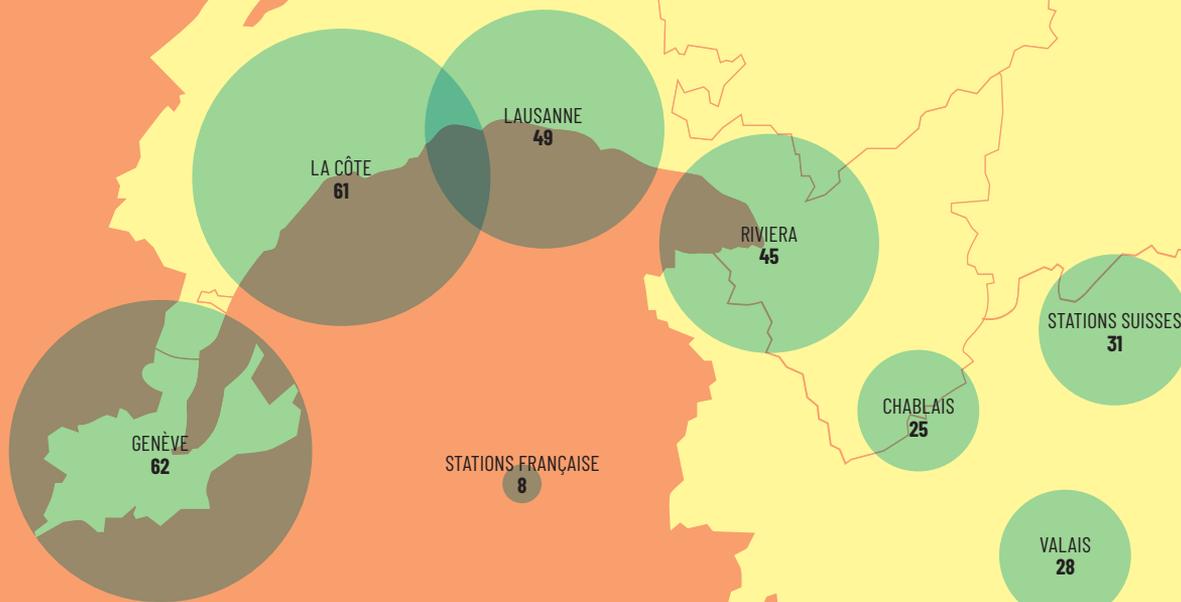


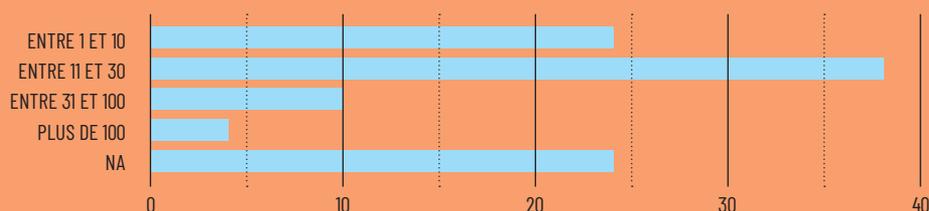
LE VISAGE DU COURTAGE IMMOBILIER ROMAND DÉVOILÉ

Première enquête du genre, cette étude dresse un panorama du marché de la vente immobilière en Suisse romande auprès des professionnels. Par Julien de Weck

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE
DES COURTIER(S) SONDÉS (en %)



NOMBRE DE TRANSACTIONS DES COURTIER(S) SONDÉS EN 2022 (en %)



Derrière toute demande de renseignements liée à une annonce immobilière, ce sont des femmes et des hommes ravis sur leurs mails qui vont peut-être vous accompagner dans l'achat d'une vie. Courtier immobilier, une profession qui véhicule de nombreux fantasmes – en premier lieu leurs commissions – tout en restant méconnue.

