

Manque d'offres et forte concurrence entre courtiers ont exacerbé l'essor d'agences low cost

■ Pour enlever des mandats, de plus en plus d'agents immobiliers proposent de diminuer leur commission à 1%.

Bien qu'ils soient libres de décider de leurs tarifs et que l'évocation d'honoraires indicatifs soit formellement interdite par l'Europe depuis une vingtaine d'années, les agents immobiliers belges continuent à demander, comme dans le passé, une commission de 3% hors TVA sur les prix de vente obtenus. Quand ceux-ci sont faibles, ils se permettent d'exiger davantage (5 ou 6% par exemple) ou de fixer un forfait minimum (autour de 2 000 à 3 000 euros). Quand les prix sont élevés, ils consentent à demander moins (2 ou 2,5%).

Ces derniers mois, toutefois, on a vu s'allonger la liste des agences se contentant de 1,5% ou 1%! Certaines affichent même un tarif de 0,99%. Un effet "soldes", sans doute? Dans le milieu, on les appelle les agences "low cost".

Une exception moins exceptionnelle qu'avant

Cette pratique n'est pas neuve. "Il y a toujours eu ce genre d'exceptions", convient Caroline Lejeune, présidente de Federia, la Fédération des agents immobiliers francophones de Belgique. Le récent rush sur le marché (mai 2020-mai 2022) a néanmoins fait exploser leur nombre, tant les offres étaient rares. "Pour enlever des mandats, des confrères ont négocié leurs honoraires à la baisse, reconnaît-elle. Mais si une commission de 1% reste l'exception, il faut avouer qu'il y a bien plus d'exceptions qu'avant...", sourit-elle. Et aucune ville ni région n'y échappent, même si la démarche est plus courue en Région bruxelloise, dans les deux

Brabant, à Anvers, sur la Côte. "C'est-à-dire là où les biens sont, en moyenne, plus chers. Question d'arithmétique: 1% sur un million d'euros, c'est plus facile à accepter que 1% sur 100 000 euros..."

"C'est moins le fait d'agences stables, saines, renchérit Kim Ruysen, le CEO du réseau Trevi, que celui de petites agences qui débutent, doivent se créer une image, générer des contacts via les réseaux sociaux... Si on ne peut convaincre avec des arguments qualitatifs, on opte pour une braderie."

Une rude concurrence

Le moteur de ces ristournes sur les commissions tient à un phénomène de concurrence accrue entre agences immobilières. "La Belgique a un marché immobilier qui bouge, bien davantage qu'en France par exemple, ajoute Kim Ruysen. Ce qui suscite des vocations. Mais au final, il y a trop d'agents immobiliers, avec une guerre des prix pour conséquence. C'est pareil dans la distribution, quand il y a trop de supermarchés." Fin 2021, pas moins de 10 950 agents immobiliers étaient inscrits à l'IPI, leur institut professionnel, soit 21% de plus que dix ans auparavant.

Du moins y a-t-il trop de courtiers qui constituent 68,2% du total contre 27,7% se disant courtiers et syndics, et 3,2% exclusivement syndics. "Les étudiants et stagiaires se rendent d'ailleurs très vite compte qu'ils auront du mal à percer tant la concurrence est pénalisante dans le courtage, assure la présidente de Federia. Le taux de ceux qui vont au terme de leur formation est d'ailleurs très faible." Sans pour autant se tourner vers le métier de syndic qui, lui, est en pénurie. "Il faut aussi dire qu'avec la prolifération d'émissions de télérealité immobilières (Je vends ma maison, La maison de

mes rêves, Chasseur d'apparts...), ils ont une vision tronquée du métier, qui compte pas mal d'aspects administratifs et juridiques."

"Ils dévaluent la profession"

Au risque de fâcher leurs collègues, les agences low cost affichent très clairement leur stratégie sur leur site Internet, leur vitrine, dans des annonces. "Ce n'est pas illégal, ajoute Cécile Lejeune. Par contre, ce qui l'est, c'est de ne pas noter s'il y a un forfait minimum à payer.

Quel que soit le support sur lequel ladite rémunération est affichée." Sans toutefois être obligées de détailler les services qui sont inclus dans le prix. Ou plutôt ceux qui ne sont pas inclus... "C'est là que se situe la différence, indique Kim Ruysen. À ce tarif, propose-t-on de faire un rapport d'estimation complet, l'analyse des documents, les visites, le compromis...? La valeur ajoutée de l'agent est nulle: il ne fait pas plus que ce qu'un propriétaire vendeur ferait. Et dévalue la profession."

À 1% de commission, la vente ne peut être rentable selon lui. "Si on pratique 3% d'honoraires, c'est que c'est nécessaire pour investir dans le marketing (1%), payer le salaire du vendeur (1%), assumer les frais généraux, le bâtiment et le bénéfice (1%). D'aussi bas tarifs sont intenable. Avec le risque, s'il y a un forfait minimum, que le courtier vende au plus bas prix pour que le bien parte le plus rapidement possible." Quant aux agences qui annoncent 0% d'appointements, ce n'est pas qu'elles travaillent gratuitement mais qu'elles se font payer non par le vendeur mais par l'acheteur. Ou par une autre agence avec laquelle elle partagerait la rémunération.

Charlotte Mikolajczak

Les agences qui annoncent 0% d'honoraires se font payer non par le vendeur mais par l'acheteur.