

Immobilier. En misant sur Internet, l'agence réduit les coûts et propose des commissions bien inférieures à la concurrence.

Efficity affiche ses ambitions à Lyon

“*Efficity, c'est le Meetic des agences immobilières*”, résume Christophe du Pontavice, président de la société. Créée en avril 2007 à Paris, Efficity est une agence immobilière dont le modèle repose sur Internet et les coûts réduits induits par un fonctionnement majoritairement digital. Alors que les agences immobilières classiques, qui gèrent 50 % des 800 000 transactions enregistrées chaque année sur le marché des ventes résidentielles dans l'ancien, pratiquent un taux de commission d'environ 6 %, Efficity affiche une commission de 3 % voire même 1 %. “*Dans l'offre à 3 %, les visites des biens à vendre sont effectuées par nos soins, tandis qu'à 1 % de commission c'est le propriétaire qui se charge des visites*”, détaille Christophe du Pontavice.

La société, qui enregistre aujourd'hui une vente par jour à Paris, est présente à Lyon depuis novembre dernier. “*Nous gérons une cinquantaine de mandats et notre objectif est de dépasser les cent mandats dans l'agglomération lyonnaise à horizon six ou neuf mois*”, fait savoir le pré-



PHOTO : D.R.

Christophe du Pontavice pense réaliser une vente par jour dans l'agglomération lyonnaise d'ici un an.

sident. De deux ventes par semaine en moyenne, Efficity compte donc atteindre une vente par jour à Lyon d'ici un an. L'agence emploie trois commerciaux à Lyon, mais devrait augmenter ses effectifs pour faire face à son développement. Installée dans un centre d'affaires à la Part-Dieu, Efficity cherche à

emménager dans de nouveaux bureaux, toujours dans un centre d'affaires, dans le quartier de la Part-Dieu ou en Presqu'île. En Rhône-Alpes, Christophe du Pontavice et ses deux associés, Malek Abi-Khalil et Raphaël Braud, projettent d'ouvrir une agence à Grenoble où le marché est demandeur.

Efficity, qui a enregistré 400 000 € de chiffre d'affaires en 2008 et le double en 2009, table sur 2 M€ cette année. Après avoir déjà réalisé deux tours de table pour lever 2 M€, Christophe du Pontavice n'exclut pas de faire à nouveau appel à des investisseurs.

SÉVERINE RENARD