Comment fonctionnent-ils et quels sont leurs défis? C'est dans cette optique que le magazine «Bilan» a cocréé avec Resolve, partenaire de l'opération, une enquête d'opinion adressée à près de 200 professionnels actifs dans tous les cantons romands pour dresser un panorama de ce marché prépondérant. Les résultats de l'étude relèvent une profession soumise à des défis qui sont légion: avec la remontée des taux d'intérêt amorcée en 2022, les transactions prennent plus de temps à se conclure et leur nombre diminue. L'obtention du financement au prix s'est elle aussi compliquée, les prêteurs ayant réduit leur appétence au risque. Quant aux marges de la profession, elle sont sous pression – la moyenne se situe aujourd'hui autour de 2,7%. Les mandats, autrefois exclusifs, se partagent de plus en plus entre acteurs soumis à une forte concurrence. Et si les professionnels restent confiants malgré le contexte macroéconomique incertain, ce sondage révèle des attentes moindres pour cette année.

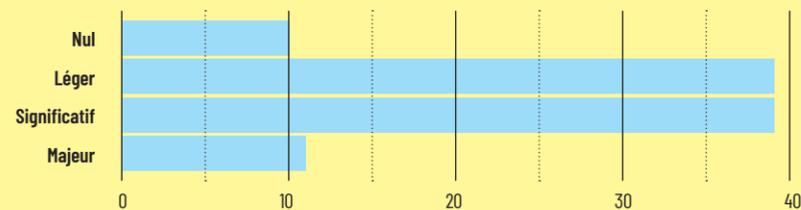
61%

DES COURTIER(S) SONDÉS NE PRÉVOIENT PAS D'EMBAUCHE EN 2023

Sélectionnés pour leur expertise, des professionnels reconnus partagent dans cette enquête leur opinion sur les principales tendances du marché. De l'impact de la remontée des taux d'intérêt sur les ventes aux commissions et rétrocessions, du temps nécessaire à la conclusion d'une vente au nombre de visites par affaire, autant de critères qui offrent une vue d'ensemble du marché. Une première en Suisse romande. Florilège. ■

La hausse des taux d'intérêt, défi n°1

IMPACT DE LA HAUSSE DES TAUX D'INTÉRÊT SUR LE NOMBRE DE TRANSACTIONS EN 2022 (EN %)



Principale préoccupation des professionnels du courtage immobilier, la hausse des taux d'intérêt marque le véritable tournant de l'année 2022. Ce facteur arrive largement en tête des préoccupations de la profession, devant les exigences en matière de financement jugées trop restrictives et les réserves foncières insuffisantes.

«Nous sommes entrés dans une phase de ralentissement, confient plusieurs courtiers sollicités. Les prix se maintiennent, mais seuls les acquéreurs déterminés vont jusqu'au bout.» Conséquence, le temps nécessaire pour conclure une affaire est en augmentation ces derniers mois et les dossiers retoqués par les banques plus nombreux. Le financement des biens au prix se complique.

Au second semestre 2022, près de 70% des courtiers sondés relèvent que l'accès au crédit hypothécaire est devenu plus difficile pour leurs clients, les banques estimant que les prix des biens sont soit trop élevés, soit dans la plupart des cas, le taux d'effort est trop important par rapport à l'hypothèque. Une impression confirmée par les statistiques de la BNS, qui révèlent une baisse du nombre de prêts de 10% en comparant les trois premiers trimestres 2021 à ceux de 2022. Le volume des prêts, lui, se maintient, avec une baisse de seulement 5,5%, qui s'explique par des prix de transactions plus élevés, note Corinne Dubois, économiste senior de Wüest Partner.

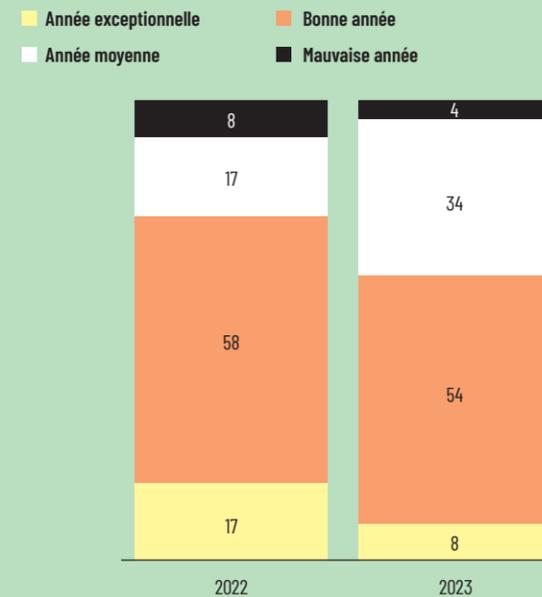
L'inflation, qui reste élevée en 2023, a poussé la BNS à relever en mars une nouvelle fois ses taux de 50 points de base. Le taux Saron est passé de 1% à 1,5% – sans compter la marge des banques – alors que les taux hypothécaires à court terme se situent désormais dans une fourchette entre 2 et 3%. Paradoxalement, note Yannis Eggert, expert en financement immobilier de Resolve, les hypothèques à taux fixe ne sont pas directement impactées. Il estime que les taux longs pourraient paradoxalement redescendre progressivement dans une zone située entre 2 et 2,5% à 10 ans, pour autant que la confiance interbancaire s'améliore.

