



SPÉCIAL IMMOBILIER

# TRANSACTION

## Passez aux nouvelles façons de vendre

*Agences à frais réduits, offres de rachat garanti ou mise aux enchères : découvrez les techniques pour tirer le meilleur prix de votre bien, ou signer au plus vite.*

PAR LAURA MAKARY

**D**e 4 à 7% du prix de leur logement, en moyenne : voilà ce que doivent rétrocéder, sous forme d'honoraires, les deux tiers des propriétaires qui, parmi les plus de 900 000 se décidant chaque année à vendre, ont choisi de s'en remettre à un intermédiaire. Le problème, c'est que nombre de ces vendeurs jugent le service rendu loin d'être à la hauteur. De nouvelles offres, apparues sur le marché depuis un ou deux ans, visent justement ces clients déçus ou méfiants. Certaines se proposent ainsi de casser les prix, en utilisant les potentialités d'Internet pour ne facturer que des honoraires fixes. D'autres ambitionnent de relever la qualité de service. Quand elles ne s'engagent pas, purement et simplement, à racheter en un mois votre bien, pour réduire le délai d'attente comme le risque de ne pas trouver d'acquéreur fiable. Tour d'horizon détaillé de ces nouvelles méthodes.

### ● Le mandat exclusif ne cesse de gagner du terrain

Rares sont les agents immobiliers à ne pas suggérer cette option : plutôt que de signer un mandat simple, pourquoi ne pas préférer un mandat exclusif, aux tarifs identiques ? Cette méthode, dont la part dans les ventes augmente désormais fortement, cumulerait les avantages. Motivante pour l'intermédiaire, elle éviterait ainsi de voir son bien galvaudé, car présent dans plusieurs vitrines, ...

**“ LES AGENCES À HONORAIRES FIXES SONT D'AUTANT PLUS RENTABLES QUE VOTRE BIEN VAUT CHER ! ”**

Stanislas de Dinechin,  
cofondateur de l'agence  
Hosman







## Les packages proposés par les nouvelles agences en ligne n'incluent pas toujours les visites du logement

### CINQ AGENCES À HONORAIRES FIXES OU RÉDUITS AU BANC D'ESSAI

Réseau (date de création)	Zone d'activité	Nombre de transactions déjà réalisées	Qui fait l'évaluation du bien ?	Possibilité de faire soi-même les visites	Type d'honoraires (de mandat)	Frais sans déléguer les visites <sup>(1)</sup> (en déléguant)	Commentaire
<b>Hosman</b> (2017)	Paris et Ile-de-France	500	Agent, sur place	Non	Fixes (simple)	NP (4 500 euros)	Cette agence en ligne affirme trouver un acquéreur en 18 jours en moyenne. Son activité est toutefois pour l'heure limitée à l'Ile-de-France, même si Lille, Lyon et Bordeaux devraient être couverts d'ici 2020.
<b>Immo-Pop</b> (2018)	Bordeaux, Toulouse, Toulon, Marseille, Rennes et Nantes	270	Agent, sur place	Oui	Fixes (simple)	2500 euros (2 900 euros)	L'agence la moins chère de notre panel propose aussi une mise en relation avec des courtiers ou des déménageurs, et s'implantera à Nice et en Ile-de-France à la rentrée. 80% des clients réalisent eux-mêmes les visites.
<b>Liberkeys</b> (2017)	Paris, Nice et Lyon	300	Agent, sur place	Non	Fixes (simple)	NP (3 990 euros)	Implanté aussi hors de Paris, le site revendique un délai moyen de 25 jours pour trouver preneur. Point positif : la rémunération des agents immobiliers est liée, via un système de primes, à la satisfaction du client.
<b>Proprio</b> (2016)	Paris et Ile-de-France	1 000	Agent, sur place	Non	Proportionnels (simple)	NP (3 980 euros)	Surtout conseillé pour céder un bien de 200 000 euros maximum, les honoraires proportionnels de 1,99% revenant trop cher au-delà. L'agence ambitionne de s'installer à Lyon, Marseille et Nice d'ici la fin d'année.
<b>Welmo</b> (2015)	Partout en France (surtout grandes villes)	225	Agent, par visio-conférence	Oui	Fixes (exclusif ou simple)	990 euros (4 990 euros)	L'agence pousse à l'adoption d'un mandat exclusif, qui inclut les visites. Le forfait sans visite du bien correspond à une simple « prestation de services », mais prévoit tout de même le tri des acquéreurs potentiels.

