

Le Journal de l' **AGENCE**

Agents immobiliers **Qui êtes-vous ?**

■ DOSSIER

*22 950 titulaires d'une
carte professionnelle*

*Classement exclusif JDA
"Les 50 premiers
acteurs de l'immobilier"*

■ MÉTIER

*Dispositif "De Robien":
du nouveau pour les
investisseurs privés*



■ [Tous les indices sur le site www.journaldelagence.com](http://www.journaldelagence.com) ■ ■ ■

100% de visibilité pour vos annonces

SeLoger

DIFFUSION INTERNET**



+

ImmoStreet.com

DIFFUSION INTERNET**



DIFFUSION INTERNATIONALE



Italie
www.casa.it



Suisse
www.immostreet.ch



Canada
www.homestore.ca

1^{er} Réseau de diffusion d'annonces immobilières

Tél : 0826 620 620*

Fax : 0826 620 621*

“Le Journal de l'Agence : premier magazine d'informations trimestriel destiné à tous les professionnels immobiliers.

Vous avez entre les mains le numéro UN du Journal de l'Agence que nous sommes heureux de vous offrir.

Son objectif est simple : informer, échanger des idées et tisser des liens entre professionnels du secteur.

Notre projet a pu naître grâce à la confiance des annonceurs présents dès ce numéro UN. Ils ont soutenu avec ardeur et enthousiasme notre projet. Nous les remercions chaleureusement...

Que vous soyez administrateur de biens, négociateur, assistante ou patron d'agence, nous espérons que vous trouverez dans le JDA des articles qui vous informeront utilement, vous interpellent ou vous amuseront !

Dans chaque numéro nous présenterons une enquête sur un sujet qui vous concerne, et nous commençons assez naturellement avec un état des lieux : “Professionnels de l'immobilier : qui êtes vous ?”

Comme nous, vous serez peut être surpris de découvrir que la profession emploie 200 000 personnes, compte près de 30 000 agences dont un quart a effectué des recrutements en 2003. Cela illustre le dynamisme des agences.

Bonne lecture et n'hésitez pas à nous faire part de toutes vos remarques !

La rédaction du JDA.



De gauche à droite : Yves MACE, Sandrine PRETE, Alain SILVERSTON, Valena ADELAIDE

Sommaire

05 Actualité

Manifestations, agenda, nominations

Le coupon détachable

06 Dossier

Agents immobiliers, qui êtes-vous?

Le classement exclusif JDA

10 Métier

Dispositif “De Robien” : du nouveau pour les investisseurs privés

Les défis de l'agent immobilier : canaliser une clientèle à fort potentiel

12 Techno

La F.F.2.I.

L'internet haut débit par satellite

14 Les Marques de l'Immobilier

Pour suivre l'actualité entre deux numéros visitez le site :

www.journaldelagence.com

JDA Editions - 17 rue de Choiseul
75002 PARIS

Site : www.journaldelagence.com

Contact : info@journaldelagence.com

Directeur : Yves MACE

Assistante : Sandrine PRETE

Directeur de la rédaction : Alain SILVERSTON

Réalisation : Société SIME - Carnac - Tél : 02 97 52 78 70

Fabrication : Société SIME

Imprimerie : SAVOY OFFSET

ISSN en cours

Les avantages de la Loi Robien en toute **sécurité**

SPECIAL
nouveau dispositif
ROBIEN



Prêt
equalim
Entenial

Des mensualités fixes
adaptées à la durée
des baux réglementés

Le Prêt Equalim Entenial a été créé pour permettre de bénéficier au maximum des avantages fiscaux de la Loi sur l'investissement locatif.

Avec en plus, la sécurité de profiter des souplesses d'un financement sur-mesure.

**Pour connaître votre agence Entenial
la plus proche,
connectez-vous sur notre site :**

www.entenial.com

Photos : Eric Mathéron Bailey • Bouché

Entenial

ENTENIAL, LA BANQUE SPÉCIALISÉE DANS LE FINANCEMENT IMMOBILIER ET PATRIMONIAL

Etablissement de crédit agréé en qualité de banque • S.A. au capital de 180 218 856 € • 562 064 352 RCS Paris • 16, rue Volney - 75002 Paris • Société de courtage d'assurances • Garantie financière et assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux articles L530-1 et L530-2 du Code des assurances.

L'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de 10 jours. Si la vente est subordonnée à l'obtention d'un prêt et si celui-ci n'est pas obtenu, le vendeur doit lui restituer les sommes versées.

Les sociétés

René Pallincourt a été élu nouveau Président de la FNAIM. Promoteur immobilier et administrateur de biens, sa société, Immobilière R. Pallincourt, gère environ 4 500 lots à Marseille, Nîmes et Toulon. Il succède à Philippe Audras et prendra ses fonctions à l'issue du 23ème congrès.

