

# «Le métier de courtier est loin d'être mort»

**IMMOBILIER** Luca Tagliaboschi, directeur de Cardis Sotheby's, répond aux attaques des arrivants qui tentent de bouleverser le courtage en proposant des forfaits low cost. Il affiche sa confiance dans un avenir où l'expertise humaine sera toujours meilleure que les algorithmes

PROPOS RECUEILLIS PAR SERVAN PECA  
@servanpeca

«Le rôle de l'expert n'a jamais été aussi important.» Luca Tagliaboschi le répète à l'envi. La connaissance du terrain, les échanges quotidiens avec les acheteurs et les vendeurs et la sensibilité et l'expérience des courtiers constituent une plus-value que les algorithmes n'ont pas et n'auront jamais.

Si le directeur général de Cardis Sotheby's tient régulièrement ce discours, c'est parce que ces deux dernières années, de nouveaux acteurs du courtage immobilier se sont fait connaître. Comme aux États-Unis, au Royaume-Uni ou en France, ils tentent de bousculer les habitudes du métier d'intermédiaire immobilier. Leur credo? Le courtage low cost, au forfait. Leur cible? Les acteurs installés, dont Cardis Sotheby's fait partie, et qui sont selon eux trop chers et dont les taux de commission, de 3 à 5% du prix de vente d'un bien, ne sont plus justifiés.

Fort d'une année 2020 record pour Cardis Sotheby's, avec quelque 550 transactions pour un volume de vente de 850 millions de francs, son directeur général réplique.

Depuis deux ans, les médias parlent beaucoup des taux de commission des courtiers. Une part de 3 à 5% d'un bien immobilier vendu, c'est devenu trop cher? Nous croyons à cette valeur ajoutée et à son prix. Derrière ces chiffres, il y a un véritable service qui a fait ses preuves. D'ailleurs, nous n'avons jamais baissé nos taux de commissionnement depuis plus de vingt ans.

**Vous avez néanmoins lancé Partenaire particulier l'an dernier, non sans faire grincer des dents dans le milieu. C'est un service gratuit de votre part, pour ceux qui veulent vendre leur bien tout seuls. A quoi cela vous sert-il de mettre vos outils à disposition de personnes qui ne veulent pas d'un courtier? On nous a critiqués et répété que l'on sciait la branche sur laquelle on est assis. C'est faux! Nous considérons qu'il y a de la place pour ce genre de services. Environ 50 transactions ont été ainsi réalisées depuis le lancement. D'autres vendeurs ont fini par se tourner vers nous pour mieux profiter de nos services.**

**Ce service est une réponse stratégique à l'arrivée de ces courtiers low cost qui proposent des forfaits à moins de 10 000 francs? Non, c'est une adaptation au marché, pas à la concurrence. Jusqu'ici, personne ne s'était adressé aux propriétaires qui veulent vendre seuls. L'arrivée de ces nouveaux acteurs à forfait nous a interpellés, bien sûr. Mais on ne veut pas entrer dans ce modèle-là. Ce que l'on recherche, ce sont des courtiers expérimentés, diplômés ou avec une forte expérience, qui connaissent leur région, nous ne sommes pas de simples vendeurs de contrats.**

**Mais cette nouvelle concurrence s'en prend ouvertement à votre modèle d'affaires, qu'elle juge suranné. J'insiste: nous ne sommes pas des vieux courtiers qui s'accrochent à leur métier. Nous sommes vraiment sincères, lorsqu'on encourage les gens à faire appel à un expert. Par contre, si le métier de courtier consiste en effet à faire des photos d'un bien et à le publier sur internet, alors oui, il est mort. En réalité, c'est loin d'être le cas. Nos chiffres 2020 le démontrent bien, nous avons réalisé le meilleur exercice de notre histoire. Cela fait longtemps que des petites structures, ou des indé-**

INTERVIEW



Luca Tagliaboschi: «Nous sommes passés de 30 à 40 courtiers en 2020 et les recrutements se poursuivent. Nous envisageons aussi de nous déployer dans des régions plus excentrées, comme le Jura ou la plaine du Valais.» (EDDY MOTTAZ/LE TEMPS)

**PROFIL**  
1976 Naissance à Fribourg.

2000 Rencontre avec Myriam, sa future épouse.

2005 Déménagement professionnel à Paris, travaille avec la direction du Groupe PSA.

2008 Retour en Suisse, rencontre Philippe Cardis et devient son directeur financier.

2012 Naissance de son deuxième enfant, Anna. Son fils Carlo a 6 ans.

2014 Création de Cardis Sotheby's International Realty, après la séparation du groupe De Rham.

2018 Devient directeur général de Cardis Sotheby's International Realty.

pendants, veulent prendre des parts de marché en proposant des prix plus bas, cela n'a rien de nouveau. Il y a de la place pour tout le monde. Nous, nous avons un produit sain. Nous le prouvons avec les résultats que nous obtenons pour nos clients, pas en achetant des publireportages.

