

# Le Journal de l'Agence

L'information pratique des professions immobilières

Le seul magazine diffusé auprès des 26.000 professionnels de l'immobilier

#10

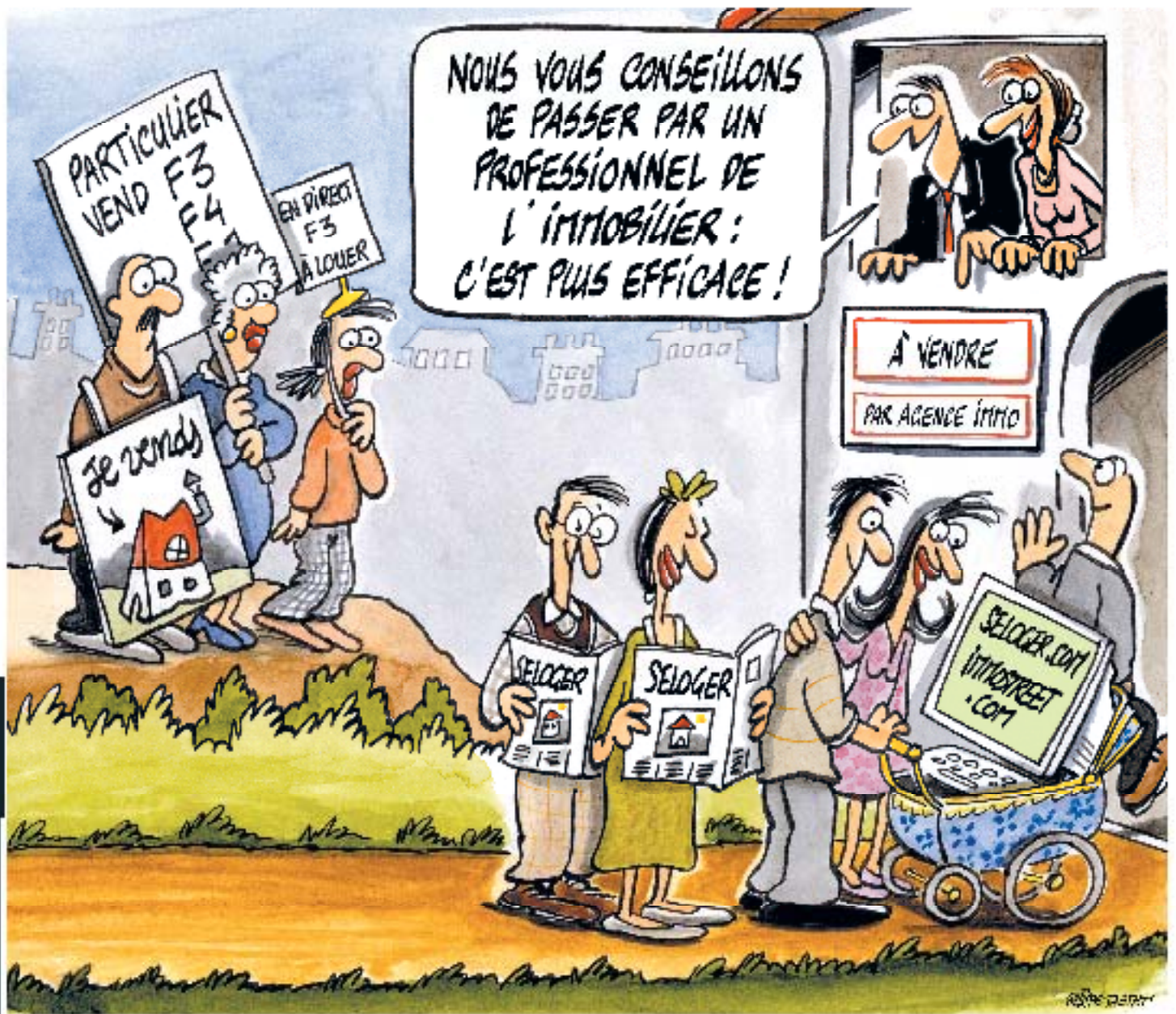
**DOSSIER**

## **Diagnostics techniques**

**Contraintes supplémentaires ou nouvelle arme ?**

**Tout savoir sur les nouvelles obligations**

**Limiter les zones de conflit en copropriétés...**



[Redacted text]

[Redacted text]

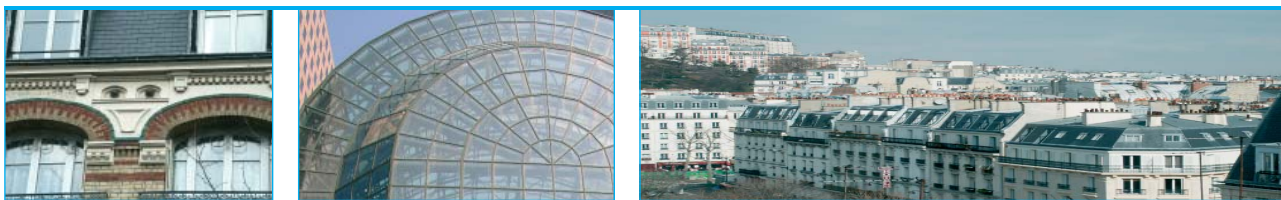
- [Redacted text]
- [Redacted text]
- [Redacted text]
- [Redacted text]
- [Redacted text]



PRESSIMMO ON LINE ®

[Redacted text]

[www.pressimmo-online.com](http://www.pressimmo-online.com)



## Edito

Amiante, plomb, parasites, gaz, électricité... Outre le traditionnel métrage Loi Carrez, désormais entré dans les mœurs, la liste des diagnostics techniques obligatoires lors d'une transaction immobilière – mais aussi d'une location, ne cesse de s'allonger... En juillet, le diagnostic de performance énergétique devient obligatoire pour mesurer les performances du bâti. En juillet 2007, un diagnostic gaz viendra le compléter. Et en août 2008, le constat de risque d'exposition au plomb devra être appliqué aux locations. Notre dossier, (page 13) vous livre tous les repères pour vous y retrouver dans la jungle des certifications désormais obligatoires pour acheter ou louer un logement.

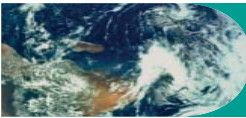
Ces contrôles qui expriment la volonté du législateur de clarifier et sécuriser les opérations immobilières ont bien entendu un coût, qui alourdit celui du mandat. Mais ils constituent aussi une formidable arme commerciale pour gagner des parts de marché, et permettre aux professionnels de justifier – enfin ! leurs honoraires face à des vendeurs récalcitrants. Grâce à la prolifération des diagnostics, le « confiez-nous votre mandat, on s'occupe de tout le reste » est donc plus que jamais d'actualité. Une fois le mandat signé, les professionnels doivent aussi prendre un minimum de précaution en amont, pour accompagner la mutation. Notre consultant formateur, Bernard Charluet, fait justement le point sur le rôle de chacun (page 24) pour limiter les conflits en copropriété. Et désamorcer les bombes avant qu'elles n'exploient à la figure du syndic, à la première occasion venue.

L'équipe du JDA



Vous souhaitez réagir aux articles publiés dans le Journal de l'Agence, Rendez-vous sur nos forums sur le site [www.journaldelagence.com](http://www.journaldelagence.com)

## Sommaire

	<b>Actualités</b>	P04
	<b>Dossier</b>	P13
▶ Diagnostics techniques : tout savoir sur les nouvelles obligations		
	<b>Administration de biens</b>	P20
▶ Maîtriser au mieux sa consommation d'énergie.		
	<b>Administration de biens</b>	P22
▶ Connaître le montant des charges de copropriétés		
	<b>Guide juridique</b>	P24
▶ Limiter les zones de conflit en copropriété		
	<b>Ressources humaines</b>	P28
▶ 10 conseils pour recruter son commercial		
	<b>Guide marketing</b>	P30
▶ Gagner en notoriété en fréquentant les salons		
	<b>Guide High Tech</b>	P32
▶ Développez votre entreprise sur Microsoft		
	<b>Répertoire annonceurs</b>	P35
<b>Les experts du JDA</b> P36		
	<b>Agenda</b>	P37
<b>Petites annonces</b> P38		

JDA Editions - 53 rue Baudin - 92593 LEVALLOIS-PERRET Cedex

Contact : [info@journaldelagence.com](mailto:info@journaldelagence.com)

Directeur de la rédaction : Yves Macé

Conception éditoriale : Bazik Press - [aartinian@bazikpress.com](mailto:aartinian@bazikpress.com)

Réalisation / Fabrication : Immo'Flash - 01 41 32 38 70 - Imprimerie : Sajic Viera

N° ISSN - 1764-2345 / N° SIREN - 449 073 766 - RCS Paris

Vous pouvez vous abonner au Journal de l'Agence par internet sur le site : [www.journaldelagence.com](http://www.journaldelagence.com)

## Baisse du pouvoir d'achat immobilier

**48,5** m<sup>2</sup>, c'est la capacité moyenne pour un premier achat immobilier dans l'ancien au second semestre 2005 contre 50,7m<sup>2</sup> au premier semestre de l'an dernier, d'après l'indicateur publié par le Crédit Foncier et l'école de commerce Essec. La capacité d'achat moyenne au second semestre retombe ainsi à son niveau du 2ème semestre 2004 après le sursaut enregistré début 2005, indiquent les experts commun du Crédit Foncier

et de l'Essec. Ce repli «peut s'expliquer en partie par l'essoufflement des effets du nouveau prêt à taux zéro» mais aussi par «la poursuite de la hausse des prix au m<sup>2</sup> dans l'ancien, la stagnation du pouvoir d'achat des ménages et le ralentissement de la baisse des taux du crédit immobilier», poursuivent-ils. La marge de solvabilité recule à 16,6m<sup>2</sup> contre 18m<sup>2</sup> au premier semestre 2005. Cette marge représente la surface supplémentaire pou-

vant être achetée avec un taux d'effort maximum, c'est-à-dire avec des mensualités plus lourdes et une durée de prêt allongée. La capacité d'achat moyenne maximale atteint donc 65 m<sup>2</sup>. C'est logiquement en Ile-de-France que la capacité d'achat est la plus faible (41,1m<sup>2</sup>), la plus élevée étant dans le Limousin (121,4m<sup>2</sup>). En province, Nice et Marseille sont les agglomérations où les ca-

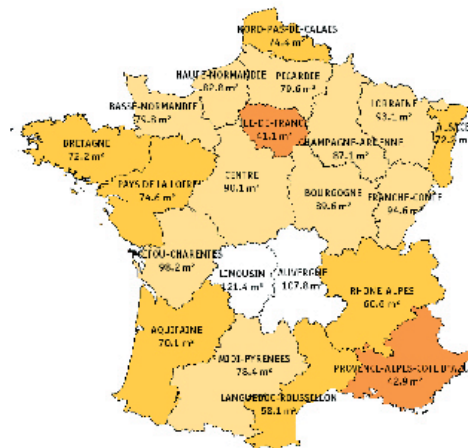
pacités d'achat des ménages primo-accédants sont les plus faibles (respectivement 37,1m<sup>2</sup> et 48,8m<sup>2</sup>). Marseille connaît une très forte chute de la capacité d'achat moyenne depuis début 2000 (de l'ordre de 20m<sup>2</sup> soit 29%). A l'opposé, Lille et Bordeaux sont les deux métropoles où la capacité d'achat moyenne est la plus élevée (plus de 64 m<sup>2</sup>).

Combien de m<sup>2</sup> les primo-accédants peuvent-ils s'offrir ?

## Ralentissement de la hausse des prix

D'après le dernier indice mensuel des prix de l'ancien publié par la Fnaim, le rythme de croissance annuel moyen du prix des logements anciens s'établit désormais à +9% dans l'ensemble contre +10.3% à fin 2005. Ce ralentissement est plus marqué dans le cas des appartements, avec des prix qui affichent une hausse annuelle moyenne de +8.7% à fin avril 2006 (contre +10.6% à fin 2005), infé-

rieure à celle des maisons (+9.5% de hausse annuelle moyenne à fin avril 2006 contre +9.9% à fin 2005). Le marché ne s'effondre pas. Avec une hausse des prix de +2.0% au cours du mois d'avril, la vigueur du marché, observée traditionnellement à cette période de l'année, le confirme. Tout prête à croire que les évolutions du marché, qui restent bien orientées, annoncent un été encourageant.



Source : Crédit Foncier

## Courrier

### 1h30 pour estimer un bien de 100m<sup>2</sup>

Avis Immobilier vient de mettre en place au sein de ses 170 agences le pack Estisimo, un outil permettant de déterminer le juste prix d'un bien. 1925 heures de formation métier et démarche vendeur ont été dispensées aux 850 conseillers immobiliers, assistantes commerciales et responsables d'agences. « Nous sommes sur un taux de transformation en

mandats exclusifs de l'ordre de 15% à 20% et nous pouvons facilement faire 10% de mieux, estime Philippe Jaouën, franchisé au Mans. Comme avant nous passons près d'une heure et demi pour réaliser l'estimation d'un bien de 100m<sup>2</sup>. Le vrai plus, c'est un support complet avec un reporting client, une trame formatée, des arguments fondés ».

N° 9- Dossier

J'ai trouvé votre dossier Bien communiquer pour bien vendre très intéressant. J'en profite pour vous préciser que la diffusion de ParuVendu est de 18,5 millions d'exemplaires chaque semaine, que nous disposons de 270 éditions locales et d'un taux de couverture de 85% de la population. Claire Meunier, Chef de marché immobilier, par mail

N°9- Dossier

Bravo pour le dossier très complet du dernier numéro. Je tiens juste à vous signaler que les nombres de visites et de pages vues ont été confondu en notre défaveur. Explorimmo totalise en effet 2 millions de visites par mois et 20 millions de pages vues. Manuelle Illouz, Responsable Marketing et communication, Explorimmo.com

#### Pour nous écrire

=> JDA 53 rue Baudin-92593 Levallois Perret Cedex  
=> info@journaldelagence.com



# explorimmocom

L'IMMOBILIER SUR INTERNET

UNE VISIBILITÉ,  
DES RENDEMENTS  
POUR VOS ANNONCES

**Avec explorimmocom,  
offrez à vos annonces**

**100% de visibilité  
sur le web**

**LEFIGARO.fr**

**Libération.fr**

**presse  
ocean  
-immocom**

**Vos annonces sur  
explorimmocom  
et sur ses sites  
partenaires exclusifs**

**LExpansion.com**

**L'EXPRESS.fr**

**ALSACE**

**l'Étudiant**



Pour nous contacter : e-mail : [information@explorimmocom](mailto:information@explorimmocom) - Tél : 01 76 62 31 00

## DEMANDE D'INFORMATIONS

Nom de l'agence : .....

Adresse Postale : .....

Nom du contact : .....

N° Tél : .....

Adresse e-mail : .....

Coupon réponse  
à renvoyer

Par Fax :  
01 76 62 31 01

Par Courrier :  
[explorimmocom](mailto:explorimmocom)  
Service Commercial  
32, rue Notre Dame  
des Victoires  
75002 Paris

## Nexity s'invite chez Century 21 et Guy Hoquet

Le leader de la promotion devient le roi de la franchise

La prise de participation majoritaire de Nexity dans Century 21 France, après celle dans Guy Hoquet a donné naissance au premier opérateur de franchise immobilière en France. « Dans le respect de l'identité des réseaux et de leurs spécificités, le fort soutien des dirigeants actuels sera la clé dans la mise en œuvre de ce projet. L'ensemble de nos clients bénéficiera ainsi de l'offre immobilière la plus large et la plus diverse dans les principales villes », se félicite Alain Dinin, président directeur général de Nexity.



« Nous aurons 1280 agences franchisées et 7695 collaborateurs d'agence d'ici la fin de l'année. »

Alain Dinin, PDG de Nexity.

**Premier opérateur de la franchise immobilière.** Les 1280 agences que totalisent les deux réseaux ont réalisé plus de 65 000 compromis de vente dans l'ancien (46 600 pour Century 21, 19 000 pour Guy Hoquet), ce qui représente une part de marché nationale supérieure à 10% (respectivement 7% et 3%). Le chiffre d'affaires cumulé des franchiseurs ? 25,7 millions d'euros avec un résultat opérationnel de 8,6 millions.