Christian Philipps et Pierre Barreau ont été nommés, respectivement, Président et Directeur Général de Gestrim, 2ème administrateur de biens de France (cf. le dossier). Ils exerçaient jusque là des fonctions de direction générale au sein du Groupe Caisse d'Epargne, propriétaire de Gestrim (par l'intermédiaire du Crédit Foncier de France). Ils succèdent à Bernard Jouhannaud (Président depuis 1976) et Jean-Pierre Brulebois, qui ont pris leur retraite.

Frédéric Pelissolo est devenu Président du réseau, créé par la FNAIM, L'Adresse.

Jean-Marc Levet est devenu Président Mondial de la FIABCI (Fédération Internationale des Administrateurs de Biens et des Conseils Immobiliers), dont le siège est à Paris.

Agenda

SALONS

Salon de la Copropriété à Paris, Parc des Expositions de la Porte de Versailles (Hall H).
Du 7 au 10 octobre

Exporeal (Salon International de l'Immobilier) Munich-Allemagne.
Du 6 au 8 Octobre

MAPIC (Marché international de l'Immobilier Commercial), Cannes - Palais des Festival.
Du 19 au 21 novembre

Salon International de l'Immobilier d'Entreprise (SIMI Paris), Palais des Congrès - Porte Maillot.
Du 9 au 10 décembre

CONGRÈS

Rencontres Nationales Locations de Vacances FNAIM, Palais des Congrès d'Aix les Bains.
Du 2 au 4 octobre

Congrès de la CNAB Paris - Palais Brongniart.
Du 23 au 24 octobre

57ème Congrès de la FNAIM, Paris - Palais des Congrès - Porte Maillot.
Du 1er au 2 décembre



Nominations

Création d'ICADE, nouveau nom de la CSCIC, holding du pôle immobilier de la Caisse des Dépôts, contrôlant notamment GFF, Eurogem, Tertial, Capri ; ICADE a, par ailleurs, pris une participation minoritaire dans Ernst & Young Immobilier, tandis que la Caisse des Dépôts a racheté à l'Etat la Société Nationale Immobilière, société foncière possédant plus de 100 000 logements pour 300 millions d'euros (soit 30 000 euros le logement).

Rachat d'Entenial par le Crédit Foncier de France : sans être certaine, à l'heure de la mise sous presse, cette opération est officiellement à l'étude et en discussion exclusive jusqu'à fin octobre. Si elle devait se réaliser, elle rendrait encore plus incontournable le groupe Caisse d'Epargne/Crédit Foncier présent dans la transaction et la gestion immobilière (marques Gestrim, Keops, Gemco, Capitales), la caution, la garantie financière et l'assurance (Socamab, UEA..), la banque et le financement (San Paolo, Caisse d'Epargne, Crédit Foncier Banque).

Le coupon détachable

L' article L 121-21 du Code de la Consommation commence à faire des dégâts chez les professionnels immo-biliers à qui on reproche de ne pas avoir fait signer de **mandat de vente**, de location ou de gestion immobilière **pourvu d'un coupon détachable**.

Rappelons l'article :

« Est soumis aux dispositions de la présente section quiconque pratique ou fait pratiquer le démarchage, au domicile d'une personne physique, à sa résidence ou à son lieu de travail, même à sa demande, afin de lui proposer l'achat, la vente, la

location, la location-vente ou la location avec option d'achat de biens ou la fourniture de services ».

Rappelons également que les tâches suivantes rentrent sous le coup de cette loi :

- démarcher par téléphone une personne physique ayant inséré une annonce dans un journal,
- envoyer un mandat par courrier,
- prendre le mandat de vente d'un propriétaire « attiré » par un tract dans sa boîte aux lettres !

Un mandat (de vente, de location, de gestion) dépourvu de coupon détachable encourt deux types de sanction :

- nullité du mandat, donc anéantissement du droit à commission même si un bon de commission a été signé,
- sanctions correctionnelles.

Le Courrier de l'AGENCE

Vous souhaitez commenter un article, réagir sur un sujet ou tout simplement nous faire part de votre point de vue, écrivez nous au "Courrier de l'agence", cette rubrique est la votre !

JDA Editions
"Le courrier de l'agence"
17 rue de Choiseul
75002 PARIS
courrier@journaldelagence.com

Agents immobiliers Qui êtes-vous ?

Notre premier objectif, au Journal de l'Agence, est de vous apporter une information sérieuse et de référence sur les différents aspects professionnels.

Vous êtes en effet incontournables dans le paysage économique, mais il n'existe pas d'informations économiques fiables ni d'observatoire de vos réalisations et de vos projets, alors qu'il en existe pour des secteurs d'activité voisins (courtage d'assurances, avocats, concessionnaires automobiles...).

Cette information s'égrainera au fil de nos différents numéros et nous traiterons, chaque trimestre, les professions immobilières sous des angles différents.

Nous vous présentons, avec ce premier numéro, une synthèse des chiffres de la profession que nous avons complétée par " le classement inédit JDA des 50 premiers", classés par le nombre de points de vente. Ces deux premières parties permettront d'esquisser ce qui nous semble être les grands enjeux et les perspectives des professions immobilières pour les prochaines années.

