**Transactions**

# La vente assurée existe, mais il faut en payer le prix

Une nouvelle solution est offerte aux propriétaires pressés de vendre. Deux sociétés se proposent de racheter leurs biens. Explications.

**Laurent Buschini**

Pour une raison ou une autre, vous êtes pressé de vendre un bien immobilier. Jusqu'à présent, la seule solution était de mandater un courtier, de tenter de vendre par soi-même ou de s'adresser à des plates-formes de courtage numérique. Mais sans aucune garantie de réussite.

Vendre à coup sûr en deux ou trois semaines, c'est désormais possible. Deux sociétés romandes créées il y a quelques mois proposent une solution pour réaliser la transaction dans ce délai. Chacune de leur côté, Swifthome, basée à Nyon, et Lightmove, start-up issue du campus de l'EPFL, offrent l'achat direct, concept qui existe depuis plusieurs années dans d'autres pays, notamment aux États-Unis. Comment cela marche? Les explications de Sébastien Page, fondateur et directeur de Swifthome, qui connaît l'immobilier pour y travailler depuis une quinzaine d'années.

«Notre solution s'adresse aux propriétaires privés pressés de vendre. Nous pouvons leur assurer une transaction aboutissant à une vente tout simplement parce que c'est nous qui leur rachetons le bien directement. L'opération peut donc être conclue très rapidement. À nous ensuite le soin de trouver un autre acquéreur, le plus souvent après avoir remis en état l'appartement ou la villa. Par analogie, nous sommes comme le garagiste qui reprend votre voiture d'occasion, la retape et la propose à la vente à un autre automobiliste. Cette solution n'existait pas dans le domaine de l'immobilier.»

Le fondateur de Swifthome assure que les cas de figure où le propriétaire est dans l'urgence de vendre sont plus fréquents qu'on ne le croit généralement. «Nous n'avons pas d'estimation chiffrée, mais même si c'est un cas sur vingt, cela fait un grand nombre tant il y a de transactions par année en Suisse romande.»

Plusieurs situations peuvent pousser à vouloir vendre le plus rapidement possible: «Je pense en premier lieu aux personnes qui vivent un changement professionnel, lequel implique un déménagement lointain, indique Sébastien Page. En cas d'héritage ou de partage de succession, les nouveaux propriétaires sont parfois pressés de vendre le bien car ils doivent en supporter la charge et cela peut représenter un fardeau financier pour eux. Cela peut aussi être le cas lors du placement d'un parent en EMS. On peut aussi penser aux propriétaires d'un logement qui veulent en acquérir un autre. Ils doivent vendre rapidement le premier pour acheter le second.»

> «Notre but n'est pas d'acheter à la casse. Si notre offre est trop basse, le propriétaire va de toute manière la refuser et essayer autre chose»
>
> 
> **Sébastien Page**
> Fondateur et directeur de Swifthome

Sébastien Page évoque un autre cas de figure où l'achat direct lui semble intéressant, fréquent du fait du vieillissement du parc immobilier en Suisse: «Il s'agit de tous les logements à vendre qui demandent des travaux de rénovation importants. Le propriétaire qui veut vendre ce type de bien se retrouve devant une situation délicate. Proposer une maison qui nécessite de lourds travaux de rénovation dissuade souvent les acquéreurs potentiels. De plus, il est difficile de fixer le prix de vente en raison des travaux à entreprendre.» Sans compter que ces derniers s'avèrent complexes: «Dans les logements d'une trentaine d'années ou plus, on doit commencer par faire une expertise sur l'amiante, poursuit Sébastien Page. On est presque sûr d'en trouver. Il faut alors procéder au désamiantage, puis mesurer la qualité de l'air avant de refaire les locaux.»


**La première transaction après rénovation réalisée par Swifthome. Le propriétaire, vivant à l'étranger, avait hérité de l'appartement. Ce dernier a été rénové durant l'été et vendu en septembre.** DR

Swifthome ne cible pas que les logements à rénover. Mais souvent une intervention est nécessaire. «Même si elle est en parfait état, une salle de bains construite il y a une vingtaine d'années est déjà datée, assure Sébastien Page. On devra la mettre au goût du jour. Et si le bien est impeccable, on peut le meubler, faire du *home staging*.»

### La rapidité n'est pas gratuite

La rapidité a toutefois un coût. «Par rapport au prix du marché, notre offre sera inférieure d'environ 10%. Bien entendu, si les propriétaires ont le temps de vendre, ils pourront espérer un meilleur prix de vente», reconnaît le fondateur de Swifthome.