Si les hausses des taux d'intérêt refroidissent certains acquéreurs, qui préfèrent reporter leur projet, la demande reste forte, en raison d'une dynamique multidimensionnelle. «La structure des foyers et des âges, ainsi que la densité d'occupation expliquent la croissance du nombre de ménages et donc de la demande supplémentaire de logements», analyse Corinne Dubois. Dans son monitoring du printemps, Wüest Partner pointe également l'augmentation de la prospérité ainsi que les tendances à l'individualisation, deux facteurs responsables de près d'un quart des ménages supplémentaires créés.

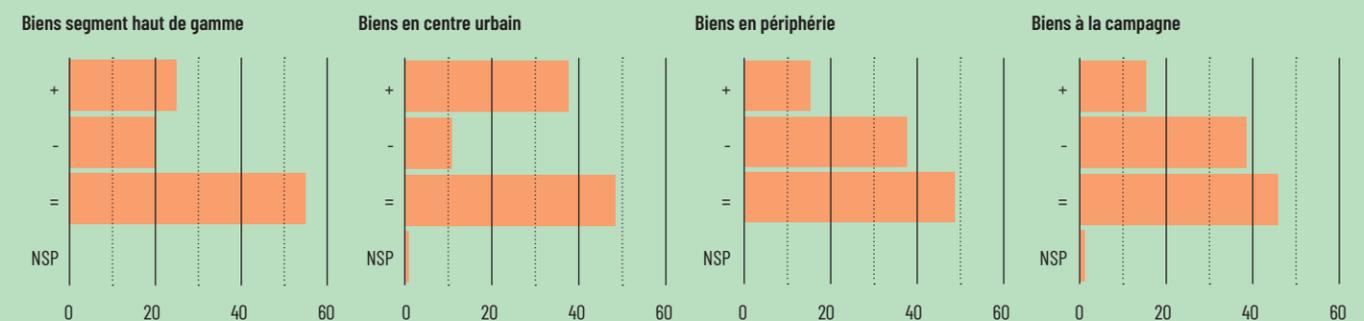
Le taux de vacance, notamment dans les grandes villes, reste bien en dessous de 1%, ce qui maintient le marché en situation de pénurie. «La baisse des autorisations de construire, le flux migratoire positif et la pénurie du logement vont faire pression sur les loyers, estime Yannis Eggert. Les ventes vont donc toujours se réaliser, car en faisant les bons calculs le loyer d'un propriétaire reste plus intéressant que celui d'un locataire tant que les taux d'intérêt ne dépassent pas les 4,5%.»

Évolution des prix par segment

PERCEPTION DE LA MARCHÉ DES AFFAIRES EN 2022 ET PROJECTION 2023 (EN %)



ÉVOLUTION DES PRIX DES BIENS PAR SEGMENT



Les participants déclarent avoir conclu 50% des ventes au prix en 2022, 37% des transactions ayant été signées en-deçà. Pour l'année en cours, les sondés estiment que près de 44% des transactions seront en-dessous du prix demandé. Les professionnels du courtage misent sur une stabilisation des prix, tout segments confondus, dans près de la moitié des cas. Alors que les objets de prestige continuent de battre des records, les biens en périphérie et à la campagne sont susceptibles de connaître des baisses de prix en 2023. Si les acteurs sondés restent confiants, -54% s'attendent à une bonne année – l'optimisme diminue: près de 34% des participants à l'enquête estiment que l'exercice sera moyen en 2023. Seuls 17% l'ont ainsi qualifié en 2022.

