

# Le Journal de **l'Agence**

L'INFORMATION PRATIQUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

**N°15**

Dossier

## Diagnostics techniques, la liste s'allonge...

Guide High Tech

S'offrir une nouvelle vitrine numérique

Guide Marketing

L'irrationnel dans l'acte d'achat

# Périclès

5500  
AGENCES  
ÉQUIPÉES

LA RÉFÉRENCE DES LOGICIELS EN TRANSACTION IMMOBILIÈRE



Périclès orchestre\* la diffusion  
de vos annonces sur  
les plus grands médias de l'immobilier.

*\* Programmation de base à base sans intervention de l'utilisateur*

PARTENAIRES  
RESPECTANT  
LA NORME  
D'INTEGRATION  
DE PÉRICLÈS



*La liste des partenaires est susceptible d'évoluer régulièrement.  
Vous recevrez les caractéristiques complètes du programme de multi diffusion sur simple demande.*

contact@pericles.fr

N° Azur 0810 0810 00

PREMIER APPEL LOCAL

Périclès  
www.pericles.fr

L'Informatique au service de l'Immobilier

# édito

«Des professionnels peu scrupuleux profitent de la situation tendue des marchés immobiliers». A n'en pas douter, les conclusions de l'enquête de la Direction Générale de la Concurrence, et de la Répression des Fraudes (DGCCRF) vont faire grincer des dents. N'hésitant pas à parler de fraude massive, la DGCCRF juge «nécessaire» une action de contrôle de grande envergure pour vérifier le respect des règles de la concurrence, notamment sur les prix et la fiabilité de l'information. Nous avons évoqué ce phénomène dans nos derniers numéros (13 et 14). Pour prendre les devants et s'inscrire dans une culture de qualité de service, il est indispensable aujourd'hui –les enseignes sérieuses le font–, de faire auditer son agence. Gérard Bornot nous livre la stratégie à suivre (p23). Utile notamment pour éviter de se retrouver dans le collimateur des autorités comme les 830 agences en infraction (sur les 1070 contrôlées). Quant à notre dossier de couverture, il vous propose un point complet sur les nombreux diagnostics. A lire d'autant plus attentivement que là encore les anomalies sont légion : sur 420 entreprises contrôlées, 4 procès-verbaux ont été établis pour tromperie et publicité mensongère et pas moins de 210 rappels à la réglementation. Et dans de nombreux cas, l'indépendance du diagnostiqueur est contestable, dénonce la DGCCRF qui a mis au jour une pratique totalement illégale de versement d'une commission versée par le diagnostiqueur - de l'ordre de 15 à 30% du chiffre d'affaire réalisé - à l'agent immobilier ou au syndic.

**L'équipe du Journal de l'Agence**

Vous souhaitez vous abonner. Vous souhaitez réagir aux articles publiés dans le Journal de l'Agence :

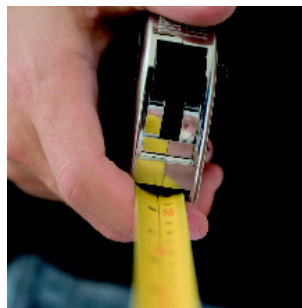
**[www.journaldelagence.com](http://www.journaldelagence.com)**

Magazine diffusé auprès de 33000 professionnels de l'immobilier.



**Journal de l'Agence Editions** • 53, rue Baudin - 92593 Levallois-Perret Cedex • Contact : [info@journaldelagence.com](mailto:info@journaldelagence.com) • **Directeur de publication** : Catherine Renner • **Conception éditoriale** : Bazik Press • **Conception graphique** : Nathalie Minier • **Réalisation / Fabrication** : Immo'Flash - 01 41 32 38 70 • **Imprimerie** : Sagic Viera • **N° ISSN** : 1764-2345 / **N° SIREN** : 449 073 766 RCS Paris.

# Sommaire



## Dossier

> Diagnostics techniques, la liste s'allonge **p13**

## Actualités p6

> Les lecteurs ont la parole.

## Repères financiers p09

> Le retour des banques étrangères en France.

## Dossier p13

> Diagnostics techniques, la liste s'allonge.

## Guide juridique p20

> La jungle des mètres carrés.

## Guide stratégie p23

> Faire auditer son agence.

## High Tech p27

> S'offrir une nouvelle vitrine numérique.

## Guide marketing p30

> L'irrationnel dans l'acte d'achat.

## Guide fiscalité p34

> Crédit d'impôt, tout savoir sur le dispositif Sarkozy

## En Bref

### CBI met en ligne un guide sur la cession

Vous réfléchissez à la vente de votre cabinet de transaction ou d'administration de bien ? Consultez le guide sur les conséquences de la cession mis en ligne par le cabinet CBI-Troubat ([www.cbi-troubat.com](http://www.cbi-troubat.com)). Vous y trouverez une mine d'informations, en complément à l'article consacré à la reprise publié dans le dernier numéro du Journal de l'Agence.

### ERA va en Turquie

Déjà présent dans 18 pays en Europe, ERA Immobilier s'implante en Turquie, un marché de 75 millions d'habitants dont 18 millions à Istanbul. L'objectif du réseau ? Bâtir un réseau de 300 agences en Turquie.

### Cogedim rejoint le groupe Altarea

L'acquisition de Cogedim par Altarea a été définitivement conclue. «Altarea et Cogedim sont deux entreprises gagnantes : toutes deux placent le produit et le client au centre de leur préoccupation. Elles exercent le même métier dans des activités complémentaires et bénéficient d'une excellente notoriété sur leur marché. L'entrée de Cogedim au sein d'Altarea donne naissance à un acteur de référence de l'immobilier», estime Alain Taravella, président fondateur d'Altarea.

### Fichier Commun

Avec 2000 agents immobiliers adhérents au 1er juin dernier (contre 195 fin 2005) et 18 000 mandats exclusifs en ligne (contre 5000 un an plus tôt), les chiffres communiqués lors de la deuxième assemblée Générale du Fichier Français Immobilier de Professionnels (FFIP) sont encourageants. Le FFIP qui compte 222 associations locales (22 seulement en 2005) prévoit de réunir 300 associations locales d'ici la fin de l'année 2007.

## Nominations



### NEXITY

Christine Demesse, antérieurement déléguée générale à la Fédération des Promoteurs Constructeurs rejoint Nexity en qualité de directeur de cabinet du président. Dans le cadre de l'opération de rapprochement avec le groupe Caisse d'Epargne, cette diplômée de l'Ecole Nationale d'Administration, assurera par délégation du Président des missions stratégiques en liaison avec ce groupe bancaire, le comité exécutif et les différents comités opérationnels.



### CLAMEUR

Serge Ivars, président de la Confédération nationale des Administrateurs de biens (Cnab), vient d'être nommé président de Clameur, observatoire des loyers du marché locatif privé en France. Membre fondateur de Clameur, la Cnab, qui est la première organisation professionnelle spécialisée dans la gestion immobilière depuis 1886, regroupe 1400 administrateurs de biens. Ses membres gèrent un tiers du parc de logements privés en France et 40% du secteur de la copropriété.



### BOURSE IMMOBILIÈRE 21

Alain Gaillard, jusqu'à présent vice-président de la Bourse Immobilière 21 à Dijon, succède à Régis Martin en tant que président. Il affiche un double objectif : poursuivre le développement du groupement et répondre aux attentes des clients.

## Bornage, une nouvelle réglementation en vigueur

La réforme des autorisations d'urbanisme rend obligatoire le bornage d'un terrain en vue de sa division à compter du 1er octobre 2007. En vertu de la réforme des autorisations d'urbanisme qui entrera en vigueur à cette date, la réglementation imposera de faire borner tout terrain qui serait divisé. Effectuée par un géomètre expert, cette opération de bornage garantit les limites précises du terrain et par conséquent sa superficie réelle. Actuellement seule la superficie cadastrale (généralement approximative) figure dans un acte de propriété. Sur un plan pratique, un bornage requiert un délai de deux à trois mois, en fonction du «carnet de commandes» des spécialistes, titulaires d'une délégation de services public pour fixer les limites des biens fonciers. Quant au coût, il faut compter quelques milliers d'euros, en fonction de la complexité du dossier.

Vous voulez augmenter vos ventes ?

annoncesjaunes.fr est présent sur pagesjaunes.fr  
1,7 million de visiteurs<sup>(1)</sup> par jour

Qu'attendez-vous ?



**Diffusez vos annonces  
GRATUITEMENT\***  
sur annoncesjaunes.fr !

\*Offre valable jusqu'au 31/12/07, 3 premiers mois gratuits,  
nombre d'annonces illimité, durée minimum d'engagement de 6 mois.

Service Client  
du lundi au vendredi de 9h à 18h

**N°Azur 0 810 136 136**  
PREMIER APPEL LOCAL

servicepro@annoncesjaunes.fr



Source: (1) Médiamétrie - eSsa - Q10, Juin 2007 - Nombre de visiteurs sur pagesjaunes.fr - Pages Jaunes Moteur Annonces - SA au capital de 5 000 000 € - 7 Avenue de la Cristallerie - 92317 Suresnes Cedex - RCS Nanterre 481 000 743 - www.annoncesjaunes.fr - 0907 - 5070

Tous les biens immobiliers ont leur place.  
Avec annoncesjaunes.fr, les petites annonces deviennent GRANDES



annoncesjaunes.fr

## Les lecteurs ont la parole



L'article consacré à la Garantie des Risques Locatifs a suscité de nombreuses réactions. Nous y relations la difficulté d'accès à certaines informations. Les organismes concernés ont souhaité apporter des précisions, et indiquer les bonnes portes d'entrées dans ce dispositif récemment mis en place par les pouvoirs publics.

### Nous optimisons le fonctionnement de la GRL

Comme tout bon vin qui doit vieillir pour être meilleur, je vous précise aujourd'hui que le dispositif est opérationnel depuis mi-avril 2007, que nous optimisons son fonctionnement pour le rendre encore plus accessible aux locataires et propriétaires. Depuis le 15 juillet, le locataire saisit son PASSEPORT PASS-GRL® en ligne sur le site [www.grlgestion.fr](http://www.grlgestion.fr) et accède en quelques minutes à la validation de son éligibilité au dispositif. Il présente ce document au propriétaire avec les pièces justificatives dont la liste lui a été fournie par le système informatique. Le propriétaire peut ensuite, s'il le souhaite, souscrire la garantie risques locatifs auprès d'un assureur partenaire, dont la liste se trouve dans la rubrique «partenaires», sur notre site internet mentionné ci-dessus.

**Pascale Lemaitre, GRL Gestion**

### Segap Partenaire de GRL

Le dispositif GRL vise à favoriser l'accès au parc locatif privé pour les locataires ayant des difficultés à trouver un logement. Pour ce faire, l'Etat et les organismes du 1% logement ont décidé de mettre en place cette nouvelle garantie PASS-GRL® (Garantie des Risques Locatifs) afin de rassurer bailleurs et ADB. L'éligibilité des locataires est simple. Elle se fait sur le site de GRL Gestion, dès lors que les revenus dépassent de deux fois le montant mensuel du loyer et charges. Les locataires en CDI,

dont les revenus sont plus de trois fois supérieurs au loyer et charges ne sont pas éligibles, sauf si le bailleur exige une caution solidaire et que le locataire n'est pas en mesure d'en fournir une. Dans ce cas, le système GRL se substitue à la caution. L'ADB ou bailleur isolé qui souscrit ce contrat PASS-GRL® auprès d'un assureur partenaire peut alors bénéficier des garanties suivantes :

1. Couverture des loyers et charges pendant la durée du bail et/ou les indemnités d'occupation acquises dans la limite de 2300 € mensuel.

2. En cas de détérioration immobilière, remboursement des frais à hauteur de 7700 € par logement et par sinistre avec une franchise de deux mois de loyers et charges.

