

# Neho bouscule les agences immobilières

**COURTAGE** Une start-up romande débarque sur le marché de l'immobilier. Se démarquant des agences traditionnelles, elle mise sur un nouveau modèle.

SEVAN PEARSON  
sevan.pearson  
@lematindimanche.ch

Imaginez: vous êtes propriétaire d'une villa à un million de francs quelque part en Suisse romande et vous souhaitez la vendre. Soit vous entreprenez les démarches seul, soit vous faites appel à une agence qui prend tout le processus en charge. Si le contrat de vente est conclu, celle-ci prélève en général 3%, parfois moins, sur le prix auquel le bien est écoulé. Dans notre exemple, la commission se monte ainsi en moyenne à 30 000 francs.

Neho, une start-up romande, vient bousculer ce modèle bien établi. «Nous proposons un forfait fixe à 7500 francs, qui ne dépend pas de la valeur du bien concerné», explique Vincent Privet, responsable marketing de l'entreprise. «Souvent, les agences immobilières ont des mandats non exclusifs sur des biens mis en vente. Si cette dernière ne se conclut pas, elles ne sont pas rémunérées. Or elles ont investi du temps et donc de l'argent, ce qu'elles doivent répercuter sur la commission qu'elles prélè-

vent lors de la conclusion des contrats de vente», avance Éric Corradin, cofondateur et directeur de Neho. Il affirme: «Selon des acteurs du monde immobilier qui nous l'ont confirmé oralement, seul un mandat sur trois est conclu auprès d'une agence traditionnelle. Sur un mode exclusif, la commission de 30 000 francs serait ainsi ramenée à 10 000 francs.»

Frédéric Dovat, secrétaire général de l'Union suisse des professionnels de l'immobilier (USPI Suisse), nuance: «Le propriétaire qui mandate une agence immobilière met tous les atouts de son côté afin que la vente de son bien aboutisse. En effet, le réseau du courtier et ses connaissances favorisent la conclusion rapide d'un contrat de vente. Par ailleurs, la commission du courtier n'est due que si la vente aboutit, alors qu'une partie des honoraires de Neho (3000 francs) est perçue indépendamment de la conclusion d'un contrat de vente.»

Revenons à notre exemple de la villa. À partir du moment où vous décidez de passer par une agence, vous êtes mis en relation avec un agent immobilier.



Steve Savioz, Vincent Privet, Éric Corradin et Florent Bourachot, quatre membres de Neho. Bertrand Rey



«Nous proposons un forfait fixe à 7500 francs, qui ne dépend pas de la valeur du bien concerné»

Vincent Privet, responsable marketing de Neho

«Les professionnels, membres de notre association, qui s'occupent de votre dossier bénéficient de solides formations et expérience professionnelles», rappelle le secrétaire général de l'USPI Suisse. Chez Neho, c'est un expert basé dans votre région qui vous rend visite. «Nous possédons un réseau d'agents présents dans toute la Suisse romande, à Berne, Thoun et Zurich», précise Éric Corradin. Ils bénéficient d'une formation continue mensuelle. À ce stade, aussi bien les agences tra-

ditionnelles que Neho se chargent du dossier, comprenant notamment les photos, la description du bien et la plaquette de vente, ainsi que des démarches administratives. Si vous optez pour la start-up, vous vous acquittez d'une première tranche de 3000 francs, alors qu'il ne vous en coûtera encore rien auprès d'une agence traditionnelle. Dans les deux cas, votre agent immobilier publie l'annonce sur les principaux portails en ligne de Suisse et gère ensuite la relation avec les acheteurs potentiels. Neho propose également une visite virtuelle du bien mis en vente.

## Dossier suivi pendant dix mois au minimum

Là intervient l'une des différences entre les deux modèles d'affaires: «Les visites individuelles ne sont pas comprises dans notre forfait à 7500 francs et sont facturées chacune 150 francs. Il s'agit d'une option, car nous avons constaté que les vendeurs étaient souvent les plus enthousiastes pour parler de leur bien», indique Vincent Privet. Les agences traditionnelles incluent les visites individuelles dans leurs offres. Mais, pour Frédéric Dovat, la différence ne s'arrête pas là: «Les professionnels de l'immobilier bénéficient d'un large réseau d'acheteurs potentiels qu'ils connaissent parfois personnellement.»

Neho a établi d'autres stratégies pour diminuer la facture du vendeur. «Nous avons réduit au maximum les charges fixes - pas de locaux pignon sur rue, pas de voitures tape-à-l'œil ni

de formats papier et des commissions 100% variables pour nos agents», énumère Vincent Privet.

Au moment où la villa de notre exemple serait vendue et seulement dans ce cas, vous vous acquitteriez alors des 4500 francs restants si vous avez choisi Neho. «Dans le cadre de notre forfait à 7500 francs, nous suivons le dossier pendant dix mois au minimum.»

Neho a été cofondée par Éric Corradin et Florent Bourachot en juillet 2017. Une plateforme a été mise en ligne en novembre à l'essai et rendue accessible à tous en février 2018. «Nous ne sommes déjà presque plus une start-up», affirme fièrement le directeur. Et d'où vient cette confiance? «Nous avons de solides investisseurs derrière nous et nous bénéficions des conseils et du réseau de professionnels ayant une longue expérience dans l'immobilier, comme le groupe Delarive et Investis», reconnaît Éric Corradin. Neho, composée de cinq collaborateurs à plein temps, formés dans les hautes écoles romandes (auxquels s'ajoutent les experts régionaux) et dont l'âge oscille entre 25 et 40 ans, se voit «parmi les leaders du marché immobilier suisse en 2020». Face à cette ambition, Frédéric Dovat demeure serein: «Les contacts personnels réguliers, le réseau et l'expérience professionnelle de nos agents immobiliers leur garantissent une place solide sur le marché.» La compétition entre les deux modèles d'affaires ne fait que commencer.

Publicité

Pour toute la vie  
Les prestations de la Croix-Rouge en Suisse

Plus d'informations  
prestations.redcross.ch

Accompagner, soutenir, épauler.  
Nous sommes là. Tout près de chez vous, pour vous et votre famille,  
pour un monde plus humain.

Croix-Rouge suisse