Bien évidemment, nous ne pourrions améliorer cette connaissance qu'avec votre concours : faites-nous part, par courrier ou email, de vos questions, remarques et informations.

Nous n'avons qu'un seul objectif, vous aider à dominer votre marché !

Démographie des professionnels immobiliers

a) Combien y a-t-il d'agents immobiliers et d'administrateurs de biens en France ?

Le tableau de synthèse ci-dessous a été établi à partir des différentes sources suivantes : INSEE (colonnes 1 et 2), Annuaire, Pages Jaunes et JDA Editions Sarl (colonnes 3 et 4), Observatoire de l'Administration de biens/JDA Editions Sarl (colonne 5).

	Nombre d'entreprises	Nombre de soci t s (hors EI)	Nombre d'agences	Nombre d'enseignes	Nombre de Cartes Vertes des pr fectures
Transaction	38 180	24 660	26 190	24 000	20 900
Gestion immobili re seule	6 180	5 684	2 665	850	2 050
Total	44 360	30 344	28 855	24 850	22 950

b) Organisations Professionnelles et Caisses de Garantie

La répartition des professionnels est donnée selon leur appartenance syndicale et leur caisse de garantie¹. Elle a été effectuée à partir des données déclaratives des différentes organisations ou calculées à partir des annuaires qui se trouvent sur leurs sites internet.

¹ Rappelons que la garantie financière peut être obtenue auprès d'une banque, d'une compagnie d'assurance ou d'un organisme de garantie professionnel lié ou non à une organisation professionnelle. Aujourd'hui, seule la FNAIM oblige ses adhérents à adhérer à sa caisse de garantie, la CGIA.

Organisations Professionnelles	Nombre d'adh rents	En %
FNAIM	8 300	36,2
SNPI	6 000	26,1
CNAB	1 000	4,4
UNIT	700	3,1
CSAB	500	2,2
Autres et non - syndiqu s	7 500	28,0
Total d tenteurs de cartes	22 950	100,00

Caisses de Garantie	Nombre d'adh rents	En %
CGIA	7 000	30,5
SOCAF	4 000	17,4
SOCAMAB	1 200	5,2
Autres	11 800	46,9
Total d tenteurs de cartes	22 950	100,00

La FNAIM et la Caisse de Garantie FNAIM (CGIA) sont au premier rang de leur catégorie.

Le classement des professionnels immobiliers français

Il existe, pour la plupart des professions², des classements des principaux acteurs, en fonction du chiffre d'affaires, du nombre de clients ou du nombre de points de vente. Il n'en existe pas pour les professions immobilières !!

Nous avons donc décidé, au Journal de l'Agence, d'établir le hit-parade des 50 premiers professionnels immobiliers. Nous avons choisi, pour ce premier exercice, de vous classer selon le nombre de points de vente.

² Par exemple pour les courtiers en assurances, les concessionnaires immobiliers, les avocats...

Ce critère est bien sûr discutable, puisque nous mêlons trois familles professionnelles très différentes : des groupements d'entreprises (exemples : ORPI, L'Adresse...), des franchises et loueurs d'enseignes (Century 21, Laforêt Immobilier, Guy Hoquet) et des groupes de société (Foncia, Gestrim, Bourse de l'Immobilier) et ceci pour les trois grandes activités (transactions, gérance, entreprises).

Mais il répond aux attentes du grand public : le classement des enseignes.

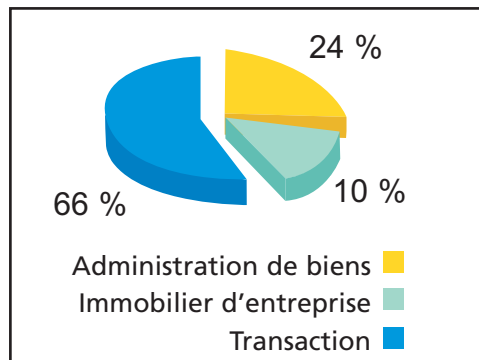
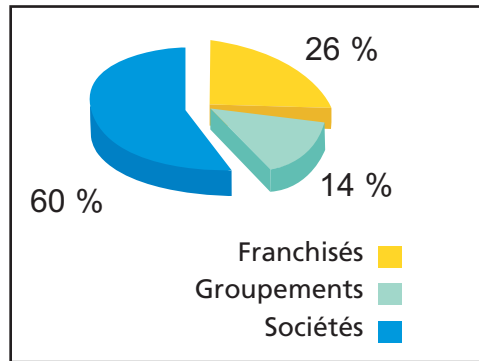
Notre classement exclusif JDA 2003 est établi à partir des données déclaratives des réseaux et, en particulier, des annuaires figurant sur leurs sites internet. Comme toutes données déclaratives, elles sont sujettes à caution. Mais les surestimations éventuelles ne nous semblent pas de nature à modifier profondément la véracité de ce classement.