Ce dispositif est ouvert au bailleur isolé et aux ADB. Seul, les taux diffèrent: 1,8% pour les ADB, 2,5% pour les bailleurs isolés. Les garanties sont identiques. SEGAP a choisi d'être partenaire de GRL Gestion afin de promouvoir ce produit au travers de son contrat «loyers impayés». La SEGAP dispose d'une délégation de gestion totale de la compagnie d'assurance Brit Insurance. Très solide financièrement, cette compagnie justifie de tous les agréments pour diffuser les contrats «Loyers Impayés» sur le marché français, DOM-TOM inclus. Quand un locataire a obtenu son PASS-GRL®, il le fournit à son futur bailleur ou ADB qui le vérifie en fonction des éléments remis par le locataire (fiche de paye, avis d'imposition, relevé Assedic...). Le bailleur ou l'ADB souscrit alors en ligne ([www.assurancegrl.com](http://www.assurancegrl.com)) le contrat d'assurance PASS-GRL® auprès d'un assureur partenaire tel SEGAP. Pour un locataire déjà en place, le bailleur ou l'ADB n'a pas à demander de passeport. Dans ce cas, le locataire est éligible s'il n'a pas présenté d'incident de paiement au cours des six derniers mois et que le bail a au moins six mois d'existence.

**Geraud Puechaldou, Robert de Viennay, SEGAP, [www.segap.com](http://www.segap.com)**



**Bernard Cadeau,**  
président du  
groupe Orpi.

### « Il n'y a pas de rapport entre la crise américaine et notre marché immobilier »

A l'heure où les interrogations se multiplient sur l'étendue des pertes causées par les subprimes, Bernard Cadeau, président du réseau Orpi, tient à préciser que « ce qui se passe actuellement aux Etats-Unis relève avant tout d'une crise financière. Il ne s'agit pas du tout d'une crise immobilière. Les banques américaines ont pris des risques en accordant des prêts immobiliers à des personnes non solvables. En France, les établissements prêteurs examinent la situation des personnes et non la valeur de leur bien immobilier comme aux Etats-Unis. Les prêts ne sont donc accordés qu'à des personnes solvables. De surcroît, le marché immobilier français présente une caractéristique structurelle qui est un facteur de soutien des prix: la demande en logements reste supérieure à l'offre. Nous l'observons chaque jour au sein de notre réseau. De surcroît, la déductibilité des intérêts d'emprunts reste un signal fort en faveur de l'accès à la propriété. Il n'y a pas de rapport direct entre la crise financière américaine et l'évolution de notre marché immobilier »

**L'enquête de la DGCCRF discrédite une partie de la profession. N'hésitez pas à nous faire part de vos commentaires et de vos réactions, en nous écrivant :**

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

Pour recruter des mandats vendre ou louer un bien,  
**ParuVendu**, la clef de vos contacts  
**100% efficace.**

ParuVendu n°1 de la Presse Gratuite d'Annonces.

Un réseau de **280 éditions locales**, 15 millions de lecteurs  
chaque semaine<sup>(1)</sup>.

Le site **www.paruvendu.fr**, 52 millions de visites en 2006<sup>(2)</sup>  
20 000 annonceurs professionnels de l'immobilier  
plus de 1 200 000 internautes inscrits aux services ParuVendu.fr

**NOUVEAU** : découvrez sur ParuVendu.fr  
la nouvelle chaîne Immobilière.



**ParuVendu**  
www.paruvendu.fr

Contactez-nous au : **0 810 155 810**  
(coût d'un appel local)

ATTENTION  
**100% EFFICACE**



“  
L'immobilier  
est votre métier !  
Et le Crédit ?”

Rejoignez le 1<sup>er</sup> Réseau  
National Franchisé de  
Courtiers en Crédits !

+de 95  
Agences  
à ce jour



L'agence In&Fi Crédits de Bourges (18),  
dirigée par Paola et Pascal ROLLET, fondateurs d'une  
enseigne immobilière (4 agences) nous expliquent :

*“ J'ai adhéré à la franchise In&Fi Crédits car c'est l'enseigne qui possède  
l'infrastructure suffisante pour assurer un développement à long terme :  
nombre d'agences, notoriété, ouverture de succursales, formation des  
collaborateurs...”*

*Le réseau In&Fi Crédits permet aux franchisés de proposer à leurs  
clients l'ensemble des financements du marché : regroupement de  
prêts, crédits immobiliers, prêts personnels. Nous pouvons répondre  
à tous les besoins de la famille. Les clients bénéficient de conditions  
très avantageuses.*

*Un agent immobilier a deux objectifs commerciaux :  
Il doit s'assurer de la solvabilité du client qui visite des maisons pour  
ne pas perdre de temps.  
Il a besoin d'un professionnel qui gère le crédit jusqu'à l'acte authentique  
pour éviter les ventes annulées ou retardées. Un courtier In&Fi Crédits  
répond parfaitement à ces deux exigences. Très disponible, il peut définir  
le niveau d'investissement auquel le client peut prétendre. La demande  
de crédit est traitée par le partenaire bancaire le mieux adapté au dossier.  
Oui, je renouvelle ma confiance à In&Fi Crédits ! ”*

Pour obtenir  
plus de renseignements,  
contactez-nous :

Natacha Rousseau - Tél. : 01 34 57 20 05

e-mail : [nrousseau@inandfi.fr](mailto:nrousseau@inandfi.fr)

ou consultez notre site :

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

In&Fi  
CRÉDITS  
[www.inandfi.com](http://www.inandfi.com)

# Le retour des banques étrangères en France



*Les établissements de crédits étrangers qui avaient tenté une percée sur le territoire au début des années 90 sont de retour sur la scène hexagonale. Décryptage.*

Après une arrivée désordonnée, voire cacophonique, lors de l'ouverture du marché financier européen en 1992, qui s'est parfois traduite par un repli quasi-immédiat pour certains, l'implantation des banquiers étrangers, et notamment voisins de nos frontières, n'en est pas moins réelle. Tandis qu'on a beaucoup parlé du rapprochement potentiel entre l'italien Unicredit et la Société Générale avant l'été, c'est le bon moment pour faire un point sur la situation. La guerre des Banques aura-t-elle lieu ?

## L'invasion annoncée en 1992 n'a pas eu lieu

Et pourtant les candidats étaient nombreux à en croire les autorités. Souvenons-nous. 1992. La mise en œuvre des décrets européens permet la libre circulation des capitaux et parallèlement l'ouverture des frontières aux établissements de crédit de toute l'Europe. Le catastrophisme médiatique s'en arrange et promet de durs lendemains aux banquiers français, engoncés dans leur conservatisme domestique, protégés en cela par

une législation contraignante mais également protectrice.

En l'espace de quelques mois, notre pays voit arriver les vagues anglo-saxonnes (Barclay's, Morgan Trust Company, National Westminster Bank, JP Morgan, Abbey National, Woolwich, City Group...), espagnoles (CaixaBank), portugaises (Banco Pinto y Sotto Mayor, Caixa Géral de Depósitos), belges et néerlandaises (Fortis, ING), et, dans une moindre mesure, italiennes et allemandes. Un démarchage très dynamique, tant des clients que des employés bancaires français d'ailleurs, se fait jour. Il correspond, tout étant lié, avec un mouvement de baisse des taux sans précédent et à une déréglementation des marchés financiers, et donc avec des arguments pour proposer des taux variables attractifs. Si l'accédant n'a pas succombé aux sirènes du taux variable dans son ensemble, l'investisseur y a vu, avec raison au moins pendant quinze ans, des opportunités non négligeables. De plus, l'ensemble du système bancaire a contribué à la prolifération de ce type de crédit auprès de la clientèle professionnelle, ne serait-ce que pour les prêts à court et moyen terme.

## Les erreurs commises ont durement entamé le credo des établissements étrangers

La confrontation avec la réglementation nationale, principalement sur la rémunération des comptes, a été mal appréhendée. Si la remise à plat de cette législation de la fin des années 60 était prévisible, la résistance des pouvoirs publics face aux dangers d'une libéralisation non anticipée, et les conséquences pour le secteur bancaire non préparé à cette disposition, a refreiné les ardeurs, avec même des sanctions inattendues. La fiscalité nationale, notamment sur les actifs financiers, réorientée au gré des mouvements politiques au pouvoir, a donné le tournis aux directions générales. La résistance des foyers à l'attractivité des taux variables n'a pas du tout été assimilée. Le panel de services proposés en accompagnement de l'offre directe a été trop souvent restreinte, et donc insuffisante pour captiver l'utilisateur. Enfin, les moyens humains recrutés par les succursales de banques

étrangères n'ont pas toujours été en adéquation avec la stratégie globale de conquête, et elles ont souvent privilégié la compétence, et la cherté des salaires, au détriment d'une adaptabilité aux méthodes de l'établissement étranger. Conséquences : turnover important, peu de services, fiscalité et réglementation nationale difficiles à parer, résistance des usagers au taux variable..... C'est pourquoi, à peine quelques années plus tard, on a vu repartir, plus ou moins élégamment, une partie de ces enseignes (NatWest, City, Morgan...). Et pour celles qui n'ont pas fait marche arrière, ce furent des réorganisations, des coupes sombres dans les effectifs, des repositionnements. Alors ? Echec ou juste une mission prospective ?

## Et pourtant les conséquences ont été immenses pour tout à chacun...

Avant tout parce que s'il n'y avait pas eu arrivée d'une concurrence agressive, la réaction des banques françaises aurait été plus lente. Ensuite, parce qu'avec les réactions nécessaires sont apparues aussi l'imagination, la sophistication des produits, la multiplicité des offres (parfois même excessive), la recherche d'une amélioration des services.... Certes cette recherche s'est souvent faite au détriment d'autres services, généralement plus basiques et qui semblent plus utiles aux yeux des usagers, mais elle a permis de comparer, et de sécuriser. Le système bancaire français demeure l'un des plus rassurants au monde, si ce n'est le plus sûr, et en tout cas le plus encadré. Le poids des institutions a aussi ses côtés confortables pour le consommateur... On peut aussi logiquement s'interroger sur la maturité de l'usager bancaire qui a vu essentiellement, et tout d'abord, dans ces transformations son avantage financier. La concurrence exacerbée a obligé les banquiers à complexifier leurs offres, rendant moins lisibles les inconvénients ou les risques. C'est pourquoi, depuis quelques mois, les autorités européennes et nationales ont mis en branle un arsenal de dispositifs

visant à améliorer l'information de l'acheteur, mais le rapport de force n'est pas toujours en faveur de ce dernier, notamment lorsqu'il est fortement demandeur.

## Les banquiers français investissent l'international

Par ailleurs, et c'est moins visible pour le quidam, cette situation a généré des fourmillements dans les appétits investisseurs des banquiers nationaux. Du coup, de proies bénies par un marché domestique surprotégé, les banques françaises ont massivement entamé une stratégie de prises de participation à l'étranger : Grèce, Pologne, Italie, Roumanie, Russie, Ukraine, Inde..... et tant d'autres destinations.

Le but recherché ? D'une part, une diversification géographique des sources de profits, avec le développement de métiers dans des conditions moins contraignantes qu'en France (crédit à la consommation, capital investissement, gestion d'actifs financiers....). D'autre part, un délaissement d'un marché domestique mature, et peu rentable au final, au profit de secteurs générateurs de meilleures marges. Il faut savoir qu'actuellement près des 3/4, des profits comptables réalisés par la Société Générale ou par le groupe BNP Paribas le sont hors de nos frontières. Et que plus de 60 % des effectifs de ces groupes ne sont plus localisés en France. De là à dire que les banquiers français ont senti le vent venir.....

## A quoi faut-il s'attendre pour demain ?

Les principaux rapprochements capitalistiques sont à ce jour entamés. Dans le paysage bancaire mutualiste, les fusions entre caisses ou banques régionales vont se poursuivre. Les enseignes Crédit Agricole, Crédit Mutuel et Banques Populaires devraient réduire le nombre de leurs représentants autour d'une douzaine chacune dans les prochains mois. Le groupe des Caisses d'Epargne rationalise aussi son maillage national dans les

mêmes proportions. BNP Paribas et Société Générale savent qu'elles sont condamnées à s'allier, entre elles mais c'est peu probable sauf si on le leur impose, ou avec d'autres groupes financiers internationaux, de façon amiable ou au risque de supporter des salves inamicales sur leur capital en Bourse. Les autres n'existent déjà plus, si on excepte la Banque Postale. De leur côté, les banques étrangères continuent d'observer l'évolution de notre marché, et de s'intéresser aux niches. Il ne faut pas s'attendre, selon moi, à des constructions de réseaux bancaires très étoffés, mais plutôt à des antennes de représentation installées dans des métropoles stratégiques, qui développeront des tissus de mandataires pour investir des zones moins denses, ou qui noueront des partenariats avec des réseaux de prescripteurs professionnels, comme les courtiers, pour capter des nouveaux clients qualifiés, en fonction de leurs objectifs commerciaux du moment. Cette stratégie d'implantation par touches assure aux décideurs des coûts d'implantation réduits – ce qui coûte cher dans une banque, ce sont les locaux, les hommes et l'informatique – une réactivité très forte, une adaptation des moyens aux volumes traités ou attendus, un prix d'acquisition des clients clairement identifié et budgété. Et pour peu que l'établissement bancaire soit structurellement collecteur sur son marché domestique, le coût de refinancement est presque nul.