Les agences immobilières concentrent aujourd'hui plus de 45% des transactions dans l'ancien, le solde étant le fait de transactions entre particuliers. Le marché français regroupe plus de 35 000 agences immobilières dont 5 125 en franchise. Les quatre premiers réseaux – Orpi, Century 21, Laforêt et Guy Hoquet totalisent 9% des agences immobilières et environ 24% de l'ensemble des compromis de vente en immobilier ancien. L.A

## Point de vue

Denys Chalumeau,  
fondateur et Président du  
Groupe SeLogger-Immostreet



### « Les agences doivent faire des efforts sur la qualité des annonces sur internet »

Google va lancer un moteur mondial dédié à l'immobilier. Pour Denys Chalumeau, Google Real Estate devrait bousculer les média de particuliers sans remettre en cause l'équilibre actuel des parts de marché.

**Le JDA : Google peut-il devenir la place de marché immobilière unique de demain ?**

**Denys Chalumeau :** d'abord, il faut comprendre comment cela fonctionne : Google base est un moteur spécialisé. Il « récupère » les annonces des sites immobiliers pour les présenter en résultat de recherche, puis propose de cliquer pour aller sur le site initial pour consulter tout le détail et les coordonnées du vendeur. C'est exactement le principe de KelKoo avec les produits marchands. Google base sera donc une nouvelle opportunité de trafic pour tous les sites qui lui apporteront des annonces. En tant que méta-moteur il proposera une nouvelle place de marché immobilière. Il y aura bagarre pour être unique, Msn, Yahoo, Ebay ont des projets équivalents. En terme de contenu, il restera dépendant des sites éditeurs qu'il indexera.

**On y trouvera des annonces de particuliers ?**

**D.C. :** oui. Il permettra à chaque particulier d'indexer son annonce. Ce mélange risque de favoriser le marché des particuliers, surtout dans les pays anglo-saxons où la part des professionnels est très forte (90%), beaucoup moins en France, où le marché s'est déjà équilibré depuis 30 ans. Google base viendra uniquement y annuler et

remplacer les média immobiliers payants de particuliers.

**Cela n'est-il pas dangereux pour un site tel que SeLogger.com ?**

**D.C. :** non. Google base viendra compléter le trafic que nous créons avec ce même principe depuis toutes les chaînes immobilières des portails (Yahoo, Wnadoo, Msn, Aol, ...). Aujourd'hui Google est le seul à ne pas encore diffuser nos annonces, ce sera chose faite, pour le plus grand bénéfice de notre audience et de nos clients agents immobiliers. Keelkoo n'a pas fait de tort aux sites marchands, bien au contraire. Depuis 15 ans, chez SeLogger, nous avons choisi de favoriser la progression du marché des agences immobilières. Nous les accompagnerons dans l'utilisation de Google, dont nous sommes l'un des plus importants prescripteurs de la thématique immobilière.

Notre prochain combat est d'aider les agences à améliorer la qualité de chaque annonce, avec plus de détails, de photos, de visites virtuelles, de géolocalisation, et de cartographie. C'est grâce à Internet et à la qualité des annonces que les professionnels gagneront du terrain sur les particuliers.

Pour en savoir plus : [www.seloger.com](http://www.seloger.com)  
- [www.immostreet.com](http://www.immostreet.com) - [www.base.google.com](http://www.base.google.com) - [www.maps.google.fr](http://www.maps.google.fr)



**IMOGROUP**

Immobilier d'Excellence

Réseau national d'agences  
immobilières indépendantes

AGENCE  
INDÉPENDANTE  
& ASSOCIÉE  
À LA MARQUE  
IMOGROUP



GARANTIE  
D'UNE EXCLUSIVITÉ  
TERRITORIALE



SERVICES  
À LA CARTE \*

**IMOGROUP  
RECRUTE  
AGENCES  
IMMOBILIÈRES  
INDÉPENDANTES**  
(ouvert aux créateurs  
d'entreprise)  
Date limite de candidature  
10 juillet 2006



**L'AGENT  
IMMOBILIER  
DE FAMILLE**

\* **Services à la carte :**  
Cotisation mensuelle fixe : 250 € HT/mois

- > Panoplie commerciale
- > Référencement internet national, régional, local
- > Formation management et techniques de négociation
- > Informatique

**Imogroup recrutement**

51, avenue Georges Pompidou 69003 Lyon  
Tél : 04 37 69 73 50 - Fax : 04 78 53 91 40  
info@imogroup.com -

[www.imogroup.com](http://www.imogroup.com)

# Les taux de crédits remontent

Les crédits à taux fixes sur 15 ans repasseront la barre des 4% d'ici la fin de l'année. Pour les experts, cela ne devrait pas avoir d'incidence notable sur le marché.

Le taux d'intérêt à long terme (10 ans) des marchés financiers, utilisé comme référence pour les crédits immobiliers est, à nouveau en forte hausse. Il se situe actuellement à 4,03% en hausse de 0,36% depuis la fin mars et de 0,8% depuis le début de l'année. Actuellement, les meilleurs crédits à taux fixe tournent autour de 3,60% à 4%. Mais cela ne devrait pas durer. Dans le prolongement des hausses des taux d'intérêt à court terme effectuées par la BCE qui a relevé son taux directeur de 2,25% à 2,50% le premier mars dernier, les marchés financiers continuent d'anticiper de nouvelles hausses de taux. Une augmentation de taux de 0.50% sur un emprunt de 150 000 euros sur 20 ans entraîne en effet une hausse de la mensualité de 40 euros. Quant aux crédits à taux variables, ils sont susceptibles, eux aussi de remonter. Le taux d'intérêt à 1 an, qui se situait à 2,75% début janvier est aujourd'hui à 3,30%. Cette hausse de 0,55% a un impact mécanique sur les prêts à taux révisable. Elle devrait se poursuivre de 0,30% environ.



**François Drouin**, président du directeur du Crédit Foncier de France

Je ne pense pas que les taux courts sur lesquels sont indexés les crédits immobiliers à taux variables soient susceptibles de baisser à nouveau. Pour ce qui est des taux longs, qui guident le niveau des crédits à taux fixe, ils ne devraient pas augmenter fortement. La hausse actuelle des taux d'intérêt à court terme est liée essentiellement au renchérissement des prix du pétrole.

Les autorités monétaires cherchent à calmer le jeu, en jouant sur les taux pour maîtriser les tensions inflationnistes, mais cette hausse devrait rester de faible ampleur.

Quant aux taux longs, ils ne devraient pas remonter de plus de 0,25 à 0,50 point, et ce pour une bonne et simple raison : il y énormément d'argent à placer à long terme dans le monde, notamment en Chine, en Asie et dans le nord de l'Europe. De fait, les conditions de crédit restent aujourd'hui extrêmement intéressantes pour les emprunteurs, qu'ils choisissent un prêt à taux fixe ou un prêt à taux variable.

## Un impact minime sur les mensualités\*

Hausse de taux :	Hausse de la mensualité : En euros
+0.50%	40 Euros
+0.75%	60 Euros
+1.00%	81 Euros
+1.25%	102 Euros
+1.50%	123 Euros

Source : Meilleurtaux.com  
\* pour un crédit de 150.000 euros sur 20 ans.



**Philippe Taboret**, directeur du courtier Cafpi

La nouvelle donne du marché immobilier a entraîné un changement de physionomie des emprunts mais aussi des emprunteurs. Les prêts accordés sont plus élevés, les durées de remboursement plus longues, l'apport personnel moindre. Quant aux emprunteurs, ils sont plus jeunes et s'endettent davantage. Aujourd'hui, il est souvent plus facile à un jeune ménage d'obtenir un emprunt que de louer un logement, tellement les exigences des bailleurs sont grandes. La quasi-totalité des prêts que nous sollicitons pour nos clients concerne une première accession à la propriété.



**Christophe Cremer**, PDG de Meilleurtaux

Actuellement, les particuliers peuvent emprunter à des taux très inférieurs à l'Etat français. Cette situation ne devrait pas durer. Les taux d'intérêts devraient remonter de 0,25% à 0,50% d'ici la fin de l'année. Cette hausse bien que significative ne devrait avoir qu'un impact minime sur les mensualités et les capacités d'emprunt des ménages. Il faudrait une hausse des taux d'intérêt supérieure à 1,25% pour entraîner une baisse significative du pouvoir d'emprunt des ménages (-11,4%) et revenir à des taux d'intérêts des crédits immobiliers proche de 4,5%, soit le niveau de janvier 2003.

## En cinq ans, la physionomie des emprunts a changé

	2000	2005
Taux des prêts fixes sur 15 ans	5.50%	3.50%
Durée moyenne des prêts	15 ans	18 ans
Montant moyen des prêts	100.000 Euros	150.000 Euros
Apport personnel moyen	25%	20%
Taux d'endettement moyen	28%	29%
Age moyen des emprunteurs	40 ans	35 ans
Emprunteurs de moins de 30 ans	20%	30%

Source : Cafpi

# Vous êtes un professionnel de l'immobilier

**UNIT**  
UNION NATIONALE DE L'IMMOBILIER

Rejoignez l'UNIT,  
Union Nationale de l'Immobilier  
et les 45 000 membres  
de la Confédération  
Européenne  
de l'Immobilier (CEI).



L'UNIT est un syndicat professionnel créé en 1973 ouvert aux transactionnaires immobiliers administrateurs de biens, syndics de copropriétés, mandataires en ventes de fonds de commerce, marchands de biens.

**L'UNIT et ses équipes de juristes et d'experts vous conseillent et vous accompagnent dans les domaines**

- **Juridique** : renseignements par téléphone et consultations.
- **Fiscal et Social** : renseignements par téléphone et consultations.
- **Formation professionnelle** : l'UNIT dispense de nombreuses formations et est organisme agréé.
- **Communication** : sites Internet et Intranet (textes législatifs, jurisprudence...) diffusion régulière de flash-infos d'actualité publication du Journal de l'UNIT.

**L'UNIT est un syndicat représentatif**

- Interlocuteur permanent de la profession auprès des pouvoirs publics.
- Membre de la CEI (Confédération Européenne de l'Immobilier), favorisant le développement des relations commerciales entre ses 45 000 adhérents professionnels de l'immobilier en Europe.
- Très attaché à l'éthique et au professionnalisme.

- ... Attaché au libre choix de votre garant financier et de votre assureur Responsabilité Civile Professionnelle
- ... Attentif aux informations juridiques, fiscales et sociales
- ... Respectueux de la déontologie
- ... Exigeant sur la qualité et le coût des services

Pour la garantie financière et la responsabilité civile professionnelle, l'UNIT s'appuie sur un partenaire expert et solide, VERSPIEREN.

**VERSPIEREN**  
COURTIER EN ASSURANCES

#### SES POINTS FORTS

Une offre simple, pratique et économique.  
La réactivité et le conseil.  
Une expérience de 20 ans avec plus de 6 000 clients professionnels de l'immobilier.

#### SA MISSION

Le conseil, l'expertise, la prévention pour assurer la défense de vos intérêts et celle de la profession. L'information, avec l'organisation conjointe de réunions d'études avec l'UNIT.

#### SES MOYENS

Un accompagnement commercial et technique via une équipe experte constituée de 30 spécialistes dont des juristes confirmés.

#### SES OFFRES AUX ADHÉRENTS DE L'UNIT

- **Transactionnaires immobiliers**  
Le pack MULTAGIM (sans maniement de fonds)  
Le pack MULTAGIM+ (avec maniement de fonds)
- **Gestionnaires immobiliers**  
Le pack GARFIM
- **Marchands de biens**  
Assurance responsabilité civile professionnelle UNIT.

Vous pouvez nous contacter directement par téléphone au 01 42 93 79 86 ou choisir de nous retourner ce coupon-réponse par fax au 01 42 93 79 90 ou par courrier à l'adresse suivante : UNIT - 4, rue de Stockholm - 75008 PARIS

**Je souhaite recevoir un dossier complet d'adhésion à l'UNIT pour les activités de :**

TRANSACTION  Avec maniement de fonds  Sans maniement de fonds  GESTION  MARCHAND DE BIENS

Raison sociale :

Nom/prénom :

Adresse

Code postal :

Ville :

Téléphone :

Télécopie :

Mobile :

Votre Email :

# Crédit hypothécaire : ce qui va changer

La réforme prévoit la mise en place de solutions de financement plus modernes, qui pourraient, comme aux Etats-Unis, doper la croissance économique.  
L'analyse de Bruno Rouleau, directeur de la formation du courtier In&Fi.

Annoncé depuis fin 2004 par le gouvernement, mis en étude tout au long de l'année 2005; le projet d'ordonnance sur la réforme des sûretés réelles a finalement été présenté et adopté par le conseil des ministres le 22 mars dernier. Les principales conséquences de cette réforme portent sur la création de deux produits de prêt destinés à soutenir le recours au crédit, et donc à la consommation des ménages : le crédit hypothécaire rechargeable et le viager hypothécaire.

## Le prêt hypothécaire rechargeable (PHR)

L'hypothèque rechargeable devrait permettre à un emprunteur ayant amorti au moins une partie d'un crédit immobilier garanti par hypothèque de solliciter un nouveau prêt pour financer des investissements patrimoniaux, professionnels ou des dépenses d'ordres personnel (achat d'un véhicule, loisirs...). Au fur et à mesure de ses remboursements, le souscripteur retrouvera une capacité à emprunter dans la limite de la valeur du bien qui est inscrite sur l'hypothèque.

**Ce qu'il faut surveiller.** Le PHR fonctionne donc comme une ligne de crédit en attente d'utilisation correspondant au capital déjà remboursé sur un crédit immobilier. Il s'apparente de fait à un crédit permanent garanti sur l'immobilier et risque d'inciter des personnes peu solvables à se surendetter, comme c'est déjà le cas pour le crédit à la consommation. Si pour une raison ou pour une autre (séparation conjugale, perte d'emploi...) l'emprunteur ne parvient plus à honorer ses échéances de remboursement, il risque de perdre son logement.

**L'analyse.** Dans la pratique, il va exister un certain nombre de limitations au recours à ce type de financement. D'abord, les nouvelles inscriptions, les nouvelles dettes seront plafonnées au montant de l'hypothèque initiale. Les nouveaux financements devront respecter les règles de protection du crédit à la consommation (TAEG, tableaux d'amortissement, information préalable, délai de rétractation, pas de péna-

lité en cas de remboursement anticipé, publicité légale...) s'il s'agit de prêts personnels, et les règles de protection du crédit immobilier (délai de réflexion des 10 jours, IRA plafonnées à 3% du capital restant dû, validité d'un mois de l'offre préalable...) s'il s'agit de nouveaux prêts immobiliers. Les crédits permanents ne pourront pas être intégrés dans l'enveloppe de financement supplémentaire. Une situation hypothécaire récente devra être annexée à l'offre de prêt. Et enfin, l'acceptation de l'offre se fera par acte notarié. Ajoutons à cela que les banques envisagent la limitation, pour des raisons évidentes de plafonnement des conditions financières au taux de l'usure, du recours à ce type de prêt en n'intervenant pas en deçà d'un seuil (premiers chiffres exprimés : 15 à 20 K€). Par ailleurs, les contrats de prêts, garantis par une hypothèque, actuellement en vigueur ne pourront servir pour la souscription de nouveaux crédits destinés à être garantis sur le même bien. Il faudra que le contrat initial prévoit cette disposition, ce qui ne sera pas le cas sauf à renégocier au passage l'encours de prêt. Enfin, compte tenu de la très forte montée en puissance des sociétés de cautionnement mutuel, souvent détenues par des banques, les formalités de la transformation de la garantie et les coûts afférents devraient modérer les ardeurs au recours à ce produit.