«Le marché s'est réveillé très doucement après les Fêtes, témoigne Brian Grocock, directeur des ventes d'Immo 4G. Les acquéreurs potentiels, déjà hésitants avant Noël, sont encore plus indécis. L'offre s'équilibre avec la demande et il est inutile de mettre une propriété en vente si son propriétaire n'est pas prêt à s'aligner sur les prix du marché.» Parmi les facteurs de non-vente, les prix surévalués arrivent largement en tête, suivis des nuisances qui pèsent sur l'environnement d'un bien. Les frais de rénovation pointent en troisième position des raisons pour lesquelles un bien ne trouve pas preneur.

Près de 65% des sondés misent sur une stabilisation des prix en 2023. Sur le segment haut de gamme, les négociations de prix peuvent être conséquentes, reconnaît Luca Tagliaboschi, CEO de Cardis Sotheby's. «Les vendeurs qui observaient le marché sont plus enclins à passer à l'action depuis la fin des taux d'intérêt négatifs, ce qui offre une marge de manœuvre aux acquéreurs dans ce segment extrêmement dynamique.»

Méthodologie et panel

L'enquête, comportant de 40 questions, a été co-créée entre le magazine «Bilan» et son partenaire Resolve, premier courtier en financement indépendant de Suisse au service des professionnels de l'immobilier. Elle a été adressée à 187 acteurs de poids du courtage immobilier actifs en Suisse romande, sélectionnés pour leur expertise et leur influence sur le marché. L'échantillon comprend 71 répondants, présents dans l'ensemble des cantons romands, soit 38% de taux de

participation. Un quart des sondés travaille dans de petites structures réalisant moins de 10 transactions annuelles. La majorité d'entre eux opère entre 11 et 30 ventes annuelles (38%), 10% se situent entre 31 et 100 transactions par an. Enfin, 4% des sondés sont des acteurs à plus de 100 transactions annuelles. La période d'enquête s'est déroulée entre le 25 janvier et le 16 février 2023. Il s'agit de la première enquête du genre à cette échelle.

Durée moyenne des ventes

Les hausses successives des taux d'intérêt impactent le temps nécessaire à la conclusion des transactions. Celui-ci va s'allonger en 2023 pour deux tiers des sondés. La durée moyenne des ventes, de la publication d'annonce à l'acte notarial, varie en fonction des segments: trois mois pour un bien entre 500'000 et un million de francs, alors qu'il faut compter plus du double pour écouler un bien entre 2,5 et 3 millions selon les courtiers romands qui ont participé à l'étude. Le nombre de visites nécessaires pour conclure une affaire peut impressionner les non-initiés. Dans 37% des cas, le bien est signé après plus d'une dizaine de visites.

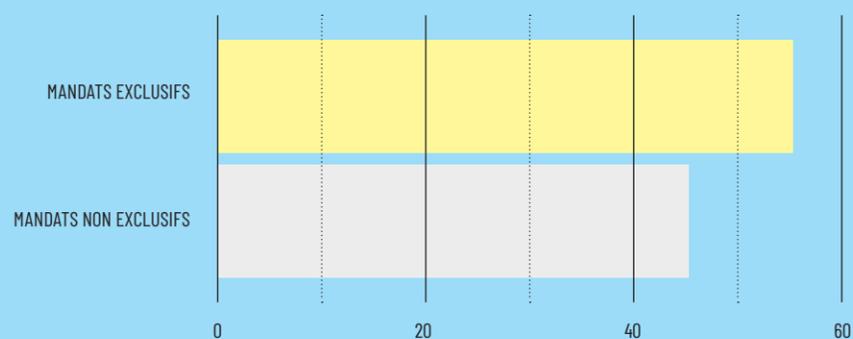
Elles sont mêmes supérieures à 15 dans 14% des ventes. Selon l'enquête, la majorité des transactions nécessitent toutefois moins de 10 visites.

L'enquête démontre également une érosion des mandats exclusifs. Près d'un bien sur deux (45%) est mis en vente auprès de plusieurs courtiers. «Ce sondage confirme le réel besoin des acteurs à se différencier, estime le CEO de Resolve Romain Dequesne, en particulier pour les courtiers ayant les plus petits volumes. Evaluer au «juste» prix les biens afin de conclure efficacement les ventes est crucial dans un marché compliqué où les clients sont soumis aux critères restrictifs de l'accès au financement.»