Nous aurons bien évidemment l'occasion d'enrichir ce classement exclusif JDA, lors de nos prochains numéros, mais nous pouvons déjà constater que les 50 premiers représentent :

- 17% du nombre total de points de vente,
- 25% du nombre total de ventes de logements anciens (630 000 en 2002),
- 55% du nombre de ventes réalisées par des professionnels immobiliers (part de marché estimée de 45%),
- 25% du nombre total de lots en

copropriété ou en gérance (11,7 millions).

Voici tout d'abord la répartition des 50 premiers professionnels immobiliers selon leur famille d'appartenance et leur activité.



Répartition des Professionnels par Région

Les professionnels sont répartis selon les 22 régions françaises, cette répartition étant rapprochée de celles de la population et des logements selon le recensement de 1999.

Les régions touristiques méditerranéennes, l'Île-de-France et, dans une moindre mesure, l'Aquitaine et Rhône-Alpes ont une

surreprésentation de professionnels immobiliers, tandis que les régions traditionnellement moins touristiques semblent plus délaissées. On note en particulier la sous-représentation des professionnels dans le Nord-Pas-de-Calais et en Picardie, régions où les notaires concurrencent vivement les professionnels immobiliers.

Il est intéressant de constater que la présence des professionnels immobiliers dans les régions est très corrélée au nombre de logements total (résidences principales et résidences secondaires) et au nombre d'entreprises, tandis qu'elle semble moins liée à la population (du fait des migrations saisonnières) et moins encore au nombre de communes : les professionnels immobiliers ne sont pas des « notables » ; ils s'implantent en fonction des besoins économiques des clientèles.

Région	Rpartition de la population totale (en %)	Rpartition du nombre de logements total (en %)	Rpartition du nombre de professionnels (en %)
Alsace	2,96	2,61	2,50
Aquitaine	4,97	5,19	6,15
Auvergne	2,24	2,51	1,44
Basse Normandie	2,43	2,55	1,86
Bourgogne	2,75	2,87	1,95
Bretagne	4,97	5,20	4,01
Centre	4,17	4,12	2,86
Champagne - Ardenne	2,29	2,14	0,93
Corse	0,44	0,62	0,50
Franche - Comt	1,91	1,83	1,03
Haute Normandie	3,04	2,73	2,03
Île-de-France	18,72	17,71	21,54
Languedoc - Roussillon	3,92	4,84	7,16
Limousin	1,21	1,40	0,83
Lorraine	3,95	3,53	2,45
Midi - Pyr n es	4,36	4,60	4,48
Nord-Pas-de-Calais	6,83	5,72	3,06
Pays de la Loire	5,51	5,46	4,78
Picardie	3,17	2,78	1,75
Poitou-Charentes	2,80	2,97	2,85
PACA	7,70	8,79	15,74
Rhône-Alpes	9,65	9,85	10,11
Total	100	100	100

Classement exclusif JDA - Septembre 2003

1	ORPI	900	13	Imogroup	100	26	Gill	29	39	Atis-Real AugusteThouard	21
2	Century 21	730	14	Le Tuc	85	27	Arthur Loyd	28	40	GFF	21
3	Laforêt Immobilier	416	15	Lamy	85	28	Coldwell Banker	27	41	Loiselet	20
4	Arthur Immo	400	16	Avis	80	29	4% Immobilier	27	42	Fidéf	20
5	L'Adresse	300	17	Keops	49	30	Immovac	25	43	Cabinet Vermeille	18
6	V.R.S.I	250	18	La bourse de Dijon	46	31	Immo-Nord	24	44	CPH	18
7	Guy Hoquet	220	19	Logeka	46	32	Maaf Immobilier	24	45	Immobilier Bragato	18
8	Foncia	177	20	Cimm-Immobilier	40	33	Noblino	24	46	Elzeard	17
9	Urbania	148	21	Hestia	40	34	Equuleus	23	47	DTZ Jean Thouard	17
10	Gestrim	120	22	Transaxia	33	35	Michel Simond	23	48	4807 Immobilier	16
11	Bourse de l'immobilier	120	23	Agences réunies	32	36	Arcadim	23	49	Initia	16
12	Immo de France (CIF)	100	24	Cabinet Bedin	31	37	Blot Immobilier	22	50	Ofim	15
			25	Sergic	30	38	Feau Dauchez	21			

Perspectives et enjeux pour les années à venir

La transaction immobilière

Il faut tout d'abord constater que la part de marché des professionnels immobiliers qui est estimée à environ 45%, ne semble avoir pratiquement pas varié depuis 20 ans.

Pourtant, sur la même période, les franchises immobilières sont passées de 1 à 14, les groupements se sont multipliés de même que les sociétés succursalistes, tout ceci ayant entraîné une amélioration incontestable de la qualité des professionnels, négociateurs et patrons d'agences.

Les campagnes de communication de certains acteurs (organisations professionnelles, franchises, groupements) semblent avoir popularisées et améliorées leur image.

De plus les vendeurs apparaissent initialement favorables aux professionnels puisque, selon l'INSEE, 77% d'entre eux confient un mandat à un professionnel immobilier (contre 23% qui cherchent à réaliser une vente directe).