Bruno Rouleau, directeur de la formation et des partenariats du courtier In&Fi

« Le crédit hypothécaire soulève déjà des réactions d'associations de consommateurs, sur les conséquences de l'incitation à l'endettement des ménages ainsi que sur la réelle incidence de la réforme sur la consommation. L'Ordre des Notaires a par ailleurs annoncé qu'il ferait un effort sur les émoluments perçus lors des inscriptions hypothécaires, mais qu'il attendait un geste significatif dans le même sens de l'Etat sur les taxes... »

## Le prêt viager hypothécaire (PVH)

La réforme des sûretés réelles prévoit aussi la mise en place du prêt viager hypothécaire. Ce nouveau crédit permettra à une personne âgée de recevoir une somme proportionnelle à la valeur de son bien immobilier, sans avoir à le vendre. La banque se remboursera après sa mort. Ce viager hypothécaire est prioritairement destiné à des personnes âgées dépendantes qui n'ont pas les moyens de payer une aide pour rester à leur domicile. Le PVH est un crédit dont le capital et les intérêts sont remboursables in fine, au moment du décès. Le capital emprunté augmente avec le temps, et le montant de la dette est incertain puisqu'il dépend évidemment de la durée

de vie de l'emprunteur.

**Ce qu'il faut surveiller.** Ces nouveaux types de crédits risquent de poser problèmes aux héritiers qui découvriront que leur parent a souscrit un viager hypothécaire et qu'il ne reste plus rien dans la succession. Il ne s'agit plus dans ces cas de parler d'héritage mais au contraire d'endettement transgénérationnel.

**L'analyse.** Le viager hypothécaire va permettre enfin une vraie réponse aux nombreuses demandes de liquidités de la part de personnes généralement âgées qui se voyaient fermer les portes d'accès au financement compte tenu du régime spécifique de la propriété en viager.

# Votre journal personnalisé d'annonces immobilières

## LES AVANTAGES

Dotez-vous d'un véritable outil de prospection sur votre zone de chalandise pour convaincre les vendeurs sur vos offres de services. Développez votre notoriété en communiquant sous votre propre enseigne et assurez ainsi la promotion de vos biens à vendre et non ceux de vos concurrents.

## LES POSSIBILITÉS

Intégration de votre charte graphique, logo, couleurs...  
Personnalisation de la première et la dernière page (éditorial, présentation agence, présentation de l'équipe, affaire du mois...).  
Participation d'un annonceur (banque, assureur...) pour optimiser le coût de votre support.

## LA PROCÉDURE

Utilisez directement l'interface Edition Presse d'Immo Flash pour la préparation et le transfert de vos annonces et photos en moins de 15 minutes (logiciel gratuit).  
Vous réduisez au maximum le temps de publication et recevrez votre journal sous 5-6 jours.

# 01 41 32 38 70

[contact@immo-flash.com](mailto:contact@immo-flash.com)

[www.immo-flash.com](http://www.immo-flash.com)

*immo*flash

*Du bien à la page*

Pour **recruter** des mandats, **vendre** ou **louer** un **bien**,  
contactez **12,5 millions** de consommateurs  
chaque semaine avec **ParuVendu**.



**ParuVendu, le média 100% efficace.**

Média de proximité de 260 éditions sur le territoire français, lu par **12,5 millions** de consommateurs chaque semaine\*. ParuVendu est le média le plus proche des consommateurs avant l'acte d'achat et aussi l'acteur incontournable pour vos plans médias nationaux et de proximité. C'est aussi le site [www.paruvenu.fr](http://www.paruvenu.fr) (39,7 millions de visiteurs en 2005 "OJD") où vous pouvez diffuser vos annonces en un seul clic. **Contact : 0810 155 810** (tarif fixe appliqué)

**ParuVendu**  
[www.paruvenu.fr](http://www.paruvenu.fr)

**ATTENTION  
100%  
EFFICACE**

# Diagnostics techniques : Connaissez-vous toutes les nouvelles obligations ?

La liste des diagnostics obligatoires pour vendre ou louer un bien s'allonge. Ces nouvelles dispositions alourdissent le travail des agents immobiliers. Mais devraient leur permettre de gagner des parts de marché sur les particuliers perdus dans la jungle des contrôles.



Amiante, termites, plomb, gaz, performances énergétiques, risques technologiques..., les professionnels de l'immobilier doivent composer avec de nouvelles contraintes qui compliquent sérieusement leur tâche. Etat des lieux.



**A** l'occasion du regroupement dans un dossier unique des diagnostics techniques qui s'imposent aux vendeurs en cas de vente d'un logement, l'ordonnance du 8 juin 2005 (n° 2005-655) introduit également de nouvelles obligations pour les propriétaires bailleurs. Ces diagnostics sont destinés à renforcer la sécurité et la santé comme l'information des acquéreurs et des locataires. Des obligations auxquelles professionnels et particuliers vont devoir s'habituer. D'autant que d'autres diagnostics sont en

préparation, notamment ceux qui ont trait aux canalisations, à l'installation électrique dans un logement... Une situation qui fait grincer des dents. Tout d'abord, des propriétaires puisque tous ces contrôles renchérissent le coût de la transaction. D'autre part, des professionnels qui sont quotidiennement confrontés aux diagnostics. Il est vrai que si la réglementation est claire pour certains diagnostics, elle l'est moins pour les nouveaux. « Nous sommes dans un maquis réglementaire invraisemblable, s'exclame Alain

de Kaenel, le président du Csab, les dates d'applications des nouveaux diagnostics sont différentes et les décrets ne sont pas encore parus. Par ailleurs, les dates de validité des états sont également différentes». L'ensemble de la profession reconnaît toute de même l'intérêt des diagnostics. « Ils vont dans le bon sens puisqu'ils rassurent les acquéreurs et les locataires, explique Didier André, directeur de la communication et des partenariats chez Century 21, je pense qu'il serait même bon de les imposer dès la mise en vente pour anticiper les éventuels problèmes ». Même son de cloche de la part de la Fnaim. « Nous ne pouvons critiquer une mesure qui va dans le bon sens, mais il est plus professionnel de procéder à ces diagnostics très en amont », indique Jean-François Buet, secrétaire général de la Fnaim. Quoi qu'il en soit, voici un rapide tour d'horizon des nouvelles obligations qui pèsent sur le vendeur comme le bailleur.

## Six contrôles obligatoires pour une transaction

Si vous êtes chargé de la vente d'un bien, le dossier unique de diagnostic technique (DDT) doit être fourni complet et annexé à la promesse de vente. Il doit comporter six diagnostics dont certains ne sont toutefois pas encore entrés en application, faute de décret. Car à l'amiante, au plomb et aux termites, s'ajoutent désormais trois diagnostics supplémentaires.

### L'amiante

L'article 1134.12 du Code de la santé publique impose d'annexer à tout avant-contrat (promesse, compromis...) un constat mentionnant la présence ou l'absence d'amiante dans les matériaux qui ont servi à la construction du logement (immeuble collectif ou maison individuelle). Cette obligation s'applique aux logements (parties pri-

vatives) dont le permis de construire a été délivré avant le 1er juillet 1997.

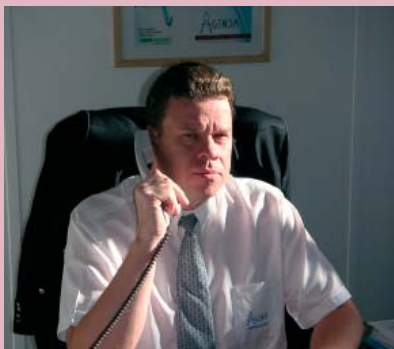
### ✓ Le plomb

Toujours selon le Code de la santé publique (art. L 1334.5 et L 1334.6), un état de risques d'accessibilité au plomb doit être annexé au contrat de vente dès lors que l'immeuble a été construit avant le 1er janvier 1949, quelle que soit sa localisation, c'est-à-dire même s'il ne se situe pas dans une zone à risque. Cet état doit dater de moins d'un an lors de la vente. En copropriété, il ne concerne que les parties privatives.

### ✓ Les termites

Le Code de la construction et de l'habitation (art. L 133.6) prévoit pour sa part que si la propriété (collectif, individuel, terrain) se situe dans une zone contaminée par les termites (délimitée par arrêté préfectoral), le vendeur doit fournir à l'acquéreur un état parasitaire datant de moins de trois mois. Ce diagnostic doit être réalisé par un professionnel qualifié et indépendant.

## Interview



Stéphane Prouzeau, porte parole de la Fédération interprofessionnelle des diagnostiqueurs (Fidi) et président d'Agenda France

**Le JDA :** que pensez-vous des nouvelles dispositions prises en matière de diagnostics immobiliers ?

**S.P. :** nous considérons que les nouvelles mesures vont permettre de mieux protéger les différentes parties à la transaction : vendeurs, acquéreurs (garantie du vice caché), agent immobilier et notaires. C'est une véritable opportunité pour l'agent immobilier de compléter sa mission

de conseil. Plus il y aura de diagnostics obligatoires, plus les vendeurs seront obligés de passer par des professionnels de la vente. Compte tenu des contraintes, ils ne pourront plus se charger, eux-mêmes, de leur vente.

**Le JDA :** êtes-vous cependant satisfait de la réglementation du métier de diagnostiqueur ?

**S.P. :** de nombreux diagnostiqueurs venant d'horizons disparates se sont installés ces dernières années. Il est primordial de contrôler leur niveau de connaissance dans les domaines liés au bâtiment et au diagnostic. La certification des diagnostiqueurs consistera en un examen théorique et pratique sur chacun des diagnostics qu'il réalise. Une fois l'examen obtenu, le diagnostiqueur sera surveillé tous les deux ans et demi.

**JDA :** à quel moment, la nouvelle réglementation entrera-t-elle en vigueur ?

**S.P. :** le texte n'est pas encore sorti. Sa parution est remise de mois en mois. Il n'en demeure pas moins vrai que son application est prévue pour le 1er juillet 2007.

**Ensemble passons le cap...**

Guy Hoquet Immobilier  
**Partenaire**  
de l'équipage N°17 sur la Transat  
**AQ2R 2006**

Chambre  
BUREAU  
LUNDI  
Jours  
GUY-HOQUET

**SA GUY HOQUET L'IMMOBILIER**  
1 Quai de Grenelle 75013 PARIS - Service Développement  
Tél : 01 46 71 62 20 - Fax : 01 46 71 62 21 - @ : accueilweb@guy-hoquet.com

**REJOIGNEZ-NOUS**  
*La réussite vous va si bien !*

[www.guy-hoquet.com](http://www.guy-hoquet.com)

**DES CONDITIONS PRIVILEGIEES POUR LES AGENTS IMMOBILIERS**

- Une tarification adaptée
- Un travail en fichier commun
- Une dynamique de communication régionale et locale
- Un programme annuel de formation continue
- Un site web reconnu français et anglais
- Une exclusivité d'implantation territoriale
- Une hotline et un soutien juridique permanent

Des services complémentaires :  
Gestion locative, financement....

pour tout renseignement, contactez-nous au :

**N° Indigo 0 820 000 446**  
0,112 Euros TTC/mi minute

advertis PARTENAIRES AGENTS IMMOBILIERS

# Devenez un Professionnel de l'Immobilier

## “Distinctement Different”

### Coldwell Banker vous apporte

Un **positionnement** moyen – haut de Gamme



Une **méthode**



Des **Outils** éprouvés et expérimentés



Un **accompagnement** personnalisé



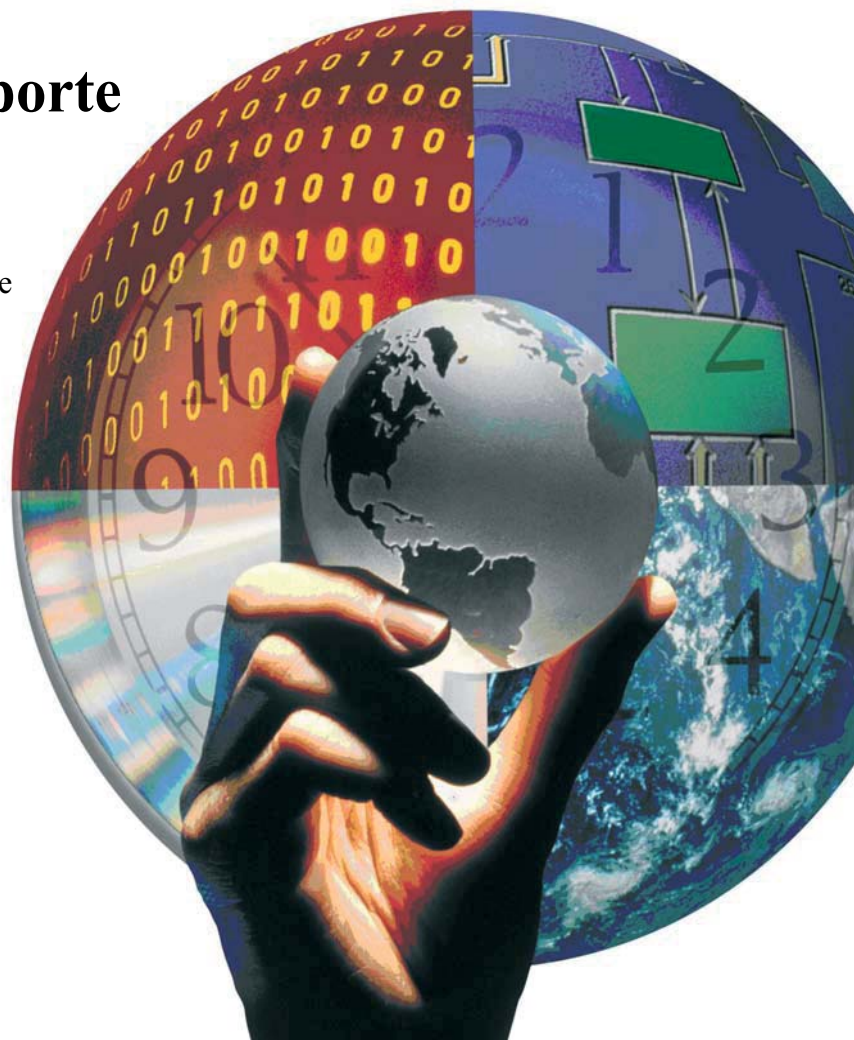
« **Previews International**

Un programme de certification international dédié  
aux propriétés d'exception



Son esprit, sa dynamique ...sont ...

*Les clés de votre réussite*



[www.coldwellbanker.fr](http://www.coldwellbanker.fr)

**Coldwell Banker** vient d'avoir 100 ans

et construit son avenir en étant « *Distinctement Différent* »

**Le prestigieux Top 200 de Franchise Times Magazine**

a classé de nouveau en 2005 **Coldwell Banker n°1** des franchises Immobilières et  
n°9 toutes franchises confondues

Pour rejoindre **Coldwell Banker**

**Tél: 01.56.59.33.91**

98 avenue de Villiers- 75017 Paris

[info@coldwellbanker.fr](mailto:info@coldwellbanker.fr)

**COLDWELL  
BANKER**   
IMMOBILIER

## De nouvelles obligations aussi pour les diagnostiqueurs

L'ordonnance du 8 juin 2005 vient également mettre un peu d'ordre dans la profession de diagnostiqueur. Depuis la création des diagnostics immobiliers, une foule de diagnostiqueurs sévissait sur le marché, plus ou moins compétents, plus ou moins sérieux.

Il devenait donc urgent de réglementer l'intervention de ces professionnels. D'où les dispositions visant à harmoniser les critères de compétence, de garantie et d'indépendance que devront respecter les diagnostiqueurs dans les missions qui leur seront confiées. Le diagnostiqueur ne devra donc avoir aucun lien susceptible de porter atteinte à son impartialité et à son indépendance. Ni avec le vendeur ou bailleur, ni avec le gestionnaire, ni avec aucune entreprise en mesure de réa-

liser des travaux dans le logement.

Le diagnostiqueur agira, en outre, comme intervenant unique et devra être couvert par une assurance de responsabilité professionnelle. « Dans un métier constitué de 6 000 à 7 000 diagnostiqueurs, la certification de compétence va faire de ce métier, une activité très réglementée. Chaque diagnostiqueur devra passer un examen théorique et pratique et sera sous surveillance pendant cinq ans, indique Jean-Pierre Molia, le président du Fneci (Fédération nationale des experts de la construction et de l'immobilier). Ce sera donc très lourd pour le professionnel mais très rassurant pour le grand public ».



Jean-Pierre Molia, président du FNESI

### ✓ L'installation de gaz

Un état de l'installation intérieure de gaz naturel devient obligatoire pour les parties d'immeubles à usage d'habitation comportant une installation de plus de 15 ans (à l'exclusion des installations avec bouteille de gaz).

