

**Abo** **Marché de la pierre**

# Un Suisse veut bouleverser le monde de l'annonce immobilière

Le Lausannois Gérard Paratte lance un service gratuit (ou presque) pour les courtiers souhaitant proposer des biens à la vente ou à la location. L'offre se veut planétaire.



Nicolas Pinguely

Publié: 31.08.2020, 17h58



Gérard Paratte veut lancer un système similaire à Uber et Airbnb dans le monde de l'immobilier.

Nicolas Righetti/Lundi13

Le bonhomme a de la suite d'↑ les idées. Après avoir imaginé Immostreet.ch au milieu des années 90, le Lausannois Gérard Paratte lance, cette semaine sur le marché suisse, un nouveau portail immobilier baptisé Properstar. Sa particularité? Les courtiers romands ou alémaniques désirant y placer une villa à vendre ou un appartement à louer ne devront (presque) plus bourse délier.

Le patron ne chôme pas. Des projets similaires ont été mis sur pied en Europe, en Amérique du Nord et en Australie ces derniers mois.

Le professionnel ne doute pas de sa proposition. «La plus grosse innovation est que notre site est gratuit dans sa version de base, destinée aux professionnels de l'immobilier, confie Gérard Paratte, fondateur de Properstar. Ce n'est pas le cas pour les quatre portails qui dominent aujourd'hui le marché suisse, de ImmoScout24 à acheter-louer.ch.» La concurrence risque de souffrir.

## Secouer le marché

Le Vaudois veut mettre un coup de pied dans la fourmilière. «En général, les agences immobilières paient un abonnement mensuel, pouvant aller de 300 francs à plusieurs milliers de francs en fonction du nombre d'annonces, sur un ou deux sites différents pour publier leurs offres», ajoute-t-il. Ce sera probablement moins le cas à l'avenir.

## Une version payante

Le patron a réfléchi à la rentabilité de son projet. Ce dernier table sur une seconde version, payante cette fois, pour rentrer du cash, une version à bas coût. «Avec cette dernière, les courtiers immobiliers des agences pourront se mettre en avant de manière autonome en publiant des offres et communiquer directement avec les clients potentiels au travers de notre application, un peu à l'image d'Uber ou d'Airbnb», souligne-t-il. Ils devront souscrire un abonnement mensuel de 60 francs pour avoir accès à ce service. «Le prix d'un abonnement de fitness», illustre-t-il.

S U I T E   A P R È S   L A   P U B L I C I T É

**Acheter ?**  
**Vendre ?**  
**Conserver ?**

Les 10 ERREURS classique  
du DÉBUTANT en bourse

**Achat ?**



**Vente ?**

**Bourse: 10 erreurs de débutant**

Gratuit : Les 10 erreurs qui peuvent  
vous coûter cher en bourse

Les Investisseurs



Les professionnels de l'immobilier semblent intéressés. «Avec une telle offre, on va clairement basculer sur ce nouveau système non payant, ce qui nous permettra de faire plus de 5000 francs d'économies par an», explique un courtier actif dans l'arc lémanique, soucieux d'anonymat. Pour la suite, ce dernier dit vouloir souscrire un abonnement à 60 francs. «Je pense que la plupart des petites structures immobilières, de deux ou trois personnes, vont switcher», lâche-t-il.

### Ne pas se cannibaliser

Une question se pose cependant. Gérard Paratte propose déjà un service d'annonces en ligne avec ListGlobally. Contre rémunération, de grands courtiers comme Gérofinance et Bernard Nicod y font la promotion d'objets immobiliers. Ne se tire-t-il pas alors une balle dans le pied avec son offre à bas prix? «Non, on a pu tester ce nouveau modèle depuis le début de l'année sur différents marchés à l'étranger, et ça fonctionne très bien, répond-il. En plein coronavirus, plus de 1000 courtiers européens se sont engagés en souscrivant notre version à 60 francs par mois.»

Le professionnel a une autre idée derrière la tête pour être profitable. «Notre application va aussi permettre de proposer aux acheteurs toute une gamme de services, que ce soit en matière de financement hypothécaire ou d'intelligence artificielle, utile par exemple pour affiner la recherche d'un bien, qui reste encore aujourd'hui parfois un peu laborieuse.» À cet égard, Gérard Paratte pourra s'appuyer sur son autre bébé Realforce, ou encore e-potek, dans lequel il a investi, pour affiner son offre.

S U I T E   A P R È S   L A   P U B L I C I T É

Lo mejor de la música  
con 1 mes gratis de Spotify Premium.

Después se aplican las tarifas de suscripción mensuales. Admisión limitada. Rigen condiciones.



PRUEBA PREMIUM GRATIS

## Objectifs ambitieux

Le Lausannois annonce des objectifs ambitieux. «À un horizon temps de dix-huit mois, nous avons comme objectif de proposer une offre exhaustive regroupant toutes les annonces immobilières du marché suisse, que ce soit pour la vente ou la location de locaux tant commerciaux que résidentiels.»

Les choses semblent aller très vite. «Au rythme actuel, nous estimons que plus de 1 million de courtiers seront présents sur notre plateforme d'ici trois à quatre ans dans le monde, dont 15 à 20% utiliseront le système d'abonnements.»

Le patron veut faire de Properstar une marque mondiale. «Lancée en 2013, notre plateforme compte déjà près de 2 millions d'annonces et est présente aux États-Unis, au Canada, en Australie, en France, en Espagne ou encore au Portugal.» À coup sûr, la nouvelle version «low cost» lancée cette année va bousculer le marché des annonces immobilières. La digitalisation de l'économie ne semble pas connaître de limites.

Publié: 31.08.2020, 17h58

## 2 commentaires

Votre nom

Sauvegarder

Trier:

les plus récents ▾

**Marc Genoud**

il y a 9 heures

Prochaine étape : s'attaquer aux frais de notaire !

^ | ▾ | Répondre | Signaler un abus

[Voir tous les commentaires ▾](#)