Qu'est-ce qui fait qu'à peine plus de la moitié

de ces mandats soit concrétisée ? Certes la mentalité, « le système D » y sont un peu pour quelque chose.

Mais c'est sans doute qu'ils n'ont pas l'impression d'en avoir pour leur argent, notamment parce qu'ils ne sont pas certains que le professionnel mandaté estime bien la valeur de leur habitation.

Au plan international, il existe deux grands modèles ayant permis aux professionnels immobiliers de tenir une part de marché proche de 90%.

- le « modèle américain » où, en contrepartie d'un mandat exclusif, le bien du vendeur est inscrit sur le fichier commun (appelé MLS) du groupement local de professionnels immobiliers (qui regroupe tous les professionnels, quel que soit leur marque ou leur organisation). Grâce au MLS, le professionnel peut fournir une estimation de prix en fonction de toutes les ventes locales ; et il est assuré de percevoir 50% du montant de la commission qui est de l'ordre de 6%.

- le « modèle anglais » qui se caractérise par un taux de commission très bas, le plus souvent



inférieur ou égal à 2% et une concurrence féroce, les mandats de vente étant généralement simples.

Il nous semble que, s'ils veulent accroître leur part de marché aux dépens des ventes de particulier à particulier, les acteurs de la transaction devront, en France, choisir entre une collaboration massive autour de la création de fichiers locaux communs de mandats exclusifs ou subir une réduction significative des taux de commission.



Vous souhaitez multiplier vos chances de succès...

...Choisissez une marque de référence !

- Une enseigne reconnue pour drainer vers votre agence les meilleures affaires,
- Un accompagnement permanent en formation, pour vous et vos équipes,
- Des méthodes performantes de recrutement,
- Des outils de communication et de marketing de proximité.

Pour développer votre entreprise avec Laforêt Immobilier, appelez notre Service Développement au 01 47 59 25 50 ou connectez-vous sur le site www.laforet.com/devenir



www.laforet.com

Tout l'immobilier est dans Laforêt



L'administration de biens résidentiels

Elle se caractérise, en France, par la constitution de grandes structures locales ou nationales, parfois même cotées en Bourse (Foncia), qui comptent plusieurs centaines de collaborateurs. Ceci nous semble unique au monde : dans les autres pays, les structures sont encore petites.

Les 15 premiers administrateurs de biens gèrent plus de 38% des lots des professionnels.

Cette concentration se poursuivra-t-elle et quelles sont les conséquences pour les professionnels ?

Il nous semble qu'elle devrait se poursuivre encore quelques années, principalement aux dépens de structures de taille moyenne. De plus, certains de ces groupes chercheront à exporter leur modèle dans les pays voisins.

L'immobilier d'entreprise

Cela reste une activité cyclique qui est entrée, à nouveau, depuis environ deux ans, dans une période baissière et difficile.

Simultanément la concentration se poursuit, l'année 2003 ayant vu le rachat d'Insignia (Bourdais) par CB Richard-Ellis, devenu numéro 1 mondial pour permettre de mieux répondre aux attentes des grandes entreprises multinationales.

Mais n'oublions pas que les multinationales ne représentent qu'une faible proportion de toutes les entreprises et que, en général, les besoins immobiliers de celles-ci doivent être traités localement, donc principalement par des acteurs locaux.

Dans ce secteur, la concentration ne répond qu'aux évolutions de la globalisation économique. Mais elle laisse grande place au dynamisme et à l'opiniâtreté des professionnels notamment ceux organisés en réseaux locaux.

10 septembre 2003

Alain Silverston - Rédacteur en Chef
as@journaldelagence.com



Réalisation de journaux 4 pages A4

de 0,042 à 0,060 € HT
Quadrichromie - 20 000 ex

**Communiquer
c'est assurer
son développement**

**Votre propre journal
totalement personnalisé avec un
produit de communication
optimisé** grâce au logiciel
de transactions : **PERICLES**
(facile et rapide)



Renseignements et documentations : 02 97 52 78 70

1, avenue de Kerlois - 56342 CARNAC
Tél : 02 97 52 78 70 - Fax : 02 97 52 03 18



FABIS

Informatique et Télécommunication

- Matériel informatique, maintenance
- Fournisseur et installateur de téléphonie sur Internet
- Formation

**Grâce à notre partenaire Primus
économisez jusqu'à 70% sur toutes
vos communications téléphoniques**

FABIS 4 Passage des Capucines
92600 ASNIERES SUR SEINE

Tél : 01.56.93.38.90 / 06.60.10.60.10
fabis@wanadoo.fr

Dispositif «De Robien»

Du nouveau pour les investisseurs

À fin d'enrayer la pénurie croissante de logements et l'augmentation continue des loyers, les gouvernements successifs ont déployé toute une série de mesures favorisant notamment l'investissement locatif.

La dernière en date, dite « Besson » avait atteint ses limites. Les plafonds de revenus des locataires et les maxima fixés pour les loyers ne correspondaient plus à la réalité du marché locatif dans les grandes agglomérations.

