



KM+
08/11/2018

Sommaire

SYNDICALUR

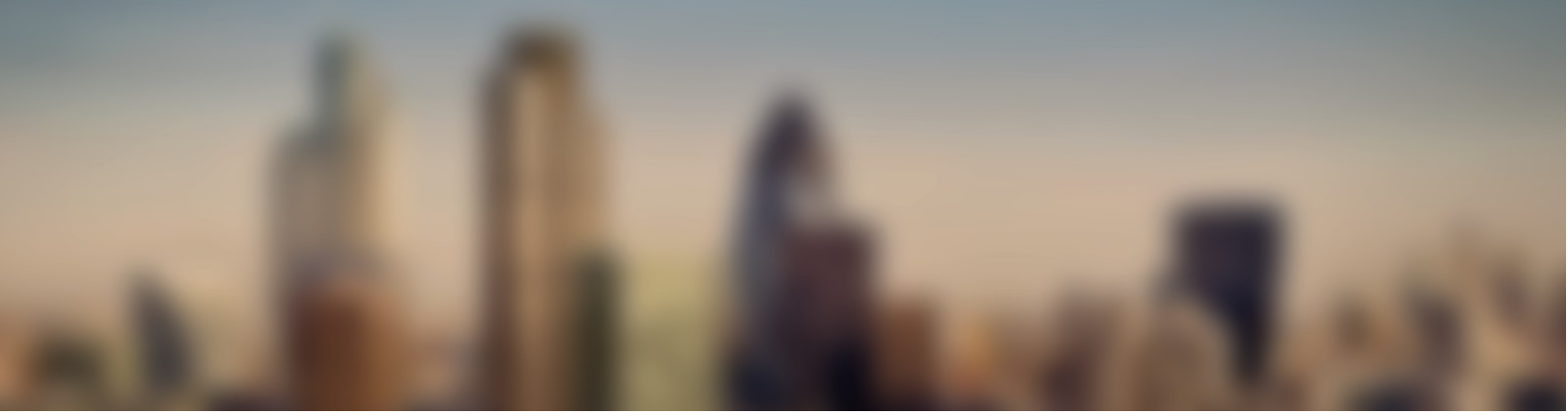
3

Spécialistes de l'immobilier : leurs honoraires gonflent trop les prix
Capital - 31/10/2018

4

TOUS EN LIGNE !
L'Obs - 12/09/2018

8



SYNDICALUR



LES 200
 QUI PEUVENT
 VOUS RUINER

SPÉCIALISTES DE L'IMMOBILIER

Leurs honoraires gonflent trop les prix

PAR COLINE BÉRARD ET NATHALIE COULAUD

E prouvant d'être propriétaire. Entre les intermédiaires avant l'achat, tels que les agents immobiliers, et ceux auxquels on se confronte après, comme les syndics, la facture enfile souvent démesurément. Pour un service rarement à la hauteur. Certes, en cas d'abus, il est possible de récupérer son argent. Mais il faut se montrer patient, comme ce couple qui, suite à l'achat d'une maison, a découvert que le constructeur, Maisons Pierre, avait mal conçu la charpente métallique. Il leur aura fallu dix ans pour se faire enfin indemniser, en 2017, à hauteur de 148 000 euros.

Foncia, Nexity et Citya

Des syndics aux tarifs gonflés, et parfois illégaux

Certes, il suffit aux copropriétés vigilantes de bien négocier leur contrat de syndic. Mais le moins qu'on puisse dire, c'est que les conditions générales prévues par les grands groupes d'administration de biens laissent encore à désirer. Ainsi, Nexity entend facturer d'office 300 euros HT d'honoraires pour la gestion des moindres travaux d'entretien. Tâche qui devrait pourtant être intégrée à son forfait de base. Quant aux commissions sur gros travaux, en principe à négocier à

chaque vote en assemblée générale, il cherche à les faire passer via un barème automatique prévu au contrat. Chez Foncia, désormais dirigé par Philippe Salle, c'est le « pré-état daté » ou « document candidat acquéreur », un relevé adressé aux vendeurs, qui pose problème : facturée 216 euros, cette ligne tarifaire est pourtant illégale. Seul l'état daté peut être facturé, selon la loi Alur. Quant à Citya, son agence de Menton prélève jusqu'à 800 euros pour l'immatriculation des copropriétés clientes au nouveau registre national. Soit le double du tarif moyen constaté, pour une tâche ne nécessitant qu'une demi-heure de travail.