(1) Pour une vente de 200 000 euros. NP : Non pertinent, l'agence assurant toujours les visites.

parfois à des tarifs différents. « Alors qu'un logement trouve en moyenne preneur en 119 jours via un mandat simple, le délai se réduit à 93 jours avec un mandat exclusif. Et sur 10 000 compromis issus d'un mandat exclusif, 63% sont signés au prix, contre 35% en mandat simple », détaille Stéphane Fritz, directeur général de Guy Hoquet. « A la différence d'un mandat classique, le mandat exclusif comporte plus d'engagements écrits de la part de l'agence », ajoute de son côté Laurent Vimont, président de Century 21. C'est la moindre des choses, car, faut-il le rappeler, avec la formule exclusive, vous serez quoi qu'il arrive redevable des honoraires, même si vous vendez par vos propres moyens ! Et ce durant trois mois, la durée maximale de tels contrats. » Raison de plus pour se mettre d'accord, avant de signer, sur le déroulement de la commercialisation, l'organisation des visites, la qualité des photos et vidéos utilisées pour l'annonce... », précise Christine Fumagalli, présidente du réseau Orpi. Sachez en outre que, si le professionnel venait

à manquer à ses engagements, vous serez en droit de rompre le mandat. Toujours pas rassuré ? Tentez de négocier un mandat plus court, d'un mois par exemple.

### ● De nouvelles agences Internet cassent les prix

Un forfait fixe, variant de 990 à 4 500 euros. Voilà l'offre développée par de nouvelles agences en ligne, qui veulent rompre avec la pratique en vigueur dans le secteur, consistant à facturer des frais proportionnels. « Que l'appartement fasse 40 ou 80 mètres carrés, la quantité de travail est la même, alors pourquoi gagnerait-on deux fois plus dans le second cas ? », s'interroge Stanislas de Dinechin, cofondateur de l'agence Hosman. Quant aux jeunes enseignants prélevant tout de même un pourcentage, comme Proprio, elles cassent les prix, avec un tarif de 1,99% seulement. » Nous ne sommes pas pour autant dans la course au low-cost, et nous utilisons la technologie pour rendre l'expérience client efficace et moderne », promet son cofondateur, Simon Primack.

Voilà pour le principe, d'autant plus tentant et facile à tester que ces agences Internet, à part Welmo, fonctionnent en mandat simple. Avant de craquer, attention toutefois. Tout d'abord, les packages proposés ne sont pas toujours « tout compris ». Si les photographies professionnelles du logement sont incluses, ainsi que la diffusion à large échelle de l'annonce et le tri des candidats à l'achat, les fastidieuses visites ne sont pas forcément prévues d'office. Chez Immo-Pop, par exemple, il faut rajouter 400 euros au forfait de base. « 80% de nos clients préfèrent les réaliser eux-mêmes, mais nous prenons alors les appels et les aidons à gérer le planning », explique Théo Sudre, cofondateur. Autre bémol : même si les estimations sont réalisées sur place par des agents salariés, aidés d'algorithmes, rien ne garantit qu'elles soient suffisamment affinées et actualisées. Welmo, de son côté, n'officialise même qu'à distance, en utilisant la visio-conférence ! Mieux vaudra donc solliciter une contre-estimation, auprès d'agents immobiliers traditionnels

**3**  
MOIS : DURÉE MAXIMALE D'UN MANDAT EXCLUSIF





## Des acquéreurs s'engagent à verser le prix de cession en deux mois

### Le rachat garanti commence à se développer

Vous êtes pressé de vendre ? Regardez du côté des nouvelles offres de rachat garanti, proposées par Homeloop et Dili. Leur principe : vous verser le montant estimé par leurs soins sous un à deux mois quoi qu'il arrive, contre quatre à six mois d'attente dans le cadre d'une vente classique. Illustration avec Gérard, ex-proprétaire d'un trois-pièces à Eaubonne, dans le Val-d'Oise : «La visite de l'agent a eu lieu le 12 juillet dernier, j'ai reçu l'estimation le lendemain, et la vente authentique a été signée devant notaire le 18 juillet», se rappelle-t-il. A cette rapidité s'ajoute la sécurité du paiement. «Pour un vendeur, le processus traditionnel comporte de nombreuses incertitudes : l'acheteur peut se rétracter ou ne pas obtenir son prêt», rappelle Aurélien Gouttefarde, fondateur de Homeloop. Bien sûr, la solution est surtout préconisée pour les ventes contraintes, suite à un divorce, par exemple. «Mais elle est aussi adaptée aux seniors, qui souhaitent racheter ensuite et ne sont pas sûrs de trouver un crédit», explique Olivier Colcombet, P-DG de DigitRE Group, qui chapeaute l'offre Dili. C'était le cas de ces retraités d'Asnières-sur-Seine, près de Paris, qui visaient une maison en province. «Emprunter risquait d'être difficile à nos âges, nous avons préféré céder notre 85 mètres carrés avec terrasse pour un prix ferme de 346 000 euros.»