Pourquoi cette décote? «Les frais de transaction et de mutation sont à notre charge, relève Sébastien Page. Et nous prenons les risques de la transaction avec un futur acquéreur. Nous devons en particulier bien calculer les coûts de rénovation du bien immobilier. Nous devons éviter les mauvaises surprises lors des travaux de remise en état. Nous avons très peu de marge d'erreur. Si nous nous trompons, cela peut nous coûter cher. Et nous devons bien entendu dégager un bénéfice pour notre société.»

Swifthome profite-t-elle de la situation d'urgence dans laquelle se trouvent certaines personnes pour acheter à vil prix? «Notre but n'est pas d'acheter à la casse, assure Sébastien Page. Si notre offre est trop basse, le propriétaire va de toute manière la refuser et essayer autre chose. Il sait au départ que nous ne lui proposons pas la meilleure offre du marché, mais elle lui procure une solution rapide pour une vente assurée. Nous ne forçons personne à l'accepter.»

Le propriétaire intéressé par l'achat direct est d'abord invité à remplir un formulaire en ligne. Cela lui fournira une première estimation de la valeur de son bien. Si la fourchette de prix indicative lui convient, le processus peut aller de l'avant.

Dans une deuxième étape, un estimateur ausculte le logement. «Nous faisons tout le processus à l'interne, précise Sébastien Page. Notre expert breveté visite le bien et fait l'évaluation définitive, qui comprend aussi les éventuels travaux de rénovation à entreprendre. Il réunit toute la documentation nécessaire pour la transaction.»

Une offre ferme de vente est proposée dans les cinq jours qui suivent la visite de l'expert, assure la société. À réception de l'offre, le vendeur a sept jours pour réfléchir à la proposition. «Nous lui proposons un prix non négociable, explique Sébastien Page. S'il l'accepte, il a la certitude de pouvoir aller le plus vite possible chez un notaire pour signer l'acte de vente.»

Le vendeur peut choisir la vente à terme s'il veut rester dans son logement un certain temps, par exemple s'il construit ou cherche une autre propriété. «Dans ce cas, nous lui versons un acompte pour qu'il puisse avancer l'argent pour l'acquisition du nouveau bien, explique le directeur de Swifthome. C'est une solution intéressante qui permet au propriétaire d'éviter de devoir payer des pénalités à sa banque, qui peuvent atteindre des dizaines de milliers de francs, s'il doit rembourser de manière anticipée l'hypothèque de la première maison en la vendant. Cette solution lui permet de transférer l'hypothèque de l'ancienne à la nouvelle propriété.»

### Cibler les propriétaires privés

Swifthome est active dans l'immobilier d'habitation uniquement. «Nous proposons une solution aux propriétaires privés, souligne Sébastien Page. Nous ciblons les maisons individuelles et les appartements en PPE. Nous ne nous occupons pas de l'immobilier commercial, administratif ou des immeubles de rendement, où les acteurs sont assez nombreux sur le marché.»

La société nyonnaise se concentre pour l'instant sur l'arc lémanique. «L'immobilier demande la connaissance du marché local, rappelle Sébastien Page. L'arc lémanique est celui que nous connaissons le mieux. C'est aussi un marché très dynamique où il y a les meilleures affaires. D'autres régions viendront si notre entreprise se développe.»

La société utilise ses fonds propres et se finance sur le marché. Active depuis peu, elle a déjà réalisé une première transaction. «Nous sommes en négociations pour d'autres objets. Parfois, des banques et des courtiers en immobilier s'approchent de nous, car ils ont un client dont les contraintes de temps correspondent au service que nous proposons. Nous ne sommes pas en concurrence avec eux.»

## Pour vendre rapidement un bien, la seule variable sur laquelle on peut jouer est le prix demandé

● Quels conseils donner à un propriétaire qui veut vendre rapidement son bien? Président de la Chambre suisse des diplômés de l'immobilier (ARCID), Julien Di Savino n'en a qu'un: réduire le prix de vente. «Les sociétés qui proposent l'achat direct l'ont bien compris. On ne peut pas changer la localisation ni la qualité de l'objet mis sur le marché ni accélérer les moyens de commercialisation. Si on veut vendre rapidement, il ne faut pas être gourmand sur le prix exigé pour céder le bien. Si on baisse le montant demandé, on augmente les chances d'attirer l'attention des acquéreurs potentiels. Il faut rendre le prix suffisamment attractif pour susciter l'intérêt des acheteurs.»