Conseil supérieur du notariat et ministère de la Justice

Ils bloquent toute baisse des tarifs des notaires

Votée en août 2015, la « loi Macron » devait permettre à 1 650 nouveaux notaires de s'installer à leur compte d'ici septembre 2018. Et pousser, du fait de cette nouvelle concurrence, à la baisse de leurs émoluments, désormais autorisée à hauteur de 10%, pour toutes les ventes de plus de 150 000 euros. Il faut dire que, selon l'Autorité de la concurrence, la moitié des offices affiche encore une marge supérieure à 27%. C'était compter sans le lobby du secteur. Après avoir convaincu Jean-Jacques Urvoas, la garde des Sceaux de l'époque, d'ouvrir le tirage au sort aux cabinets déjà installés, ces derniers ont contribué à saturer le système, qui aura reçu 36 000 demandes au total. Résultat : à ce jour, seuls 700 de ces nouveaux officiers ministériels seraient réellement à l'œuvre, selon les propres estimations du Conseil supérieur du notariat. Et 10% des nou-

veaux offices auraient échu... à des anciens. Espérons que la nouvelle vague d'installation de 700 notaires sur 230 zones d'ici 2020 se déroulera cette fois-ci sans accroc.

Pierre et Vacances et Appart'City

Le mauvais plan de leurs résidences meublées

Airbnb a parfois bon dos ! La concurrence de ce nouvel acteur du tourisme sert désormais aux gérants de résidences meublées à justifier les baisses de loyer exigées auprès des particuliers ayant acheté les murs, et auxquels ils avaient pourtant promis un rendement garanti. Selon le Syndicat national des résidences de tourisme et des appart-hotels, ce rabout intervient, après neuf ans, dans un tiers des renouvellements de contrats. Dans 20% des cas, la baisse égale ou dépasse 30%. Les bailleurs, qui comptent sur ces revenus pour leur retraite, préfèrent le plus souvent s'incliner, plutôt que d'attendre l'aboutissement d'une procédure devant le juge des loyers. Et les investisseurs français ne sont pas les seuls à se faire malmener : près de 200 Irlandais mécontents auraient ainsi poussé, dès début 2018, la DGCCRF à enquêter auprès de MGM, de Garrigae, ou encore du leader, Pierre et Vacances, toujours dirigé par le fondateur Gérard Brémond. Quant au groupe montpelliérain Appart'City, spécialisé dans les résidences de centre-ville, il a affiché jusqu'à 20 millions d'euros d'arriérés de loyers. Et, s'il a obtenu des baisses de loyer de 5 à 35% auprès d'une bonne partie de ses 10 000 bailleurs, il n'aime pas pour autant que ces derniers cherchent à savoir si ces diminutions sont justifiées ou non... Le groupe s'est ainsi battu, en pure perte, jusqu'en Cour de cassation pour empêcher



Gérard Brémond
Pour rentabiliser ses résidences meublées, le P-DG fondateur de Pierre et Vacances exige régulièrement des baisses de loyer auprès des particuliers investisseurs.

Julien Denormandie
En décidant de supprimer, début janvier 2018, les APL accession, le secrétaire d'Etat auprès du ministre de la Cohésion des territoires a limité l'accès des primo-accédants au crédit.

que les comptes d'exploitation détaillés de ses résidences soient communiqués aux investisseurs.

Ministre et secrétaire d'Etat à la Cohésion des territoires

Ils privent les jeunes ménages d'aides précieuses

Le projet avait été enterré sous Hollande. C'est donc le gouvernement d'Edouard Philippe

avec, en tête de liste, le ministre de la Cohésion des territoires Jacques Mézard et son secrétaire d'Etat, Julien Denormandie, qui auront eu la peau des APL accession, ces aides versées directement par la CAF aux banques, et qui permettaient chaque année à 50 000 ménages, parmi les plus modestes, d'acheter leur résidence principale. « Cette suppression, effective

depuis janvier 2018, explique à elle seule la chute d'environ 40% des ventes de maisons en accession », assure Patrick Vandromme, président de la fédération des constructeurs-aménageurs (LCA-FFB). C'est ainsi qu'une famille avec cinq enfants, gagnant 2 600 euros par mois et souhaitant faire construire une bâtisse pour 265 000 euros en zone rurale, aura perdu 182 euros men-

suels d'APL. De quoi, avec le raboutage de moitié du prêt à taux zéro (PTZ), faire bondir son taux d'endettement de 29 à 38%, selon le LCA-FFB. Et cela ne devrait pas s'arranger en 2020, avec la suppression dans les petites villes de région de tout PTZ dans le neuf. Le taux d'endettement de ces ménages pourrait alors dépasser les 40%. Ce qui reviendrait, pour ces familles, à ne plus pouvoir, cette ...