**N'est-ce pas risqué pour vous de sous-estimer ces courtiers low cost? On ne sous-estime personne. J'analyse de près ce qu'ils font, leur modèle de du bon et il peut très bien cohabiter avec un modèle plus traditionnel qui continue à être dominant. Même si je reste convaincu que cette économie sur le courtage que l'on pense faire à court terme est une fausse économie.**

**Une fausse économie, c'est-à-dire? Je vous donne un exemple: nous avons récupéré l'an dernier un dossier à Saint-Sulpice (VD), une maison pieds dans l'eau. Un logiciel l'avait alors estimée à 1,9 million de francs. Nous l'avons vendue 2,9 millions. Dans un cas comme celui-ci, les 3% de commission valent la peine d'être investis. Le vendeur a gagné 1 million.**

**Donc l'objectif est de vendre le plus cher possible? Non, l'objectif est d'estimer un bien à son prix le plus juste. Un algorithme donne une fourchette de prix basée sur le marché local. Mais cela reste des mathématiques. Un programme informatique est incapable de voir les nuances d'un même emplacement, la vue, l'exposition, les projets de développement, le voisinage... Et il y a aussi toute cette part d'irrationalité qui influence l'achat d'une maison ou d'un appartement. L'algorithme des courtiers low cost n'a aucune émotion.**

**Concrètement, comment vos courtiers sont-ils sûrs d'évaluer le prix d'un bien immobilier plus correctement qu'un logiciel? D'abord, selon la nature des biens, ils sont plusieurs à étudier le dossier. On se base aussi sur les études qui sont réalisées, mais en tenant compte du fait qu'elles ont du retard, qu'elles sont imparfaites, surtout dans un marché fluctuant comme aujourd'hui. Ensuite, chacun des courtiers donne son estimation, et un débat a lieu pour trouver le bon prix, au bon moment, en tenant compte de tous les critères qui échappent à un algorithme, et non pas en fonction de mesures qui ont été réalisées six mois auparavant. Certains peuvent considérer que c'est une méthode «à l'an-**

**«Si le métier de courtier consiste en effet à faire des photos d'un bien et à les publier sur internet, alors oui, il est mort. En réalité, c'est loin d'être le cas»**

cienne». Mais cela ne veut pas dire qu'on n'investit pas dans les nouvelles technologies. Elles nous permettent d'être plus précis. Il faut s'en servir, s'appuyer sur elles. J'ai pour habitude de dire qu'on ne peut pas faire ce métier avec des algorithmes, mais que l'on est meilleur aujourd'hui en étant des humains augmentés».

**Vous annoncez une moyenne de transaction à 1,5 million de francs en 2020. Qu'est-ce que ce chiffre dit de votre positionnement? Nous avons une image haut de gamme, c'est vrai. Mais nous sommes aussi actifs dans des segments bon marché, depuis**

quelques années. En réalité, cette moyenne – je précise qu'elle est épurée des transactions de plus de 5 millions – augmente au fil des ans. C'est le reflet de prix qui augmentent, d'un marché très sec où la demande est supérieure à l'offre, notamment pour les villas. Il y a quelques années, les surfaces recherchées diminuaient. Désormais, c'est l'inverse, les gens veulent plus d'espace.

**Vous n'avez donc pas été surpris par la résistance du marché de la propriété, depuis le début de la crise? On aurait pu effectivement s'attendre à ce que l'immobilier soit lui aussi affecté. Mais la pandémie, le confinement, le télétravail ont provoqué**

**Pensez-vous que cela va se poursuivre à ce rythme? Probablement, car notre modèle fonctionne. Nous sommes passés de 30 à 40 courtiers en 2020 et les recrutements se poursuivent en 2021. Nous envisageons aussi de nous déployer dans des régions plus excentrées, comme le Jura ou la plaine du Valais.**

**Vous ouvrirez cette année deux agences en montagne. L'une à Villars (VD), l'autre à Gstaad (BE). Pourquoi ces stations en particulier? Nous sommes déjà présents à Verbier, Montana et Zermatt via un partenariat. A Villars, nous avions également une coopération, mais l'ensemble des associés ont un vrai coup de cœur pour cette station. Elle a, d'un point de vue personnel, une histoire pour nous. A Gstaad, c'est différent. Il s'agit d'être présent dans un lieu où se trouvent des propriétés et clients d'exception. Et où il y a de la demande! On ne pouvait plus y être absents. Notez aussi que ces ouvertures n'auraient pas eu lieu il y a douze ou dix-huit mois.**

**Le marché immobilier de montagne est en croissance? Nous constatons en effet un vrai regain de dynamisme en montagne en général. Certains acquièrent un bien pour en faire leur résidence principale, ce qui est financièrement intéressant. Et la pandémie a par ailleurs décidé certains clients, notamment des Français, des Anglais, ou originaires du Benelux, à acheter, alors qu'ils étaient jusqu'ici en location. Ce marché, où les prix avaient baissé ces dernières années, vit un vrai retournement. C'est également dû au fait que les incertitudes liées aux différentes réglementations, comme la loi sur l'aménagement du territoire (LAT) ou la Lex Weber, sont désormais derrière. La situation s'est stabilisée. ■**