Une baisse qui dépend aussi de l'attractivité du marché: «À Lausanne ou à Genève, une baisse de 5% sera sans doute suffisante pour créer l'intérêt, indique Julien Di Savino. Dans des régions périphériques, il faudra plutôt consentir une baisse de 10%.»

Julien Di Savino recommande toutefois de prendre le temps de vendre son bien au meilleur prix: «Celui qui a les moyens de supporter les charges du logement qu'il veut céder a intérêt à prendre le temps pour en tirer le prix le plus élevé. Avec un courtier qui sait mettre sur le marché un objet au juste prix, une vente peut se faire en principe dans un délai compris entre trois et six mois.»

Le courtier reconnaît toutefois que la nouvelle offre d'achat direct peut séduire des propriétaires qui ont un intérêt de vendre rapidement pour des questions de temps ou d'argent. Ce dont Sarah Luvisotto, CEO et cofondatrice de kiiz, plate-forme de courtage numérique qui pratique la vente avec forfait et non à la commission, semble davantage douter. «En Suisse, les propriétaires ne me semblent pas prêts à brader leurs biens immobiliers. En tout cas, aucun de nos clients ne nous a demandé de sous-enchères. Le seul cas de figure où nous conseillons à un vendeur de baisser ses prétentions est si l'objet a été mis en vente sans succès pendant des mois. Nous récupérons ainsi des mandats de propriétaires qui ont tenté de vendre seuls ou avec un courtier un bien à un prix trop élevé.»

L'agence de courtage numérique ne peut par contre pas promettre une durée pour aboutir à une vente. «On ne peut pas le garantir, reconnaît Sarah Luvisotto. Nous n'avons pas la maîtrise des acheteurs. Mais au bon prix tout se vend.» En combien de temps? «Sur notre plate-forme, une transaction prend en moyenne quatre mois entre sa présentation et la vente, assure la CEO et cofondatrice de kiiz. L'important est de fixer le prix le plus juste par rapport au marché. Nous proposons un outil d'estimation unique basé sur les calculs des cinq instituts spécialisés dans le domaine en Suisse, avec un algorithme de pondération. Grâce à cela, nous obtenons un prix de vente précis. Nous arrivons ainsi à vendre les biens sur notre plate-forme avec une variation de 1% par rapport à l'estimation initiale.». **L.B.**

**La chronique du notaire**

# Acheter en zone de développement


Sandrine Chatelanat
Chambre des notaires de Genève

La zone de développement est un périmètre géographique à l'intérieur duquel les nouvelles constructions font l'objet d'un contrôle de la part de l'État afin de lutter contre la spéculation immobilière. Le contrôle porte particulièrement sur le prix de vente pour les appartements destinés à la vente et sur les loyers pour les appartements destinés à la location. C'est pourquoi les prix et loyers en zone de développement sont généralement intéressants.

Dans le cadre de la construction d'appartements destinés à la vente, l'État fixe un prix plafond pour chaque appartement. Ce prix est ensuite contrôlé pendant une durée de dix ans à partir de la date d'entrée moyenne des propriétaires dans l'immeuble. Cela signifie qu'en cas de revente d'un appartement pendant la période de contrôle, le prix doit être autorisé par l'État au préalable. Celui-ci accepte généralement de tenir compte, dans une certaine mesure, des travaux effectués par le propriétaire, à condition que ces travaux aient apporté une réelle plus-value à l'appartement et qu'ils aient été autorisés.

De plus, les appartements destinés à la vente doivent être occupés par leur propriétaire. Il s'agit d'une obligation légale. Toutefois, l'État a fixé quelques exceptions à cette obligation. Parmi elles, la survenue de circonstances imprévisibles au moment de l'achat de l'appartement, par exemple le divorce des acquéreurs, le décès, la mutation temporaire dans un autre lieu de travail ou encore un état de santé qui empêcherait le propriétaire de rester dans son appartement. Autre exception: le fait que le propriétaire du terrain sur lequel est construit l'immeuble ait vendu son terrain pour permettre la construction de l'immeuble et qu'il ait reçu le ou les appartements concernés en paiement du prix du terrain, ou une circonstance d'échange analogue. Enfin, une autre exception encore est une situation sur le marché du logement qui ne permettrait pas de trouver un acquéreur au prix contrôlé et admis par l'État.

Si un propriétaire se trouve dans l'une de ces exceptions, il doit obtenir l'accord de l'État avant de déménager. S'il obtient l'accord et que la location est autorisée, le loyer maximum doit aussi être validé par les autorités cantonales avant la conclusion de tout contrat de location.