### ✓ Les performances énergétiques

Prévu à l'article L. 134.1 du code de la construction et de l'habitation, ce diagnostic a pour objectif, comme son nom l'indique, d'évaluer la performance énergétique du bien immobilier. De fait, il va permettre à l'acquéreur de connaître le montant prévisible des dépenses en matière de consommation d'énergie. Ce diagnostic devient obligatoire à partir du 1er juillet.

### ✓ Risques naturels et technologiques

Un diagnostic relatif aux risques naturels et technologiques sera exigé pour les biens situés dans des zones couvertes par un plan de prévention des risques technologiques ou par un plan de prévention des risques naturels prévisibles (prescrits ou approuvés) ou dans les zones de sismicité définies par décret. Ce diagnostic est devenu obligatoire à partir du 1er juin.

### Des sanctions encourues en cas de défaillance

En l'absence de diagnostic technique ou de l'un des diagnostics requis, c'est à la signature de l'acte authentique qu'un problème risque de surgir. Car l'acquéreur qui découvre à la dernière minute qu'il peut exister un risque sur la propriété qu'il envisage d'acheter, a toujours la possibilité de renoncer à l'achat. Une situation qui ne peut que porter atteinte à votre professionnalisme. Et puis, même si le problème ne se pose pas chez le notaire, le vendeur ne pourra pas s'exonérer de la garantie des vices cachés. Sa responsabilité peut être engagée pour l'amiante, le plomb, les termites et l'installation de gaz. Autrement dit, si l'acquéreur découvre un vice dans les deux ans qui suivent la vente, il peut agir à l'encontre du vendeur. Au mieux, en négociant un rabais sur le prix du bien. Au pire, en faisant annuler la vente. « Bien souvent, les diagnostics sont réalisés dans l'urgence et pas toujours dans de bonnes conditions, raconte Didier André, or, lorsque l'un des diagnostics n'est pas conforme aux attentes de l'acquéreur, on est contraint d'entrer dans la négociation ». Même recours possible pour l'état des risques technologiques et naturels. Quant à l'état

de performance énergétique, aucune sanction n'est prévue puisqu'il s'agit avant tout d'informer les acquéreurs sur la consommation énergétique du logement.

### Trois diagnostics obligatoires pour une location

Autre nouveauté de l'ordonnance du 8 juin 2005 : un dossier de diagnostic technique devra bientôt être produit par le bailleur au moment de la signature du contrat de location ou de son renouvellement (art. 3-1 introduit dans la loi du 6 juillet 1989). Ce dossier concernera le risque d'exposition au plomb, la performance énergétique du logement, les risques technologiques et naturels. Cette nouvelle obligation s'impose non seulement aux locations vides à usage d'habitation et à usage mixte (habitation et professionnel), mais également à d'autres types de location. Les locations meublées, les locations saisonnières, les logements de fonction, les locations consenties aux travailleurs saisonniers. Ce qui n'est pas du goût des propriétaires. « Obliger les bailleurs qui louent des logements de façon éphémère à réaliser des diagnostics semble excessif », analyse un agent immobilier.

Parole d'expert

## Les professionnels de l'immobilier doivent intégrer ces nouvelles contraintes



Céline Montélimard-Dressard, responsable service sinistre de la Sacapp



Encore une fois, c'est l'**obligation de conseil** qui s'étoffe...peut être un peu trop.

Concrètement l'agent immobilier ou l'administrateur de biens (puisque aujourd'hui le bailleur est également concerné) devra non seulement informer son mandant de la nécessité d'effectuer ces différents diagnostics mais également veiller à la qualité des diagnostics effectués sans toutefois qu'on puisse le considérer comme un expert.

Et on vous le rappelle, cette obligation doit également être remplie vis à vis des tiers, donc vis à vis de l'acheteur ou du locataire. Vous n'êtes bien entendu pas le seul acteur. Le notaire et le diagnostiqueur devront également rendre des comptes. Mais la responsabilité des uns n'effacera pas celle des autres, elles s'additionneront tout simplement.

Le professionnel de l'immobilier, et le notaire lorsqu'il s'agit d'une vente, doivent donc attirer l'attention du mandant sur la nécessité d'effectuer ces diagnostics aujourd'hui obligatoires et sur les risques encourus à défaut de remplir cette obligation. Un agent immobilier qui ne remplit pas ce devoir d'information, peut se voir dans l'obligation de garantir les vendeurs de la totalité des condamnations à leur encontre (sauf mauvaise foi du vendeur bien entendu). De même l'acquéreur peut se retourner contre l'agent im-

### De nouvelles obligations pour le vendeur ou le bailleur impliquent forcément pour son mandataire un renforcement des siennes.

mobilier au titre de sa responsabilité délictuelle (malgré la mauvaise foi du vendeur bien entendu). Il suffit pour s'en convaincre de se rapporter à la jurisprudence concernant les capricornes ou encore la méréule. Alors même que ces diagnostics ne sont pas obligatoires, les tribunaux considèrent que l'agent immobilier comme le notaire doivent avertir les vendeurs et acheteurs sur ce point au titre de l'obligation de conseil et cela même si l'acte de vente contient une clause de non-garantie des vices cachés.

#### Contrôler les diagnostics et les diagnostiqueurs.

Mais vous ne devez pas seulement conseiller à vos mandants d'effectuer ces diagnostics, vous avez aussi l'obligation de veiller à ce qu'il le fasse bien. Ce qui implique de contrôler la qualité du diagnostiqueur et mais aussi la qualité du diagnostic.

Ainsi l'entreprise mandatée pour effectuer ces différentes opérations est-elle bien assurée ? Sérieuse ? Indépendante ? Dispose-t-elle des certifications propres à chaque diagnostic ?

Tout professionnel de l'immobilier se doit de reconnaître qu'il n'y a là que du bon sens. En revanche, la vérification du diagnostic lui-même est déjà beaucoup plus délicate. En premier lieu, vous n'êtes pas professionnel des diagnostics. Ensuite si le diagnostiqueur doit aujourd'hui être couvert par une assurance de responsabilité professionnelle, pourquoi devriez-vous ga-

rantir à votre mandant et aux tiers que les diagnostics sont «bons» ?

Il ne s'agit pas de vous donner le rôle d'expert et donc de vérifier le contenu technique du document mais de veiller au respect de la réglementation applicable notamment à la présence des mentions obligatoires (informations que vous pouvez retrouver sur le document établi par le Conseil Supérieur du Notariat). Il convient également de veiller à ce que le diagnostic soit complet. On prendra pour exemple un agent immobilier condamné à cause d'un état parasitaire incomplet justifié par l'inaccessibilité d'une charpente, qui, il faut l'avouer, n'était pas véritablement inaccessible. Bien sûr il faut également vérifier que le diagnostic a été effectué récemment et n'est donc pas «périmé».

#### Contrôler les parties communes.

Concernant les parties communes, tout se complique, essentiellement parce que le vendeur n'en a pas la maîtrise. Le vendeur peut-il être mis en cause au titre de la garantie des vices cachés ? Termes, amiante, plomb, aujourd'hui le droit positif ne répond pas à cette question. Cela ne vous exempte pas cependant de conseiller votre mandant. Il doit demander au syndic d'effectuer ces diagnostics, à défaut il devra lui demander l'autorisation de les effectuer lui-même (si c'est possible). Il peut aussi tenter d'inclure dans la vente une clause de non-garantie des vices cachés (même si contourner un ordre public de protection paraît difficile), et vendre en l'état. Il convient de toute façon de lui préciser que même si l'obligation d'établir des diagnostics sur les parties communes pèsent sur le syndic, vous ne pouvez totalement écarter le risque de contentieux, afin qu'il puisse, s'il le souhaite, renoncer à la vente en attendant de se procurer ces documents.

Enfin, on reste dans l'attente des diagnostics actuellement à l'étude pour compléter ce dossier technique, tel que le certificat de respect des prescriptions techniques applicables aux installations d'assainissement non collectif ou de raccordement au réseau collectif et le bilan de l'installation électrique intérieure (si elle date de plus de 15 ans).



## ✓ Le plomb

Ce diagnostic (art. L 1334-7 du Code de la Santé) deviendra obligatoire à partir du 12 août 2008 pour les immeubles construits avant le 1er janvier 1949. Si l'état mentionne la présence de plomb, sa teneur devra être conforme au seuil admis. Dans ce cas, le diagnostic en fera le simple constat. En revanche, si la teneur en plomb passe le seuil autorisé, le bailleur devra réaliser les travaux nécessaires pour éviter toute mise en contact de ses locataires. Sinon, la responsabilité pénale du bailleur pourrait être engagée. Même chose pour l'agent immobilier et l'administrateur de biens qui pourraient également voir leur responsabilité (pénale comme civile) engagée.

## ✓ La performance énergétique

Comme pour la transaction, ce diagnostic n'a qu'une valeur informative vis-à-vis du locataire qui ne pourra en aucun cas s'en prévaloir vis-à-vis du propriétaire. Il devra toutefois être produit et annexé au contrat de loca-

tion ou lors de son renouvellement. Ce diagnostic devra non seulement faire le bilan énergétique du logement mais s'accompagner de recommandations pour améliorer ses performances. «Nous devons réaliser une analyse du bâti à l'aide d'un logiciel et faire des préconisations, l'objectif étant de diminuer par quatre ou cinq les émissions de CO2 et l'effet de serre», précise un diagnostiqueur. La durée de validité du certificat n'a pas encore été précisée. Cette mesure ne deviendra obligatoire qu'à compter du 1er juillet 2007. A noter que l'ordonnance n'indique pas si cette obligation concernera le renouvellement de contrats antérieurs à cette date.

## ✓ Les risques technologiques et naturels

Là encore, comme pour la vente, l'état concerne tous les biens situés dans un lieu à risque. Ces risques qui seront déclarés par arrêté préfectoral, doivent être recensés dans un état qui devra être annexé au contrat de location, lors de sa signature ou de son renouvellement. Le bailleur devra

donc en faire la demande à chaque changement de locataire. A défaut de respect de cette nouvelle règle, le législateur a prévu des sanctions à l'encontre du bailleur. Le locataire aura, en effet, la faculté de demander la résolution du contrat ou une diminution du loyer. Quant à la date d'application, il s'agira du 1er jour du quatrième mois qui suivra la publication du recueil des actes administratifs dans le département et des arrêtés prévus au Code de l'Environnement. Une fois, les arrêtés parus, il est vraisemblable que l'état de risques technologiques et naturels soit fourni par la mairie sur demande du bailleur ou de son mandataire.

### Combien ça coûte ?

Appartement T2 T3	Maison 4-5 pièces
Loi Carrez : 85 €	
Amiante : 95€ (hors frais de prélèvement et d'analyse)	Amiante : 120 € (hors frais de prélèvement et d'analyse)
Etat parasitaire : 140€	Etat parasitaire : 220€
Plomb : 275€	Plomb : 350€
Diagnostic gaz : 110 €	Diagnostic gaz : 165 €

Source : Agenda

# Partez gagnant



Pour connaître tous les avantages que procure le 1<sup>er</sup> réseau européen d'agences immobilières, contactez :

**ERA France**  
42 bis rue Berthier - 78000 Versailles  
Tél. 01 39 24 69 00  
developpement@erafrance.com  
www.erafrance.com



[www.erafrance.com](http://www.erafrance.com)

# Maîtriser au mieux sa consommation d'énergie

EDF n'a plus le monopole. Qu'il s'agisse de vouloir bénéficier de tarifs plus compétitifs ou de consommer « autrement » de l'énergie durable, un petit tour d'horizon s'impose.



Thierry Roussel, directeur général adjoint de Direct Energie.

« Grâce à l'ouverture du marché de l'énergie, nous pouvons fournir de l'électricité aux professionnels. Nous avons une offre dédiée à ceux de l'Immobilier. Nos points forts ? Un tarif adapté à la consommation, la gratuité des services et une facturation souple. »

« Il n'y a pas de petites économies. Pour chacune de mes copropriétés, je me livre à une étude de marché et compare EDF à ses concurrents. En choisissant Direct Energie, j'ai réussi à diminuer la facture de 300 euros par an sur certains immeubles »



Chantal Thilly, directrice du service de copropriété chez Century 21 Thrialle, Paris.

Le prochain résident de l'Elysée sera-t-il chauffé et éclairé par GDF et EDF ? Sûrement encore, mais il y a fort à parier en revanche que ses concitoyens utiliseront en masse les fournisseurs d'énergie indépendants, plus compétitifs. En effet, à partir de juillet 2007, le marché du gaz naturel et de l'électricité s'ouvrira aux particuliers. Ce service existe déjà pour les professionnels depuis juillet 2004. De grandes entreprises comme Lafarge, Air France, Adecco, Flunch, Auchan ou Franck Provost ont désormais leurs compteurs chez les deux principaux concurrents d'EDF, Poweo et Direct Energie, qui séduisent également de plus en plus d'acteurs de l'immobilier, syndicats ou administrateurs de biens. En compétition permanente et féroce, Poweo et Direct Energie s'observent, se guettent, réajustent leurs prix et proposent très régulièrement des offres nouvelles... qui peuvent parfois ne rester que quelques mois. A l'instar

de cette offre d'électricité qu'a signé juste à temps Chantal Thilly, directrice du service de co-propriété chez Century 21 Thrialle à Paris. « J'ai signé des contrats électricité avec Poweo pour plusieurs immeubles en profitant d'une offre très alléchante. A l'époque, on me proposait 20% de réduction sur les 3000 premiers kWh et 20% sur l'abonnement. Après une étude de marché, j'ai trouvé que c'était de loin la proposition la plus intéressante. » Avec à la clé, une économie substantielle de 100 à 300 euros par an et par immeuble. Mais cette offre ne figure déjà plus sur le site internet de Poweo ! Seule la réduction de 20% sur l'abonnement est maintenue. Comment expliquer une telle fluctuation des tarifs ? « Le prix de l'électricité augmente considérablement et nous avons dû revenir au prix du kWh affiché par l'opérateur historique », explique Edouard Iblet, commercial chez Poweo, fondé et di-

rigé par Charles Beigbeder. On se demande alors comment Direct Energie reste compétitif en maintenant ses tarifs à 6,99 centimes d'euros le kWh au lieu de 7,65 pour Poweo et EDF ? « Nous nous appuyons sur une structure low cost, une automatisation poussée de sa gestion », explique Thierry Roussel. « Nous bénéficions aussi d'une avance technologique en matière de prévision des consommations, ce qui est le problème majeur de tout fournisseur d'électricité », poursuit le directeur marketing de Direct Energie. Les tarifs agressifs de Direct Energie sur le kWh ont notamment été plébiscités par Chantal Thilly qui utilise – aussi – cet opérateur pour « les immeubles consommant beaucoup d'électricité. Dans ce cas-là, c'est rentable, même si Direct Energie ne fait pas de réduction sur l'abonnement », commente-t-elle. Preuve que le marché est ouvert et bien ouvert !

A l'instar de Century 21 Thrialle, de plus en plus de syndicats et d'administrateurs de biens font le choix de quitter EDF. Manière de prouver à leurs clients qu'ils savent rogner sur les coûts. Même si les économies réalisées à l'échelle de chaque copropriétaire ne sont pas gargantuesques. «Il n'y a pas de petits profits !», sourit Chantal Thilly. Surtout que quitter EDF se fait le plus simplement du monde. Aucune démarche à effectuer, aucun frais pour le changement de fournisseur et pas de modification des installations. Pour les locataires et propriétaires qui douteraient de la qualité de l'énergie et de son mode d'acheminement en passant chez les «nouveaux», Poweo et Direct Energie rappellent que la maintenance du réseau reste assurée par l'opérateur historique et sexagénaire : EDF. Gonzague Rambaud

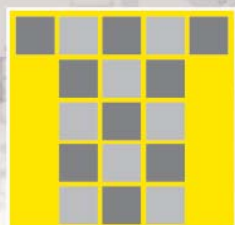
**Pour en savoir plus :**

- [www.direct-energie.com](http://www.direct-energie.com)  
 Jérôme Mariot : 01 55 48 91 81.  
 Responsable commercial dédié aux professionnels de l'immobilier.  
 - [www.poweo.fr](http://www.poweo.fr) 0800 332 332

## Et si vous optiez pour l'énergie renouvelable ?

Les énergies renouvelables sont soutenues par des crédits d'impôt intéressants que la loi de Finances 2006 a encore revu à la hausse. Jusqu'en 2009, dans les deux ans qui suivent un achat de logement ancien, les chaudières à condensation et les matériaux d'isolation thermiques pourront bénéficier d'un taux de 40 % (contre 25 auparavant). Même si le coût du photovoltaïque a baissé de 20% en 20 ans, il reste et restera plus cher : 50 centimes d'euros le kWh contre 7,65 chez EDF. Mais le marché mondial croît de 30 % chaque année et le prix tend donc encore à diminuer. Avec l'offre «kWh Équilibre+» EDF enrichit sa gamme d'offres vertes pour ses clients de grandes entreprises, PME/PMI, et collectivités territoriales et renforce son engagement en faveur du développement durable.

