

■ L'USPI ET LES OFFRES LOW-COST SUR INTERNET

De bien meilleurs prix quand un courtier intervient

Secrétaire général de l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI) Genève, Philippe Angelozzi précise les raisons pour lesquelles il vaut mieux faire confiance à un professionnel qu'à certaines offres «tout compris» et autres commissions forfaitaires sur Internet. Les chiffres lui donnent raison.

- De nouvelles offres apparaissent sur le marché et semblent indiquer que l'on peut vendre son bien immobilier avec un taux de commission réduit, voire simplement en s'acquittant d'un forfait. Miracle du numérique ou mirage du low-cost?

- Précisons tout d'abord que le taux de commissionnement d'un professionnel du courtage n'est pas fixé arbitrairement, ni uniformément. Il dépend de l'emplacement et de la typologie du bien, de la complexité et de l'étendue du mandat, ainsi que de diverses conditions particulières. Il est permis d'évaluer la moyenne de ce taux à 3%, mais comme toute moyenne, elle cache des disparités. La numérisation a fait naître différentes sortes de plates-formes, dont la tendance à afficher des prix très réduits ne réserve pas que de bonnes surprises. Faisons le parallèle avec le système d'origine américaine Airbnb: de nombreuses villes s'aperçoivent que cette application si sympathique et vite populaire a pour effet de générer de nombreux abus, d'aggraver la pénurie de logement et de causer des dégâts en termes d'emploi, comme d'équité fiscale: de Berlin à Paris en passant par Genève, les autorités ont dû légiférer. Idem pour les taxis Uber et leurs avatars. Bref, ces modèles sont nés dans des pays anglo-saxons aux marchés – notamment

immobiliers – beaucoup plus vastes et plus fluides que les nôtres.

- Quels sont les services que rendent les courtiers en chair et en os, que les plates-formes et offres discount ne sauraient offrir?

- Beaucoup de clients qui avaient cru faire une bonne affaire reviennent dans les régions et agences après avoir perdu quelques centaines ou milliers de francs et beaucoup de temps. Le courtier établit une stratégie de vente complète et personnalisée, sélectionne des clients, mobilise son réseau professionnel, organise les visites, négocie la transaction; il assiste le propriétaire vendeur ou l'acheteur en ce qui concerne les cédules hypothécaires, le fisc, l'énergie, les actes notariés. Il connaît les particularités locales et les subventions, les réglementations. Surtout, il n'est rémunéré que si la transaction a lieu.

- D'accord. Mais avec un peu de chance, ne peut-on pas s'en tirer à bon compte avec une plate-forme numérique, ou même en s'arrangeant entre particuliers?

- Contrairement à d'autres pays au parc immobilier plus grand et surtout plus standardisé, la Suisse, et notamment Genève, affiche une majorité de ventes de PPE et de villas



Philippe Angelozzi.

faisant intervenir un professionnel. Selon l'Office cantonal genevois de la statistique, de 2006 à 2017, le prix de vente au mètre carré des appartements en PPE a été supérieur de 18% lorsque la transaction a fait intervenir un courtier, et de... 45% pour les villas! Je ne puis que dire aux propriétaires désireux de vendre leur bien: ne bradez pas votre propriété et ne croyez pas aux arguments fallacieux qui ne sont que poudre de Perlimpinpin! ■

Propos recueillis par Vincent Naville

POUR UN SERVICE PERSONNALISÉ

GAILLARD
FRÈRES STORES

- INSTALLATIONS ET REPARATIONS
- STORES INTERIEURS ET EXTERIEURS
- TENTES SOLAIRES ET TOILES
- VOILETS ET MOUSTIQUAIRES

© 022 566 86 43 www.gaillardstores.com



bosson+pillet®
CHAUFFAGE VENTILATION
& ENERGIES RENOUVELABLES

Pompes à chaleur

Energie solaire

Chauffages centraux

Etudes - Devis - Entretien

Gestion d'énergie

Dépannage 24/24

3, avenue des Morgines
1213 Petit-Lancy

Tél. +41 22 879 09 09
Fax +41 22 879 09 00

info@bosson-pillet.ch
www.bosson-pillet.ch