Bien sûr, cette rapidité de vente a un prix. Les honoraires à prévoir s'élèvent ainsi de 7 à 12% de la valeur du bien. Ce 46 mètres carrés du XVI<sup>e</sup> arrondissement à Paris, estimé à 512 000 euros par Homeloop, n'a par exemple rapporté à son propriétaire que 475 000 euros. Par ailleurs, ces intermédiaires privilégient les biens faciles à revendre, pour minimiser leur risque financier. Ils ne s'engagent donc à racheter, en général, que des logements de grandes villes, à la valeur comprise entre

**7%**  
FRAIS MINIMAUX A PREVOIR DANS LE CAS D'UNE OFFRE DE RACHAT GARANTI

## LA VENTE EN VIAGER AUSSI SE MODERNISE

Décéder prématurément, et ne pas empocher l'intégralité de son dû : voilà qui explique sans doute qu'à peine 5 000 cessions en viager soient conclues chaque année en France. Au moment de signer la vente, le propriétaire ne reçoit en effet qu'une partie du prix (le bouquet), pour toucher le reliquat sous forme de rente. «Pour un bien estimé à 200 000 euros, elle atteint 1 000 euros mensuels dans le cas d'une femme seule vendant à 85 ans, et qui aura perçu 40 000 euros de bouquet», résume Mikael Ferrand, gérant de l'agence Viager 75. Si cette option vous refroidit, tentez le viager mutualisé. «Les acheteurs sont des caisses de retraite ou des mutuelles, investissant sur le long terme, sur plusieurs biens», détaille Eric Guillaume, président fondateur de Virage-Viager. Ceux-ci ne font aucun



GETTY IMAGES/WESTEND61, RAINER BERG

pari sur la longévité, le produit de la vente étant versé en une seule fois. Pour son 100 mètres carrés bordelais estimé à 500 000 euros, cette retraitée de 85 ans a ainsi perçu 348 000 euros, une fois la valeur d'occupation déduite, de 152 000 euros pour onze ans d'espérance de vie.

150 000 et 700 000 euros. «Nous excluons les produits trop atypiques», confirme Olivier Colcombet, qui vise de 1 000 à 2 000 opérations d'ici quatre ans.

### Les enchères permettent de maximiser le prix de son bien

Sulfureuses, les ventes aux enchères immobilières ? «Elles font spontanément penser aux saisies, mais d'autres systèmes existent», assure Cyrille Cabaret, directeur de 36h-immo, un service proposé par Notariat Services. Comme la start-up Kadran, ce site vous permet en effet de vendre volontairement votre logement via une procédure d'appels d'offres. Dans le cas de 36h-immo, il s'agit de signer un mandat exclusif avec un notaire, sur dix à douze semaines, tout en déterminant un prix plancher. Les acheteurs peuvent ensuite placer leurs offres en ligne, durant trente-six heures. «Il n'y a aucune

obligation de vente pour le propriétaire s'il n'est pas convaincu par le prix final», assure Cyrille Cabaret. Même liberté de choix chez Kadran, à la différence près que les enchères peuvent être progressives comme... dégressives, le premier acheteur à se prononcer emportant l'affaire. La première méthode est conseillée pour les logements locatifs, ou les zones en pénurie de biens. «A Nantes, par exemple, les maisons manquent. Les acquéreurs sont donc prêts à se laisser prendre au jeu des enchères», affirme Eliott Godet, le fondateur de la start-up. Quant aux offres dégressives, elles conviendront à un bien initialement surévalué, ou depuis longtemps en stock. Près des deux tiers des ventes génèrent une offre d'achat, selon le site. A noter : Kadran ne travaillant qu'avec des partenaires professionnels, notaires ou agents immobiliers, il faudra au préalable vous rapprocher d'eux. ■