Pour chaque kWh acheté dans le cadre de l'offre «kWh Équilibre+», EDF s'engage à injecter sur le réseau électrique national un kWh produit à partir de ses propres sources d'énergies renouvelables en France. EDF reverse aussi une quote-part du prix payé par le client (soit 1,7 €/MWh) au projet CISEL, projet de recherche et de développement, visant à la production de nouvelles cellules photovoltaïques. Son objectif est de faire chuter le coût de production de l'électricité issue de l'énergie solaire et d'accélérer ainsi le développement du photovoltaïque. Direct Energie et Poweo proposent également de l'énergie verte. L'offre « 100% pur jus » (100% d'énergies renouvelables) proposée par Direct Energie est d'ailleurs largement mise en valeur sur leur brochure.



# LOGIQUE

LOGICIELS POUR ADMINISTRATEURS DE BIENS

■ GÉRANCE ■ COPROPRIÉTÉ ■ INTERNET  
 ■ ÉVÉNEMENTIEL ■ COMPTABILITÉ ■ PAIE

Implantation nationale / Reprise de fichiers /  
 Assistance téléphonique performante / Grand  
 choix d'éditions / Gestion des SCI / Lettres-  
 chèques banalisées / Réseaux multi-cabinets

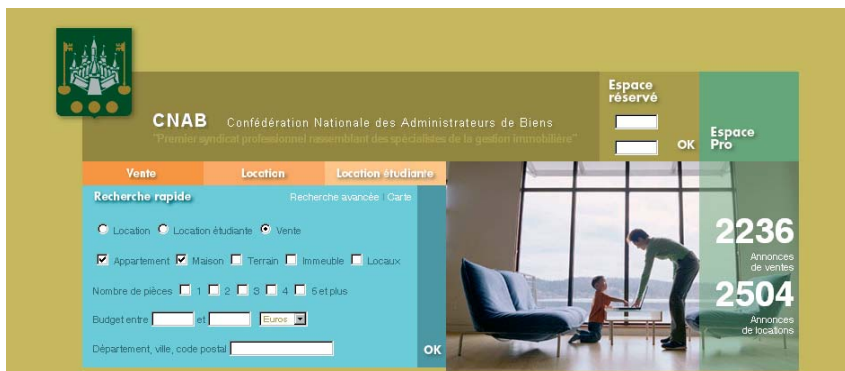
> GESTION électronique de documents  
 > INTERFAÇAGE de tous les logiciels

33, rue de l'Université - Marne la Vallée - 93191 NOISY LE GRAND CEDEX - [www.logique.fr](http://www.logique.fr)  
 Tél. : 01 45 92 88 50 - Fax : 01 45 92 24 75 - E-mail : [logique@wanadoo.fr](mailto:logique@wanadoo.fr)

# Connaître le montant des charges de copropriété

Depuis cinq ans, la Confédération Nationale des Administrateurs de Biens (CNAB) a mis en place un observatoire des charges accessible sur [www.immocnab.com](http://www.immocnab.com).

Précieux pour les copropriétaires comme pour les syndicats.



En consultant l'argus des charges disponible sur [www.immocnab.com](http://www.immocnab.com), vous pourrez d'abord mieux connaître le niveau des charges de copropriété, dans toute leur complexité. Avec un niveau de détail suffisant pour pouvoir identifier les postes stratégiques : ceux dont le poids dans l'ensemble des charges est le plus lourd, ceux dont l'évolution est la plus rapide ... Vous pourrez également identifier les écarts de charges entre immeubles, afin d'en analyser les causes et contribuer, le

62% des internautes veulent visiter virtuellement le bien avant de contacter une agence\*



## Visites virtuelles à 360°

Nous vous équipons d'un objectif et d'un logiciel qui permet :

- 1 La prise des photos par vos Négociateurs - le matériel vous appartient.
- 2 Le téléchargement des photos sur votre ordinateur.
- 3 Et... la diffusion sur votre site web et les portails immobiliers.



[www.globalvision.fr](http://www.globalvision.fr)

01 56 360 360

cas échéant à une optimisation de la gestion des immeubles. L'argus permet enfin aux professionnels de la Cnab de disposer d'indicateurs d'alerte susceptibles, en se comparant à une situation globale représentative de la leur (zone géographique, type d'immeuble, nature des équipements présents dans l'immeuble ...), de leur signaler rapidement les postes de charges méritant leur attention.



« Le niveau moyen de l'ensemble des charges de copropriété (hors travaux exceptionnels) s'est établi à 19.1 euros le mètre carré, en hausse de 5.7 % sur un an ».

Michel Mouillart, professeur d'économie à l'Université de Paris X-Nanterre

## 19,1 euros le mètre carré de charges de copropriété ...

	En euros / m <sup>2</sup>	En %
Impôts Locaux*	0.2	1.0
Eau froide	2.1	11.2
Chauffage/ECS fluides	2.9	15.1
Chauffage/ECS Entretien*	1.0	5.2
Ascenseurs*	1.0	5.3
Consommation électrique	0.5	2.4
Fournitures et entretien	0.2	1.0
Frais de personnel	3.1	16.4
Sociétés extérieures	1.3	7.0
Assurances générales*	1.1	5.6
Travaux d'entretien*	1.7	8.7
Espaces verts	0.5	2.8
Honoraires du syndic*	1.8	9.6
Autres charges	1.7	8.7
<b>Total des charges</b>	<b>19.1</b>	<b>100.0</b>
Charges non discrétionnaires*	6.8	35.5
Charges discrétionnaires	12.3	64.5
<b>Total des charges</b>	<b>19.1</b>	<b>100.0</b>
Travaux exceptionnels	3.3	

Source : Cnab (octobre 2005) - \* Chiffre moyen France Entière pour 2004.

## ... mais de gros écarts selon les villes

	En euros /m <sup>2</sup> *	Charges non discrétionnaires	Charges discrétionnaires	Variation en 2004 (en %)
Perpignan	7.6	2.9	4.7	n.d.
Rodez	8.4	3.3	5.1	n.d.
Saint Lô	8.9	3.6	5.3	n.d.
Clermont Ferrand	9.7	5.4	4.3	n.s.
Toulon	9.9	3.5	6.4	5.3
Le Touquet	11.2	3.4	7.8	n.d.
Lyon	12.9	5.0	7.9	7.4
Rennes	13.2	5.9	7.3	3.8
Laval	13.7	4.3	9.4	n.s.
Montpellier	13.9	5.0	8.9	n.s.
Val de Marne	14.0	6.0	8.0	n.d.
Saint Etienne	14.1	4.9	9.2	1.4
Rouen	14.3	5.2	9.1	2.1
Chartres	14.4	3.9	10.5	n.d.
Bordeaux	14.5	4.6	9.9	6.2
Strasbourg	15.0	5.4	9.6	2.7
Orléans	15.6	4.1	11.5	1.3
Bourg en Bresse	15.7	7.2	8.5	6.4
Marseille	15.8	5.1	10.7	4.6
Limoges	16.5	5.2	11.3	8.6
Valence	16.8	4.1	12.7	n.s.
Nantes	17.0	5.1	11.9	4.3
Nice	17.8	5.5	12.3	8.9
Versailles	18.2	3.6	14.6	n.s.
Saint Denis	18.8	8.7	10.1	5.3
<b>France entière</b>	<b>19.1</b>	<b>6.8</b>	<b>12.3</b>	<b>5.7</b>
Troyes	19.2	4.7	14.5	2.7
Pau	19.3	6.2	13.1	9.3
Paris	21.2	8.4	12.8	5.0
Chambery	21.3	5.6	15.7	4.5
Lille	21.7	7.1	14.6	3.8
Valo d'Oise	23.6	7.5	16.2	5.4
Hauts de Seine	26.2	7.3	18.9	1.9

n.d. : non disponible en raison d'une date de début d'observation trop récente.  
n.s. : non disponible en raison d'un échantillon de taille insuffisante ou d'un enrichissement rapide de l'échantillon.

\* Chiffre moyen pour 2004. Source : CNAB (Octobre 2005)

De grandes disparités apparaissent entre les régions : l'écart de niveau est de l'ordre de 1 à près de 2.5 entre d'une part l'Auvergne ou la Basse Normandie, avec des niveaux moyens de charges se situant respectivement à 9.8 euros/m<sup>2</sup> et 8.9 euros/m<sup>2</sup>, et d'autre part l'Île-de-France ou le Nord - Pas de Calais, avec des niveaux moyens de charges se situant respectivement à 21.4 euros/m<sup>2</sup> et 20.2 euros/m<sup>2</sup>. Ces disparités s'expliquent aisément, pour une large part d'entre elles, par les caractéristiques des immeubles gérés et par leurs niveaux respectifs d'équipement et de confort.

**webgenery**  
La créativité au service de votre image

**Concepteur de Sites Internet dans l'immobilier**

- Transactions - Locations
- Réservation en ligne
- Synchronisation des données (Périodes)

**Référencement**

Augmentez vos visites  
Augmentez votre CA

Contactez nous | [info@webgenery.com](mailto:info@webgenery.com)

**N° Indigo 0 820 309 054** 9.99 € HT la minute

# limiter les zones de conflit en copropriété

Tous les acteurs de la transaction doivent prendre un minimum de précautions lors d'une mutation.



Les problèmes de copropriété prennent souvent naissance au moment de l'achat du logement, du fait de la méconnaissance -par l'acquéreur- des règles de fonctionnement d'une copropriété. Pour éviter les déconvenues, il faut faire en sorte que l'acquéreur soit parfaitement informé, de ses droits et de ses obligations et qu'il ne se retrouve pas, comme c'est trop souvent le cas, à devoir payer des sommes non prévues à l'origine. Chaque acteur à son rôle à jouer. Ce qu'il faut savoir sur celui de chacun.

## Le vendeur doit informer au mieux l'acquéreur

Le vendeur -ou son mandataire agent immobilier- doit renseigner précisément son acquéreur et lui fournir au plus tôt tous les documents et justificatifs utiles. Il est indispensable que le candidat à l'acquisition prenne connaissance du fonctionnement de la copropriété, avant de signer la promesse de vente. Tout candidat à l'acquisition a, depuis la loi SRU de décembre 2000, la possibilité de consulter le carnet d'entretien de l'immeuble. Ce document, obligatoire dans toute copropriété, est détenu par le syndic. Le copropriétaire vendeur peut en demander une copie pour l'information de son futur acquéreur. Outre les assurances de l'immeuble (multirisque, dommages-ouvrage dans le cas de travaux bénéficiant de la garantie décennale), ce document révèle les travaux réalisés et la

liste des contrats d'entretien. La consultation du dernier -ou mieux des deux derniers- procès verbaux des assemblées générales permettra de prendre connaissance des derniers travaux votés, du budget, des éventuels problèmes relatifs aux mauvais payeurs... Il convient aussi de fournir à l'acquéreur des derniers relevés de charges et d'appels de provisions.

La consultation du règlement de copropriété lui donnera d'utiles indications sur les parties privatives et communes, la destination de l'immeuble et les tantièmes de copropriété et de répartition des charges attachés à ses futurs lots. Bien que le syndic détienne l'ensemble de ces informations, il n'est pas tenu de répondre aux questions d'un éventuel acquéreur. Il sera même bien inspiré de ne pas le faire afin d'éviter toute interprétation de ses propos qui pourraient lui être reprochés ensuite par le vendeur. C'est donc à ce dernier (ou à son mandataire agent immobilier) qu'il revient de fournir tous les renseignements dont l'acquéreur pourrait avoir besoin avant de se prononcer.

## Le notaire doit adresser le questionnaire syndic

Après la signature de la promesse de vente, le notaire qui sera chargé de la signature de l'acte authentique adresse au syndic un questionnaire, appelé «état-daté». Ce document indique notamment la date et le lieu de publication du règlement de co-

propriété, la situation administrative de l'immeuble (fait-il l'objet d'une injonction de travaux, d'une procédure de mise sous administration provisoire...), sa situation sanitaire (amiante, plomb, termites...), les assurances qui garantissent l'immeuble, et le cas échéant les procédures en cours impliquant le syndicat. Il détermine aussi qui paye quoi.

Le vendeur devra payer les provisions du budget voté devenues exigibles avant la vente. Si le budget voté est exigible par quart chaque début de trimestre, celui qui vend, par exemple, le 18 mai devra la provision entière pour le trimestre allant du 1er avril au 30 juin. Le vendeur doit aussi payer les provisions exigibles avant la vente pour les travaux votés. Si l'assemblée générale a voté des travaux de ravalement et décidé que les provisions pour ces travaux seraient exigibles les 10 avril, 10 juin et 10 septembre, le vendeur devra acquitter la provision due le 10 avril en reprenant l'exemple d'une vente le 18 mai. Les deux autres provisions seront appelées à l'acquéreur. En revanche, le syndicat devra rembourser le vendeur des éventuelles avances qu'il lui aurait consenties. C'est le cas de la réserve prévue au règlement de copropriété (longtemps appelée fonds de roulement ou avance permanente de trésorerie), ou des provisions constituées à titre d'avance, c'est-à-dire sans destination précise.

L'acquéreur, lui devra acquitter les provisions du budget et des travaux

# VOUS VOULEZ SAVOIR POURQUOI NOUS SOMMES NORMAN PARKER\*?



*Lionel Monneraye et Sacha Zivkovic - Promoteurs NORMAN PARKER\* à Caen*

**NORMAN  
PARKER\***

*Promoteurs immobiliers en réseau*

**PARCE QUE**, nous sommes agents immobiliers de longue date (transaction, gestion et syndic de copropriété) et, aujourd'hui, la promotion immobilière nous semble être un "chaînon manquant". Seulement le métier de promoteur ne s'improvise pas. Alors, nous avons décidé de rejoindre NORMAN PARKER\* pour deux raisons majeures : la qualité de l'encadrement (formation, outils de communication...), et surtout, NORMAN PARKER\* est un fabuleux trait d'union entre des promoteurs indépendants dans toute la France, permettant le partage d'expériences vécues, très différentes en fonction des franchisés. De plus, ce rapprochement de professionnels ayant les mêmes objectifs, crée une émulation et, dans nos métiers, l'enthousiasme est le carburant de nos réussites.

**Et vous, êtes-vous intéressé par une exclusivité NORMAN PARKER\* dans votre région ?**

**Tel : 01 44 01 88 00 - [www.norman-parker.fr](http://www.norman-parker.fr)**

## Qui paye quoi ?

### Que se passe-t-il lorsque...

**...une assemblée générale a décidé de la vente d'une partie commune**

- Prenons l'exemple de la vente d'une ex loge de gardien par exemple, la copropriété devant encaisser à cette occasion une somme importante ? Si un copropriétaire, qui a participé à cette assemblée, vend son logement avant la réception de la somme provenant de la vente de la loge, c'est son successeur qui en sera bénéficiaire.

**... une procédure engageant le syndicat est en cours au moment de la vente d'un logement ?**

L'acquéreur devra payer les honoraires d'avocat ou d'huissier qui pourraient être réclamés après la vente et payer sa quote-part en cas de condamnation du syndicat.

exigibles après la vente. Il devra aussi reconstituer les avances qui auront été remboursées au vendeur. Dans la pratique ce remboursement s'effectue directement entre vendeur et acquéreur le jour de la signature chez le notaire.