## Les banques françaises fragilisées

Dans les faits, cela signifie que la Banque n'a quasiment pas d'obstacle pour proposer des offres commerciales agressives adaptées à la clientèle qu'elle veut toucher. Car ne nous berçons d'aucune illusion, toutes les banques cherchent au final à peu près les mêmes clients : un patrimoine existant ou en constitution, des revenus conséquents et si possible récurrents, un profil plutôt consommateur mais avec de la garantie à proposer ! Pour satisfaire cette clientèle, les banques françaises doivent consentir des efforts sur leurs marges, elles-mêmes alourdies par des charges

fixes conséquentes du fait de la taille de leur réseau, de la gestion des volumes d'encours, d'une absence de gestion commerciale antérieure, et des provisions supportées sur les risques engrangés. Ajoutons à cela une gestion des effectifs délicate et plombée par les recrutements des années 70-80 dus au développement intense des points de vente, et une perte visible de compétences techniques depuis une dizaine d'années qui a rendu les clients exigeants, velléitaires et infidèles. Les Banques françaises ne sont donc pas capables de rivaliser, et ne peuvent jouer que sur le caractère national de l'enseigne et du capital confiance malgré tout acquis pour se prévaloir d'une pérennité, au moins quant à leur présence de proximité. A ce jour l'empathie ne suffit plus seulement, et au mieux le client courtisé par d'autres acceptera tout au plus de conserver une relation avec un « petit » compte, peu rentable pour le banquier. Enfin, la question du taux fixe reste non traitée. La France demeure une exception mondiale dans la distribution de crédits à taux fixe. La mise en œuvre des dispositions prévues par la circulaire

financière internationale, dite « Bâle 2 », dès fin 2007 aurait dû fortement chahuter les habitudes. Mais les soubresauts des marchés financiers et le relèvement répété des taux directeurs de la Banque Centrale Européenne de ces derniers mois ont contrarié cette ligne. Ce ne sera que partie remise car il paraît inéluctable qu'avec l'allongement de la durée des crédits immobiliers, le recours au taux fixe ne sera plus possible, et ce surtout si les banques étrangères présentes en France demeurent fermes sur leurs positions de ne pas offrir ce type de support aux prêts qu'elles consentent.

## Qui sont-ils, ces envahisseurs de l'ombre ?

Leur profil est sensiblement le même que celui de nos établissements nationaux qui investissent à l'étranger. Des caisses d'épargne ou des banques, installées depuis longtemps sur leur marché domestique, qui cherchent avant tout une diversification dans leur

activité, qui veulent une tête de pont sur un autre territoire géographique que le leur traditionnel, ou qui recherchent une place de leader sur des niches d'activité. Des établissements espagnols comme la Kutxa Bank, italiens comme Micos Banca, néerlandais comme Robeco, américains comme General Electric Money Bank, pour l'instant. La City s'interroge sur son retour. Unicredit attend l'opportunité. Il ne serait pas non plus hérétique de voir arriver des banques chinoises ou indiennes qui consolideraient leurs risques domestiques avec des garanties plus appréciables, même au détriment d'un affaiblissement de leurs marges. Tout dépendra du dynamisme économique français et surtout de la vitesse à laquelle le système bancaire va achever sa restructuration. En fonction de la réponse, on assistera à une guerre de monstres pour des parts de marché, ou à des investissements sporadiques qui feront l'effet de guérillas sur des populations ou des créneaux d'activité pré ciblés et rentables.

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



**directannonces**  
Le spécialiste de la pige immobilière

**Ventes ou locations immobilières**

**Tous les matins, votre pige complète dès 09h00**

**Agents immobiliers, experts, certificateurs, administrateurs de biens...**

Soyez le premier informé des nouveaux biens en vente ou à la location et **ENTREZ DE NOUVEAUX MANDATS.**

Depuis 1998, Directannonces est le leader du marché de la pige immobilière : c'est la Revue de Pressa Directannonces. Recommandée par la quasi-totalité des réseaux, Directannonces vous propose des solutions simples, efficaces et innovantes pour votre prospection.

Notre pige (avec **3 mises à jour quotidiennes**) vous indique les changements de prix, l'adresse du vendeur (lorsqu'elle est disponible) et peut être intégrée dans les principaux logiciels.

Nouveau

Découvrez le logiciel **Directmandat**, fourni sans supplément, out l'idée et ultra pratique de suivi et de contrôle de la prospection.

**Un mois d'essai gratuit**  
en appelant le **01.45.72.92.00**  
ou sur [www.directannonces.com](http://www.directannonces.com)



**Swixim**<sup>®</sup>

**Réseau immobilier**



**Prenez  
la bonne décision !**

## **Créez votre agence immobilière**

Vous bénéficierez de :

- L'image de marque, **Swixim<sup>®</sup> L'immobilier gagne en assurance<sup>®</sup>**
- Plus de clients, grâce aux garanties exclusives **Fiabilhome<sup>®</sup>** et **Sérénhome<sup>®</sup>**
- Plus de performance de vos Courtiers grâce au modèle **Swixim<sup>®</sup>**
- Une exclusivité territoriale
- Une redevance fixe, assurant votre rentabilité
- Et tous les services d'un réseau

L'enseigne **Swixim<sup>®</sup>**, **vosre marque de qualité.**



En Suisse et en France, plus de 100 Agents et Courtiers Swixim<sup>®</sup> ont déjà pris la bonne décision.

Vous aussi, contactez :

Swixim<sup>®</sup> France  
130 rue P. Corneille / 21b rue Part Dieu 69003 LYON  
info@swixim.com

**N°Azur 0 810 800 100**  
PRIX APPEL LOCAL

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

**Swixim<sup>®</sup> Réseau d'Agences et Courtiers**  
Chaque franchisé est juridiquement et financièrement indépendant  
**+** **L'immobilier gagne en assurance<sup>®</sup>**

# Diagnostics techniques, la liste s'allonge

*Surface, termites, amiante, plomb, performance énergétique, état des installations de gaz et d'électricité... la liste des contrôles nécessaires pour procéder à la vente ou à la location d'un logement, ne cesse de s'allonger. Et de compliquer la tâche des professionnels. Ce qu'il faut savoir pour ne pas crouler sous les formalités.*

De la transaction à la location, la liste des diagnostics immobiliers ne cesse de s'allonger et vient, de fait, compliquer la tâche des professionnels de l'immobilier. Depuis le 1er juillet 2007, le diagnostic de performance énergétique (DPE) qui était déjà obligatoire pour toute vente de logement à partir du 1er novembre 2006, s'applique désormais à la location (arrêté du 3 mai 2007, JO du 17 mai). A compter du 1er novembre 2007, les vendeurs devront également diagnostiquer la sécurité des installations de gaz. L'électricité viendra ensuite (voir tableaux des diagnostics). Nouvelle obligation qui incombera sans doute aux bailleurs courant 2008. Il est

également prévu, à compter du 1er janvier 2013, l'obligation de fournir un état de l'installation d'assainissement non collectif (pour les logements non raccordés au réseau public). Ces diagnostics s'ajoutent évidemment à ceux déjà rendus obligatoires au fil des ans depuis plus d'une décennie.

## La coupe déborde chez les professionnels

Tout a commencé par la loi Carrez, promulguée le 18 décembre 1996 (décret du 23 mai 1997), instituant l'obligation pour le vendeur d'un logement d'en indiquer la superficie dans le compromis et l'acte de vente.

Ce fut ensuite le tour des diagnostics amiante, plomb, termites... puis de l'état des risques naturels et technologiques à compter du 1er juin 2006, suivi par le diagnostic de performances énergétiques. Le tout devant être réuni dans un dossier de diagnostic technique (lire encadré). Cette avalanche de diagnostics vise évidemment à renforcer l'information et la sécurité des consommateurs. «On s'oriente vers le carnet de santé du logement, de l'immeuble, constate René Pallincourt, le président de la Fnaim, nous sommes dans une société très consumériste, ce qui nous oblige à nous adapter en permanence». Mais quand c'est trop, c'est trop ! Assurément, l'entrée en vigueur du DPE est loin de faire l'unanimité. Ce diagnostic, s'il vise un objectif louable : le développement durable et la diminution des gaz à effet de serre, n'en demeure pas moins très délicat dans sa mise en oeuvre. «Il doit comporter une série de préconisations pour améliorer les performances énergétiques du logement, préconisations qui se veulent une aide à la décision des



**René Pallincourt**

“ Nous sommes dans une société très consumériste. La multiplication des diagnostics renforce l'information et la sécurité des consommateurs. Ce qui nous oblige à nous adapter. ”

acquéreurs, explique René Pallincourt, mais en réalité cela décourage les acquéreurs potentiels». Car l'ennui, c'est qu'il révèle la médiocrité du parc immobilier français. Le diagnostic doit, en effet, indiquer les consommations annuelles par énergie utilisée (chauffage, eau chaude, eau froide) et leur coût. «Les logements se verront attribuer deux étiquettes distinctes : l'étiquette énergie relative à sa consommation d'énergie avec une note de performance énergétique allant de A (logement économe) à G (logement énergivore) ; et l'étiquette climat relative à l'impact des consommations sur l'émission de gaz à effet de serre (GES) avec une note allant également de A (faible émission de GES) à G (forte émission de GES). Cette échelle de notation s'apparente à celle déjà présente pour les appareils électroménagers, bien que les moyennes constatées soient entre D et F contrairement aux appareils électroménagers», explique Qualiconsult Immobilier, filiale de Qualigroup et spécialiste des diagnostics immobiliers et des états des lieux. Bref, ce diagnostic, s'il n'oblige pas le propriétaire à faire des travaux puisqu'il n'a qu'une valeur informative, aura forcément une incidence sur le comportement des acquéreurs et des locataires. «Une majorité des logements affiche des performances très mauvaises, note encore René Pallincourt, neuf logements sur dix enregistrent 250 à 270 kw/m<sup>2</sup>/an (étiquette E minimum) alors que pour obtenir un résultat correct, il faudrait 150 kw/m<sup>2</sup>/an». En juillet dernier, Jean-Louis Borloo, le nouveau ministre de l'Ecologie, du Développement et de l'Aménagement durable, n'a d'ailleurs pas manqué de réunir les professionnels du bâtiment et de l'immobilier pour débattre de l'efficacité thermique en matière de logement résidentiel, prélude au fameux Grenelle de l'Environnement. Au cours de cette réunion le ministre a réaffirmé sa volonté



**Jean-Luc  
Lieutaud**

“ Il faut que les pouvoirs publics réfléchissent à une simplification des procédures : les décisions devraient gagner en souplesse ! ”

## Dossier de diagnostic devient obligatoire

A partir du premier novembre prochain, l'ensemble des diagnostics amiante, plomb, termites, risques naturels et technologiques, performance énergétique et installations intérieures de gaz et d'électricité devront obligatoirement être regroupés dans un dossier de diagnostic technique. Ce dossier devra être communiqué par le vendeur et joint à la promesse de vente ou, à défaut, à l'acte définitif notarié.