Maranatha, Hôtels de Paris et Conseil Patrimoine Finance

Leurs paris dans les hôtels sont perdants

Entre 6 et 8% de gain annuel, exonéré d'impôts à condition de passer par un PEA : voilà ce que devaient rapporter les montages hôteliers imaginés par Maranatha, systématiquement assortis d'alléchantes promesses de rachat, et réalisés soit via des actions non cotées, soit, pour leur avantage anti-ISE, via des « club deals ». Perdu ! Suite au redressement judiciaire, fin 2017, de ce groupe fondé par Olivier Carvin, la plupart des 5 700 épargnants séduits voient désormais leur épargne bloquée, en attente d'un repreneur des actifs. Certains distributeurs de ces produits ont aussi beaucoup promis. Dans des e-mails dénichés par l'AMF, les agents de Conseil Patrimoine Finance (CPF), à Angers, indiquaient qu'il n'y avait « vraiment aucun risque sur ces placements », qui bénéficiaient « de la garantie du groupe ». Ce qu'ils ne dévoilaient pas, par contre,

c'étaient leurs juteuses commissions, comprises entre 5 et 10% à la souscription, puis entre 0,5 et 0,9% des encours par an... Des manquements suffisants pour qu'en avril dernier l'AMF condamne CPE, cogéré par Jack et Samuel Sautjeau, ainsi que Christophe Roche à 300 000 euros d'amende. Du côté des Hôtels de Paris, autre groupe hôtelier, fondé par Patrick Machefer, c'est le devenir des fonds collectés qui inquiète. Ceux placés en 2014, pour 20 000 euros chacun en moyenne, par une quarantaine d'épargnants dans le produit « Panier Hôtelier », auraient été siphonnés à hauteur de 94%. « Certains de ces investisseurs doivent aussi faire face, du coup, à un redressement fiscal au titre de l'ISF », explique Nicolas Lecoq-Vallon, leur avocat. Ces déconvenues en série ont sans doute convaincu les gérants de changer de thématique : c'est ainsi que, fin juillet, l'AMF a émis un sérieux avertissement sur les montages élaborés par la société Marne et Finance, promettant 6% de rendement à ceux qui parieraient sur... les magasins Bio c' Bon !



Un démarchage abusif à la rénovation énergétique peut faire perdre 20 000 euros

... année-là, s'offrir qu'un logement de 170 700 euros. Contre un budget maximal d'achat de 200 000 euros avant la réforme.

Qualibat, Certibat et Qualit'EnR

Leurs labels ronflants n'offrent aucune garantie

Des économies d'énergie ? Ne comptez pas sur les 67 500 entreprises labellisées Reconnu garant de l'environnement (RGE) pour vous en faire réaliser. On ne compte plus en effet les rapports dénonçant

leur incompétence. Le dernier en date, publié par le CGEDD, un organisme rattaché au ministère de la Transition écologique et solidaire, souligne ainsi que les artisans estampillés de la sorte sont incapables de proposer des offres globales de rénovation, pourtant les seules réellement efficaces. Ce qui ne les empêche pas d'adopter des marques telles que «Eco-artisan», ou «Pros de la performance énergétique». Quant aux contrôles des organismes certificateurs comme Qualibat ou Qualit'EnR, ils ne

sont en réalité effectués que sur les chantiers... sélectionnés par l'entreprise contrôlée elle-même ! Pas étonnant qu'aucun engagement sur la performance énergétique finale ne soit non plus fourni. Pour l'UFC-Que choisir, les méthodes de vente de ces sociétés posent aussi problème. En cause : des démarchages abusifs, consistant par exemple à faire passer de vrais bons de commande pour un bilan énergétique gratuit ou une simple enquête sur l'habitat énérgivore. Charge ensuite aux clients trompés, pour peu qu'ils en soient informés, de faire jouer leur délai de rétractation de 14 jours. Les montants de préjudice en jeu avoisineraient, selon l'association, 20 000 euros par dossier.

côté des agents immobiliers, de Jean-Marc Torrollion à la Fnaim ou de Christophe Tanay à l'Unis. Parions d'ailleurs que ces organismes représentatifs, d'ordinaire divisés, réussiront à obtenir que les 10% envisagés correspondent à des honoraires hors taxe, et non pas TTC ! Et pourtant, ces commissions, incluses dès le départ par les promoteurs dans leurs tarifs, contribuent en partie à la hausse des prix du neuf. Et coûtent cher à l'Etat, qui en rembourse une partie via le bonus fiscal de 12 à 21% reversé aux investisseurs.