DURÉE MOYENNE DES VENTES (DE LA MISE EN VENTE À L'ACTE NOTARIAL) EN FONCTION DES PRIX DES BIENS (en %)



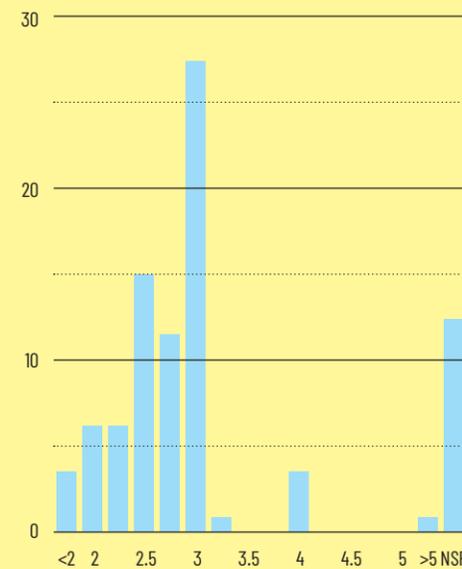
POURCENTAGE D'EXCLUSIVITÉ DES MANDATS (en %)



Commissionnement des agences de courtage

COMMISSIONNEMENT MOYEN DES COURTIER(S) (en %)

Moyenne: 2,76 Médiane: 2,75



Sensible, la question des rémunérations des agences de courtage a, sans surprise, été occultée par près d'un tiers des sondés. Toutefois, les résultats permettent de tirer certains enseignements. Les plus gros acteurs du marché, qui réalisent plus de 100 transactions par an, parviennent à maintenir les commissionnements les plus élevés, autour de 3% du prix de la transaction. Les indépendants et petites structures sont plus enclines à rogner leurs marges pour conclure une affaire. Même si le panel n'est pas assez significatif pour tirer de conclusions sous le prisme géographique, les résultats laissent penser que les commissions sont plus élevées à mesure que l'on s'éloigne des centres urbains et de l'arc lémanique, des régions où la concurrence est moins féroce. Le commissionnement moyen s'élève à 2,76%.

«Ces résultats prouvent que la profession parvient à maintenir sa marge, malgré l'arrivée d'acteurs disruptifs, 100% numériques, analyse Romain Dequesne. Nos partenaires courtiers sont à la recherche d'axes de différenciation – l'accès facile au financement en est un.» Quant au pourcentage de ces commissions reversé aux courtiers qui ont réalisé la vente, la règle est... qu'il n'y a pas de règle!

REMI(COM)
LOCALS COMMERCIAUX - COMMERCE - ENTREPRISES

- ÉVALUATION DE VOTRE ENTREPRISE
- ACCOMPAGNEMENT
- ASPECTS LÉGAUX ET ADMINISTRATIFS
- CONFIDENTIALITÉ
- CONSULTATION SANS ENGAGEMENT

www.remicom.com

- N°1 en Suisse
- 2000 produits
- 20 agences
- 1000 transactions / an

pme@remicom.com Tél. 022 700 22 22

Toutes les clés de l'immobilier genevois

Vous cherchez à louer, à vendre ou à acheter un logement, un bureau ou un espace commercial. Nous vous ouvrons les portes du marché immobilier genevois.

Chemin Malombré 10 – 1206 Genève
T +41 22 839 09 25 – moservernet.ch

MOSER VERNET & CIE

De la pharma au yoga

Bilan Explorez l'économie.

Des professionnels favorables à une réglementation du métier

Les professionnels estiment que leur métier est mal perçu par une majorité de la population. 58% jugent la perception de la profession moyenne, près de 20% l'estiment médiocre. Les raisons avancées sont multiples, mais révèlent une absence criante de garde-fous. La Suisse est un des seuls pays du monde où le métier de courtier n'est pas encadré.

