

# Le pacte des régies romandes

Alliant 12 régies, Courtiers Partenaires devient le leader des réseaux immobiliers. Son président, Nicolas Grange, explique comment ces concurrents se sont rassemblés.

**EDOUARD BOLLETER**

**N**é en 2006 en Suisse romande, le réseau immobilier Courtiers Partenaires vient de franchir un palier déterminant en accueillant deux nouveaux membres très importants, le groupe de Rham-Sotheby's International Realty et le Comptoir Immobilier. Il devient tout simplement le numéro un des réseaux immobiliers en Suisse et donc en Suisse romande avec 12 régies réunies (lire ci-dessous).

Le système prôné est simple. Par le biais de ce partenariat, le vendeur est mis en relation, par sa régie, avec tous les acheteurs potentiels de toutes les régies. Cela signifie un seul interlocuteur pour 70 000 contacts, 1750 objets à la vente et 46 points de vente sur l'Arc lémanique.

Le président de Courtiers Partenaires, Nicolas Grange, ne cache pas ses ambitions pour ce réseau qui va se faire connaître comme label et devenir incontournable sur le marché immo-

bilier romand ces prochains mois en raison de sa montée en puissance.

**Nicolas Grange, une alliance entre tous ces concurrents historiques, cela peut paraître bien improbable...**

Bien au contraire. C'est le fruit de la collaboration de grandes régies romandes qui partagent une même déontologie et qui veulent rendre plus accessible l'offre immobilière, à l'achat comme à la vente. Nous nous connaissons tous très bien, cette alliance est née naturellement avec la cohabitation. Nos valeurs sont communes, d'ailleurs la grande majorité des entités partenaires sont des régies familiales, toutes membres de l'USPI Genève et Vaud.

**Concrètement, qui touche les commissions lors d'une transaction?**

Le système est clair et simple. Lorsqu'une régie a un nouvel objet à vendre ou à acheter, elle le propose en priorité à son fichier clients-acheteurs durant un mois. Si l'affaire n'est pas faite au bout de trente jours, la régie fait profiter à son propriétaire vendeur l'immense réseau de Courtiers Partenaires. En cas de succès, la commission est partagée en deux parts égales entre cette première régie et celle qui a trouvé l'acquéreur. Tout le monde est gagnant puisqu'une transaction a

eu lieu rapidement, et en définitive, au juste prix puisqu'il contente l'acheteur et le vendeur.

**On pourrait vous reprocher un quasi-monopole...**

Il est évident et logique que nous ayons une position dominante sur l'Arc lémanique, avec une part de marché de plus de 50% des transactions réalisées par des professionnels. Il faut ajouter que certains grands courtiers régisseurs ne nous ont pas rejoints comme la SPG ou Foncia. En outre, il ne faut pas oublier qu'une grande partie des transactions se fait toujours de particuliers à particuliers.

**On a l'impression que les régies romandes craignent quelque chose.**

Ce ne sont pas des craintes, mais il y a plusieurs constats importants. Le métier est en train de changer très vite. Les réseaux nationaux et internationaux sont de plus en plus présents. Plusieurs grands groupes étrangers tentent une arrivée massive et l'on ne connaît jamais leur comportement à long terme. Certains revendent les régies acquises dans un court laps de temps, ce sont des opérations financières. Ce n'est pas bon pour la sérénité des clients. Ensemble, nous sommes plus forts pour résister à ces pressions. Courtiers Partenaires, c'est aussi un rempart contre ces groupes étrangers.

**L'arrivée de deux nouveaux acteurs dans le groupe semble lui donner une ambition nouvelle.**

Oui, clairement. Depuis le lancement il y a trois ans et demi, et avec le travail effectué par le directeur Bertrand Dominé, une excellente collaboration et un fonctionnement efficace ont motivé deux grands acteurs immobiliers à nous rejoindre. C'est pourquoi il est temps aujourd'hui de nous faire connaître davantage en tant que label. Dans cette optique, nous avons engagé une personne dédiée à la communication à plein-temps. ■

## Un réseau qui propose 1750 biens à la vente

Courtiers Partenaires vient d'accueillir le groupe de Rham-Sotheby's International Realty et le Comptoir Immobilier. Ces deux nouvelles régies immobilières renforcent le réseau composé des sociétés Bory & Cie agence immobilière, Brolliet, CGI Immobilier, Groupe MK, Grange & Cie, Naef & Cie, Pilet & Renaud, Régie de la Couronne, Régie du Rhône et Rilsa.

Le réseau consolide sa place de leader sur tout l'Arc lémanique. Aujourd'hui, Courtiers Partenaires dispose d'un portefeuille de 1750 biens à vendre, soit un volume de transactions potentiel de plus de 5 milliards de francs.