Optimhome, Dr House Immo, I@d et Proprietes-privées.com

Leurs frais de transaction ne sont pas si modiques

Pas de boutique, une unique carte professionnelle détenue par le chef de réseau, des compromis signés chez le notaire... a priori, le service offert par les enseignes de mandataires est plutôt low cost. Mais, contrairement à ce que ces Optimhome, I@d et autres Proprietes-privées.com déclamaient à leurs débuts, leurs honoraires de transaction, eux, ne le sont pas vraiment. Selon un baromètre national, établi par le site Homepilot, ce type de réseaux prélève en moyenne 5,2% du prix du bien, soit à peine 0,2 point de moins que les enseignes traditionnelles, comme Century 21 ou Guy Hoquet. Ce qui, pour un appartement de 450 000 euros, correspond à seulement 659 euros d'économies. Et ce n'est qu'une moyenne, les honoraires variant d'un conseiller à l'autre, y compris au sein d'une même enseigne. L'explication de ces tarifs pas si doux ? Le système qui veut que, pour motiver des mandataires pour la plupart nouveaux dans le métier, une part de plus en plus importante de commissions leur soit rétrocédée.

Anacofi Immo, CNCGP, Fnaim et Unis

Ils refusent de raboter leurs honoraires en Pinel

Une limite de 10%, soit le double du chiffre voulu par le concepteur de la mesure, le sénateur LR Albéric de Montgolfier. Encore en consultation, le décret visant à plafonner les honoraires perçus dans le cadre de la vente d'un appartement sous le régime Pinel, Malraux ou Girardin ne devrait guère pénaliser les conseillers en gestion de patrimoine, agents immobiliers et autres intermédiaires qui se partagent ce marché de la défiscalisation immobilière. A l'exception de plateformes comme Cerenicimo, qui jouent un rôle de grossiste et prélèveraient à ce titre un taux record de 12% de commission ! Nul doute que le lobbying de Benoist Lombard, le président de la Chambre nationale des conseils en gestion de patrimoine (CNCGP), et de Jean-Jacques Olivié, son homologue à l'Anacofi Immo, aura été efficace. Tout comme celui, du

Philippe Salle
Pour l'heure, le nouveau patron de Foncia n'a pas remis de l'ordre dans les frais, parfois illégaux, facturés par les syndicats du groupe.





Humania Consultants, Financière autrement et Garantie Assistance

Ces cabinets engloutissent les économies des emprunteurs

Actoowin, Le Juste Prêt, ou encore BadTEG : sur Internet, gare à ces intermédiaires qui encouragent à contester le taux appliqué par les banques aux emprunts immobiliers. Selon eux, la moindre erreur dans le taux effectif global (TEG ou TAEG) permettrait en effet d'exiger la nullité des intérêts contractuels et d'y substituer le taux d'intérêt légal, le plus souvent inférieur. A la clé, plusieurs dizaines de milliers d'euros d'économies. Mais c'est tout l'inverse qui attend ceux se laissant appâter. Décontenancés par ce jeu de business, les tribunaux déboutent désormais quasi systématiquement les demandeurs, les condamnant à payer, au titre de l'article 700, les frais occasionnés par le procès, ainsi que, parfois, des indemnités au titre du caractère abusif de la procédure. Dans certains cas, le montant cumulé dépasse 10 000 euros. A cette ardoise s'ajoute celle des frais d'expertise et de procédure facturés par ces cabinets, de 1 190 euros, par exemple, chez Actoowin, ou de 3 960 euros chez Les Expertiseurs du crédit. Les moins scrupuleux d'entre eux proposant même de financer ces honoraires... via un crédit à la consommation ! Certains clients d'Humania Consultants ont, en plus, déboursé 300 euros d'assurance, censée les couvrir en cas de procès perdu. Sauf que l'assureur missionné, Garantie Assistance, une filiale de la CNP, a vite jeté l'éponge et décliné toute couverture. Si bien que ce cabinet, fondé par Daniel Margutti, a lui-même mis la clé sous la porte, en décembre 2017, laissant plusieurs centaines d'emprunteurs sur le carreau. Une mésaventure aussi connue par les clients de Financière autrement, placé en liquidation judiciaire le 11 janvier dernier.