Le nouveau dispositif «De Robien » allège ces contraintes et supprime les conditions liées au niveau de ressources du locataire et au plafonnement des loyers.

L'investisseur peut déduire de ses revenus de location une partie du prix de revient de son acquisition. L'amortissement est de 8% pendant les 5 premières années (soit 40% de la valeur du bien) et de 2,5 % les années suivantes (10 % de la valeur du bien). Au delà de ces neuf premières années, l'amortissement peut être prorogé de 2,5% par an pendant six ans.

La durée minimum de location reste fixée à neuf ans, mais le propriétaire peut louer à un de ses ascendants ou descendants tout en conservant la possibilité d'amortir le bien.

Les défis de l'agent immobilier

Canaliser une clientèle à fort potentiel

Le nouveau dispositif « De Robien » devrait s'étendre à certaines acquisitions de logements anciens, l'objectif poursuivi étant de remettre sur le marché des logements insalubres et vacants, soit près de 10 000 logements locatifs supplémentaires par an.

Les décrets d'application devraient bientôt confirmer la nature et le montant des travaux de réhabilitation à réaliser afin de bénéficier de l'amortissement. Cet amortissement s'appliquerait sur le prix de revient du bien, c'est à dire son prix d'achat, les frais liés à l'opération ainsi que les travaux.

Les investisseurs séduits par cette fiscalité attrayante se tourneront vers les professionnels de l'immobilier susceptibles de faciliter leurs investissements. A charge pour les réseaux structurés de répondre au mieux à leurs attentes.

Comment organiser la cartographie des logements concernés par le dispositif ? Qui va constater l'insalubrité d'un logement ? Comment déterminer le prix d'acquisition d'un logement insalubre ? Comment faire l'évaluation technique des travaux à prévoir ?

Sans aucun doute, le dispositif « De Robien », nécessitera une forte implication des professionnels de l'immobilier, c'est la raison pour laquelle nous listons ci-contre les caractéristiques d'un logement décent.

APPRO SERVICE

Département Hygiène et Assainissement de collectivité

48 bis rue Delerue – 94100 SAINT MAUR

Tél : 01 48 83 45 37 – Fax : 01 48 83 86 06

DEGORGEMENT
 CURAGE – DETARTRAGE – POMPAGE
 INSPECTION TELEVESEE DES CONDUITES
 TEST D'ETANCHEITE
 TRAVAUX SUR CANALISATION
 MISE EN CONFORMITE
 DEPOUSSIERAGE DES COLONNES
 DE VENTILATION
 ASSAINISSEMENT – DERATISATION
 DESINFECTION
 NETTOYAGE DE COLONNE DE VIDE-ORDURES
 DEBOUCHAGE DE COLONNE DE VIDE-ORDURES
 FOURNITURE DE PRODUITS D'ENTRETIEN

SERVICE D'URGENCE DEGORGEMENT

7 jours sur 7 - 24 heures sur 24

☎ : 01 48 83 45 37

Qu'est ce qu'un logement décent ?

Est considéré comme décent un logement qui garantit :

- la protection contre les eaux de ruissellement, les remontées ou les infiltrations d'eau,
- le bon état des dispositifs de retenue de personnes dans le logement et ses accès,
- l'utilisation de matériaux de construction, de canalisations et de revêtements sans risques manifestes pour la santé et la sécurité physique des locataires.

Mais c'est aussi :

- des réseaux et branchements d'électricité et de gaz ainsi que des équipements de chauffage et de production d'eau chaude conformes aux normes définies par les lois et règlements et en bon état de fonctionnement,
- des dispositifs d'ouverture et de ventilation adapté,
- un éclairage naturel suffisant,
- une installation permettant un chauffage normal avec dispositif d'alimentation en énergie et d'évacuation des produits de combustion,
- une installation d'alimentation en eau potable à l'intérieur du logement
- des installations d'évacuation des eaux ménagères,
- une cuisine ou un coin cuisine (avec plaque de cuisson et évier),
- une installation sanitaire intérieure au logement comprenant un wc et un équipement pour la toilette corporelle comprenant une baignoire ou une douche (possibilité d'un wc extérieur si ce dernier est situé dans le même bâtiment et facile d'accès),
- un réseau électrique permettant l'éclairage suffisant de toutes les pièces et des accès ainsi que le fonctionnement des appareils ménagers indispensables au quotidien.

Enfin le logement doit être constitué :

- d'au moins une pièce principale ayant soit une surface habitable minimale de 9 m² et une hauteur sous plafond au moins égale à 2.20 m, soit un volume habitable au moins égale à 20 m³.

Amiante Métrage Plomb Termites Etat des lieux Logement décent

La transparence
de la transaction immobilière,
le législateur l'a voulue,
vous la souhaitez,
nous la garantissons.



Demandez conseil à votre expert Agenda.