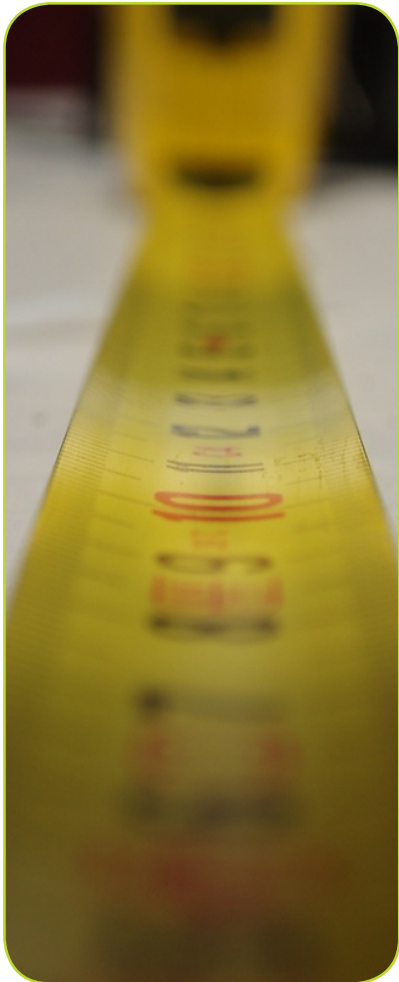
Pour ce qui concerne le plomb, l'amiante, les termites, les installations de gaz et d'électricité, l'absence de documents en cours de validité ne permettra pas au vendeur de s'exonérer de la garantie des vices cachés. A défaut de document valable pour les risques naturels et technologiques, l'acquéreur aura la possibilité de demander, par voie de justice, la résolution du contrat ou une diminution du prix. Quant au diagnostic de performance énergétique, il n'a qu'une valeur informative. A une échéance plus lointaine, c'est-à-dire au 1er janvier 2013, le dossier de diagnostic technique devra être complété d'un autre document : l'état de l'installation d'assainissement non collectif. Il concernera toute maison ou logement collectif non raccordé au réseau public de collecte des eaux usées. Il sera établi sous la responsabilité de la commune.

de réduire le nombre d'épaves énergétiques et de faire progresser le niveau moyen de performance énergétique aujourd'hui situé à 280 kw/m<sup>2</sup>/an. «Le DPE concerne en effet 30 millions de logements, poursuit le président de la Fnaim, d'où la nécessité de légiférer et notamment d'apporter des aides aux propriétaires pour qu'ils aient intérêt à faire des travaux. Le problème se pose non seulement à la vente mais aussi à la location. Le locataire n'hésitera pas à se retourner contre son propriétaire pour exiger qu'il fasse des travaux. On parle de 20 000 euros par logement ! Selon la Fidi (Fédération interprofessionnelle du diagnostic immobilier), le DPE gagnerait à être accompagné de moyennes de référence par type de logement d'une même zone géographique pour faciliter son appréciation par le propriétaire et l'inciter, en fonction des situations, à se rapprocher des standards de son quartier ou à «faire mieux» que son voisin. Elle appelle donc à la constitution d'une base de données nationale. «Pour inciter les copropriétaires à faire des travaux,

il faut que les pouvoirs publics leur accordent des avantages fiscaux incitatifs. Même chose pour la copropriété qui ne peut rien déduire des travaux qu'elle engage. En outre, les décisions liées aux travaux nécessaires pour réduire les gaz à effet de serre doivent être rendues plus souples, indique Jean-Luc Lieutaud. «Il faut aussi que les pouvoirs publics réfléchissent à une simplification des procédures entre l'Adème, les Conseils généraux, l'Anah, poursuit-il, il y a une harmonisation à mettre en place. D'une région à l'autre, l'Anah ne propose pas les mêmes aides partout et c'est un véritable parcours du combattant».

## Un rôle renforcé

La multiplication des diagnostics ne simplifie pas non plus la tâche des professionnels, qu'ils soient agents immobiliers ou administrateurs de biens. D'autant que certains diagnostics ont une durée de validité relativement longue. Pour le propriétaire qui détient un seul logement, la conservation de ces documents ne pose évidemment pas problème. Il n'en va pas de même pour les bailleurs disposant de plusieurs logements ou de professionnels gérant des centaines de lots. Notamment pour le DPE en matière de location. « Cette mesure concernant près de 1 800 000 logements qui changent de locataires chaque année, l'ensemble des acteurs de la profession s'interroge sur l'organisation à mettre en place.



Outre l'aspect financier, la principale problématique qui va se poser pour tous les grands bailleurs publics et privés sera l'archivage d'un si grand nombre de diagnostics valables 10 ans et devant être joints à tout bail. D'autant plus que le DPE pour la location est le premier d'une longue série de diagnostics qui constitueront le dossier de diagnostics techniques:

le plomb, prévu en 2008, le gaz et l'électricité certainement en 2009», analyse Qualiconsult. D'où son idée de stocker les diagnostics sur un site internet sécurisé «Cette solution permet à tous les bailleurs de retrouver en quelques secondes tous les diagnostics faits pour un appartement donné, tout en rappelant leur date de validité». Une

## Diagnostiques et rentabilité locative

Pour le vendeur, le coût des diagnostics n'est pas négligeable. Car il doit non seulement payer à l'agent immobilier sa commission mais aussi le coût de l'intervention du ou des professionnels requis pour être en conformité avec la nouvelle législation. Il peut toutefois augmenter son prix de vente pour faire supporter ce coût à l'acquéreur. Cela suppose que le bien soit proposé à une valeur de marché. Pour l'investisseur, les conséquences ne sont pas non plus négligeables. Certes, pour le moment, le seul diagnostic nécessitant le recours à un spécialiste est le DPE, l'état des risques naturels et technologiques étant établi en fonction des éléments fournis par la collectivité locale.

Son coût n'est cependant pas négligeable, de l'ordre de 200 à 300 euros. Soit pratiquement l'équivalent d'un mois de loyer pour un petit studio acquis 80 000 euros et loué 350 euros, le rendement du placement s'établit à 5.25 % hors diagnostic et à 4.90% frais de diagnostic réduits. Reste que l'investisseur placé sous le régime réel peut déduire de ses loyers les frais liés aux diagnostics. Impossible, en revanche pour qui se place sous le régime micro foncier puisque la déduction de 30% est sensée compenser tous les frais.

**Ouvrez votre agence immobilière**  
certifiée Guy Hoquet |

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

Depuis plus de 40 ans le réseau GUY HOQUET L'IMMOBILIER bénéficie d'un développement et d'un savoir-faire exceptionnels dans le monde des réseaux de franchises. Notre succès repose sur la qualité des équipes et des services qui vous accompagneront au quotidien. Réseau, formation, ouverture et succès de votre agence GUY HOQUET, nous restons présents à vos côtés dans toutes vos démarches. De nombreuses opportunités d'implantation dans un marché immobilier performant s'offrent à vous.

- 1. service développement certifié Réseau ISO 9001
- 2. formation initiation & soutien certifié Réseau ISO 9001
- 3. réalisation plans & décrets certifié Réseau ISO 9001
- 4. service marketing personnalisé certifié Réseau ISO 9001
- 5. service achats personnalisé certifié Réseau ISO 9001

**SA Guy Hoquet Immobilier**  
1 Quai de Suresnes  
75005 PARIS  
Tél: 01 45 71 62 21  
accueil@web@guy-hoquet.com

**Contactez-nous !**  
N° Vert 0811 740 024  
\* Prix de appel hors

**De projet vers la réussite, Guy Hoquet L'Immobilier...**



initiative que la Cnab approuve. Tout comme l'idée de faire figurer dans les annonces la catégorie dans laquelle se situe le logement. «Cela nous permettrait de cibler plus rapidement les locataires intéressés par un logement, note Jean-Luc Lieutaud, je ne vois qu'un seul inconvénient à cette information : les annonces des journaux coûteraient plus cher puisque les tarifs sont à la ligne».

Le renforcement de la réglementation au moment de la vente ou de la location d'un bien a cependant un aspect positif : l'agent immobilier et l'administrateur de biens deviennent incontournables. D'autant qu'à défaut de se conformer à la réglementation, le vendeur comme le bailleur s'exposent à de lourdes sanctions. Le défaut de diagnostic entraîne une amende qui peut aller jusqu'à 1 500 euros pour un particulier et à 7 500 euros pour une personne morale. Et pour certains diagnostics (plomb, amiante, termites, gaz...), vendeur et bailleur ne peuvent en aucun cas s'exonérer de la garantie de vice caché et risquent même d'être poursuivis pénalement. Bref, l'acte de vendre ou de louer ne s'improvise plus. Une situation qui devrait donc

permettre aux professionnels de conquérir de nouvelles parts de marché sur les transactions entre particuliers.

## Des diagnostiqueurs certifiés

Encore faut-il qu'ils jouent leur rôle de conseil et qu'ils soient en mesure de proposer à leur clientèle des diagnostiqueurs fiables. Ce qui ne va pas toujours de soi. Car leurs compétences laissent souvent à désirer. Il est vrai que la profession n'était pas vraiment réglementée et que n'importe qui pouvait jusqu'à présent s'installer comme diagnostiqueur, ce qui n'a pas manqué de conduire à des abus. «C'est un métier relativement jeune puisqu'il n'a qu'une dizaine d'années et qui renferme dans son sein tout et n'importe quoi, indique Jean-Pierre Molia, le président de la Fneci (Fédération nationale des experts de la construction et de l'immobilier), il y a de nombreux dysfonctionnements et la qualité des diagnostics est loin d'être toujours bonne». Mais les choses devraient rentrer dans

l'ordre dès le 1er novembre prochain puisque les diagnostiqueurs devront avoir obtenu une certification délivrée par un organisme, lui-même accrédité par le ministère du Logement. Cette certification passe par un examen de connaissances théoriques et par un examen pratique. «Pour les termites, au premier examen, nous avons 50 % de recalés, preuve que la certification est nécessaire», remarque encore Jean-Pierre Molia. Malgré l'échéance proche, les candidats à la certification ne se bousculent pourtant pas. «Nous avons encore beaucoup d'adhérents qui ne sont pas inscrits à l'examen» précise Jean-Pierre Molia.

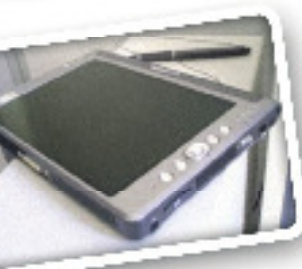
## Agent immobilier s'abstenir

Malgré tout, le marché du diagnostic aiguise les appétits. Cela ne signifie pas que tout le monde peut faire du diagnostic. Un agent immobilier, par exemple, peut-il à la fois faire de la transaction et être diagnostiqueur ? En théorie, dès lors qu'il a obtenu la certification, rien ne l'interdit. Sinon qu'il doit être en mesure d'assurer la prestation en toute indépendance

# QUALICONSULT IMMOBILIER

DIAGNOSTICS ET ÉTATS DES LIEUX

Vous propose une solution simple et adaptée aux professionnels de l'immobilier pour la réalisation des diagnostics : DPE, plomb, ERNT, états des lieux...



- Commande en ligne •
- Rapports clairs et complets •
- Visualisation en ligne des rapports le lendemain de la visite •
- Intervention sur toute la France •

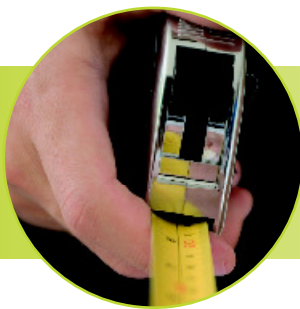
UN PRESTATAIRE DE QUALITE ET DE CONFIANCE POUR VOUS SIMPLIFIER LA VIE



QUALICONSULT  
IMMOBILIER

CONTACTEZ-NOUS AU : **N°Vert 0800 800 758**

OU PAR MAIL À : [diagnostics@qualiconsult.fr](mailto:diagnostics@qualiconsult.fr)  
SITE INTERNET : [www.qualiconsult.fr](http://www.qualiconsult.fr)