ATLANTIS - STOCK.ADOBE.COM, LEV - STOCK.ADOBE.COM, SP, XAVIER POPY/REA

CEUX QUI VOUS FONT GAGNER DE L'ARGENT

ARGENT ET PLACEMENTS



Thomas Laurentin
Le président de l'agence sans vitrine Marton ne facture aux vendeurs qu'un forfait, fixe, de 2 000 euros TTC.

Marton, Proprioo et Hosman

Enfin des honoraires de transaction fixes !

Vendre une surface familiale de 100 mètres carrés ? Voilà qui nécessite quasiment autant de travail que de céder un studio étudiant de 15 mètres carrés. Mais qui, du fait d'un prix de vente autrement plus élevé, rapportera beaucoup plus à l'agent immobilier en charge de la transaction. C'est pourquoi de nouveaux intermédiaires, sans vitrine, veulent en finir avec ces honoraires proportionnels, pour ne facturer qu'un unique forfait. Prix de départ : aux alentours de 2 000 euros TTC, comme chez Marton et Proprioo. Attention, à ce tarif, il faudra assurer vous-même les visites des lieux. Si vous souhaitez vous débarrasser de cette corvée, vous devrez déboursier 500 euros de plus chez Proprioo. Ou 4 500 euros en tout chez Hosman, qui ne propose que cette option «tout inclus». Soit deux fois moins cher que chez Century 21 ou Laforêt, dans le cas d'une vente de 100 000 euros.

GeranceCenter, Directgestion et Homepilot

Ils réduisent les frais de gestion locative

Envoyer les quittances, vérifier l'assurance habitation du locataire, ou encore régulariser les charges : là où une agence immobilière traditionnelle ponctionnera de 8 à 12% du montant de loyer pour ces tâches, les spécialistes en ligne rabotent la note d'au moins un tiers, en les automatisant. Attention toutefois : mieux vaudra que vos locataires ne déménagent pas trop souvent, car la recherche

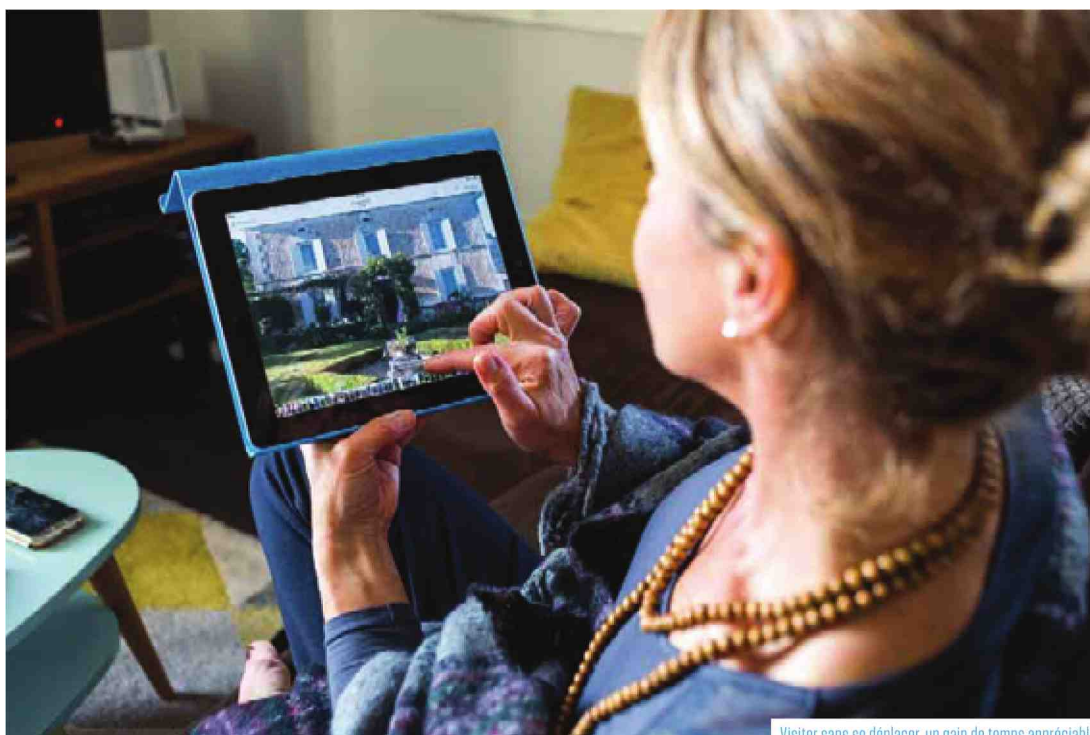


de nouveaux occupants, l'étude de leur dossier ainsi que la rédaction du bail sont souvent facturées en plus, comme chez Lagestionenligne.fr (comptez 120 euros).

