

Moderne ou dépassé?

Éclairage

Philippe Cardis
CEO Cardis - Sotheby's
International Realty



L'évolution numérique dans nos métiers est une nécessité!

À lire certains «éclairages», on mesure mieux le décalage qui peut exister entre une approche moderne de la vente immobilière et le conservatisme d'autres acteurs.

Quelques grandes agences de courtage immobilier ont en effet bien compris la nécessité de «digitaliser» le principe de l'apporteur d'affaires pour permettre au plus grand nombre de profiter de l'expertise d'un courtier professionnel. C'est notamment notre objectif.

Contrairement à ce que certains laissent à penser, il ne s'agit pas de «dénoncer» un vendeur d'un bien immobilier, qu'il soit voisin, ami ou membre de sa fa-

mille. C'est l'inverse. C'est lui rendre service et animer efficacement notre écosystème. Mais c'est avant tout pour moderniser une pratique connue de tous. En effet, depuis toujours, l'ensemble de la corporation des agences immobilières utilise et rémunère des apporteurs d'affaires, si ladite affaire aboutit à un mandat et se conclut par une vente.

Cette pratique a le mérite de permettre aux vendeurs de travailler avec des experts capables de positionner au mieux un bien sur le marché. Parce que ce qui choque l'opinion publique, ce n'est pas le recours à des apporteurs d'affaires, c'est le prix de certains biens totalement inadaptés à la réalité. C'est l'ama-

teurisme de certains courtiers qui «brûlent» des maisons ou des appartements en proposant des prix surfaits. Permettre à un proche ou à un voisin de vendre son bien dans de bonnes conditions n'a rien de choquant. Ce qui l'est, c'est de laisser penser que cela relève de la délation alors que le courtier lui-même passe une bonne partie de son temps à l'écoute de ce qui se dit dans la rue ou s'écrit sur les réseaux sociaux à la recherche d'une bonne affaire.

En digitalisant cette relation avec les apporteurs d'affaires, certaines agences ont bien intégré ce qu'une toute petite minorité d'autres intervenants peine encore à comprendre: la transformation numérique de notre métier n'est plus une option, c'est une évidence.