### Le syndic doit retourner l'état daté au plus vite...

Tous les acteurs de la vente, ont intérêt à ce que l'« état-daté » soit établi rapidement, à charge au notaire de demander une actualisation si la date de signature devait être retardée.

La vente n'est opposable au syndicat des copropriétaires que le jour de la réception par le syndic, de sa notification par lettre recommandée avec A.R. Tant que cette notification n'est pas parvenue au syndic, le vendeur est considéré comme copropriétaire. Cela peut créer de mauvaises surprises. Le vendeur peut ainsi se voir réclamer une provision supplémentaire (exemple, une vente signée le 26 juin est notifiée au syndic le 5 juillet. La provision due au 1er juillet pour le troisième trimestre est exigible au vendeur !) et l'acquéreur ne pas être convoqué à une assemblée générale dont les convocations seraient expédiées entre la date de la vente et la notification. C'est généralement le notaire qui notifie la vente au syndic, mais cela peut aussi être fait par l'une des parties, vendeur ou acquéreur.

Le syndic ne peut plus gérer de comptes dits « prorata » qui consistaient à partager entre vendeur et acquéreur le montant réel des charges en fonc-

tion du nombre de jours de présence de chacun dans la copropriété. Le compte du vendeur sera soldé dès réception de la notification de la vente et des sommes dont il serait redevable au syndicat. Le trop ou moins perçu révélé lors de l'approbation des comptes sera porté au débit ou au crédit de celui qui sera copropriétaire au moment de l'approbation, donc généralement l'acquéreur. Exemple, le budget voté était de 100 000 euros. Lors de l'assemblée générale devant approuver les comptes, il apparaît que les dépenses réelles s'élèvent à 110 000 euros. Le supplément devra être payé par l'acquéreur, quand bien même il n'aura pas été copropriétaire au titre de l'exercice en question !

Le vendeur et l'acquéreur peuvent, bien entendu, passer des conventions particulières dans leur acte de vente, en précisant par exemple qui prendra en charge telle ou telle provision ou dépense. Mais attention, ces conventions ne sont en aucun cas opposables au syndicat des copropriétaires et ne concernent que les parties. Elles auront donc tout intérêt à faire gérer ces comptes par le notaire, le syndic, pour sa part, devant respecter scrupuleusement la réglementation.

Il est à déplorer que toutes ces informations ne parviennent, généralement, aux parties que le jour de la signature de l'acte authentique !

### ...fournir des renseignements complémentaires

Une mutation entraîne un travail supplémentaire pour le syndic. Il doit ainsi compléter et informer précisément l'« état-daté » ou « questionnaire notaire » (lire ci-dessus) en y joignant le dernier procès verbal de l'assemblée générale et les différents constats relatifs à l'état sanitaire de l'immeuble. Mais ce n'est pas tout. En sa qualité de mandataire – ou représentant légal du syndicat des copropriétaires dont il défend et protège les intérêts, il établira aussi la situation comptable du vendeur vis-à-vis du syndicat afin que toutes les sommes dues par le vendeur soient apurées à l'occasion de la vente. Toute fourniture de renseignement inexact ou omission engage sa responsabilité. Avant la signature, il devra souvent, à la demande du notaire, fournir quelques renseignements complémentaires ou actualiser les informations si la vente ne se réalise pas à la date prévue. Et postérieurement à la signature, il devra veiller

à la réception des fonds réclamés au vendeur pour régulariser sa situation et en cas de non exécution, former opposition, sous une forme bien précise et par voie d'huissier, sur le prix de vente. Il devra enfin mettre à jour le fichier des copropriétaires.

### ... et percevoir ses honoraires

Les syndic prévoient dans leur contrat des honoraires, souvent forfaitaires, perçus sur le vendeur ou l'acquéreur, ou les deux. Depuis plusieurs années, il était admis que le syndic réclamait ces sommes directement aux intéressés. La majorité des copropriétaires (non vendeurs) n'y trouvant de fait rien à redire. Ces pratiques ont fait l'objet de plusieurs contestations de copropriétaires et des procédures judiciaires (voir notamment l'arrêt de la Cour de Cassation du 11 octobre 2005 -3ème ch. civile). Cinq types d'arguments sont avancés pour mettre fin à ce mode de perception des honoraires :

- Le contrat de mandat du syndic régit les rapports entre le syndic et le syndicat et non entre le syndic et les copropriétaires pris individuellement.
- Les frais d'administration du syndicat comprenant les honoraires du syndic doivent être répartis entre tous les copropriétaires,
- A l'occasion d'une mutation, le syndic, par ses actions, protège et défend les intérêts du syndicat et non pas du vendeur.

- Le syndic ne peut réclamer au copropriétaire que les créances liquides et exigibles du syndicat.

En résumé, la contestation ne porte pas sur l'opportunité ou la licéité d'une clause permettant la perception d'honoraires par le syndic dans le cadre d'une mutation, mais sur le mode de perception. Ces honoraires devraient être perçus au syndicat et non à un copropriétaire pris individuellement, et répartis entre tous les copropriétaires, conformément à l'article 10 de la loi du 10 juillet 1965 ; toute modification de cette répartition ne pouvant être décidée qu'à l'unanimité des copropriétaires. Le problème est d'actualité et il serait souhaitable qu'il soit tranché, soit par la voie législative ou réglementaire, soit par une modification de la méthode actuelle qui nécessitera un gros effort de pédagogie auprès des copropriétaires.

**Bernard Charluet,**  
consultant-formateur.



**AUGMENTEZ** vos ventes  
en **OPTIMISANT** le temps  
de vos commerciaux

## Retrouvez-nous sur notre site

[www.immocible.ch](http://www.immocible.ch)

### Nous vous offrons l'exclusivité de notre méthode sur votre secteur

- Multipliez jusqu'à 35 fois votre investissement initial
- L'intégralité des biens existants\*
- Piges plus prospection systématique,  
(rues, quartiers, villages, villes, agglomérations...)
- Envoi quotidien des RDV et des informations
- Liste complète de la prospection quotidienne **hors pige**  
avec les informations des biens à la vente.  
Coordonnées du ou des vendeurs, téléphone, portable,  
jusqu'à l'email...

**Avec notre méthode,  
diminuez votre budget  
pub tout en ayant  
100% supplémentaires  
de Mandats**

### Les avantages immédiats

- Vous consacrerez votre temps à la vente  
et non à la recherche
- Mandats terrain = exclusivité
- Périclés ASP vous apportera le télésecrétariat  
et la gestion des RDV de visites



**Piges gratuites illimitées\*\*  
pour un abonnement avant  
le 15/07/06 appelez-nous au  
04 50 28 41 50**

**ATTENTION** du fait de l'exclusivité  
le nombre d'abonnements est limité à 400

VL Consultants Sarl  
Geneva airport : 147, Rue du Mont Rond F-01630 - SAINT GENIS POUILLY  
Tél. : 04 50 28 41 50 - Fax : 04 50 99 26 21  
Email : [vlconsultantsfrance@gmail.com](mailto:vlconsultantsfrance@gmail.com)  
[www.immocible.ch](http://www.immocible.ch)

# 10 conseils pour recruter un commercial

Vous avez défini un profil de poste, et vous apprêtez à étoffer votre équipe ? Reste à savoir comment vous y prendre pour réussir l'embauche d'un nouveau collaborateur.



## 1/ Sélectionnez les candidats au téléphone

Commencez par éplucher les dossiers de candidatures afin d'éliminer les candidats ne correspondant pas au profil recherché. Etablissez ensuite un contact (par courrier, email, ou téléphone) de préférence par le biais d'une assistante, pour demander au candidat de vous téléphoner à une heure précise pour un premier entretien téléphonique. Ce premier entretien de 5 à 10 minutes vous permettra de juger de son exactitude, de son aisance au téléphone, de sa façon de se présenter, de son expression orale. Les candidats retenus pour un premier entretien seront convoqués à l'agence. Le collectif de recrutement est une excellente solution pour mettre les candidats en situation de concurrence et voir ainsi ceux qui sont le plus à l'aise pour s'exprimer en public. Dans ce cas l'entretien de recrutement s'organise à la suite de ce collectif.

## 2/ Définissez les objectifs de l'entretien

Au cours de ce rendez-vous vous devrez découvrir et apprécier la motivation du candidat, sa confiance en

lui, sa connaissance de la profession, du métier, de votre agence, sa stabilité émotionnelle, ses méthodes de travail, sa capacité à s'entendre avec les autres et à travailler en équipe, sa stabilité professionnelle, son engagement et sa loyauté.

## 3/ Faites remplir un dossier

Préalablement à l'entretien faite remplir un dossier de candidature, afin de voir si le candidat «à froid» reporte à l'identique les renseignements portés sur son CV.

## 4/ Présentez votre agence

Vous devez être capable d'exposer l'historique de votre agence, ses domaines d'activités, son organigramme, l'appartenance à un syndicat, un réseau mais aussi vos zones d'intervention, le niveau d'activité, la composition de l'équipe, l'organisation du travail, vos outils commerciaux et publicitaires. Ces différentes informations que vous communiquerez à votre interlocuteur vous permettront de voir lors d'un second entretien, ce qu'il a retenu et s'il montre un véritable intérêt pour votre entreprise.

## 5/ Informez votre équipe de votre projet

Beaucoup de commerciaux perçoivent l'arrivée d'un nouveau collaborateur comme une source de diminution de revenus, démontrez leur au contraire que c'est pour vous comme pour eux un facteur de développement.

## 6/ Recevez le candidat dans les règles de l'art

Disposez d'un cadre adapté à l'entretien, de préférence dans un bureau isolé. Demandez à ne pas être dérangé : un entretien sérieux de recrutement nécessite 1 heure à 1 h 30.

## 7/ Soyez curieux

Il est indispensable de maîtriser le CV du candidat, en ayant surligné les points sur lesquels vous poserez des questions précises : dates, chiffres d'affaires, production de mandats, taux de transformation... Faites le parler de ses études, de sa vie professionnelle. Evoquez aussi son enfance, sa vie familiale et sociale, ses loisirs, son train de vie (un commercial a généralement de gros besoins). Dans tous les cas, laissez-le s'exprimer. Notez les réponses au fur et à mesure pour éviter une appréciation

générale floue et imprécise quand vous aurez reçu plusieurs candidats.

## 8/ Appréhendez au mieux sa personnalité

Au cours de l'entretien efforcez-vous de cerner au mieux le système de valeur du candidat. Demandez-lui quel est son but dans sa vie privée et professionnelle, son sens des responsabilités, sa manière de se comporter avec les autres, sa façon d'accepter l'autorité et les contraintes du travail. Intéressez-vous à son égo, sa personnalité, ses habitudes et, le cas échéant à son enfance, son environnement socio-culturel, son entourage familial et ses loisirs. Abordez aussi les motivations du candidat en matière de rémunération, de plan de carrière, de statut, de sécurité et de conditions de travail. Enfin, n'oubliez pas de vous pencher sur sa maturité affective, dont dépend un certain nombre de qualités : sens de l'initiative, des responsabilités, du commandement (pour un cadre), confiance en soi, adaptabilité. A contrario, sachez qu'un manque de maturité affective, peut être source d'irresponsabilité, d'agressivité, de passivité, de dépendance et d'inadaptation au réel.

## Parole d'expert



Avec internet, les schémas classiques (CV, photo, lettre de motivation) ont cédé la place à l'innovation et à l'initiative (candidature spontanée, blog). Les candidats recherchent des employeurs réactifs. Il est indispensable de proposer à travers un site internet une vraie rubrique emploi, interactive, permettant outre le dépôt de CV, de visualiser des témoignages.... Le Réseau Century 21 accompagne ses partenaires dans le cadre des opérations nationales « recrutement ». Nous mettons à disposition de nos agences d'importants moyens de communication (www.century21.fr, partenariats avec plusieurs sites emploi tels ParuVendu, Cadremploi, CarriereOnline...), présence en presse nationale et régionale, call center, kit vitrine. La dernière opération de ce type a permis de renseigner plus de 7500 candidats à travers le call center mis en place et 5000 CV ont été acheminés directement dans nos agences.



Didier André, directeur de la communication et des partenariats chez Century 21

## 9/ Faites un bilan en fin d'entretien

Avant de conclure demandez lui ce qu'il a retenu du poste, ce que vous attendez de lui, de votre organisation, des collaborateurs avec qui il serait amené à travailler. Mais ne lui vendez pas le poste, tant que vous n'êtes sûr de ses capacités à le tenir.

## 10/ Vérifiez ses références

Près de 50% des commerciaux commettent des erreurs volontaires ou enjolivent leur parcours professionnel. Ne contactez toutefois un ancien employeur ou l'employeur actuel du candidat qu'avec l'accord de ce dernier. **Gérard Bornot**, consultant

# ERIC MEY GROUPE

**REJOIGNEZ UN RÉSEAU NATIONAL tout en gardant votre enseigne actuelle !**

**Oui c'est possible, vous avez bien lu !** Vous gérez (ou faites gérer...) une agence immobilière indépendante ?

**Vous aimeriez :**

- bénéficier des moyens importants d'un groupe national ?
- profiter d'un vrai fichier commun des affaires à vendre, à jour en temps réel ?
- avoir un logiciel efficace pour gérer au quotidien vos affaires et vos clients ?
- payer moins cher vos publicités sur tous les supports que vous utilisez ?
- pouvoir faire former vos négociateurs qui le souhaitent, à volonté ?
- disposer d'une hotline juridique gratuite et réactive en cas de besoin ? ...

**De vrais avantages concurrentiels, et aucuns contraintes ! J'ADHÈRE !**

**Vous ne voulez surtout pas :**

- Subir un mode de redevance imposé !
- Devoir changer le nom de votre agence alors que vous avez communiqué dessus depuis bientôt 5 ans !
- Etre obligé de limiter votre secteur de prospection à tel ou tel carcé de rues !
- Devoir abandonner vos méthodes de travail pour de soit disant meilleures !
- Vous voir imposer des contraintes d'une quelconque façon que ce soit !
- Devoir changer votre enseigne ou la couleur de votre mobilier ! ...

**STOP ! Des contraintes et des restrictions, où est votre intérêt ?!**

**L'union fait la force alors n'attendez-plus !**

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :

[www.eric-mey.com/marqueblanche](http://www.eric-mey.com/marqueblanche)

Groupes ERIC MEY Province : ERIC MEY Développement, 4 rue de Tourne - 84100 ORANGE - Tél: 0625.004.124  
Groupe Immobilier national fondé en 1947 Paris : ERIC MEY Développement Paris, 1, rue François 1<sup>er</sup> - 75008 PARIS - Tél: 01.53.57.95.00

# Gagner en notoriété en fréquentant les salons

S'il est des lieux privilégiés pour parler d'immobilier, ce sont bien les salons. En la matière, les manifestations ne manquent pas. En Ile-de-France comme en régions et y participer n'est pas à négliger.



**P**our les professionnels, c'est un bon moyen de se faire connaître auprès du public comme des autres professionnels et d'avoir une bonne vision du marché. Certes, l'investissement dans un stand n'est pas neutre, mais les retombées sont loin d'être négligeables. Les salons qui se sont déroulés ces dernières semaines sont là pour en témoigner, qu'ils concernent l'immobilier neuf ou ancien, la copropriété, la franchise... Car les visiteurs s'y sont à nouveau pressés en nombre.

**Choisissez de vous exposer à l'échelon national**

Occupez le terrain en fréquentant les salons situés en France. Le printemps est traditionnellement celui des salons

immobiliers. Et la plupart des grandes villes en ont affiché un : Lyon, Toulouse, Bordeaux, Lille, Rennes, Paris... Dans la capitale, la manifestation a d'ailleurs pris une nouvelle envergure puisqu'elle se nomme désormais le nom de Salon National de l'Immobilier. On l'aura compris, ce salon est devenu national.