Syneval et Syndicalur

Ces courtiers mettent en concurrence les syndicats

Forfait de base, tarif des vacations horaires, honoraires pour gros travaux ou AG exceptionnelle : malgré les progrès de la réglementation, comparer les tarifs des syndicats reste toujours aussi complexe. Et pourtant, les mettre en concurrence est désormais une obligation, prévue au minimum tous les trois ans par la loi Alur. Pourquoi ne pas déléguer cette tâche aux courtiers, comme Syndicalur ou Syneval, apparus depuis peu sur le marché ? Ils compareront les contrats à votre place, détecteront les sources potentielles d'économies et établiront une liste de professionnels à proposer en assemblée générale. A la clé : 15% d'économies nettes, en moyenne, pour la résidence. ■



Visiter sans se déplacer, un gain de temps appréciable.

NUMÉRIQUE

TOUS EN LIGNE !

De la recherche de logement aux travaux d'aménagement en passant par l'obtention d'un crédit, les outils digitaux jalonnent déjà le parcours des futurs propriétaires. Et ce n'est qu'un début !

Par **PAULINE JANICOT** et **MARIE PELLEFIGUE**

Le secteur de l'immobilier, comme beaucoup d'autres, a vu ses habitudes bouleversées par le développement des outils numériques. Pourtant, même à l'heure de la « fintech », un acquéreur passe souvent par une agence pour trouver son logement et ne peut négliger les conseils de professionnels. « *Les métiers de l'immobilier sont, et resteront, liés à l'humain. Les nouvelles technologies permettent simplement de gagner en efficacité* », affirme Olivier Bugette, PDG de La Boîte Immo. Outre ce facteur humain, si l'immobilier met du temps à basculer dans le tout numérique, c'est aussi parce qu'il est extrêmement réglementé. En France, un véri-

table millefeuille fiscal touche les transactions, la location ou la détention d'un bien. Le secteur est de plus soumis à une série de normes et d'obligations et chaque mandature donne lieu à une avalanche de micro-dispositifs.

LES INNOVATIONS SE DIFFUSENT...

Malgré ces freins, pour Vincent Pavanello et Robin Rivaton (1), le secteur est désormais mature et va se transformer plus encore via les nouvelles technologies. « *L'immobilier 2.0 existe déjà, car particuliers comme professionnels se sont appropriés les*

outils numériques et les utilisent au quotidien », souligne Vincent Pavanello. Ces outils numériques chamboulent aussi bien les habitudes des consommateurs, que les modèles économiques des entreprises. Pour preuve, les internautes ont dorénavant accès à une foule d'informations (prix au mètre carré, cartographie d'une ville, calculatrice financière...). Quant aux professionnels, ils utilisent tous les outils numériques (internet, visite en 3D, page Facebook...) pour proposer leurs biens.

... ET VONT CONTRIBUER À CHANGER LA DONNE

A l'avenir, « *les nouvelles technologies vont devoir s'adapter encore plus aux besoins de l'utilisateur pour lui faciliter la vie* », confie Olivier Le Gallo, directeur marketing, communication et data chez Seloger.com. Elles permettront aussi de trouver des solutions pour répondre à la problématique phare du secteur : se loger, justement. Pour diminuer les délais de construction, et réduire la pénurie de biens, le laboratoire de recherches LS2N de l'université de Nantes a développé un projet avec la métropole. Il a conçu une machine de taille XXL pour imprimer en 3D une maison destinée au parc social. « *Même si elle* ►►



► ne remplacera jamais la construction traditionnelle, notre technologie va faire évoluer la conception des logements », confie Benoît Furet, professeur à l'université nantaise.

Au quotidien, l'immobilier 2.0 révolutionne la recherche, la vente ou la gestion d'un bien. Le secteur se partage aujourd'hui en deux camps. D'un côté, celui des précurseurs, qui ont plus de dix ans d'existence, qui continuent de développer des innovations et d'assurer leur diffusion. De l'autre, les petites entreprises « pépites », qui se lancent dans un domaine pointu pour faciliter les transactions.