# Tout savoir sur les diagnostics techniques

Diagnostic	Bien concernés	Durée de validité	Objet du document	Textes de référence	Établissement du document	Document produit au cas de l'usage
Équilibre acoustique	Tous les logements concernés par le décret 1146	Non limitée Étant donné qu'il s'agit de la norme technique de base	Déclarer la présence ou l'absence de nuisances sonores	Arrêté de la Préfecture de Paris n° 1284-13-14 du 14-03-14 - arrêté de la Préfecture de Paris n° 184-14-14 du 14-03-14	Contrôle technique après 8 semaines du 11-11-07	Oui (à compter du 13-01-08)
Vibrations	Tous les logements concernés par le décret 1146 ou par le décret 1147	Limitée	Déclarer la présence ou l'absence de nuisances sonores	Arrêté de la Préfecture de Paris n° 1284-13-14 du 14-03-14 - arrêté de la Préfecture de Paris n° 184-14-14 du 14-03-14	Contrôle technique après 8 semaines du 11-11-07	Non
Terrains	Tous les terrains situés dans une zone risquée d'inondation par arrêtés préfectoraux	Non limitée	Déclarer la présence de terrains	Arrêté de la Préfecture de Paris n° 1284-13-14 du 14-03-14 - arrêté de la Préfecture de Paris n° 184-14-14 du 14-03-14	Contrôle technique après 8 semaines du 11-11-07	Non
Bois	Tous les logements publics de Paris (voir également les autres préfectoraux) - Arrêté du 11-11-07	Non limitée	Déclarer la présence ou l'absence de bois	Arrêté de la Préfecture de Paris n° 1284-13-14 du 14-03-14 - arrêté de la Préfecture de Paris n° 184-14-14 du 14-03-14	Contrôle technique après 8 semaines du 11-11-07	Non (à prévalence)
Risques naturels et technologiques	Dans les communes dans lesquelles ont été effectués des travaux de prévention de l'émission de gaz à effet de serre	Non limitée	Déclarer la présence ou l'absence de risques naturels et technologiques	Arrêté de la Préfecture de Paris n° 1284-13-14 du 14-03-14 - arrêté de la Préfecture de Paris n° 184-14-14 du 14-03-14	Contrôle technique après 8 semaines du 11-11-07	Oui
Performance Énergétique	Tous les logements en zones bâties	Non limitée	Attestation de performance énergétique et déclaration de performance énergétique	Arrêté de la Préfecture de Paris n° 1284-13-14 du 14-03-14 - arrêté de la Préfecture de Paris n° 184-14-14 du 14-03-14	Contrôle technique après 8 semaines du 11-11-07	Oui
Électricité	Tous les logements de plus de 63 m <sup>2</sup> de surface habitable	Non limitée	Déclarer la présence ou l'absence de risques électriques	Arrêté de la Préfecture de Paris n° 1284-13-14 du 14-03-14 - arrêté de la Préfecture de Paris n° 184-14-14 du 14-03-14	Contrôle technique après 8 semaines du 11-11-07	Non (à compter du 11-11-07)
Supplémentaire La Garde	Logements en zones bâties	Limitée	Déclarer la présence ou l'absence de risques	Arrêté de la Préfecture de Paris n° 1284-13-14 du 14-03-14 - arrêté de la Préfecture de Paris n° 184-14-14 du 14-03-14	Par le maître de l'ouvrage	Non

(art. 271-6 du Code de la construction). «S'il est honnête, il ne doit pas réaliser de diagnostics sur les biens de ses clients, sinon, il y aura toujours suspicion. Pour notre part, nous n'y sommes pas favorables. Nous avons d'ailleurs exclu de façon assez violente un de nos adhérents qui était diagnostiqueur et en parallèle agent immobilier. Nous avons été dans l'obligation de le dénoncer auprès de la DGCCRF (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes). Il a même été déféré au parquet, relate Jean-Pierre Molia. De telles pratiques sont donc à proscrire, de même que celle qui consiste à recevoir des commissions de la part des diagnostiqueurs cherchant de la clientèle, une pratique pointée du doigt par la DGCCRF et qui

nuit à l'image de la profession. En outre, «Il ne faut pas s'imaginer que c'est une manne qui rapporte beaucoup d'argent, s'insurge Jean-Pierre Molia, lors d'une vente, le coût des diagnostics coûte entre 300 et 700 euros selon le type de logement, rien de comparable avec la commission de l'agent immobilier qui représente au bas mot 8 000 à 10 000 euros». Le manque de compétence, les pratiques douteuses posent question. Quelle crédibilité peut-on accorder aux diagnostics

effectués avant le 1er novembre 2007 ? « Ils ne seront pas tous d'une sincérité absolue. A mon sens, un certain nombre d'entre eux seront à refaire. Or, les diagnostics coûtent cher. Un DPE vaut entre 150 et 200 euros à lui tout seul. Il va donc falloir que les pouvoirs publics tranchent la question », note Jean-Luc Lieutaud. La Cnab s'intéresse d'ailleurs de près au sujet puisqu'elle en a fait le thème de son prochain congrès.

**Colette Sabarly**



## Nouvelles règles pour les diagnostiqueurs

**A** l'exception de l'état des risques naturels et technologiques qui doit être fourni par le vendeur, tous les diagnostics doivent être établis par des professionnels. Mais à compter du 1er novembre prochain, ces professionnels, pour exercer leur activité, devront avoir obtenu une certification d'un organisme accrédité par le Cofrac (Comité français d'accréditation). Cette certification sera valable durant cinq ans. Tout diagnostiqueur devra en outre avoir souscrit une assurance de responsabilité civile. Il devra enfin n'avoir aucun lien de nature à porter atteinte à son impartialité et à son indépendance, ni avec le propriétaire ou son mandataire, par exemple un agent immobilier ou un notaire, ni avec une entreprise étant en mesure de réaliser des travaux sur le logement diagnostiqué. Des sanctions pénales sont prévues en cas d'infraction à la règle (1500 à 3000 euros d'amende). Les tarifs ne sont pas réglementés. Mieux vaut donc faire jouer la concurrence.

# webgenery

La créativité au service de votre image

## Concepteur de Sites Internet dans l'immobilier

### Nos Engagements

Offrir des Services Web d'Excellence !  
Préserver les Intérêts de l'Agent Immobilier  
et ceux de son Réseau !

- Création de Trafic Ciblé
- Transactions - Locations
- Réservation en ligne
- Synchronisation des données (Périclès)

### Référencement



Comme les clients qui nous font confiance ,  
Affichez votre présence avant celle des autres !

Contactez nous !

E-mail : [info@webgenery.com](mailto:info@webgenery.com)

**N° Indigo** 0 820 309 054

0.09 € HT la minute

# S'y retrouver dans la jungle des mètres carrés

*Les textes et la pratique professionnelle de l'immobilier font mention d'un certain nombre de surfaces, sans que la définition de chacune soit toujours clairement maîtrisée par les praticiens. Ce qu'il faut entendre exactement pour les principales surfaces en question.*

## Surface hors oeuvre nette (SHON)

La surface hors oeuvre nette (Shon) est une notion du droit de l'urbanisme. Elle est notamment utilisée pour calculer l'assiette des taxes d'urbanisme.

**Art. 50** Elle est définie par l'article R. 112-2 du Code de l'urbanisme, à partir de la surface hors oeuvre brute (SHOB), dans les termes suivants :

« La surface de plancher hors oeuvre brute d'une construction est égale à la somme des surfaces de plancher de chaque niveau de construction.

La surface de plancher hors oeuvre nette d'une construction est égale à la surface hors oeuvre brute de cette construction après déduction :

a/ Des surfaces de plancher hors oeuvre des combles et des sous-sols non aménageables pour l'habitation ou pour des activités à caractère professionnel, artisanal, industriel ou commercial ;

b/ Des surfaces de plancher hors oeuvre des toitures-terrasses, des balcons, des loggias, ainsi que des surfaces non closes situées au rez-de-chaussée ;

c/ Des surfaces de plancher hors oeuvre des bâtiments ou des parties de bâtiment aménagées en vue du stationnement des véhicules ;

d/ (déduction spécifique pour les exploitations agricoles)

e/ D'une surface égale à 5% des surfaces hors oeuvre affectées à l'habitation telles qu'elles résultent le cas échéant de l'application des a, b, et c ci-dessus ;

f/ D'une surface forfaitaire de cinq mètres carrés par logement respectant les règles relatives à l'accessibilité intérieure des logements aux personnes handicapées prévues selon les cas aux articles R. 111-18-2, R. 111-18-6, ou aux articles R. 111-18-8 et R. 111-18-9 du Code de la construction et de l'habitation.

Sont également déduites de la surface hors oeuvre, dans le cas de la réfection d'un immeuble à usage d'habitation et dans la limite de cinq mètres carrés par logement, les surfaces de planchers affectées à la réalisation de travaux tendant à l'amélioration de l'hygiène des locaux et celles résultant de la fermeture de balcons, loggias et surfaces non closes situées en rez-de-chaussée.»

## Surface habitable

La surface habitable est issue du droit de la construction. Il y est fait référence pour définir la surface minimale des locaux d'habitation.

**Art. 50** Elle est définie comme suit par l'article R. 111-2 du Code de la construction et de l'habitation : « La surface habitable d'un logement est la surface de plancher construite, après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Il n'est pas tenu compte de la superficie des combles non aménagés, caves, sous-sols, remises, garages, terrasses, loggias, balcons, séchoirs extérieurs au logement, vérandas, volumes vitrés prévus à l'article R. 111-10, locaux communs et autres dépendances des logements, ni des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètre. »

## Surface utile

La surface utile est une surface définie à partir de la surface habitable avec des modalités qui peuvent varier d'une réglementation à l'autre et selon le type de construction.





**Art. 510** Il n'y a donc pas une mais plusieurs surfaces utiles (article R. 251-1 du Code de la construction et de l'habitation, article R. 353-16 du même code...).

### Surface fiscale

La surface dite fiscale est issue de la réglementation fiscale prévoyant un régime de faveur pour certains investissements locatifs.

**Art. 510** Elle est définie par l'article 2 duodecimes de l'annexe III du Code général des impôts. Il s'agit de la surface habitable augmentée de la

moitié des annexes énumérées par le décret du 9 mai 1995, dans la limite de huit mètres carrés par logement.

### Surface corrigée

La surface corrigée est celle utilisée pour calculer les loyers des baux assujettis à la loi de 1948 et de certains logements de type social.

**Art. 510** Elle est réglementée par le décret n° 48-1766 du 22 novembre 1948.

### Surface pondérée

La surface pondérée est la surface utilisée pour calculer les loyers commerciaux, et particulièrement la valeur locative en cas de renouvellement. Il n'y a pas de réglementation de la pondération, d'où l'existence de variantes. Mais un consensus s'établit progressivement autour d'une méthodologie dominante.

### Surface Carrez

La surface dite Carrez est celle qui doit être mentionnée en cas de vente d'un lot de copropriété.

**Art. 510** Elle est définie comme suit par l'article 4-1 du décret n° 67-223 du 17 mars 1967 : « ... la superficie des planchers des locaux clos et couverts après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escalier, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. Il n'est pas tenu compte des planchers des parties de locaux d'une hauteur inférieure à 1,80 mètre. »

### Surface gross leasing area (GLA)

La surface Gross Leasing Area (GLA) est une notion importée des Etats – Unis et souvent utilisée pour fixer les loyers en centre commercial. Il ne s'agit pas d'une surface issue d'une réglementation et elle n'est donc pas définie par un texte, mais induite par la pratique professionnelle.



**Philippe Vittu,**  
huissier de justice

# OFFREZ

LE MEILLEUR DE LA GESTION IMMOBILIÈRE

**À VOS CLIENTS**

- 1) Fidélisez vos clients**
- 2) Externalisez votre**  
**GESTION**  
IMMOBILIÈRE
- 3) Percevez des honoraires permanents**
- 4) Augmentez votre chiffre d'affaires**

**LA SOLUTION GESTION**

+ DE 500 AGENCES PARTENAIRES

[www.mbm-gestion.com](http://www.mbm-gestion.com)

Centre de gestion immobilière

N°1 8110 36 96 24

(hors flux appel local)

SARL au Capital de 20000€ - 10 rue de la Santé 75013 Paris  
Cofinancé par le Crédit Agricole - Ag. des 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 93, 94, 95, 97  
CF Gestion n° 422 délégué par la préfecture de la Seine-Saint-Denis

# Faire auditer son agence

*Dans un environnement ultra concurrentiel, il est important de savoir organiser son agence comme une véritable entreprise de services. Et de recourir à des consultants pour Gérer, Prévoir et Structurer sa stratégie. Les clés d'un bon GPS pour piloter son parcours.*

Audit vient du Latin Audire, écouter. Dans la Rome antique, les romains employaient ce mot pour désigner un contrôle au nom de l'empereur sur la gestion de ses provinces. Les anglo-saxons introduiront ce concept pour la gestion des entreprises, au début du 20<sup>e</sup> siècle. Dans les années 1990, lorsque j'ai eu la chance d'y exercer les fonctions de directeur du marketing, l'audit était déjà largement répandu chez Century 21 France. Aujourd'hui, il est pratiqué par la plupart des réseaux. Et dans un environnement de plus en plus concurrentiel marqué par une concentration des entreprises et l'arrivée d'acteurs puissants issus du monde de la banque-assurance et de la promotion, de plus en plus d'agences indépendantes recourent aussi à ce précieux outil de pilotage. La grande majorité des agents bénéficiaires d'audits reconnaissent l'intérêt pour eux de bénéficier des services d'un conseil extérieur, capable de porter un regard objectif sur le fonctionnement de leur agence, de transmettre le témoignage d'expériences réussies dans d'autres agences, afin de favoriser le développement

pérenne de l'activité. L'audit réalisé en agence à partir d'un processus méthodique et documenté a pour but de recueillir des informations objectives, permettant à l'auditeur de détecter les forces et les faiblesses de l'agence. L'état des lieux ainsi réalisé, doit lui permettre d'établir un diagnostic, et de proposer la mise en œuvre d'actions structurées et efficaces favorisant un management de qualité.



