



Accueil | Économie | Marché de la pierre romand: L'homme qui veut racheter votre appartement en quatorze jours

Abo **Marché de la pierre romand**

L'homme qui veut racheter votre appartement en quatorze jours

Gérard Paratte, fondateur du portail immobilier Properstar, va permettre aux propriétaires de villas et appartements de vendre très rapidement leur bien pour fluidifier le marché.



Nicolas Pinguely

Publié aujourd'hui à 06h57



Gérard Paratte, le fondateur du portail immobilier Properstar, demandera une commission de 4 à 6% pour garantir du prix d'un objet immobilier.

DR

Vous habitez un joli trois pièces et demie à Genève ou à Lausanne, que vous avez acheté il y a quelques années, et rêvez d'un logement plus grand. Vous tombez sur l'objet de vos rêves dans l'arc lémanique et voulez l'acquérir. Vous êtes probablement plusieurs sur le coup. Alors il faut faire vite, vendre son ancien logement pour dégager du cash. C'est le coup de stress assuré!

Gérard Paratte, fondateur du portail immobilier Properstar, y a vu une opportunité. Résultat, le Lausannois lance un nouveau business. Sa société se propose de racheter les appartements et villas des particuliers soucieux de les vendre rapidement. «On leur fait une proposition ferme d'achat dans les quatorze jours basée sur le prix du marché», indique-t-il.

Besoin de certitudes

Une clientèle particulière est ciblée. «On va travailler avec les propriétaires souhaitant acheter un nouveau bien immobilier, et qui doivent en parallèle vendre celui qu'ils occupent, pour assurer le financement de la transaction», explique Gérard Paratte.

«On va travailler avec les propriétaires souhaitant acheter un nouveau bien immobilier, et qui doivent en parallèle vendre celui qu'ils occupent, pour assurer le financement de la transaction.»

Gérard Paratte, fondateur du portail immobilier Properstar

Ce modèle semble attractif, à l'heure où le prix des villas et appartements atteint des sommets. «L'idée est intéressante pour les particuliers pressés de vendre, particulièrement pour ceux qui ont besoin de fonds propres pour racheter autre chose», estime un investisseur genevois, actif dans l'immobilier.

Il est vrai que les obstacles liés à l'obtention d'une seconde hypothèque auprès d'une banque ou d'une assurance peuvent refroidir les ardeurs de certains: doute sur le prix de son bien et de ses besoins en liquidité pour une nouvelle acquisition, ou encore sur le timing de la vente. «Nous allons fluidifier le système», assure-t-il.



L'entreprise va financer ce nouveau modèle d'affaires en prélevant une marge. «Nous percevrons une commission de 4 à 6% en fonction du type de bien et de sa

localisation», précise Stefan Renninger, directeur chez Properstar. Cela leur permet de couvrir les différents coûts et risques, ainsi que les frais de commercialisation des objets.

La cible est romande

Le marché romand est ciblé en priorité. «Nous visons l'arc lémanique dans un premier temps, puis allons étendre notre offre à Fribourg, Neuchâtel et en Valais», détaille-t-il.

La firme ne chercherait pas à se transformer en courtier. Avec ce modèle, Properstar ne s'attend pas à réaliser des bénéfices sur les transactions immobilières. «On garantit un prix minimum, celui du marché, mais on s'engage à reverser au vendeur l'éventuelle plus-value que l'on réaliserait sur la vente de l'objet», assure Stefan Renninger.



Dans l'arc lémanique, le prix des villas et appartements atteint des sommets alors que les taux hypothécaires remontent. Cela fragilise les nouveaux acheteurs.

Getty Images

Ce service serait en phase avec la situation de surchauffe que connaît le marché immobilier. Les experts redoutent un tassement des prix et du nombre de transactions, en raison du renchérissement du loyer de l'argent. «Avec la hausse des taux hypothécaires, il est probable que les délais pour vendre un bien, qui sont aujourd'hui d'environ un mois et demi, vont s'allonger un peu, prévoit Gérard Paratte. Notre service est donc totalement pertinent et va mettre de l'huile dans le marché.»

Un risque à courir

Cette activité ne serait-elle pas à risques, si le marché de la pierre ralentissait et que Properstar se retrouvait avec des objets non vendus sur les bras? «Aux États-Unis, la plateforme immobilière Zillow avait développé un algorithme pour évaluer la valeur des objets, en rachetant certains pour les rénover avant de les revendre, rappelle d'ailleurs l'investisseur genevois, actif dans l'immobilier. Elle a fini par sortir de cette activité avec des pertes.» En vérité, il n'est pas facile d'évaluer avec précision la valeur d'un appartement lorsque le marché devient difficile.

Le modèle développé par Properstar est un peu différent. La firme n'a pas l'intention de procéder à des rénovations et de garder des biens en portefeuille, pour ensuite les proposer à la vente. Elle va chercher à les vendre très vite. Mais la société supporterait bel et bien un risque s'ils n'étaient pas écoulés rapidement. «Notre business model implique de réduire notre prix de vente si l'objet n'est pas vendu dans les soixante jours», insiste Gérard Paratte.

Par ricochet, trouver un petit appartement à un prix correct dans l'arc lémanique sera peut-être plus simple à l'avenir.

Nicolas Pinguely est journaliste à la rubrique économique depuis 2018. Spécialiste en finance, il a travaillé par le passé pour le magazine Bilan, à l'Agefi et au Temps. Il a aussi occupé différents postes dans des banques et sociétés financières, notamment dans la microfinance. [Plus d'infos](#)

Publié aujourd'hui à 06h57

Vous avez trouvé une erreur? [Merci de nous la signaler.](#)

0 commentaires

