

SPÉCIAL IMMO

LE BON PLAN

Décidez vous-même de la commission de votre agent immobilier

La start-up Comm'il vous plaira vous laisse choisir la rémunération de la personne chargée de vendre votre bien. Une pratique encore loin d'être généralisée.

PAR SEBASTIEN THOMAS

ET SI VOUS RÉMUNÉRIEZ votre agent immobilier en fonction de la qualité du service qu'il vous a rendu ? C'est le concept un peu osé proposé par Grégory Vaillant, fondateur du bien nommé Comm'il vous plaira. Installée au Raincy (Seine-Saint-Denis), l'entreprise couvre tout le département ainsi que Paris, une partie du Val-d'Oise et le nord du Val-de-Marne. « Je m'occupe de biens accessibles en une demi-heure de moto depuis mon bureau », précise-t-il.

Car l'homme veut mouiller sa chemise. Il se rend sur place, fait les photos et les vidéos commentées, rédige les annonces, fait les visites et les comptes rendus. « Je suis même retourné deux fois chez un client pour refaire les photos car la lumière ne me plaisait pas. » Vantardise ? Peut-être. Mais fort probable car, finalement, c'est le client qui va fixer sa commission dans une fourchette allant de 0,5 % à 5 %.

Le fondateur de la start-up repose son estimation sur différents outils qu'il combine sur Internet et sur son expérience professionnelle, issue de l'époque où il dirigeait une agence à Paris. « Je donne au client une marge de 2,5 % au-dessus et en dessous de mon prix. Mais pas beaucoup plus, assène-t-il. S'il n'est pas d'accord, je préfère perdre le contrat car je sais que je ne vendrai pas. »

Le nombre de ventes est en hausse

Seule contrainte, non négociable, le mandat exclusif de sept semaines minimum. Impossible donc de proposer son bien ailleurs. « Pour le client, c'est

l'assurance que je vais me démenner afin de vendre son logement et pour moi, c'est tout simplement d'être payé. »

Grégory Vaillant est parti de deux constats. Un : le travail de l'agent, et donc sa commission, est très opaque. Deux : elle est toujours trop élevée. Il propose donc un contrat très clair. « Je justifie l'exclusivité mais si un client veut partir avant les sept semaines, il peut le faire, promet-il. Ensuite, j'explique précisément mon travail et je propose des comptes rendus par écrit de toutes les visites que j'organise. »

Pour le moment, les chiffres lui sont plutôt favorables. Créée en avril 2017, la petite entreprise dont il est l'unique salarié, a multiplié par cinq son chiffre d'affaires passant de 35 000 € à 175 000 €. Le nombre de ventes a logiquement suivi le même mou-

vement : sept en 2017, quatorze en 2018 et 27 en 2019.

« Ubérisation de la profession »

L'entrepreneur a aussi une expérience de vente d'espaces publicitaires et a monté différents business qui, s'ils n'ont pas eu le succès escompté, lui ont apporté des connaissances. Il surfe également sur une tendance lourde où le client prend le pouvoir. « Si le prix des biens est négociable pour quoi la commission ne le serait-elle pas ? interroge-t-il. Après tout, c'est un service comme un autre. Si vous êtes content du travail d'un serveur, vous lui laissez un pourboire. Et bien là, c'est pareil. » Il assure ainsi satisfaire sept mandats sur dix. Les biens sont vendus, en moyenne, en

58 jours. « Neuf clients sur dix ont déjà payé des frais d'agence et 100 % de ceux qui viennent me voir ont été déçus de cette expérience, analyse-t-il. Ça prouve que les choses sont en train de bouger. » En revanche, Grégory refuse de nous communiquer une moyenne des commissions perçues. « Cela pourrait influencer les futurs clients », lâche-t-il.

« Clairement, c'est l'aspect financier qui m'a séduit et en plus, il est parti en une semaine, sourit Jérôme qui a vendu ainsi son bien à Drancy (Seine-Saint-Denis). C'est rapide mais derrière, Grégory a bien cravaché. L'acheteur ne parlait pas français, il a fallu prendre un traducteur puis l'aider à monter le dossier de financement. Il s'est occupé de tout. » Le jeune homme a ainsi fixé le montant de la commission à 3 %.

L'appartement de Véronique, à Villemomble (Seine-Saint-Denis), a mis plus longtemps à trouver preneur, plus de quatre mois en 2019 après six visites. « A la différence des agences, Grégory était super disponible, apprécie-t-elle. Il faisait des visites à 20 heures, était joignable le week-end... En revanche, c'est vrai que ce n'est pas facile de fixer la commission, c'est un peu gênant car on ne sait pas trop comment il va le prendre. » Elle lui a accordé 2,5 %.

Certains professionnels critiquent néanmoins ce système. « Cette ubérisation de la profession devient insupportable, s'indigne l'un d'eux. On demande à des gens qui n'y connaissent rien dans un domaine d'évaluer le travail d'un agent. » ■



Si vous êtes content du travail d'un serveur, vous lui laissez un pourboire. Et bien là, c'est pareil.

GREGORY VAILLANT,
FONDATEUR DE
COMM'IL VOUS PLAIRA



Le Raincy (Seine-Saint-Denis), le 17 janvier. La commission de Grégory Vaillant, c'est le client qui la décide.

UP/ST.