N° Vert 0 800 EXPERT
(0 800 397 378)

AGENDA

Certificateur immobilier
1^{er} réseau national d'experts

FF2I : l'Immobilier sur Internet au Salon de la Copropriété du 8 au 10 octobre Porte de Versailles à Paris (Hall 6, stand H1).

Fondée en 2001, l'association FF2I (www.ff2i.org) rassemble des professionnels de l'immobilier (Foncia, Lamy, Laforêt Immobilier), des éditeurs de logiciels spécialisés (I2S, Citra), des portails internet (Explorimmo, Nexdom, Universimmo, Monimmeuble.com) et de nombreux prestataires (France-Telecom, ESPI, Squad,

Immocarrières, aSilverVision.com, formalite.fr, assisthome.com,...).

La FF2I organise des réunions périodiques et diffuse une lettre d'information à ses membres. Son objectif est d'améliorer l'utilisation de l'outil internet et de faire le point sur les différentes expériences menées par ses membres.

Son Président, André Brouchet (Lamy), et la plupart de ses membres seront à votre disposition sur le stand H1 du Palais des Expositions de Paris (Hall 6).

Pour passer une annonce dans le prochain numéro, veuillez nous adresser le texte de votre annonce et vos coordonnées complètes accompagnés de votre règlement par chèque libellé à l'ordre de

JDA Editions

17 rue de Choiseul - 75002 PARIS.

Tarifs : 12 € hors taxe par tranche de 25 caractères + TVA 19,6%.

Pour toute demande de renseignements :

info@journaldelagence.com

■ **L'Internet haut débit par satellite**

Vous êtes privé d'ADSL, une solution de connexion permanente s'offre à vous

L'Internet haut débit par satellite.

Plus d'un tiers des professionnels de l'immobilier n'ont pas accès à l'Internet haut débit (ADSL) car les grands opérateurs Internet (Wanadoo, Tiscali, Club-internet,...) délaissent certains secteurs géographiques difficiles d'accès ou jugés peu rentables (zones de montagne ou rurales).

L'Internet haut débit par satellite constitue dans ce cas une réelle alternative. Ce moyen de communication offre une couverture totale quelque soit le lieu avec des débits rivalisant avec l'ADSL.

■ **Comment ça marche ?**

L'antenne satellite est connectée à un modem lui-même relié à la prise USB du PC. Aucune connexion téléphonique n'est nécessaire. L'accès Internet par satellite utilise des satellites géostationnaires situés à une altitude de 36 000 kms de la terre !



■ **Combien ça coûte ?**

Il faut compter entre 2 000 € et 3 000 € pour l'équipement de base et l'installation et ajouter un forfait mensuel compris entre 100 € et 550 €, suivant le débit souhaité. Toutefois des subventions accordées par les régions devraient réduire sensiblement ces coûts.

N'hésitez pas à nous contacter pour de plus amples informations : info@journaldelagence.com

EPSON IMMO
Solutions

Les Offres EPSONISSIMES Spéciales Immobilier. Impossible de passer à côté...

Offre EPSONISSIME Spéciale IMMO n°1 :

EPSON AcuLaser C900
729 HT*

L'imprimante laser couleur partageable idéale pour les PME et plébiscitée par la presse.

Mettez-vous à l'ACHETEUR
Qualité/prix

PC EXPERT
LE CHOIX DE LA RÉDACTION
Comparatif juin 2003



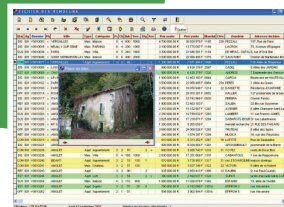
et pour **1** de plus



Recevez votre appareil photo numérique **EPSON PhotoPC L300** (3 MégaPixels, Zoom x3) ** d'un montant de 349 e HT

OU, au choix,

Bénéficiez de 6 mois d'abonnement à **PERICLES Transaction***** Le n°1 des logiciels de transaction immobilière



Découvrez toutes les Offres EPSONISSIMES Spéciales Immobilier :

EPSON INFORMATION
0 892 899 999
www.epson.fr/pme/immo



Offres valables du 01/10 au 31/12/2003 dans la limite des stocks disponibles. Modalités et règlement complet des offres, consultez EPSON Information 0892 899 999 (0.34€/mn) ou connectez-vous sur www.epson.fr/pme/immo.

* Prix public au 01/09/2003.

** Tarif conseillé au 01/09/2003.

*** Offre valable pour tout nouvel abonnement conclu avant le 31/12/2003. Un abonnement par agence quel que soit le nombre de poste. L'abonnement Pericles comprend : un droit d'utilisation de Pericles Transaction et Location, l'assistance technique téléphonique, les mises à jour, la publication des annonces sur eurimmo.com et l'accès à la multidiffusion.

QUI VOUS COMPREND MIEUX QU'EPSON ?

EPSON®

■ Les marques de l'immobilier

« Agence de la Poste », « Dupont Immobilier », mais aussi « Tetris », « Tip-Top Immobilier », The French Collection et même... « Dieu (Jean et Philippe) », « Demon » ou « La galère » !