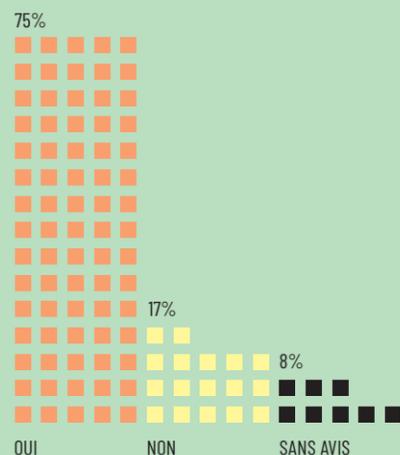
«Aujourd'hui, tout un chacun qui met en relation deux parties peut aller devant le notaire demander sa commission. Or, il arrive trop souvent que le travail de préparation à la vente n'ait pas été réalisé en amont», explique Leonard Cohen, qui milite avec l'association ACIGe en faveur d'un projet de carte professionnelle donnant le droit de pratiquer le courtage immobilier. 68% des sondés sont favorables à une carte professionnelle obligatoire et trois quarts d'entre eux en appellent à une réglementation plus forte du métier. «Pour nous, il devrait y avoir dans chaque dossier un courtier qui pilote l'opération et explique la transaction aux parties, afin de préparer le travail avant d'arriver chez le notaire.»

Cette forte demande de régulation mise en lumière par l'enquête peut se lire comme un réflexe de protection alors que la profession est attaquée par l'arrivée de nouveaux acteurs dits low cost. «Qu'on le veuille ou non, la réglementation va arriver, que ce soit des associations de consommateurs ou des professionnels du courtage. À nous d'être proactifs en démontrant notre volonté de protéger la clientèle avec une formation obligatoire et de la transparence. Il en résultera une bien meilleure image de la profession.» Des discussions sont en cours dans le canton de Genève en faveur d'un projet

de carte professionnelle, mais il n'y a pas pour l'heure de mouvement similaire au niveau national.

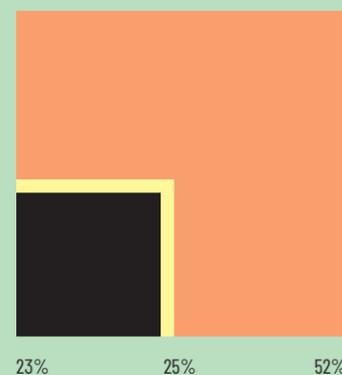
Le manque de transparence dans les flux financiers est également une problématique régulièrement décriée. «En tant que courtiers, nous ne touchons une rémunération qu'en cas de transaction, ce qui fait notre fierté, conclut Leonard Cohen. Nous ne nous opposons pas à ce que des tiers puissent eux aussi toucher des commissions, en revanche ils doivent le déclarer aux parties et à l'État. Ne pas le faire doit être considéré comme une escroquerie. Le secteur bancaire a déjà légitimé en ce sens en obligeant les établissements à déclarer à leurs clients lorsqu'ils touchent ou paient des commissions.»

APPELEZ-VOUS À UNE PLUS FORTE RÉGLEMENTATION DU MÉTIER DE COURTIER EN IMMOBILIER?

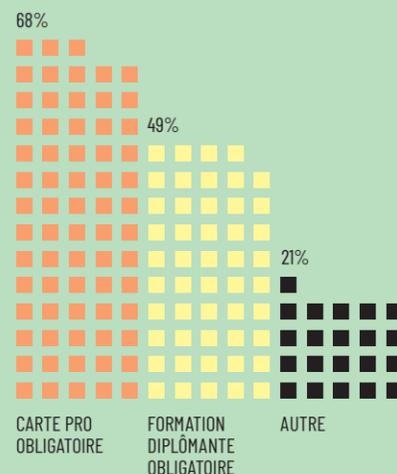


FORMATION ET FORMATION CONTINUE COMMENT JUGEZ-VOUS LES FORMATIONS DANS LE MÉTIER?

■ Insuffisantes ■ Satisfaisantes ■ Excellentes



QUELLES SONT VOS PRINCIPALES ATTENTES POUR RÉGULER LE MÉTIER?



