

Immobilier

Pour vendre un bien, il existe des alternatives aux courtiers traditionnels

LAUSANNE

La vague des agences immobilières en ligne est née dans les pays anglo-saxons et s'est propagée dans le monde entier. Le modèle de l'agence immobilière dématérialisée permettant aux propriétaires de réaliser des économies substantielles est arrivé en Suisse, notamment avec la start-up lausannoise kiiz.

La révolution numérique gagne du terrain dans tous les secteurs de l'économie et l'immobilier ne fait pas exception. Introduite au Royaume-Uni en 2012, l'agence immobilière Purplebricks, qui ne dispose d'aucune boutique avec pignon sur rue, est devenue un acteur de poids en quelques années. 500 courtiers, 60'000 transactions par an. Les habitudes changent et force est de constater que le carnet d'adresses du courtier d'antan a cédé la place aux outils numériques. En Suisse, parmi ceux qui cherchent à acheter, 92% le font sur les portails immobiliers. D'autre part, il est aujourd'hui possible d'estimer avec précision un objet immobilier en ligne grâce à la méthode exclusive développée par kiiz. L'estimation d'un bien immobilier à travers un logiciel ne date pas d'hier et la plupart des banques s'en servent pour fixer le montant des hypothèques. Cette méthode, appelée hédoniste, a été importée il y a une trentaine d'années par Philippe Thalmann, membre du conseil d'administration de kiiz, Professeur EPFL, Dr Harvard University.

Une méthode qui va plus loin

Le Prof Thalmann a analysé des milliers de données provenant des cinq bureaux d'estimation de référence et mis au point un modèle ultra-précis. «Nous obtenons cinq estimations qui sont ensuite pondérées. Il ne s'agit pas

d'une moyenne, mais d'une analyse fine issue de données de transactions réelles», explique Fawzi Berrehouma, expert en estimation immobilière, kiiz SA à Lausanne. Une trentaine de critères sont pris en compte: la macro et la micro-situation, notamment l'accessibilité aux transports publics et aux services, les caractéristiques de l'objet, le nombre de pièces, son âge, les rénovations effectuées, la vue, etc.

Précision à moindre coût

«La méthode kiiz s'inscrit dans l'évolution de l'estimation des biens immobiliers pour davantage de transparence, de précision et à un moindre coût» précise le Prof. Philippe Thalmann. Les outils informatiques permettent

«L'idée est d'améliorer le service au propriétaire tout en remplaçant les commissions immobilières exorbitantes (de 3 à 5%) par un prix fixe»



Sarah Luvisotto,
CEO de la société
lausannoise kiiz

en effet une diminution drastique de certains frais. «Notre souhait, c'est d'être au plus proche des besoins des propriétaires et d'offrir des prestations premium pour un prix juste», souligne Sarah Luvisotto, cofondatrice et CEO kiiz. C'est la raison pour laquelle cette agence immobilière d'un genre nouveau propose deux forfaits: 7'500 avec les visites ou 5'000 sans les visites. «Pour réaliser une vente couronnée de succès, il est essentiel de bien calibrer le prix de vente et assurer une promotion musclée, relève Sarah Luvisotto. La visite peut parfaitement être faite par le propriétaire s'il le souhaite. Mais nous remarquons que la plupart de nos clients préfèrent recourir à nos experts pour cette étape.»



En Suisse, parmi ceux qui cherchent à acheter, 92% le font sur les portails immobiliers. DR

Besoin d'une estimation ?

Sans pour autant vouloir vendre leur maison, il est des situations où les propriétaires ont besoin d'une estimation précise: divorce, succession, renégociation de son crédit hypothécaire. C'est pourquoi la startup kiiz émet des certificats signés par le Prof. Thalmann de l'EPFL, au prix plancher de 350 frs. «L'idée est d'améliorer le service au

propriétaire tout en remplaçant les commissions immobilières exorbitantes (de 3 à 5%) par un prix fixe beaucoup plus avantageux. Les propriétaires économisent ainsi des dizaines de milliers de francs de commission tout en recevant des prestations de qualité supérieure », promet Sarah Luvisotto, CEO de la société lausannoise kiiz. (www.kiiz.ch) **lr**

PUB



OUI

Le 19 mai
à la loi sur
les armes

Charles Favre
Président de l'Office du Tourisme
du Canton de Vaud

« Le visa Schengen est essentiel pour assurer l'avenir du tourisme en Suisse »



securite-oui.ch