

LE TEMPS

LOGEMENT ABONNÉ

Le petit empire immobilier de Gérard Paratte

A coups de fusions, de partenariats et de lancements de nouveaux portails comme Properstar, l'entrepreneur lausannois ambitionne de devenir un acteur incontournable de l'intermédiation immobilière



Portrait de Gérard Paratte dans ses bureaux, à Lausanne, le 7 mai 2021. — © Pierre-Antoine Grisoni pour Le Temps

Servan Peca

Publié dimanche 9 mai 2021 à 19:57

Il feint de ne pas être stressé. Mais Gérard Paratte parle vite et donne beaucoup d'informations à la fois. L'enthousiasme, sans doute. «Je suis très occupé, mais je m'amuse beaucoup», lance celui qui s'est fait notamment connaître en lançant le portail Immostreet en 2000, avant de le revendre au groupe Tamedia en 2016.

L'objet de son «amusement», aujourd'hui, c'est Properstar. Et ce site n'est que la partie la plus visible du petit empire immobilier que l'entrepreneur est en train de bâtir. Car, autour de cet «Airbnb des petites annonces immobilières», désormais implanté sur le marché suisse avec 22 000 annonces, mais déjà actif dans plus de trente pays, s'organise une constellation de sociétés dans lesquelles Gérard Paratte est actif, actionnaire, propriétaire ou partenaire.

Un air de Airbnb

Dans les bureaux lausannois dans lesquels il a reçu *Le Temps*, une douzaine d'employés travaillent au développement de Properstar. Mais, au niveau mondial, il mobilise déjà 120 personnes. Properstar, c'est le nouveau produit de sa société Listglobally, elle aussi active dans la publication d'annonces immobilières. Mais pas de cannibalisme à prévoir. Properstar a ses propres particularités.

Lire aussi: [Lézardes numériques dans l'immobilier](#)

De prime abord, le site ressemble effectivement à Airbnb, qui «nous a beaucoup inspirés», concède Gérard Paratte. Ergonomique, donc. Ensuite, les nouvelles fonctionnalités viennent s'ajouter régulièrement, comme la possibilité de personnaliser manuellement, à même la carte, sa ou ses zones de recherche.

Mais surtout, souligne-t-il, la plateforme est gratuite pour les agents immobiliers. De quoi en séduire des centaines, depuis le début des prospections, l'an dernier, alors que la pandémie bouleversait l'économie suisse et mondiale. En ces temps troublés, proposer aux agences d'économiser entre 500 et 5000 francs par mois, par rapport aux autres plateformes, était un argument convaincant, assure Gérard Paratte. Et ce même si les portails et les agrégateurs de portails se multiplient. Sur Properstar, on retrouve en tout cas déjà des annonces de Bernard Nicod, Cardis Sotheby's, Barnes ou encore Domicim.

La gratuité paie pour convaincre, donc. Mais pour gagner de l'argent, Properstar propose une version payante, à 60 francs par mois, qui permet notamment d'améliorer la visibilité des annonces, mais aussi «d'améliorer la prise de mandats». Concrètement, de pouvoir proposer aux vendeurs une publication simultanée sur une dizaine de portails de luxe à la visibilité internationale. Le segment des résidences de montagne est aussi en train d'être déployé.

Accompagner les transactions

Et du côté de l'interface dédiée aux professionnels, d'autres outils d'analyses viendront s'ajouter, promet Gérard Paratte. Pour qualifier les acheteurs, mesurer ses performances, ou encore, à plus long terme, accompagner plus en aval les deux parties dans le suivi de la transaction. Ce n'est donc pas innocent si l'entrepreneur est aussi partie prenante dans la société Realforce Solutions, active dans les CRM (logiciels de gestion de la relation clients). Ou encore dans la start-up genevoise E-potek, une fintech genevoise active dans le financement hypothécaire.

Lire également l'interview de Luca Tagliaboschi, de Cardis Sotheby's: [«Le métier de courtier est loin d'être mort»](#)

Dans ce qu'il appelle lui-même «un ensemble complémentaire», il y a aussi Sodichan. Un portail similaire à Properstar, mais destiné au marché chinois. L'idée première, qui était de déployer un réseau d'agents en Chine pour aider les acheteurs chinois à trouver des biens à l'étranger, a été abandonnée. Trop complexe. En revanche, la plateforme permet toujours à ses clients de consulter les annonces mises en ligne par les agents du reste du monde.

Gérard Paratte, un futur magnat de l'immobilier? En tout cas pas en tant qu'investisseur, tranche-t-il immédiatement. Il possède une maison dans la région lausannoise. Mais c'est tout. «Je suis un cordonnier mal chaussé. J'ai très mal vendu ma maison en Australie, avant de revenir en Suisse, j'ai perdu beaucoup d'argent, parce que je me pensais plus intelligent et n'ai pas vraiment écouté ce que me disait mon agent.»

Un nouvel ordre immobilier

Cette petite parenthèse personnelle lui permet de poursuivre, justement, sur le rôle des agents, dont le métier est à son tour bouleversé comme jamais par la numérisation. Parmi les lames de fond, Gérard Paratte s'attarde sur l'arrivée des systèmes pyramidaux comme les groupes américain EXP ou français IAD, qui développent à toute vitesse, sans points de vente physiques, un réseau d'agents immobiliers affiliés et plus ou moins indépendants. Bien que complètement dématérialisé, «ce genre de modèles concentrent au final toute son attention sur les agents, qui sont aujourd'hui de plus en plus plébiscités».

C'est au sein de cet univers en pleine mutation que Gérard Paratte veut se faire une place de choix. Même si, pour l'heure, ses activités ne sont pas rentables. «Nous réalisons d'importants investissements technologiques et dans les forces de vente», justifie-t-il. La rentabilité devrait être atteinte en 2022, selon les projections de chiffre d'affaires qui ont été établies.

En tout cas, la confiance règne. Une levée de fonds se prépare et vise quelque 7 millions de francs d'apport d'argent frais. «Si nous y parvenons, nous pourrons nous développer sur tous les pays à la fois. Sinon, nous devons le faire de manière plus progressive.» Inutile de préciser que Gérard Paratte préférerait aller vite.

Lire finalement [Une vague numérique pour les locataires et les petits propriétaires](#)