La raison ? «C'est tout simplement parce que les exposants sont de plus en plus nationaux et bien que les visiteurs soient à 80 % originaires d'Ile-de-France, ils viennent même lorsqu'ils ont un projet ailleurs que dans leur secteur d'habitation affirme Pacifique Robineau, le patron de Promo Expo Conseil, la société organisatrice du Salon, cela leur évite de traverser la France pour trouver des interlocuteurs. Sur le salon parisien,

ils peuvent puiser toute l'information qu'ils souhaitent, que leur projet se situe à Lyon, Toulouse ou Bordeaux. De plus en plus d'agents immobiliers proposent des produits à travers toute la France». Tous les salons du printemps ont, semble-t-il, remporté un vif succès, comme les années précédentes. La fréquentation comme la qualité des contacts étaient au rendez-vous. Pas moins de 40 000 visiteurs pour le salon de la porte Maillot à Paris, 10 000 à Lyon, 24 000 à Toulouse... «Ce qui est remarquable, c'est la qualité des contacts, explique Pacifique Robineau. Si l'on a certes noté un peu moins d'investisseurs, il y a eu, en revanche, beaucoup plus de visites de jeunes actifs qui cherchent à acheter plutôt qu'à louer. C'est une clientèle très motivée qui arrive avec un projet précis à court ou moyen terme». Voici qui doit inciter les professionnels à être présents. N'oubliez pas non plus le salon de la copropriété (lire encadré) et celui de la franchise dont la dernière édition a été très positive. Avec 29 780 visiteurs, 412 enseignes exposantes, ce salon confirme le développement de la franchise, notamment dans le secteur de l'immobilier. Mais il n'y a pas que les salons nationaux.

**Ou opter pour un rayonnement international**

Etre présent à l'étranger n'est pas non plus négligeable. De ce point de vue, les salons de Madrid et de Londres permettent de drainer une clientèle particulièrement présente dans l'Hexagone. «C'était la première fois que nous participions au salon de Londres, et cette participation sous

forme de Village Fnaim a été très positive, il est très important que les professionnels y viennent, indique Michel Terrioux. «Pour le moment, nous n'avons pas encore pu analyser les résultats de cette présence, nous aurons plus de recul l'année prochaine, mais il faut que les professionnels s'investissent dans ce type de salon», poursuit le délégué général de la Chambre Fnaim d'Ile-de-France. Quant à celui de Madrid, il s'agit d'un salon trois fois plus grand que celui de la Porte Maillot. «Nous avons pris des contacts très intéressants, note Michel Terrioux, nous avons même invité des professionnels américains de Floride parce qu'ils nous avaient reçus à San Francisco».

Colette Sabary

#### Pour en savoir plus

Salon de la copropriété : [www.saloncopropriete.com](http://www.saloncopropriete.com)  
 Salon national de l'immobilier : [www.salonimmobilier.com](http://www.salonimmobilier.com)  
 Salon international de la franchise : [www.franchiseparis.com](http://www.franchiseparis.com)

## Le salon de la copropriété mute vers la gestion de biens

A l'heure où notre système de retraite subit de profondes modifications, il est plus que jamais judicieux de préparer dès aujourd'hui sa retraite. L'une des solutions est la propriété de biens immobiliers et sa gestion professionnelle qui lui confère la sécurité d'une rentabilité garantie. Par conséquent, le Salon de la Copropriété mute logiquement vers le Salon de la Copropriété et de la Gestion de Biens. Il permet ainsi d'intégrer l'ensemble des métiers relatifs à la copropriété, à l'administration de biens et à la gestion de patrimoine : ces secteurs contribuant aujourd'hui et de façon significative à la croissance des fi-

lières de l'immobilier et de l'entretien d'immeuble. Le salon aura lieu du 15 au 17 novembre 2006 dans les halls 5.2 et 5.3 du Parc des Expositions de la Porte de Versailles. Il sera ouvert aux professionnels, aux membres et présidents de conseil syndical, aux copropriétaires, aux propriétaires bailleurs et aux uni-propriétaires. Le salon de la copropriété et de la gestion de biens, c'est 12 600 m2 de surface d'exposition et une trentaine de conférences-débats animés par des professionnels de haut niveau, des consultations gratuites d'avocats, d'experts, de géomètres, d'huissiers...

15-16-17 Novembre 2006  
 Porte de Versailles  
**SALON DE LA COPROPRIETE ET DE LA GESTION DE BIENS**  
**200 EXPOSANTS**  
**25000 VISITEURS**  
**30 CONFÉRENCES / DÉBATS**  
[WWW.SALONCOPROPRIETE.COM](http://WWW.SALONCOPROPRIETE.COM)  
 Organisation : Squad International  
 Espace : Porte de Versailles  
 Conférences : MASENOD@SQUAD.FR  
 Visiter : WWW.SALONCOPROPRIETE.COM

**Tous les matins**  
**Votre pige complète**  
**dès 09h00**

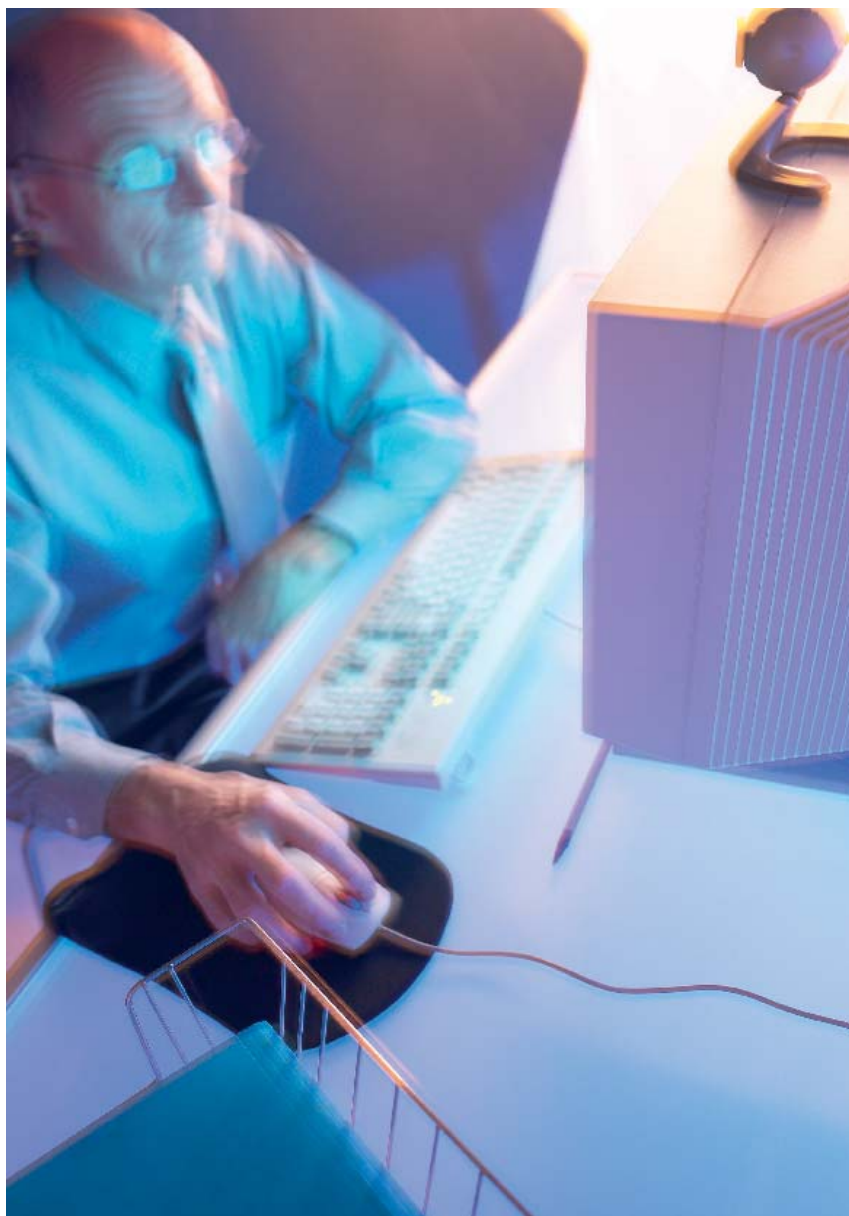
- Ventes ou locations
- Annonces exclusivement des particuliers
- Jusqu'à 3 envois par jour, 7 jours sur 7
- Sur votre zone géographique
- Sur votre e-mail ou votre fax
- Sélectionnées sur plus de 400 supports (nationaux, régionaux, spécialisés, gratuits...)
- Indication des changements de prix
- Indication de l'adresse du vendeur (lorsque disponible)
- Fournis avec fichier intégrable dans Péricils, Gercop ou sous Excel

Bénéficiez de **1 mois d'essai gratuit** et sans engagement en appelant le : **01.45.72.92.00**  
 Ou contactez vous sur le site [www.directannonces.com](http://www.directannonces.com)

**directannonces**  
 La spécialiste de la pige immobilière

# Développer son business en suivant les conseils de Microsoft

Le géant du logiciel tend la main aux dirigeants des petites, moyennes et très petites entreprises. Avec son programme Entrepreneur, le leader mondial du logiciel aide les patrons de PME ou TPE à gérer leur activité.



**P**our aider les PME/TPE dans leur appropriation des technologies, Renaud Dutreil, ministre des PME, a présenté en mars dernier l'initiative «Entrepreneurs : faites le choix du numérique». Celle-ci fait partie du premier des cinq programmes «Croissance PME» de 2006 : Performance et compétitivité ». En cohérence avec cette politique, Microsoft a créé un site Web spécifiquement dédié aux attentes des PME/TPE, Microsoft Entrepreneur. Ce service personnalisé et gratuit les accompagne dans la réalisation de leurs projets, en leur fournissant des informations, des conseils d'utilisation et des bons plans sur les nouvelles technologies.

## Des rubriques variées et régulièrement actualisées

Associé à une newsletter gratuite, le site se divise en quatre grandes rubriques. La rubrique «Business» s'intéresse à la création et la reprise d'entreprise et propose des contenus conçus par des professionnels de la création d'entreprise, du management ou de la gestion des ressources humaines. Les thèmes abordés ? Les étapes clés de la création d'entreprise, les bonnes adresses de la création, comment évaluer une nouvelle recrue, gagner du temps et être plus efficace à la vente... La rubrique «Solutions» aide les dirigeants de PME à choisir les outils informatiques les mieux adaptés à leurs besoins, la nature de leur activité ou leurs effectifs. La catégorie «Produits» propose des téléchar-

gements de descriptifs de produits, des fiches pratiques et des modèles de documents comme des modèles d'analyse de la concurrence, d'étude de marché ou de plan de trésorerie. La rubrique « Acheter » aide à identifier les offres les plus avantageuses, comme les packs entrepreneurs conçus par Microsoft et ses partenaires. Enfin, un espace « Sécurité » réunit des conseils et des bonnes pratiques pour sécuriser le système informatique. Vous pouvez aussi télécharger gratuitement le guide «Les clés pour sécuriser votre informatique».

### Des conseils pratiques et concrets

Un espace destiné aux créateurs d'entreprises centralise de nombreuses informations : un guide de la création disponible à télécharger, des adresses, des informations sur les meilleures pratiques commerciales, des conseils en management, des actualités juridiques et fiscales... Pour les dirigeants qui souhaitent exploiter au mieux leurs outils informatiques, le site dispense des for-

mations en ligne: gérer ses finances avec Excel, s'organiser avec l'agenda Outlook, créer une plaquette avec Publisher...

### Entrepreneur +, un service en ligne personnalisé et gratuit

Accessible depuis Microsoft Entrepreneur, Entrepreneur Plus a été conçu pour répondre aux besoins des TPE. En fonction du profil de l'entreprise et du visiteur, le programme propose une offre complète de formations, des guides d'accompagnement, un service d'auto-assistance, un conseiller clientèle, des offres commerciales, une lettre électronique bimestrielle



## Repères

**3 527 000**

C'est le nombre d'entreprises de moins de 49 salariés en France.

**438 888**

C'est le nombre de TPE (très petite entreprise employant un à neuf salariés) appartenant au secteur du BTP.

**118 000**

C'est le nombre de TPE (très petite entreprise employant un à neuf salariés) appartenant au secteur de l'immobilier.

**52**

C'est le pourcentage de PME françaises disposant d'un site internet, contre 75% des PME allemandes.

**OFFREZ**  
LE MEILLEUR DE LA GESTION IMMOBILIÈRE

**À VOS CLIENTS**

- 1) Fidélisez vos clients
- 2) Percevez des honoraires permanents
- 3) Augmentez votre chiffre d'affaires

**Gestion**  
immobilière

**MBM**

La Solution Gestion

DE 400 AGENCES PARTENAIRES

Centre de gestion immobilière  
N° Azur 0810312424

personnalisée et Cap Subventions Union Européenne, un service d'accès en ligne aux subventions proposées par l'Union Européenne. Pour bénéficier des services d'Entrepreneur+, il suffit de devenir membre en s'inscrivant en ligne sur : [www.microsoft.com/entrepreneur](http://www.microsoft.com/entrepreneur) et en renseignant le formulaire.

## Accéder aux fonds structurels avec Cap Subventions Union Européenne

L'Europe des 25 compte aujourd'hui près de 22 millions de PME. Entre 2000 et 2006, l'Union Européenne a prévu de débloquer 117 milliards d'euros, dont 9,4 milliards pour la France, afin d'aider les PME/TPE dans leurs projets : créations d'entreprise, embauche, innovation, technologie...

Or, seules 45% des PME européennes ont connaissance de l'existence de ces fonds, 4% d'entre elles déposent des dossiers de candidature et uniquement un quart de ces demandes aboutissent.

Face à ce constat, Microsoft a recensé les différentes bases de données sur les fonds structurels existants et développé un accès en ligne aux 7000 subventions disponibles en Europe concernant l'innovation et le développement. Avec CSUE, les PME et les collectivités locales disposent gratuitement d'une richesse d'informations pour les guider dans leur démarche, elles évaluent leurs droits à l'obtention de subventions, consultent une présentation détaillée des initiatives financières disponibles et distinguent les différentes étapes pour en bénéficier.

## Parole d'expert



**Bertrand Launay,**  
directeur de la division PME PMI  
France de Microsoft France

## Microsoft va soigner les entreprises du bâtiment

Les entreprises du bâtiment connaissent un retard dans l'utilisation des TIC et souhaitent un accompagnement et une impulsion pour combler ce retard. Soutenue par la Fédération Française du Bâtiment, le programme e-bat vise à accompagner en 5 ans, plus de 35 000 entreprises du bâtiment, essentiellement des artisans et PME dans l'appropriation des technologies de l'information et de la communication. Ce projet, composé d'une plateforme globale, offrira sur inter-

net un bouquet de services d'informations et des systèmes logiciels (métiers, gestion, bureautique...). L'objectif d'e-bat est d'accompagner les entreprises du bâtiment dans les usages des TIC pour mieux gérer leurs affaires et leurs chantiers, développer leurs marges et performances, mieux communiquer notamment sur internet et s'adapter aux outils de mobilité. Cette action sur 3 ans devrait toucher 35 000 artisans, TPE et PME du bâtiment.

Comme l'ensemble des PME françaises, les agences immobilières affichent un retard dans l'adoption et l'usage des technologies de l'information et de la communication. Fournissant informations, conseils et bons plans «Microsoft Entrepreneur» participe de notre engagement pour les aider à tirer profit des TIC. De même, «Cap Subventions Européenne», leur facilite par ailleurs l'accès aux subventions de l'Union Européenne. L'objectif de ce programme est de mieux utiliser en France les subventions, et à terme de renforcer la compétitivité de notre économie grâce au levier des nouvelles technologies.