DES PRÉCURSEURS TOUJOURS À LA POINTE

Les sites comme Le Bon Coin (petites annonces), De Particulier à Particulier (vente entre particuliers) ou SeLoger (agrégateur de petites annonces immobilières) ont considérablement facilité la recherche et la vente d'un logement. Parmi eux, Seloger a été le premier à se lancer sur internet puis à développer une galaxie de sites spécialisés (neuf, belles demeures...). Le groupe continue d'innover, puisqu'il a mis en ligne cet été un moteur de recherche intelligent. Son plus? Etre capable de croiser des critères comme la localisation d'une école ou la distance entre logement et travail. « Même s'ils démarrent sur la taille du logement et son prix, nos utilisateurs affinent ensuite leur choix grâce à ces critères avancés. Notre nouveau moteur de recherche vise à leur faire gagner du temps en amont », explique Olivier Le Gallo. Internet a aussi changé la donne en matière de financement, avec le développement des courtiers en crédit immobilier sur le web (Cafpi, Empruntis, Meilleurtaux, Vousfinancer...). « Sur notre site, nous enregistrons un nombre croissant de simulations de prêts, les internautes finalisent ensuite leurs dossiers après avoir visité le bien qu'ils convoitent », confie Maël Bernier, porte-parole de Meilleurtaux.com. Grâce aux cybercourtiers, les e-emprunteurs profitent non seulement du taux le plus concurrentiel à l'instant T, mais aussi d'un crédit fabriqué sur mesure à moindres frais.



Des photos professionnelles sont un plus lors de la mise en vente d'un bien.

Enfin, l'arrivée du big data a aussi fluidifié l'accès à l'information. Dans ce domaine, MeilleursAgents.com, qui a fêté ses 10 ans cet été, est devenu une référence. La plateforme fournit gratuitement les prix de vente réels enregistrés par les notaires et ses 10000 agents immobiliers partenaires. Les acheteurs peuvent ainsi, en rentrant une adresse, obtenir une cartographie de l'immeuble et de ses voisins, colorisés selon leur prix moyen, avec un indice de confiance (plus il est élevé, plus les données sont récentes). En tant que vendeur, vous pouvez affiner en ligne ce prix en estimant votre bien après avoir précisé ses caractéristiques (étage, balcon, parking...).

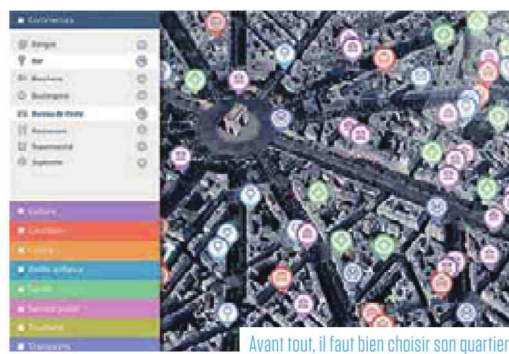
DES SERVICES DE NICHE ADAPTÉS AUX BESOINS

A côté de ces pionniers, « une nouvelle génération de start-up, dont certaines sont ultra-innovantes, se lance. Mais elles auront du mal à se développer sans l'appui de grands

groupes », analyse Sébastien de Lafond, président de MeilleursAgents.com. En mettant au point leurs propres techniques de géolocalisation et leurs algorithmes, ces « pépites » proposent des services de niche, gratuitement ou pour une somme modique.

Ainsi, de nombreux sites offrent d'aider les vendeurs désireux de se passer des agences immobilières tout en étant effrayés par l'ampleur de la tâche. Par exemple, Homagency accompagne le propriétaire pendant la vente de son bien (estimation en ligne, diffusion de l'annonce, planification des visites...), moyennant un forfait minimum de 39 € par mois. Pour cela, il travaille en partenariat avec d'autres solutions 2.0 innovantes comme OuiFlash (photos ou vidéos professionnelles à moindre coût) ou KelQuartier (informations sur une ville ou un quartier). Il assure aussi une diffusion de l'annonce sur plus de 50 sites (Le Bon Coin, Explorimmo, ParuVendu...). « Homagency ouvre une nouvelle voie pour vendre son bien via des moyens modernes regroupés en une seule plateforme, de manière simple, automatique et surtout très économique », précise Olivier Lanza, son fondateur.

Ceux qui sont pressés de vendre leur logement peuvent passer par Homeloop. Cette plateforme, directement inspirée du concept de l'américain OpenDoor, propose de le racheter en quarante-huit heures, avec une décote. Elle le cède ensuite dans les trois mois au prix de marché et encaisse la plus-value. Pour cela, le site a mis au point un algorithme d'évaluation fondé sur une centaine de critères (socio-économiques, démographiques...). « Grâce à nous, un vendeur évite de souscrire un crédit-relais onéreux », se ►►



Avant tout, il faut bien choisir son quartier.



Les simulateurs aident à se projeter avant l'aménagement.