## Identifier ses points forts ... et ses points faibles

**Vous souhaitez :**

- Analyser la qualité de votre organisation commerciale, ses forces et ses faiblesses ?
- Connaître votre positionnement commercial ?
- Evaluer l'activité et les résultats de vos commerciaux ?
- Vous situer par rapport à vos concurrents ?
- Mesurer le niveau de satisfaction de votre clientèle, et détecter ses attentes ?

Deux types d'audit peuvent vous permettre d'apporter des réponses efficaces et pertinentes aux questions que devraient se poser chaque responsable d'agence dans un environnement économique où la concurrence est de plus en plus virulente.

## En Externe...

La plupart des grands réseaux commerciaux privilégie l'audit

externe, en réalisant des études de satisfaction client, ou en faisant appel à des clients mystères. Cette pratique permet de mesurer le niveau de satisfaction de la clientèle et de détecter ses attentes. C'est le cas chez Era France, par exemple. « La visite d'un client mystère organisée annuellement dans chaque agence du réseau, n'est pas vécue comme une surveillance déguisée, affirme Sylvain de Munter, responsable du service Manager chez E.R.A France. Nos partenaires attendent chaque année, avec beaucoup d'intérêt le rapport qui leur est remis, lors de la journée V.I.S.A. (visite individuelle service agence) et dans lequel entre autres, est notée, l'appréciation du client mystère »

## ... Ou en Interne

L'audit interne permet de connaître de façon objective, précise et claire la perception que votre équipe commerciale a de l'organisation commerciale, des outils mis à sa disposition et du management opéré. Ce type d'audit permet de définir et de hiérarchiser les actions à organiser pour améliorer le fonctionnement de l'équipe et booster l'efficacité des commerciaux. L'analyse ainsi opérée doit porter sur les fondamentaux de toute bonne organisation commerciale : les objectifs visés et la stratégie commerciale, l'organisation, les moyens et les outils mis à disposition des commerciaux, le management et la communication interne, l'implication de chacun dans la réussite du projet d'entreprise, et les relations interpersonnelles.

## Accompagner le développement, intervenir en cas de défaillance chez Era

Réalisés de façon ponctuelle les audits « permettent au consultant de mettre en avant les axes de progression, de corriger les dysfonctionnements et de s'appuyer sur les points forts de l'équipe pour amplifier le positionnement et le développement de l'agence sur son secteur », note Sylvain de Munter. Le développement du web favorise la communication en ligne, et permet aux professionnels l'échange



Gérard Bodroi

# test Avez-vous besoin d'un audit commercial ?

Vous n'appartenez pas à un réseau et souhaitez des conseils, disposer d'outils et d'indicateurs favorisant un management efficace ?

Le consultant aine ci-dessous vous propose une checklist pour le Journal de l'Agence par le cabinet Arko eg, vous permet de savoir si les supports, ou si vous ne l'avez pas, vous permettent de faire procéder à un audit commercial de votre agence.

**1 Je connais mon positionnement commercial sur mon marché local**

OUI  NON

**2 Je dispose d'indicateur me permettant de me positionner par rapport à mes concurrents**

OUI  NON

**3 Je fixe des objectifs à mes collaborateurs, et dispose d'outils de contrôle de la bonne application des méthodes préconisées, l'atteinte des résultats et d'apprécier les besoins en formation**

OUI  NON

**4 J'ai mis en place des tableaux me permettant d'observer**

• La qualité de mes mandats  
 OUI  NON

• Le outil "Mandat list" de mes mandats  
 OUI  NON

• Lire le code de contribution de chaque négociateur  
 OUI  NON

**5 Je contrôle en permanence :**

• Le taux de transformation de mes mandats  
 OUI  NON

• Le niveau de mon stock mandats  
 OUI  NON

• Les délais de commercialisation  
 OUI  NON

• Les objectifs de prix

OUI  NON

• La capacité de mes négociateurs à respecter le barème d'honoraires

OUI  NON

**6 J'ai mis en place un outil me permettant de mesurer les retombées de mes différents outils publicitaires, et le coût de mes actions commerciales**

OUI  NON

**7 J'ai mis en place un programme de réunion auquel je me tiens, et que mes collaborateurs apprécient**

OUI  NON

**8 Je dispose d'un logiciel de transactions efficace et performant, qui me permet de suivre en permanence le niveau d'activité de mes collaborateurs, et de juger de la qualité du suivi de leurs clients**

OUI  NON

Question sur les dix :

À partir de quel score pouvez-vous vous passer d'un audit commercial s'il peut favoriser une progression de C.A. de votre agence de 30 à 50 % ?

**Si vous avez au moins 5 OUI**

Bravo, vous êtes sur la bonne voie pour manager efficacement votre agence.

**Vous avez un maximum de NON**

Votre expertise du métier ne vous donne cependant pas tous les outils pour piloter votre entreprise avec efficacité. Un audit vous permettra de déterminer la marge de progression de l'agence et de mettre en place un plan d'action favorisant la réalisation d'objectifs ambitieux.

d'informations avec leur réseau ou leur syndicat professionnel. Les informations que les franchisés adressent au franchiseur (signatures de mandats, visites de prospects, compromis et actes notariés) permettent par ailleurs aux directions de réseaux de disposer en permanence d'«outil de veille» utiles pour repérer un début de défaillance et d'agir avant qu'il ne soit trop tard.

## Assistance aux méthodes chez Guy Hoquet

Les audits sont de plus en plus systématiques dans la plupart des bons réseaux commerciaux. «Les audits pratiqués ne sont ni des supers contrôles, ni une occasion de régler des comptes, esprit Guy Hoquet oblige », précise Jacques Rolland, responsable de l'intégration chez Guy Hoquet Immobilier. Le nom même de l'audit en atteste, R.A.A.M. (réunion d'aide et d'assistance aux méthodes), ainsi que les acteurs de l'audit. Chez Guy Hoquet, les différents audits sont réalisés par des animateurs eux-mêmes franchisés du réseau. L'organisation mise en place, permet aux franchisés les plus aguerris d'attester et de faire profiter de leur expérience. «Nous ne sommes pas des théoriciens du marketing immobilier, mais des praticiens de terrain, passionnés par leur métier, fiers de l'enseigne qu'ils représentent, et convaincus des apports que le concept Guy Hoquet apporte à nos franchisés. Notre présence et le témoignage de notre réussite motivent les nouveaux franchisés», insiste Jacques Rolland. Mon adhésion à la FNAIM, est également source d'enrichissement.

## Aide au Management chez Imogroup

C'est un peu le même esprit de solidarité qui préside au fonctionnement du réseau Imogroup. Pour Patrick Lavenir, son président, « l'esprit coopératif dans lequel fonctionne notre réseau, son développement qui repose en grande partie sur le parrainage et la

cooptation, favorisent chez chacun d'entre nous une confiance mutuelle. Les audits organisés à la demande d'un partenaire, ou pour dresser un état des lieux du fonctionnement d'une agence à son entrée dans le réseau, favorisent une intégration rapide et efficace du savoir-faire Imogroup. Nos valeurs de partage, et l'auto discipline que chacun s'impose, ne nécessitent en aucun cas que nous nous engagions dans des procédures de contrôle. En revanche l'audit tel qu'il est pratiqué par un consultant agréé de notre réseau est vécu comme un excellent outil d'aide au management.»

## L'esprit réseau chez Solvimo

Il n'en est pas moins vrai, que pour la plupart de nos interlocuteurs, les audits sont indispensables pour vérifier la bonne intégration des enseignements dispensés, et la mise en application des méthodes préconisées. «Les audits réalisés permettent de vérifier le respect de l'état d'esprit réseau (fichier commun, respect de notre méthode, déontologie professionnelle)», observe Olivier Alonso, président fondateur du réseau Solvimo. L'audit d'ouverture réalisé en agence, sur deux journées se décline en 104 points de contrôle, qui portent, sur le respect de la réglementation (carte professionnelle, affichage des barèmes d'honoraires, registres...) la communication (supports publicitaires, mailings, respect de la charte graphique), le marketing, la méthode Solvimo (respect des procédures, approche commerciale...) et la gestion de l'entreprise (chiffres clés de l'agence, indicateurs de production, ratios compte d'exploitation...) Au terme de cet audit, un diagnostic adressé lui permet d'aborder les actions à mettre en place pour améliorer les performances de son équipe.

## 200 points de contrôles chez Avis

Chez Avis Immobilier, des audits sont réalisés tout au long de la vie du franchisé dans le réseau. Pour Richard Lourdaï, responsable de l'animation du réseau, «il est

important pour l'enseigne et l'ensemble des partenaires que les engagements de qualité de service soit tenus, et les réglementations respectées. Les audits réalisés en agence, sont l'occasion pour nous de le vérifier» Que ce soit à l'intégration, ou tous les 2 ans, les audits réalisés permettent à l'animateur réseau de noter l'agence. La notation porte sur plus de 200 points de contrôle, ayant traits, à l'identité visuelle et l'aménagement intérieur, au respect de la réglementation, à l'application des méthodes commerciales Avis Immobilier, et à « l'esprit réseau». Une note insuffisante entraîne l'organisation d'une contre visite. Le contrat de franchise qui précise notamment que «chaque agence est juridiquement et financièrement indépendante» interdit aux directions de réseaux de s'immiscer dans la gestion comptable et financière des franchises. Il leur est cependant possible « d'attirer l'attention d'un partenaire sur des décalages qu'ils seraient amenés à constater par rapport aux indicateurs clés de la profession. En revanche c'est un des rôles importants des caisses de garantie.

## Priorité à la gestion pour la Caisse de garantie de la Fnaïm

La Caisse de Garantie de la FNAIM, organise des audits réguliers afin que ses adhérents puissent attester auprès de leur clientèle et de leurs partenaires de la rigueur de leur gestion. Cet audit ayant pour objectif prioritaire de vérifier le bon fonctionnement du compte séquestre, la bonne santé financière de l'agence, et le respect de la réglementation. La CGFNAIM propose également des missions conseils animées par des experts, pour dynamiser les performances des agences. Ces visites ponctuelles réalisées par les contrôleurs dans les agences et cabinets immobiliers permettent aux analystes de la caisse de garantie de disposer entre autres de ratios permettant d'apprécier la performance économique de l'agence par rapport à son marché et aux performances des entreprises performantes de même profil.

**Gérard Bornot**

bornotgerard@yahoo.fr  
Consultant ANTOlogis.



# JE SUIS UN AGENT IMMOBILIER INDEPENDANT : REJOINDRE L'ENSEIGNE NATIONALE SOLVIMO, >> QUEL INTERET POUR MON AGENCE ?

[Redacted text]



[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]



[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

Envie de vendre en **-90 jours?**  
Venez découvrir notre **Contrat Clé!**

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

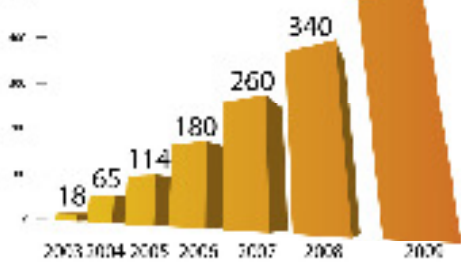


[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]



[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

[Redacted text]

N° Azur 0 810 416 402

# S'offrir une nouvelle vitrine numérique

*Exit les petites affichettes descriptives placées artisanalement en devanture. De plus en plus de professionnels choisissent de présenter leurs produits sur des écrans plats LCD. Ce qu'il faut savoir avant d'opter pour le «tout-techno».*

Améliorer l'image de l'agence, attirer le regard des prospects et des clients, donner un look «high-tech» à votre vitrine : la vitrine multimédia répond non seulement à ces attentes mais elle participe de l'organisation générale et de la rentabilité de l'agence. Une solution que de nombreux professionnels ont déjà retenue en intégrant ce nouvel outil qui vient compléter la chaîne globale de communication. Quelles motivations conduisent les agences et les réseaux vers ce choix ? Dans la plupart des cas la vitrine reste une source de contacts loin d'être négligeable.

