



L'Association des agences et courtiers immobiliers genevois (ACIGe), créée cet été, regroupe déjà plus de 40 professionnels.

Les courtiers veulent davantage de règles

PAR SERGE GUERTCHAKOFF La Suisse est l'un des seuls pays en Europe où n'importe qui peut s'improviser courtier immobilier. Une association a été lancée à Genève afin de réglementer la profession.

C'EST LA GOUTTE D'EAU qui a fait déborder le vase. Plusieurs attaques contre les courtiers traditionnels ont été lancées par des plateformes qui entendent perturber ce marché. Après quelques mois de travail, une Association des agences et courtiers immobiliers genevois (ACIGe) a donc été créée cet été à Genève. Présidée par Angel Montanes, elle regroupe déjà plus d'une quarantaine de professionnels. «Notre métier souffre d'une réputation équivoque, sans doute liée au manque de régulation actuel. Ce qui permet à quiconque, sans formation, de se faire passer pour un professionnel de l'immobilier», relève Marco Gru, vice-président de l'ACIGe.

Carte professionnelle obligatoire Parmi les premiers combats qu'entend mener cette association, celui de l'instauration d'une carte professionnelle obligatoire. «Cela existe à peu près partout. Nous avons le soutien de nombreux notaires», observe Léonard Cohen,

membre du comité. Pour pouvoir être admis au sein de l'ACIGe, il faut au minimum trois ans d'expérience ou de cours de formation reconnus, liés au courtage immobilier. «Le secteur des assurances a suivi le même schéma de professionnalisation pour protéger les clients», remarque Marco Gru. Son collègue Léonard Cohen enchérit: «Il est important aussi que l'évaluation du bien soit sérieuse.»

Pourquoi avoir créé cette association seulement aujourd'hui? «Nous avons constaté depuis deux ans de nouvelles dérives», relève sobrement Angel Montanes. La Suisse est un des seuls pays du monde où le métier de courtier n'est pas encadré. Il en résulte qu'une personne sans connaissances peut donner des conseils immobiliers, alors qu'il s'agit du plus important investissement d'une famille. «Ces mauvais conseils ont souvent participé à une mauvaise réputation de notre métier», constate Serge Zuanon, membre du comité.

En plus des amateurs qui s'improvisent courtiers, des startups ont vu le jour qui promettent aux vendeurs des commissions de courtage forfaitaires réduites pour des prestations présentées comme équivalentes. «Nous nous interrogeons sur le fait que les associations existantes tolèrent parmi leurs membres des financiers à l'origine de ces nouvelles sociétés qui nous discréditent par leurs attaques dans la presse.»

Aucune obligation de résultat

Pour étayer leurs dires, les courtiers actifs au sein de la nouvelle association font remarquer qu'un courtier traditionnel ne va gagner sa vie que s'il parvient à boucler une vente, contrairement aux «vendeurs à forfait». En effet, si une de ces sociétés signe 300 mandats sans faire une seule vente, elle gagnera, quoi qu'il arrive, 900 000 francs. «Pire, elles augmentent encore leurs revenus en facturant toutes sortes de services comme la création de brochure, les visites ou les reportages photos, toujours sans aucune obligation de résultat. Proposez à ces plateformes de ne se faire rémunérer qu'une fois le bien vendu, conseillent les courtiers. Elles s'inspirent du modèle Purplebricks, mais ce modèle justement vient de fermer en Australie et aux États-Unis. Il s'est avéré que la direction de cet établissement gonflait le nombre de

transactions pour signer de nouveaux mandats payants. L'action de la société s'est effondrée. Elle ne fonctionne plus qu'en Angleterre.»

L'association projette aussi la mise sur pied d'un contrat type de courtage exclusif et non exclusif ACIGe. **B**

LES PROFESSIONNELS DÉNONCENT DES DÉRIVES RÉCENTES QUI ONT CONDUIT À UNE MAUVAISE RÉPUTATION DU MÉTIER