►► félicite son cofondateur Aurélien Gouttefarde. Le site ne sélectionne, pour l'heure, que des logements en Ile-de-France dont la valeur n'est ni trop faible ni trop élevée. Gagner du temps est aussi le credo de Livsty, qui veut aider les seniors à vendre leur logement en viager en moins de soixante jours. « *L'achat d'un logement occupé par une personne âgée fait peur. Pour convaincre les acheteurs, nous mutualisons les risques auprès de plusieurs investisseurs* », explique Grégoire Berger, à l'origine du projet.

DÉNICHER LE BON PROFESSIONNEL

La mise en relation avec des professionnels est l'autre atout de la nouvelle génération de sites. Concrètement, leur modèle est calqué sur celui de Tripadvisor : des entreprises s'inscrivent pour proposer leurs services, puis le site en extrait une sélection pour les internautes selon certains critères (localisation, type de projet...). Ensuite, les utilisateurs notent les prestations et laissent un commen-

taire censé aider les suivants à faire appel aux meilleurs spécialistes. A titre d'exemple, Weflat aide ceux qui cherchent un architecte pour rénover leur logement. Une fois sélectionné, le professionnel est présent lors de la visite du bien et s'engage à répondre à toutes les questions techniques (état réel de la structure, estimation du montant des travaux...). Il envoie ensuite un compte rendu digitalisé synthétique, avec ses conseils. Sur le même principe, le site MISM Design (Mon intérieur sur mesure) propose les services d'architectes d'intérieur et de décorateurs pour des projets de rafraîchissement. Enfin, certaines plateformes fournissent directement des devis en ligne d'artisans (plomberie, électricité, carrelage...). Enchantier.com, Renovation man.com ou Travaux.com permettent à l'internaute de mettre en concurrence différents prestataires en quelques clics, puis de lancer son projet au meilleur tarif. Dans le secteur

de la copropriété, Syndicalur, spécialisé dans le courtage en syndics, propose aux copropriétaires d'évaluer le leur et de les accompagner dans leur démarche au cas où ils décident d'en changer. « *La structure accompagne alors les conseils syndicaux à travers cinq étapes clés : la visite de la résidence, l'appel d'offres, la rencontre des syndics, le choix du candidat et les formalités administratives, la préparation de l'assemblée générale* », explique Francis Bourriaud, son fondateur.

ACCOMPAGNER LE PROPRIÉTAIRE-BAILLEUR

Enfin, les particuliers qui envisagent d'investir dans un bien locatif ou veulent gérer leur patrimoine à moindre coût ont intérêt à utiliser les services de la fintech, qui développent des outils d'analyse ou d'aide à la décision pointus. Rendementlocatif.com permet, par exemple, de se renseigner en amont sur le marché locatif d'une ville, en fournissant le prix et le loyer du bien visé. Il calcule ensuite la rentabilité attendue, mais aussi la trésorerie mensuelle nécessaire pour



Revendre vite et moins cher pour éviter un prêt-relais...

l'opération. Mieux encore, l'aspirant bailleur peut simuler plusieurs scénarios (vente au bout de dix ans...) ou obtenir des conseils personnalisés sur le bon régime fiscal à adopter. Dans la même veine, Bevouac.com cible ceux qui veulent investir mais n'ont aucune expérience en sélectionnant des investissements en fonction de critères de risques et de rendement. Enfin, pour faciliter la gestion des biens locatifs, le site InSitio permet de déléguer la plupart des tâches courantes (avis d'échéance, régularisation annuelle, quittance de loyer...) tout en conservant la main sur le choix du locataire et des travaux. Rentila.com et Gererseul.com proposent peu ou prou les mêmes services. Les bailleurs ont donc l'embaras du choix pour gagner du temps. ■

(1) CO-AUTEURS DE « L'IMMOBILIER DEMAIN, LA REAL ESTECH. DES RENTIER AUX ENTREPRENEURS » (2017, DUNOD).

Et le législateur dans tout ça ?

Les réformes successives sur le logement n'ont intégré le numérique que très récemment. En 2014, la loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (Alur)

a notamment imposé des outils de gestion virtuelle aux syndics de copropriété. Dans la loi sur l'évolution du logement, de l'aménagement et du numérique (Elan), discutée cet été, peu de mesures portent sur cette thématique. Les plus emblématiques sont

la création du bail dématérialisé, pour s'affranchir de nombreuses contraintes (multiples rendez-vous, impression de dizaines de pages...), et la fin de la mention manuscrite pour la caution, qui devrait devenir une procédure dématérialisée.