▶ **UNIT** 01 42 93 78 92 P09  
christophe.maurisset.latour@unit.fr

▶ **SE LOGER** 0 826 622 236 2ème couv.  
info-pub@pressimmo.com

▶ **IMMO'FLASH** 01 41 32 38 70 P11  
contact@immo-flash.com

▶ **CBI** 04 90 16 94 84 P38  
benoit.troubat@cbi-troubat.com

▶ **DIRECT ANNONCES** 01 45 72 92 00 P31  
jc.ankaoua@directannonces.com

▶ **ERA IMMOBILIER** 01 39 24 69 00 P19  
nathalie@erafrance.com

▶ **ERIC MEY DEVELOPPEMENT** P29  
0 825 004 124 g.eymeric@eric-mey.com

▶ **EXPLORIMMO** 01 76 62 31 00 P05  
information@explorimmo.com

▶ **GLOBAL VISION** 01 56 360 360 P22  
contact@globalvision.fr

▶ **GUY HOQUET L'IMMOBILIER** P15  
01 45 71 62 39 a.landon@guy-hoquet.com

▶ **PERICLES** 01 41 32 57 00 4ème couv.  
crenner@pericles.fr

▶ **IMOGROUP** 04 37 69 73 50 P07  
info@imogroup.com

▶ **LOGIQUE** 01 45 92 88 50 P21  
logique@wanadoo.fr

▶ **NORMAN PARKER** 01 44 01 88 00 P25  
a.constant@norman-parker.fr

▶ **SACAPP** 0 810 813 030 3ème couv.  
info@capim.fr

▶ **COLDWELL BANKER** P16  
01 56 59 33 94 mjoussely@coldwellbanker.fr

▶ **MBM** 0 825 800 126 P33  
f.moerlen@mbm-immobilier.fr

▶ **PARU VENDU** 04 72 36 55 48 P12  
claire.meunier@comareg.fr

▶ **WEBGENY SOLUTIONS** P23  
0 820 309 054 fdaviet@webgeny.com

▶ **4% IMMOBILIER** 05 56 88 81 68 P37  
ccbas@4immobilier.tm.fr

▶ **VL CONSULTANT** 04 50 28 41 50 P27  
vlconsultantsfrance@gmail.com

▶ **RDV IMMO** 02 40 48 85 50 P35  
info@rdvimmo.com



**02 40 48 85 50**  
info@rdvimmo.com



Cher confrère « RDV IMMO » à maintenant 3 ans !  
Nous sommes agents immobiliers depuis plus de trente ans sur NANTES,

Né du besoin que nous avions de libérer du temps à nos négociateurs pour se consacrer pleinement à la gestion de leur portefeuille d'acquéreurs et à la prospection de nouveaux biens en exclusivité, ce concept ne cesse de se développer et est en parfaite adéquation avec l'évolution de notre métier.

Fort de notre position de leader et de nos 150 agences clientes sur le territoire national nous prenons l'engagement de vous prendre de manière réactive et exhaustive un nombre de rendez-vous extrêmement qualifiés par mois dépendant du volume moyen d'annonces disponibles sur votre secteur.

Nos équipes de négociateurs, uniquement consacrées à la gestion du particulier vendeur par téléphone, travaillent tous les jours de 8h00 à 20h00 du lundi au samedi afin de couvrir totalement les plages de disponibilité des particuliers.

Par cette centralisation totale, vous libérez efficacement du temps et optimisez le nombre de mandats passés sur la pique de façon régulière et stable. En perpétuelle croissance sur le territoire national, nous serons heureux d'étudier avec vous la meilleure des solutions pour votre activité et vos besoins.

**OBJECTIF MANDATS !**

**Vos rendez-vous pris par des professionnels de l'immobilier**



**A VOUS DE SIGNER !**



**www.rdvimmo.com**

# Les experts du JDA



**Gérard Bornot**

Consultant expert en immobilier

P28



**Bernard Charluet**

Consultant formateur

P24



**Céline Montélimard-Dressard**

Responsable service sinistre de la Sacapp

P18



**Bruno Rouleau**

Directeur de la formation et des partenariats du courtier In&Fi

P10



**François Drouin**

Président du directoire du Crédit Foncier de France

P8



**Christophe Cremer**

PDG de Meilleurtaux

P8



**Philippe Taboret**

Directeur du courtier Cafpi

P8



**Didier André**

Directeur de la communication et des partenariats chez Century 21

P29



**Denys Chalumeau**

Fondateur et Président du Groupe SeLoger-Immostreet

P6



**Jean-Pierre Molia**

Président du FNESI

P17



**Michel Mouillart**

Professeur d'économie à l'Université de Paris X Nanterre

P23



**Stéphane Prouzeau**

Porte parole de la Fédération interprofessionnelle des diagnostiqueurs (Fidi)

P15

<b>IMMOBILIER</b> <b>TOULOUSE</b> <b>MIDI-PYRENEES</b>	<b>Du 8 sept. au 10 sept. 2006</b> Parc des expositions Rendez-vous bi-annuel avec des Professionnels de l'immobiliers pour acheter vendre investir financer dans l'immobilier neuf et ancien.	<b>IMMOBILIER</b> <b>RHÔNE ALPES</b>	<b>Du 06 oct. au 08 oct. 2006</b> Palais des Congrès Rendez-vous bi-annuel pour acheter, vendre, investir, financer dans l'immobilier neuf et ancien, maisons et appartements.
<b>HABITAT &amp; IMMOBILIER</b> <b>ANGERS</b>	<b>Du 22 sept. au 25 sept. 2006</b> Parc des expositions Nouveau en 2006 : Maison saine (Isolation naturelle, énergie renouvelable), décoration (art de la table).	<b>HABITAT</b> <b>MACON</b>	<b>Du 13 oct. au 16 oct. 2006</b> Parc des Expositions de Mâcon Habitat, Aménagement de la maison, du bureau et leurs équipements, Décoration, Nature et Immobilier.
<b>IMMOBILIER</b> <b>PARIS &amp; ILE DE FRANCE</b>	<b>Du 29 sept. au 01 oct. 2006</b> Espace Champerret Le Salon de l'Immobilier, carrefour annuel de la rentrée pour l'offre et de la demande.	<b>FORUM DE L'INVESTISSEMENT ET DU PLACEMENT</b> <b>PARIS</b>	<b>Du 13 oct. au 14 oct. 2006</b> Palais des Congrès Porte Maillot Salon de l'épargne, gestion de patrimoine, banques, bourse, assurance, retraite, immobilier, fiscalité et placements divers.
<b>SOLUTION MAISON</b> <b>BAYONNE</b>	<b>Du 05 oct. au 08 oct. 2006</b> Terre plein Pierre Leroy Salon de l'Immobilier, de l'Habitat, de la Décoration, de la Maison et du Bois de Biarritz Anglet Bayonne.	<b>SALONS DE LA MAISON</b> <b>ROUEN</b>	<b>Du 13 oct. au 16 oct. 2006</b> Parc des expositions 4 salons en 1: Salon de l'Habitat, Salon de l'Immobilier, Salon Nature et Jardin, Salon du Bois.
<b>HABITAT &amp; IMMOBILIER</b> <b>ARRAS</b>	<b>Du 06 oct. au 08 oct. 2006</b> Artois expo RDV des agences immobilières, promoteurs, constructeurs, conseillers et tous les métiers qui interviennent dans la construction ou la rénovation.	<b>IMMOBILIER</b> <b>MARSEILLE</b>	<b>Du 14 oct. au 16 oct. 2006</b> Parc des expositions Chanot Salon des promoteurs commercialisateurs, agences immobilières, fédérations nationales et constructeurs de maison individuelle.

## 4% immobilier, ImmoBest et Must Agency

**100 AGENCES !**

*En moins de 5 ans, le réseau des Agences immobilières à Frais réduits a réussi à s'imposer dans le milieu de la transaction immobilière. Critiqué hier, notre concept est éprouvé et séduit aujourd'hui un nombre plus important d'agents immobiliers qui souhaitent passer à la vitesse supérieure. Jean-Louis et Laurent viennent de rejoindre ce réseau et ont ouvert plusieurs agences à l'enseigne 4% immobilier. Tous deux sont des agents immobiliers installés depuis plusieurs années. Ils se sont prêtés au jeu des questions-réponses.*

### Paroles de professionnels de l'immobilier

Propos recueillis par J-M de BOUTSELIS

**"Quel était avant de rejoindre 4% immobilier, votre profil d'agent immobilier ?"**  
 J-L : J'exploitai 6 agences immobilières.

L: Indépendant traditionnel, installé depuis 7 ans aux portes de Poitiers "4% immobilier a-t-il été votre première piste ?"

J-L: Non, j'avais été approché par la plupart des réseaux nationaux, mais aucun ne correspondait à mes attentes.

L: Non, je cherchais dans un premier temps l'appui d'un réseau national avec un concept pour me différencier de la concurrence. 4% immobilier m'est apparu tout naturellement comme étant le meilleur choix.

**"Qu'est-ce qui vous a séduit dans le concept 4% immobilier ?"**

J-L: Incontestablement un réseau qui avance dans le bon sens, avec des valeurs humaines que je partage : respect, accueil, frais réduits. Un réseau de gens sérieux pour des gens sérieux, qui ne se prennent pas au sérieux !

L: Avant toute chose, je souhaitais me démarquer de la concurrence locale. Avec 4% immobilier, j'ai pris des parts de marché.

**"4% immobilier n'a pas nécessairement bonne presse dans la profession, qu'en est-il exactement ?"**

J-L: La profession se trompe de direction ! Elle n'est pas assez à l'écoute de ses clients, pas assez attachée à la relation humaine, à la satisfaction de ses clients et au devoir de conseil.

L: L'opinion de mes confrères est complètement erronée. Moi ce qui m'importe c'est l'opinion et surtout l'appréciation de mes clients.

**"Comment s'est déroulée votre intégration au sein du réseau 4% immobilier ?"**

J-L: Le mieux du monde ! Tout est très clair, précis et performant... Cela s'est fait très simplement, et nous avons ouvert 11 agences.

L: Tout est allé très vite ! La collaboration avec le licencié régional a été extrêmement positive, la formation très profitable et riche sur le plan du Management, commercial, juridique et informatique; et surtout très concrète.

**"Et aujourd'hui, comment cela se passe?"**

J-L: je suis très heureux ! Mes collaborateurs sont très heureux, et mon comptable est très heureux aussi !

L: Tout se passe pour le mieux, malgré une conjoncture morose et des prix très élevés. Nous constatons que les clients vendeurs nous confient plus facilement leur bien; quant aux acheteurs, ils nous sollicitent de plus en plus.

**"Avez-vous d'autres projets ?"**

J-L: Alors que j'étais venu "juste pour voir", je compte ouvrir une trentaine d'agences, mon horizon s'est considérablement éclairci et élargi.

L: Le but n'est pas de foncer tête baissée. Mais j'envisage à très court terme d'ouvrir trois agences :

4% immobilier, ImmoBest et Must Agency.

**CONTACT: C&C BAS**  
 42, Rue de l'Abbé Gaillard  
 33830 BELIN BELIET  
 Téléphone : 05 56 88 81 68  
 E-Mail : ccbas@4immobilier.tm.fr



**MUST Agency**



**Poste :** Expliquer, conseiller et vendre des annonces et autres produits visibles sur le site auprès des professionnels situés à Paris et en Région parisienne. Pour cela, vous travaillerez en étroite collaboration avec l'ensemble de l'équipe et développerez votre portefeuille de clients.

**Profil :** De formation supérieure, vous êtes attiré(e) par Internet et avez fait preuve à travers une première expérience commerciale, d'un sens développé du relationnel et du service client. Interlocuteur(trice) privilégié(e) des professionnels de l'immobilier, vous optimisez votre portefeuille de clients grâce à votre approche de conseil et de fidélisation. Votre autonomie, votre réactivité ainsi que votre connaissance du web et votre maîtrise de l'informatique sont vos meilleurs atouts.

Ce poste est à pourvoir à Paris.  
Fixe + intéressement.

Merci d'adresser votre candidature (CV+ lettre de motivation) sous la référence Tél à :

**Contact :**  
**Hélène SCHAUMAN-BRION**

**Adresse postale :**  
**32, rue Notre-Dame des Victoires - 75002 Paris**  
**E-mail : h.schauman-brion@explorimmo.com**

**Intermédia**, agence du centre-ville de Nantes implantée depuis plus de 25 ans dans le quartier historique de la cathédrale, appartenant à un groupe orienté autour des services de l'immobilier

## Recherche

**Négociateur transactions ( H/F)**

**Profil :** Expérience souhaitée avec bonne connaissance du secteur de Nantes et/ou de sa proche périphérie. Votre relationnel, votre dynamisme, votre sens du contact et du service client, votre autonomie, votre rigueur et votre sens du travail en équipe sont les atouts majeurs de succès dans le cadre de ce poste. Nous vous offrons un statut salarié, et une rémunération motivante directement liée à vos résultats.

**Adresser CV + photo + lettre à Cabinet Intermédia Immobilier - 3 rue d'Erlon 44000 Nantes**  
**Contact : bw@rdvimmo.com – 06 20 77 58 84**

**Le leader européen de l'immobilier recrute Commercial ( H/F)**

**Service développement Franchisé**

Basé en IDF, déplacements en semaine. Formation assurée. Expérience des métiers de l'immobilier souhaitée.

Merci d'adresser CV + lettre de motivation à :

**ERA France**  
Nathalie MARQUET  
42, bis rue Berthier - 78000 Versailles  
ou [developpement@erafrance.com](mailto:developpement@erafrance.com)

**Réseau national comptant + de 450 collaborateurs en France, nous recherchons encore 30 négociateurs en immobiliers sur Paris intra muros et 30 en banlieue parisienne.**

- Statut : non salarié (ex «Agent commercial», nouveau «mandataire civil», en règle !)
- Carte grise et assurance RC Pro en règle !
- Rémunération : 70 à 95% des honoraires agence !
- Formation assurée, à volonté !
- Ordinateur portable et logiciel fournis !
- Outils performants d'un groupe national (fichier commun, publicités...)

**Rejoignez un vrai groupe qui saura récompenser votre travail et vos compétences !**

Demandez notre documentation gratuite par téléphone au 0825 004 124 (prix d'un appel local).

**Site internet : [www.eric-mey.com](http://www.eric-mey.com) ou [www.idimmo.net](http://www.idimmo.net)**

**Périclès, leader français des logiciels pour les métiers de la transaction immobilière** (+4500 agences équipées) recrute pour renforcer son pôle formation, des formateurs free lance en région : profil : expérience dans l'immobilier et intérêt pour la culture informatique et web. (La connaissance de nos logiciels serait un plus). Formation assurée, rémunération attrayante.

**Merci de contacter G.Charpentier**  
**[gcharpentier@pericles.fr](mailto:gcharpentier@pericles.fr) ou tel : 01.41.32.57.00**

## 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**

### CBI TROUBAT

1, Place des Carmes – 84000 AVIGNON

**Tél : 04.90.16.94.84**

**et/ou 06.11.46.34.92**

**Fax : 04.32.74.15.03**

E.mail : [benoit.troubat@cbi-troubat.com](mailto:benoit.troubat@cbi-troubat.com)

**Consultez nos affaires sur : [www.cbi-troubat.com](http://www.cbi-troubat.com)**

**Mandataire pour Paris & région parisienne et régions au Nord de Nantes à Dijon :**

**Jean Cyriaque LE GOFF**

**[jc.lg@cbi-troubat.com](mailto:jc.lg@cbi-troubat.com) et/ou 06.99.09.48.81**

**A VOTRE SERVICE**



# P Périclès.net

## Transaction Immobilière

PLUS DE  
**1400**  
AGENCES  
EUROPÉENNES



A partir de 80 €HT / Mois\*

Périclès.net est le logiciel le plus complet pour gérer au quotidien votre activité commerciale en transaction et en location.

**Périclès**  
www.pericles.fr

#### • Echangez

Particulièrement adapté aux Groupes et aux Réseaux, Périclès.net est conçu pour travailler en multi-accès et en groupement. D'une grande souplesse de paramétrage et d'utilisation, il s'adapte à vos exigences pour offrir intelligemment synergies commerciales et confidentialité.

#### • Communiquez

La transaction professionnelle requiert le maximum de réactivité et la diffusion immédiate d'une information de qualité. Périclès.net vous permet de répandre instantanément tout type d'information par SMS ou par email vers vos clients et prospects ou d'effectuer des transferts automatisés vers les plateformes et intégrations de la presse et les sites Internet partenaires de l'agence.

#### • Optimisez

Périclès.net offre des fonctions évoluées pour gagner en productivité : compatibilité avec les outils de pipes automatisés, envoi de tous les documents en PDF par email, messagerie interne intégrée, gestion des agendas individuels et de l'agence...

#### • Rentabilisez

Périclès.net offre une synthèse des éléments de suivi individuel ou de l'agence pour piloter l'activité, observer ses évolutions, manager son équipe.

**N°Azur 0810 0810 00**

PRIX D'APPEL LOCAL

L'informatique au service de l'immobilier.

53, rue Baudin 93300 Levallois-Perret.  
info@pericles.fr