Si un appartement destiné à la vente n'est pas occupé par son propriétaire pendant la période de contrôle, et cela sans l'accord de l'État, la revente ne peut, en principe, pas être autorisée jusqu'à la fin de la période de contrôle. Le propriétaire peut aussi se voir infliger une amende d'au maximum 20% du prix de revient total de l'immeuble approuvé par l'État. D'autres mesures et sanctions prévues par la loi genevoise sur les constructions (LCI) peuvent aussi être appliquées.

***https://notaires-geneve.ch***

PUBLICITÉ

Tribune de Genève | Supplément ImmoPlus

**Vous êtes locataire ou propriétaire ?**

**Vous avez une question** en lien avec le logement que vous occupez ou que vous louez à un tiers ?
Envoyez-la à **votredroitimmo@tdg.ch**


**Me Pierre Stastny**
Avocat
Asloca Genève


**Me Roman Seitenfus**
Avocat
Asloca Geneve


**Me Christophe Aumeunier**
Avocat conseil, secrétaire général de la Chambre genevoise immobilière


**Me Laure Meyer**
Avocate conseil, Chambre genevoise immobilière

**Des avocats spécialisés y répondent tous les samedis**
dans le supplément ImmoPlus
de la *Tribune de Genève*, sous la rubrique
« **C'est votre droit** ».

**C'est votre droit**

# Loyers impayés: les risques pour le locataire

Vous avez une question en lien avec votre logement? Posez-la à *votredroitimmo@tdg.ch*


Pierre Stastny
Avocat, Asloca Genève

**Question d'Ana D. à Genève: «J'ai dû quitter mon logement avant le terme normal du bail, le 30 avril 2021, à l'approche de l'hiver, car mon loyer était trop cher. Mon bailleur peut-il me poursuivre pénalement parce que je suis partie un mois après la date pour laquelle mon bail a été résilié? Peut-il m'adresser une poursuite? A-t-il le droit de se renseigner sur moi (nouvelle adresse, état civil)?»**

En cas d'impayés, le bailleur peut résilier le bail en respectant quelques conditions minimales (notamment mise en demeure avec délai de paiement de trente jours, congé donné avec un préavis de trente jours au moins). Si le loyer est payable par mois d'avance, parce que le contrat le prévoit, et que le loyer courant n'est pas payé au 1er octobre 2020, la régie peut adresser un avis comminatoire laissant trente jours pour payer et, si ce n'est pas le cas, elle peut résilier le bail pour la fin décembre 2020 déjà. Il n'y a pas de trêve hivernale obligatoire en Suisse, ni pour adresser le congé, ni pour expulser. En principe, les Tribunaux n'accordent pas le droit d'expulser entre le 15 décembre et le 15 janvier, même s'ils en ont la faculté. S'ils le font exceptionnellement, rares sont heureusement les huissiers qui acceptent d'exécuter une telle décision.

Rester dans un logement dont le bail est résilié n'est pas une infraction. En particulier, il n'y a pas de violation du domicile. Au contraire: si le bailleur s'aventurait à expulser sans procès un locataire en raison d'un impayé, c'est lui qui commettrait une violation de domicile et un acte de contrainte.

Lorsque le locataire a laissé des loyers impayés, il peut être poursuivi pour cela. Il suffit au bailleur de lui faire adresser un commandement de payer par l'Office des poursuites. Par contre, si le locataire a payé ce qu'il doit, il ne risque rien. Il n'y a donc pas d'«amende civile». Néanmoins, il faut souligner, contrairement à ce que les gens pensent parfois, qu'un locataire peut devoir des loyers y compris pour une période pendant laquelle il vivait ailleurs, et avait donc libéré la chose louée, si le bailleur ne peut relouer le logement au prix convenu jusqu'au terme normal du contrat: si, par exemple dans le cas de notre lectrice, le bien ne peut être reloué jusqu'au 30 avril 2021, ou seulement pour un loyer plus bas. Il s'agit de dommages-intérêts.

Enfin, le bailleur peut obtenir de l'Office cantonal de la population, sur présentation du bail, la nouvelle adresse du locataire, son état civil et le nom de son conjoint ou partenaire enregistré.

***www.asloca.ch***

PUBLICITÉ




Initié en 2009, le Label Vert de l'USPI Genève est un programme indépendant d'économies d'énergie dans les bâtiments.
**Les régies membres de l'USPI Genève s'engagent pour l'environnement.**
www.uspi-ge.ch

10 ans label vert uspi genève