60 % » dans les meilleurs cas. Or si la vitrine reste l'un des supports les plus largement consultés par les prospects et les futurs clients, l'agent immobilier doit s'efforcer d'y diffuser une information fiable, pertinente et à jour. La vitrine est considérée dans la plupart des cas comme un espace sur lequel n'apparaît qu'une partie des biens ou du portefeuille de l'agence ainsi que quelques informations juridiques et pratiques concernant l'agence. Mais le contenu des vitrines traditionnelles est généralement

statique et partiel. De plus, il fait au mieux l'objet d'un renouvellement quotidien alors que la pertinence et la richesse de l'information diffusée a un impact sur la qualité des contacts générés.

Or, ce choix pour l'agent immobilier de ne diffuser qu'une partie de son portefeuille est largement motivé par le fait que la conception des affichettes d'annonces représente une charge importante et demande un suivi souvent fastidieux pour une information rapidement obsolète. Rédaction, photographies, suivi, temps passé, stickers, il est difficile



**Yves Pouget**

Directeur de 3 agences du réseau Guy Hoquet dans la région de Bordeaux

## De l'importance de soigner ses présentations

Comme nous l'avons analysé dans un précédent numéro du Journal de l'Agence, dans une agence d'un réseau de taille moyenne la répartition des contacts fait apparaître pour la vitrine un taux de remontée d'environ 30%. Un ratio qui selon Laurent Cohen, Directeur de Vitralia « peut avoisiner jusqu'à

“ La vitrine électronique, c'est un vrai plus. Sur l'une de mes agences, elle génère jusqu'à 40 % de contacts. Quant aux vendeurs, ils sont toujours rassurés de voir leur bien affiché. il est important de définir une stratégie de distribution des biens sur les écrans. Nous les répartissons par fourchette de prix. Notre système permet de sélectionner jusqu'à 5 photos par bien. Un film posé sur la vitrine permet d'atténuer les reflets parfois gênants pour la lecture de l'annonce. ”



**Marie-Anne Colarossi**

Directrice des 7 agences du réseau Breteuil Immobilier

“ J’ai choisi cette solution pour toutes mes agences. La vitrine multimédia est plus conviviale, elle est animée en permanence. C’est un bien meilleur vecteur de communication. J’ai même fait réaliser un film de présentation de l’agence qui est diffusé dans la vitrine. L’autre avantage de ce système c’est qu’à partir d’un site unique, il est possible de gérer plusieurs agences. De chez moi sur mon PC portable, je gère toutes mes vitrines à la place des sept personnes qui les tenaient à jour sur place. Je le fais tranquillement le soir ou le week-end. Tout se fait par internet. Je choisis la diffusion et c’est instantané. ”

et coûteux pour un professionnel rivié au terrain d’assurer un suivi régulier des affichettes et d’animer un espace pourtant susceptible de lui procurer une manne supplémentaire.

Une résistance que la vitrine multimédia pourrait dissiper rapidement dans la mesure où au delà de l’investissement initial et de la maintenance, elle annule toutes les charges liées à ce suivi et automatise tous les processus.

## Un réel pouvoir d’attraction

Seule une information riche, dynamique et à jour peut véritablement retenir l’attention d’un prospect. Au delà de l’aspect purement informatif et fonctionnel offert par le système, la vitrine électronique optimise considérablement l’image de l’agence. Pour Marie-Anne Colarossi, Directrice du réseau Breteuil Immobilier, qui n’a pas hésité avant d’équiper l’ensemble des vitrines de son réseau de dalles numériques, ce dernier critère a été déterminant. Professionnelle du marché immobilier parisien haut de gamme, elle tient à donner à son réseau une apparence en adéquation avec les attentes de sa clientèle.

Le design « high-tech » de la vitrine attire en effet beaucoup plus le regard – les annonces en couleur sont plus lumineuses et le système

permet la diffusion des visites virtuelles ou de nombreuses autres informations concernant l’agence et la profession : communication, informations pratiques, juridiques ou publicité.

La vitrine électronique exerce de ce fait un réel pouvoir d’attraction et si elle est parfois critiquée pour son manque de luminosité dans des situations d’ensoleillement intense, l’un de ses avantages rarement mis en avant est son excellente visibilité la nuit.

## Un gain de crédibilité pour l’agence

En ce qui concerne la diffusion proprement dite des informations, un équipement complet de vitrine multimédia permet la mise à jour automatique des annonces d’après les informations de la base de données de l’agence ou du réseau ainsi qu’un affichage beaucoup plus dynamique des informations. Les annonces sont diffusées alternativement avec une temporisation de la même manière que dans un diaporama, un mécanisme d’affichage qui retient beaucoup plus longtemps l’attention du prospect. Il est possible de les faire apparaître sur un ou plusieurs écrans, et de cesser de les diffuser dès lors que le bien est vendu. Une caractéristique qui diminue largement le risque de voir figurer



# point de vue

## L’avis de Laurent Cohen

Directeur de VitriLia\*

### Comment se compose votre offre ?

La solution que nous proposons importe automatiquement les informations des logiciels de transaction. Nous proposons du mobilier sur mesure et démontable. Nous proposons des écrans dont la luminosité est deux fois supérieure à celle d’un écran classique et dont la visibilité est satisfaisante dans 90% des cas. Dans les zones d’ensoleillement intense nous préconisons des écrans LCD transreflectifs sur lesquels on ajoute un film de réflexion solaire qui renvoie la lumière du soleil dans la dalle. Cela entraîne un surcoût d’environ 30% mais le résultat est à la hauteur : plus il y a de soleil plus l’écran est lumineux.

### Comment fonctionne la vitrine ?

Un boîtier spécifique et silencieux qui héberge le logiciel accessible en réseau peut gérer jusqu’à 16 écrans. Notre interface logicielle se connecte à plus d’une douzaine de solutions du marché. Résultat : pas de double saisie et les moteurs de synchronisation peuvent récupérer et diffuser en temps réel les annonces – mais uniquement les éléments que l’agence autorise : descriptif, photos, etc.

### Que voit le prospect ?

Pour chaque écran de la vitrine, notre « requêteur » de publication permet de choisir des profils de biens : type, zone géographique, prix, nombre de pièces, code agence. Les prospects n’ont qu’à trouver l’écran qui correspond à leur recherche et suivre les annonces. Notre offre permet aussi l’animation de vitrine. L’agence cliente peut choisir de vendre et de diffuser des messages publicitaires sur des écrans.

\* : SSII spécialisée dans l’information de vitrine.

dans la vitrine de l'agence ou du réseau une information obsolète, source de contacts inutiles – voire de pénalités. La plupart des solutions offrent également une fonction « sticker » qui permet de préciser qu'un bien a été vendu, loué ou qu'il est sous mandat exclusif. Bien gérée, la vitrine multimédia apporte un gain de crédibilité à l'agence.

## Le coût des solutions

Lors de vos simulations de coûts veillez à prendre en compte l'ensemble des aspects de la solution. Une solution sérieuse doit comprendre : les supports construits sur mesure pour la vitrine de l'agence, les écrans LCD, le matériel informatique, le logiciel ainsi que la maintenance et les mises à jour. Par ailleurs, l'installation doit comprendre la mise en œuvre de l'interface entre la vitrine multimédia et le système informatique de l'agence. La durée de vie moyenne d'un système est de 50 000 heures soit 5 années si le système fonctionne 24/24 à peu près la durée maximale de l'amortissement. Les solutions sont

commercialisées à la vente ou à travers des formules de location maintenance d'une durée de 3 à 5 ans. A l'achat le coût d'une vitrine multimédia varie de 10 000 à 20 000 € HT en fonction du nombre d'écrans numériques installés. En location, il faut compter 200 à 500 euros HT le mois pour une durée de 5 ans.

**Pascal Kinsbourg**

## Les 10 bonnes questions à poser

- 1 Les écrans LCD sont-ils bien visibles lors de l'exposition directe au soleil ?
- 2 Le système permet-il la diffusion de visites virtuelles ?
- 3 Un seul écran peut-il diffuser plusieurs annonces ?
- 4 L'ordre de diffusion est-il programmé, aléatoire, les deux ?
- 5 Le temps de diffusion est-il réglable ?
- 6 Le système peut-il diffuser automatiquement les annonces de l'agence, du réseau, d'une autre source ?
- 7 Comment sélectionne-t-on les biens à diffuser ?
- 8 Quelles sont les informations à saisir ?
- 9 L'affichage est-il permanent ?
- 10 Peut-on administrer simultanément les vitrines de plusieurs agences ?

## A qui s'adresser ?

**Vitrilia** spécialiste de la vitrine informatisée  
www.vitrilia.com - 08 11 09 19 42

**Immo-Vitrine** vitrine multimédia pour agence immobilière : www.immo-vitrine.com  
08 70 44 43 34

**Videosimmo** solutions multimédia pour l'immobilier : www.videosimmo.com  
02 51 52 34 61

**Signeo** vitrine système lightbox  
www.signeo.fr - 01 64 04 29 59



L'Agence des Batignolles, votre skipper immobilier

## Région parisienne, un mandat à déléguer ?

### Consultez nous

- **Expertises détaillées. Deux niveaux de délégation :**
  1. Prise en charge totale du dossier à partir du numéro de téléphone mandant.
  - ou
  2. Travail de sous traitant invisible pour votre mandant, vous restez son seul interlocuteur.
- **Réactivité.**
- **Commercialisation avec tous les moyens nécessaires à la conclusion.**
- **Répartition par moitié des honoraires.**

Spécialiste inter-cabinets depuis 1997

**51** inter-cabinets réalisés à ce jour en 2007 par nos soins.



34, rue La Condamine - 75017 PARIS  
Tél. : 01 44 90 03 94



www.agencedesbatignolles.com



www.agencedesbatignolles.com

# L'irrationnel dans l'acte d'achat



**C**omment expliquer que 90% des Français, à un moment ou à un autre de leur vie et souvent de plus en plus tôt placent en tête de leurs priorités l'accession à la propriété et qu'ils cèdent à ce besoin impérieux de plus en plus tôt ? Les explications du docteur Jacques Antoine Malarewicz, psychiatre spécialiste des thérapies de couples.

Alors que près d'un mariage sur deux se termine par un divorce, beaucoup de Français n'hésitent pas à s'endetter sur 25 ou 30 ans pour accéder à la propriété.

Pourquoi est-il plus facile de s'engager de passer chez le banquier signer un crédit à très long terme que de passer devant Monsieur le Maire ? Pour de nombreux Français, un investissement à long terme pour un ancrage hautement symbolique dans l'espace est devenu une évidence.

Les explications habituelles sont bien connues : «Posséder reste un gage de réussite», «Un chez-soi confortable se doit d'être un refuge contre le monde extérieur», «Mieux vaut payer un crédit qu'un loyer», «Le logement devient un bien de consommation classique», «La pierre est un investissement concret», «C'est un placement sûr à transmettre à ses enfants», «Une certaine méfiance subsiste envers la bourse»...

Outre ces éléments rationnels surtout d'ordre financiers, les décisions d'investissement tiennent

compte de facteurs relevant de nouvelles formes de liens sociaux et de leur façon de se situer dans le temps et la durée. Surtout, la pérennité qu'apporte la propriété immobilière tend à remplacer les différentes formes de contrat qui peuvent lier les individus entre eux.

## L'immobilier, un investissement affectif

L'investissement dans un logement n'est pas seulement financier mais également affectif. C'est ce qui fait que dans les procédures de divorce et de séparation, tout ce qui concerne l'habitation est souvent l'objet de conflits importants, aussi bien pour des raisons matérielles que symboliques. Ainsi, il est parfois plus difficile de vendre un bien, surtout lorsqu'il a une histoire trans-générationnelle, que de divorcer. Comme si se séparer d'une maison devenait plus douloureux que de quitter un conjoint ou une conjointe. D'ailleurs, le temps du divorce

proprement dit est généralement bien plus bref que celui de la liquidation des biens communs, lorsqu'ils existent.