Tous ces noms se trouvent parmi les 25 000 noms que vous avez retenus pour vos entreprises. L'analyse des noms de l'immobilier reflète les évolutions de la profession et celle de la société.

La grande majorité des enseignes cherchent d'abord à caractériser leur activité : on trouve dans plus d'un nom sur deux le raccourci « Immo » ou, pour les moins pressés, « immobilier ».

Plus du quart des agences immobilières intègre le nom « agence » à leur enseigne, sans doute pour éviter qu'elles ne soient confondues avec un autre commerce ! Toutefois la combinaison « agence immobilière » est assez rare et représente moins de 5% des enseignes.

La respectabilité professionnelle a longtemps été recherchée par les termes « Cabinet », « Etude » (qui est surtout parisien) ou « Régie » (principalement lyonnais). Mais aujourd'hui ces termes, un peu tombés en désuétude, sont remplacés par des marques.

La plus ancienne marque de la transaction immobilière française a été créée par deux anglais (John Arthur & Tiffen), il y a plus de deux siècles ! Quant à la maison la plus ancienne en gestion immobilière (Groupe Bazin), elle s'est rapprochée récemment d'une filiale de General Motors ! La greffe anglo-saxonne s'est d'ailleurs bien épanouie sur notre terreau : franchises d'origine américaine ou marque à consonnance britannique sont nombreuses parmi les cent premiers acteurs de la profession.

Depuis une dizaine d'années, de nombreuses marques ont été créées

avec des A et des X, symboles de modernité et de dynamisme : Transaxia, Patrimonia, Initia, Perexia, Oralia, Phima, Citya, Urbana... Mais d'autres prennent leurs racines parmi nos noms familiers : « Laforêt Immobilier », « L'Adresse », « Bourse de l'Immobilier », « La Résidence »...

Enfin nombreux sont les noms qui témoignent d'une préoccupation actuelle : « Ethic Immo », « 4% Immobilier » mais aussi « 100% »... et « 1% Immobilier »!, « Winner-winner », « Agence du Particulier ».

Mais attention, ce qui est actuel aujourd'hui peut vite être dépassé : « L'Europe des 12 Immobilier » et les Agences 2000 ont maintenant quelques années de retard !

C'est une des raisons pour lesquelles près d'un professionnel sur deux utilise son patronyme comme marque : « Martin » est ainsi le premier... et « Zyzeck Immobilière » lanterne rouge !

C.B.I

Benoit TROUBAT

**Le spécialiste de la cession de
Cabinets d'administration de biens
et d'agences immobilières sur
l'ensemble de la France**

St CBI TROUBAT

1, Place des Carmes
84000 AVIGNON

Tél : **04.90.16.84.84** et/ou 06.11.46.34.92

Fax : 04.32.74.15.03

E.mail : benoit.troubat@cbi-troubat.com

**Consultez mes affaires sur :
www.cbi-troubat.com**

Professionnel depuis 1967 - Expert depuis 1992

A VOTRE SERVICE

IMMOPRO

**Une équipe de formateurs en immobilier
au service de votre équipe
(partout en France)**

**A.MILLET
A. ZERDOUN**

**Commercial - juriste - management -
prospection / démarche sur le terrain**

**Séminaire à l'étranger - formation
à distance par Internet**

Contact : 04.93.60.60.60

N° d'existence I1753683175 DRTEFP Paris
N° SIRET 442 638 631 000 14

Des Assureurs s'engagent

- **Multirisque habitation**
- **Multirisque habitation-PNO individuelle**
- **Multirisque immeuble**
- **Santé individuelle**
- **Santé groupe des salariés**
- **Protection juridique du bailleur
(hors loyers impayés)**
- **Garantie des loyers impayés**

Pour tout renseignement, n'hésitez pas à nous contacter.

*CAPIM SA Société de Courtage d'Assurances des
Professions Immobilières – 146, rue Galliéni
BP 157 – 92106 Boulogne Billancourt cedex*

*Tél : 01 41 86 06 26 – Fax : 01 41 86 06 10
e-mail : info@capim.fr*





Périclès

Transaction

&

HomeRésa

Locations Saisonnières

**Les solutions métiers
des professionnels
de l'immobilier**

Plus de 10.000 utilisateurs

Périclès Transaction 80 €ht/ mois* : Transfert sur tous les portails Internet, fonction d'E-mailing, interface Pocket PC, intégration de la pige Internet, génération en quelques clics de journaux d'annonces, publication gratuite sur www.eurimmo.com, option Inter-cabinets. Les plus belles références clients du marché.

HomeRésa 60 €ht/mois** : Application en mode ASP, tous les outils pour gérer son parc de locations saisonnières, comptabilité intégrée, accès propriétaires, couplage de l'application à une plateforme de réservation sur Internet : www.homeresa.com, site Agence et portails partenaires.

* Par agence pour un nombre de postes illimité

** Pour le premier poste et 25 €ht par poste supplémentaire

I.2.S. Informatique 01 41 32 57 00
info@i2s-info.com