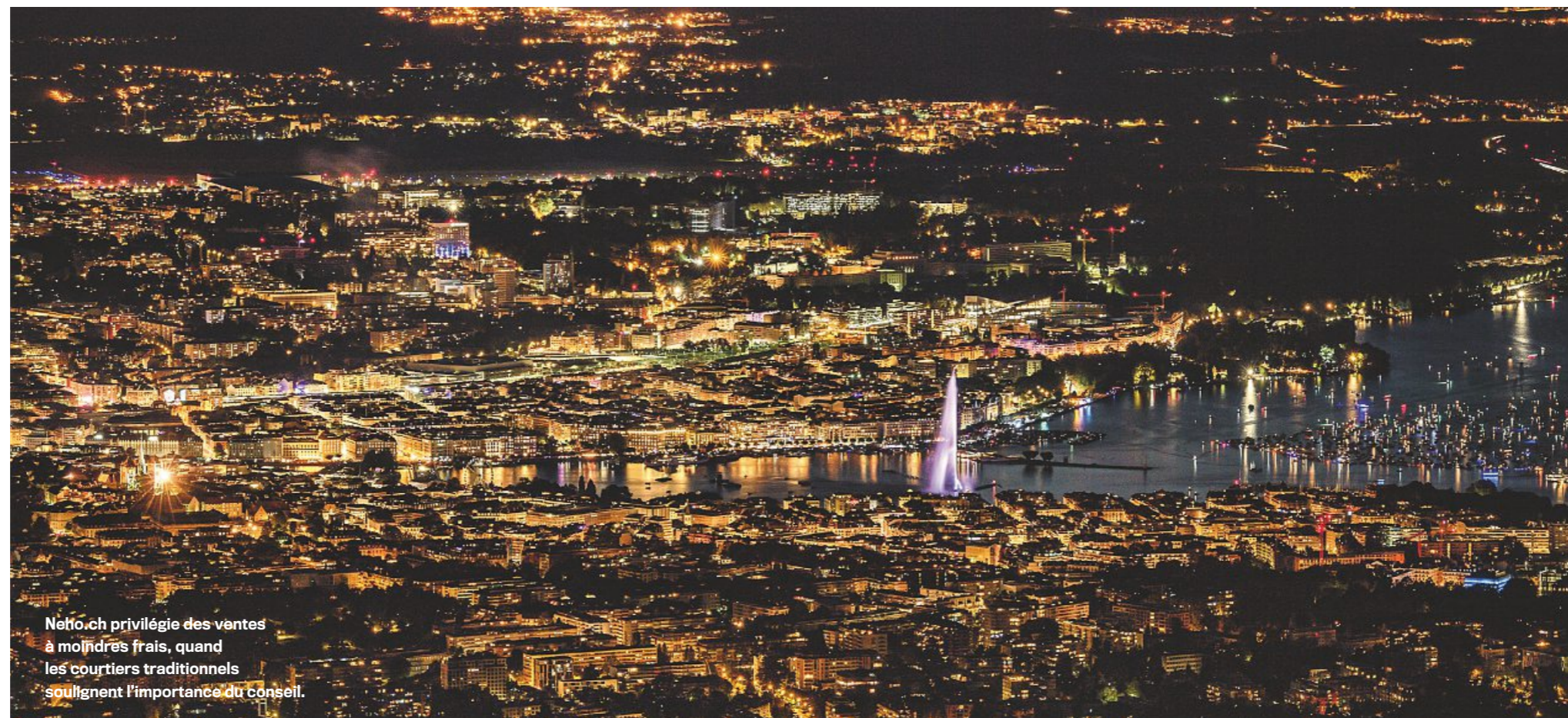
## Et ceux qui n'ont pas vendu leur bien?

De nouveaux acteurs ont choisi le modèle de facturer des forfaits alors même que les biens ne sont pas vendus. Ils passent le reste de leur temps à communiquer en critiquant le courtage traditionnel. Certes, leurs frais sont moindres pour celui qui a vendu, mais qu'en est-il pour tous les autres propriétaires qui n'ont pas encore vendu et qui ont déboursé des milliers de francs? Chacun de ces acteurs a sa formule, mais au final le coût monte vite à plus de 10 000 fr. en ajoutant toutes sortes de services. Leur marketing agressif ne montre jamais tous ceux qui n'ont pas vendu.

Courtier traditionnel ou pas, nous recommandons toujours aux propriétaires de vérifier le parcours du courtier qui s'occupera d'eux. En particulier: quels sont les biens similaires qu'il a réellement vendus à proximité? S'il n'a rien vendu de similaire, soit il démarre, soit il est mauvais. Dans les deux cas, il est dangereux, sans garanties ni recul, de payer en avance des frais.

Gagne-t-il plus en prenant le temps de vendre votre maison ou en signant 200 mandats payants à la chaîne? L'astuce est évidente et Purplebricks, père spirituel de tous ces modèles de courtage en honoraires, vient de fermer aux Etats-Unis et en Australie.

Comme tous les domaines, l'immobilier est de plus en plus compliqué, avec toujours plus de lois et de techniques. L'accompagnement est plus que jamais nécessaire pour éviter les pièges. Le courtage traditionnel a encore de beaux jours devant lui. ■



Neho.ch privilégie des ventes à moindres frais, quand les courtiers traditionnels soulignent l'importance du conseil.