

Immobilier

Ils achètent leurs logements en trois clics de souris

Au quartier de l'Étang, à Vernier, 90 logements étaient à vendre sur internet. Une première dans le canton

Christian Bernet
@CCBernet

On achète bien des chaussures sur internet, alors pourquoi pas... son appartement. C'est apparemment dans cette logique que 90 logements ont été mis en vente mercredi après-midi. Quelques clics devaient suffire pour, selon la pub, devenir propriétaire. Sachant que la règle du jeu était la suivante: «Premier arrivé, premier servi!»

Avec un tel avertissement, très aguichant, on imagine que les gens se sont rués sur le site dès l'ouverture des inscriptions, à midi pile. Ce que confirme Grégory Marchand, directeur des ventes chez Gérofinance, mandaté pour cette vente: «Il y a eu un vrai engouement. À 13 heures, mille personnes étaient connectées. Et nous avons enregistré environ 500 inscriptions, avec parfois trente demandes pour le même objet.»

Cet attrait s'explique par le prix des appartements. Situés en zone de développement, ils sont contrôlés par l'État. On trouve des quatre-pièces à 750 000 francs. Le six-pièces de 140 m² au dixième étage est à 1,1 million.

Ces nonante appartements ne sont encore qu'un rêve. Ils sont en cours de construction dans le futur quartier de l'Étang, sur la commune de Vernier. Une gigantesque opération immobilière à 1,4 milliard de francs menée au pas de charge par l'homme d'affaires Claude Berda. En tout, près de 900 logements.

C'est donc sur internet qu'il faut se rendre pour faire ses courses. Un site dédié présente le quartier à coups d'images de synthèse attrayantes. Puis on y dé-



Le futur quartier de l'Étang, dont le chantier a démarré il y a un an. Les premiers appartements sont attendus pour l'été 2021. GEORGES CABRERA

couvre le schéma d'un immeuble et les appartements à vendre, colorés selon le nombre de pièces et répartis dans les étages.

Contrôle bancaire

Un clic sur le logement de son choix déroule sa fiche technique, ses plans, le descriptif commercial, des dizaines de pages en tout. Au clic suivant, l'amateur est dirigé vers un organisme bancaire à qui il est possible d'envoyer des documents pour examen. Certificats de salaires et de deuxième pilier, déclaration fiscale. Ces éléments permettent à l'établissement de savoir si les conditions pour acheter sont remplies. Il est aussi possible de faire valoir une attestation de sa propre banque.

Quarante-huit heures plus

tard, le candidat reçoit une confirmation de sa réservation. Et le tour est joué, ou presque. Car,

«Il y a eu un vrai engouement. À 13 heures, mille personnes étaient connectées»

Grégory Marchand Directeur des ventes chez Gérofinance

bien sûr, il faudra encore passer chez le notaire.

Cette méthode de vente est une première à cette échelle. Pourquoi l'avoir choisie? «Cela permet de mettre tout le monde sur un pied d'égalité, explique

Grégory Marchand. Nous n'avons pas pris d'inscriptions par d'autres biais.» Autrement dit, pas de copinage dans cette vente. «Nous savions aussi que nous aurions beaucoup de demandes et cette méthode permet de simplifier et de rationaliser le processus. Nous étions aussi intéressés de savoir comment le marché allait réagir.»

Peut-on se passer d'un échange entre quatre yeux pour acheter? Patrick Pillet, promoteur très actif à Genève, ne s'étonne plus de rien. «Dans ma société, nous recevons les gens, nous discutons et nous finissons chez le notaire. Mais j'imagine que des gens sont prêts à acheter sur internet comme s'il s'agissait d'un kilo de pommes, la demande est tellement forte. Ré-

cemment, j'ai eu 320 inscriptions pour 19 appartements. Certains clients arrivent déjà très préparés, avec tous les documents. On voit qu'ils cherchent depuis longtemps.»

Présence humaine

À vrai dire, Gérofinance n'a pas écarté toute présence humaine. Il proposait des rendez-vous avec un conseiller, «maximum trente minutes». «Nous avons reçu une centaine de personnes ces dix derniers jours, et les trente minutes ont souvent débordé», rassure Grégory Marchand.

Ces rencontres ont sans doute permis d'éclaircir bien des points. Car, à vrai dire, il paraît difficile de se faire une idée précise d'un appartement et de sa situation globale sur un site. Et que peut

bien signifier cette condition qui stipule que le candidat doit «respecter les conditions de la loi sur les zones de développement»? C'est le rappel de la législation qui stipule que les acheteurs s'engagent à habiter leur appartement durant les dix premières années au moins, c'est la règle en effet dans cette zone où les prix sont contrôlés par l'État.

«La semaine prochaine, quand les appartements auront été attribués, nous connaissons le pourcentage d'acquéreurs qui n'aura pas été reçu en amont pour obtenir des informations et qui aura donc uniquement suivi le processus digital, relève Grégory Marchand. Cela nous donnera une indication sur la sensibilité du marché par rapport à cette méthode de vente.»

PUBLICITÉ

Tribune de Genève

Café Tribune

Entrée libre



Venez à la rencontre des journalistes de la Tribune de Genève pour échanger et discuter des sujets qui vous intéressent !

Comment faire vivre la culture au quotidien ?

En présence de :

Olivier Bot, rédacteur en chef adjoint - **Pascale Zimmermann**, cheffe de rubrique - **Katia Berger**, **Pascal Gavillet**, **Rocco Zacheo**, journalistes rubrique Culture

Des suggestions ?
Ecrivez-nous à
cafetribune@tdg.ch

Jeudi 28 mars 2019 de 18h à 19h30

Maison internationale des Associations - 15, rue des Savoises - 1205 Genève

Maison Internationale des Associations
Genève