

ImmoPlus

Actualité

Les meilleurs projets architecturaux ont été récompensés au MIPIM, à Cannes.

Page 18

Droit

Une décision de l'assemblée des copropriétaires de PPE peut-elle être contestée?

Page 18

Le tourisme immobilier exaspère les professionnels

Certains vont visiter un logement sans volonté d'acheter, juste pour occuper leurs loisirs. La pratique du «real estate porn» a toujours existé. Et en Suisse? Témoignages.

Patrizia Rodio

En janvier dernier, en France, sur l'impulsion du «Figaro» qui a lancé la charge, plusieurs médias, dont les magazines «Capital» et «Le Nouvel Obs», ou la radio RTL alertaient sur une nouvelle tendance qui inquiéterait les milieux immobiliers. Son nom, ou plutôt sa désignation? Le «real estate porn». Il s'agirait, selon eux, d'«une réelle addiction aux annonces immobilières», addiction qui serait «alimentée par les médias, les réseaux sociaux et les aspirations personnelles» et qui consisterait à s'inscrire pour une visite immobilière, comme on ferait une sortie en famille au musée, mais sans réelle volonté d'acheter.



Certains s'inscrivent pour une visite immobilière, comme on ferait une sortie en famille au musée, sans intention réelle d'acheter le bien. GETTY IMAGES

Le procédé est-il connu de ce côté-ci de la frontière? Inquiète-t-il les milieux immobiliers lémaniques? Et quel type de biens pourrait-il concerner? C'est ce que nous avons voulu savoir.

Premier constat: aucun de nos interlocuteurs ne connaissait ce terme plutôt suggestif et trompeur. Second constat: si le phénomène existe, il est marginal et ne

semble pas les inquiéter outre mesure, personne n'estimant en être véritablement victime.

Marginal et secondaire

Ainsi, aux Diablerets, petite station de montagne prisée des Genevois et des Vaudois, Michel Fontana, fondateur et directeur de la société immobilière du même nom, petite agence fami-

liale gérée en famille, répond: «On appelle cela du tourisme immobilier. On essaie de filtrer quand on reçoit les demandes de dossier et d'évaluer l'intérêt et le budget des prospects. Cela n'arrive pas très souvent et je considère que ça fait un peu partie du jeu, malheureusement.»

Chez Cogestim, dont les agences couvrent toute la Suisse

romande, Hervé Ruffieux, directeur du service courtage pour l'ensemble du groupe, indique que ce phénomène, qu'il nomme lui aussi tourisme immobilier, existe depuis longtemps, mais qu'il n'a pas le sentiment qu'il s'intensifierait aujourd'hui. «Nous mettons tout en œuvre pour assurer un filtre de qualité. Cependant, au stade de la première visite, c'est parfois difficile d'identifier les touristes sans être trop intrusif.»

Il remarque que «l'ultradisponibilité des agents immobiliers pourrait en être la cause moteur». «Personnellement, j'essaie toujours de fixer les visites selon mon agenda et jamais le samedi ou le dimanche, ni à des horaires incongrus, périodes évidemment plus propices à une sortie en famille», explique-t-il.

Et les biens d'exception?

Qu'en est-il du côté des agences immobilières qui proposent majoritairement ou principalement des biens d'exception à plusieurs millions de francs?

Courtier pour la Riviera chez Barnes Suisse, Charles Howard Morgen botte en touche en expliquant que «ce genre de situation ne peut pas arriver si le travail en amont est bien effectué»: «Nous nous efforçons de travailler correctement et utilisons la procédure de «kyc» (*ndlr: know your client, «connais ton client» en français*) avant chaque visite. Nous vé-

rifions l'identité du client et refusons purement et simplement les visites qui semblent ne présenter aucun élément concret», ajoute-t-il.

Idem chez Cardis Sotheby's International Realty, spécialisé dans la vente de biens de luxe dans le monde entier: «Les moyens de détection sont aujourd'hui bien plus développés grâce, notamment, aux réseaux sociaux et aux moteurs de recherche sur internet qui nous permettent de faire des recherches ciblées sur les prospects avant d'organiser une visite», explique Luca Tagliaboschi, associé et CEO pour la société. En outre, grâce au réseau Sotheby's, on a un meilleur échantillonnage et une base de données clients acheteurs-vendeurs qui contient une liste de «blacklistés» au niveau mondial, nos clients ne voulant pas perdre de temps en visites inutiles».

Le spécialiste poursuit: «Les quelque 400 propriétés haut de gamme que nous proposons en ce moment sont hors marché et ne sont pas répertoriées sur internet. L'exclusivité dont nous disposons sur ces biens nous permet de prendre notre temps pour étudier les dossiers de prospects. À cela, il faut ajouter que nous demandons des attestations bancaires pour les biens de prestige. Cela réduit considérablement les risques de subir du tourisme immobilier».

PUBLICITÉ



1^{er} mois offert

L'abonnement digital Family pour seulement 41.90/mois

- 4 comptes utilisateurs
- Tous les contenus numériques (web & app)
- Sans publicité
- Sans engagement
- 1^{er} mois offert

TdG



ta.media/tgdigi10