Pas de retard technologique

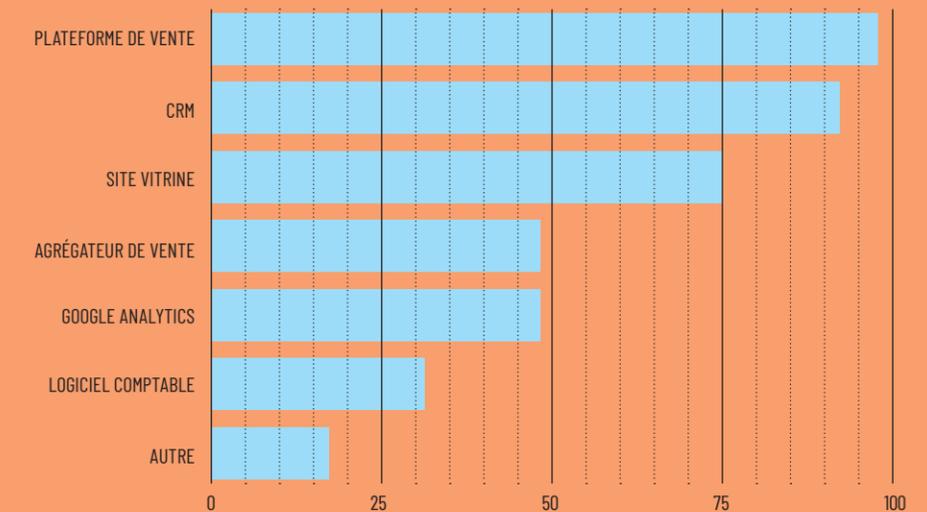
Les plateformes d'annonces immobilières sont le principal outil tech utilisé par les sondés (97%). Les trois quarts bénéficient d'un site internet vitrine et la moitié d'entre eux (48%) font de l'acquisition via Google Ad.

La surprise réside dans l'utilisation massive de CRM (97%), ces outils de gestion de la relation clients. Ce très fort taux d'adoption, même au sein des toutes petites structures, indique que les courtiers romands sont en phase avec les principaux outils technologiques. «Un CRM couplé à un site internet démarre à 150 francs par mois, l'investissement est à portée de tous», indique Stéphane Wyssa, CEO de Realforce, leader en Suisse romande des solutions digitales pour agences immobilières. Pour cet expert, le principal frein à l'adoption technologique reste les habitudes.

«Le courtage est un métier de relations humaines et certains peuvent craindre que la technologie puisse casser ce relationnel, alors qu'il s'agit juste d'outils pour leur faciliter la vie.» Il constate ainsi que près de 80% de ses clients utilisent seulement 20% des fonctionnalités à disposition.

La nouvelle génération de courtiers pousse à l'innovation. Parmi les demandes actuelles, l'intégration de canaux de communication comme WhatsApp dans les CRM. «La demande vient de la clientèle qui souhaite interagir facilement, poursuit Stéphane Wyssa. Ce métier demande de la réactivité et

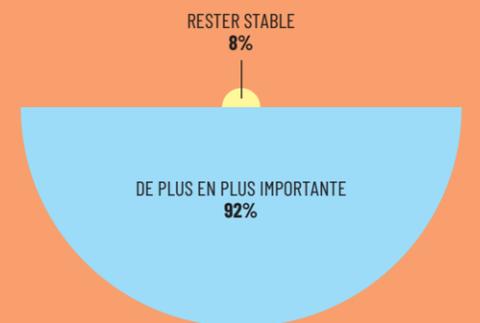
OUTILS TECHNOLOGIQUES UTILISÉS (en%)



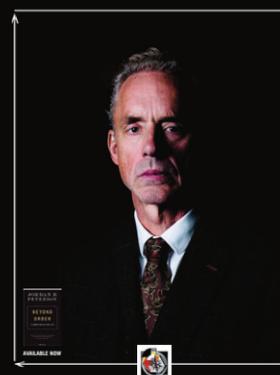
une disponibilité 7 jours sur 7. À ce titre, WhatsApp va à terme remplacer les mails.»

Les nouvelles technologies, comme la réalité virtuelle, ont été intégrées depuis deux ou trois ans maintenant. «Tout client qui achète sur plan va venir à l'agence pour visiter son bien à l'aide d'un casque de réalité virtuelle, explique Mathieu Maillard, fondateur de l'agence éponyme. Au-delà d'un outil marketing efficace, cette immersion enlève tout un tas de questions aux clients, qui peuvent se rendre compte des volumes de leur futur habitat et confirmer ainsi leur choix.»

IMPORTANCE DE LA TECHNOLOGIE À L'AVENIR



Bilan | Partenaire média



JORDAN B PETERSON

BEYOND ORDER: 12 MORE RULES FOR LIFE TOUR

8TH MAY 2023 • GENEVA ARENA

CONFERENCE IN ENGLISH - CONFÉRENCE EN ANGLAIS

LIVEMUSIC.CH – TICKETCORNER