## Une réponse au besoin archaïque d'une insertion dans l'espace

Le besoin archaïque de trouver sa place au sein d'un espace sécurisé est supposé répondre à des incertitudes et à des peurs d'un tout autre ordre que celui de l'achat immobilier à proprement parler. La stabilité d'un espace sert d'assurance face aux instabilités relationnelles et aux incertitudes du temps et de l'époque. Le terme «archaïque» explique l'apparente irrationalité de certaines décisions au sens où un besoin de ce type ne s'explique pas, ne se justifie pas et ne s'encombre pas de la crainte d'avoir à assumer des sacrifices. L'habitation est à la fois un bien à transmettre, elle accompagne

## Avec L'ADRESSE, faites grandir vos projets dans l'immobilier.

### L'ADRESSE, c'est le choix :

- Du plus jeune des **grands réseaux**
- De l'image et des services de la **FNAIM**
- D'un réseau **coopératif** : tous les services à **prix coûtant** !
- D'un **marketing exclusif** (Bilan Technique Immobilier\*, Excel'ADRESSE\*, Valoris'ADRESSE\*) et d'une **communication puissante**
- D'une équipe de **vrais professionnels de l'immobilier à vos côtés** : conseil, assistance, etc.
- De **tous les métiers de l'immobilier** : transaction, location, gestion, immobilier professionnel, syndic, défiscalisation et expertise



- D'une philosophie de travail : **Efficacité et Humanisme**
- D'un réseau de **plus de 360 agences de proximité** en France

Candidat à la création d'une agence, bénéficiez du **Plan FACIL'ADRESSE**, un programme complet pour la réussite de votre projet d'entreprise.

**L'ADRESSE**  
— Un Conseil Immobilier à vos Côtés —

Renseignements au **01 64 53 83 83**  
> Service Expansion  
ou par e-mail : [expansion@ladresse.com](mailto:expansion@ladresse.com)

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



Coupon-réponse à nous renvoyer à :

L'ADRESSE - 8, rue du Saule Trapu - Le Moulin - 91300 MASSY

Mme  Mr

Nom ..... Prénom .....

Adresse .....

Téléphone ..... e-mail .....

Je souhaite participer à la prochaine "Journée d'Information Créateurs"

Je souhaite recevoir le **Dossier de Présentation** du réseau L'ADRESSE

la filiation, en même temps qu'un espace d'accueil privilégié pour le clan, elle devra probablement de plus en plus répondre aux exigences de cette forme de lien social. Ce que nous demandons d'un lieu de vie, c'est qu'il soit à la fois symbole de stabilité, de solidité et point de référence.

## Un signe de foi en l'avenir

Le temps n'est plus linéaire, il ne s'écoule plus de manière régulière et homogène. Notre rapport au temps et à la durée n'est plus raisonnable au sens où il n'est plus rythmé par les saisons et les générations, comme cela peut être le cas dans une société rurale qui s'insère dans le planétaire et le biologique. Il se perd maintenant dans un universalisme que l'informatique et internet ont banalisé. Dans une société où la vitesse et l'instantanéité s'imposent en même temps que l'efficacité et la performance, nous avons appris à ne plus anticiper, nous agissons et réagissons plutôt dans le court terme.

L'augmentation très importante de l'espérance de vie entraîne également une superposition des générations que renforce le «jeunisme» ambiant. Jusqu'à la seconde guerre mondiale, la véritable rupture s'établissait au sortir de l'adolescence, elle est maintenant reportée à la fin de la vie d'adulte.

Le troisième et le quatrième âge viennent interminablement prolonger la vie et surtout la survie. Par ailleurs, les rituels de passage qui ponctuaient les articulations entre les phrases successives du cycle de vie ont tendance à disparaître. Il n'existe plus qu'un seul âge, celui de la jeunesse, dans ses diverses déclinaisons, sans qu'aucune rupture ne vienne véritablement marquer les différents cycles de vie.

Tout cela aboutit à un lissage du temps et de la durée qui s'étendent indéfiniment, sans aspérité, dans une collection d'instantanés qu'il s'agit de vivre avec intensité. Ces désordres dans l'appréhension du temps et de la durée appellent des prises de position nouvelles : la recherche d'un clan et le besoin de filiation. Ainsi, chaque individu tente

de se situer au point de rencontre d'une histoire et d'un groupe dans le besoin vital de donner –malgré tout, un sens et une dimension humaine à son existence. Il en résulte paradoxalement, et pour une bonne part de manière irrationnelle, une foi inébranlable en l'avenir. C'est là que l'acquisition d'un bien immobilier bien objectiver une espérance qui ne peut être déçue.

## Une traduction de l'évolution clanique de la société

Avec l'implosion du modèle classique de la famille et le boom des familles recomposées ou monoparentales, les liens interpersonnels se définissent de plus en plus sur un modèle clanique. Le clan ressemble à une famille étendue sans que les liens biologiques soient nécessairement prépondérants et sans que des loyautés ne viennent figer son fonctionnement. A mi chemin entre le groupe étendu et la famille, le clan apporte la chaleur affective, la complicité, la solidarité que les liens familiaux apportent plus difficilement. On ne choisit pas sa famille, mais on peut décider de rentrer ou de sortir d'un clan ! La maison clanique doit offrir de grands espaces de convivialité au détriment de l'espace purement privé. C'est ainsi que l'importance du salon

et de la cuisine est privilégiée au détriment des chambres. Ces grands espaces doivent être modulables pour accueillir les membres du clan qui peuvent être de passage. Des extensions doivent être possibles afin de moduler la distance géographique qui sépare –ou relie- les différents membres. Il s'agit d'un espace qui atténue les hiérarchies et où la diversité des pages s'efface dans le partage d'un même espace.

## Le besoin de se définir dans une filiation

Face à une appréhension du temps totalement bouleversée, face à des liens affectifs fragilisés par l'augmentation de l'espérance de vie et le consumérisme relationnel, l'acquisition d'un espace personnel correspond au besoin de se réfugier dans une certitude tangible. L'habitation est à la fois un bien à transmettre, elle accompagne la filiation, en même temps qu'un espace d'accueil privilégié pour le clan, elle devra probablement de plus en plus répondre aux exigences de cette forme de lien social. Ce que nous demandons d'un lieu de vie, c'est qu'il soit à la fois symbole de stabilité, de solidité et point de référence.

**Propos recueillis par Camille Pujols**



## La maison, un point d'ancrage essentiel



Ainsi, une maison semble être un espace plus rassurant qu'un appartement, plus de la moitié des Français préfèrent cette possibilité. De même, quand ils le peuvent, ils cherchent à la construire de leur propre main. Ces mêmes Français déménagent de moins en moins fréquemment : selon les chiffres des recensements, ils étaient 94% à le faire entre 1975 et 1982 et seulement 81% entre 1990 et 1999. Ils restent en moyenne 14 ans dans le même logement. Non seulement l'occupation d'un lieu tend à se stabiliser

dans le temps mais il permet, paradoxalement, de se disperser dans l'espace. En effet, avec les avancées de la technologie, le logement peut se transformer en un point d'ancrage à partir duquel se développent des comportements nomades de plus en plus complexes. La voiture spacieuse, l'ordinateur portable et le téléphone mobile deviennent les prolongements naturels de la maison. L'éparpillement dans l'espace se fait dans la multiplication des liens technologiques, maintenant ainsi les relations affectives et professionnelles. **C.P**

**PRO A PART**  
De Professionnel à Particulier

Le site des professionnels de  
l'immobilier

- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]
- [REDACTED]

Pour la rentrée, une  
offre d'essai sans  
engagement  
vous est réservée.

Contactez Benjamin au :

01 46 21 85 03

[bgauffre@pro-a-part.com](mailto:bgauffre@pro-a-part.com)

LINTERN@UTE

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

leParisien.fr

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

Le Vie Immobiliera

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

# Crédit d'impôt, tout savoir sur le dispositif Sarkozy

**A** peine voté, le dispositif destiné à favoriser l'accession à la résidence principale par le biais de la déduction d'une partie des intérêts d'emprunts, est chamboulé. L'acquéreur s'en sort gagnant.

La recette est bien connue. Pour inciter à l'acquisition d'une résidence principale, rien de tel que la bonne ficelle de l'avantage fiscal. En 1996, Alain Juppé avait supprimé ce bonus, alors sous forme de réduction d'impôt, et le prêt à taux zéro lui avait succédé. Nicolas Sarkozy remet en scelle l'avantage fiscal mais sous forme de crédit d'impôt. Alors que les réductions et autres déductions ne profitent qu'aux ménages imposables, le crédit d'impôt est ouvert aux personnes non imposables (celles-ci recevant alors le cas échéant un chèque du Trésor Public). Selon les calculs de l'économiste du Crédit Agricole, Olivier Eluère, environ 45% des ménages se verraient ainsi octroyer un chèque».

## Un crédit d'impôt initial de 20% des intérêts d'emprunt

La loi Tepa pour le travail, l'emploi et le pouvoir d'achat, publiée au journal officiel du 22 août valide le crédit d'impôt. En bref, ce dispositif permet de bénéficier d'un crédit d'impôt de 20% sur les intérêts

d'emprunt immobilier pendant cinq ans, dans la limite d'un plafond annuel de 750 euros pour une personne seule et de 1 500 euros pour un couple soumis à une imposition commune, majoré de 100 euros par personne à charge et de 50 euros si l'enfant est en garde alternée. Sans pour autant que le prêt à taux zéro soit remis en cause comme l'a assuré récemment Christine Boutin, ministre actuel du Logement et de la Ville. En revanche, la rétroactivité de la mesure brandie par le gouvernement et qui devait concerner les trois millions d'acheteurs ayant contracté un emprunt dans les cinq années précédant la promulgation de la loi, a été invalidée par le Conseil Constitutionnel au motif qu'il constituait «une rupture de l'égalité entre

les contribuables» et qu'«il représentait un coût manifestement hors de proportion avec l'effet incitatif attendu». Et donc seuls les particuliers qui ont signé un emprunt à partir du 22 août peuvent déduire une partie des intérêts d'emprunt. Mécontentement des professionnels, des banquiers et des clients.

## Porté à 40% la première année

Et coup de théâtre, le 24 août, deux jours seulement après la publication de la loi, avec un remaniement du crédit porté à 40% la première année et 20% les quatre années suivantes. Le montant des intérêts ouvrant droit à ce crédit d'impôt reste toutefois plafonné au même



**Christine Lagarde**  
Ministre de l'économie

“ La déductibilité des intérêts d'emprunts aura un effet incitatif pour l'acquéreur et un effet pouvoir d'achat pour les ménages. ”

montant que dans le dispositif précédent. Mais avec le passage à 40% la première année, un couple sans enfant pourra déduire jusqu'à 3 000 euros et un célibataire jusqu'à 1 500 euros, contre respectivement 1 500 et 3 000 euros auparavant. Par ailleurs, ce dispositif est applicable, dans l'ancien, pour tous les actes authentiques d'acquisition signé depuis le 6 mai. Et lorsque l'on sait qu'il faut environ trois mois entre la signature de la promesse de vente et celle de l'acte notarié, ce nouveau texte donne un bonus à ceux qui se sont lancés dans l'acquisition en pleine course présidentielle. Reste que cette nouvelle mouture qui doit encore être discutée au parlement devrait s'inscrire dans la loi de Finances mais ne peut s'appliquer actuellement.

## Des professionnels satisfaits

Cette nouvelle version «dopée» est accueillie favorablement. La Fnaim qui réclamait un crédit d'impôt supérieur à 20%, est satisfaite. «Ce dispositif va convaincre les locataires de passer au statut de propriétaires. En effet, alors qu'un locataire paie son loyer douze mois sur douze, l'acquéreur va profiter d'un cadeau représentant au bas mot un mois de mensualité chaque année pendant cinq ans et davantage la première année avec la nouvelle version». Pour Jean Fabrice Mathieu, directeur général du groupe Se Loger, «cette mesure tombe à point nommé pour compenser l'augmentation des prix et des taux et profite à

tous, imposables ou non, primo-accédants ou non». Plus mitigée en revanche l'appréciation d'Henry Buzy Cazaux, vice président de Tagerim, spécialiste du conseil en immobilier, qui juge ce dispositif «déjà dépassé en terme de resolvabilisation, les banques ayant profité de la mesure pour répercuter leur hausse». Reste à savoir si ces mesures destinées à redonner une marge de solvabilité aux acquéreurs ne vont pas avoir des effets inflationnistes sur les prix. «On peut s'attendre à une petite reprise des ventes et à une légère accélération des prix fin 2007 et courant 2008» reconnaît Olivier Eluère. De quoi, conjugué avec la hausse actuelle des taux d'intérêt, annihiler l'effet de la mesure.

**Elisabeth Lelogeais**

## Réduction d'impôt maximale

	Célibataire	Couple	Couple avec 1 enfant	Couple avec 2 enfants
1ère année	1500 euros	3000 euros	3200 euros	3400 euros
Total	4500 euros	9000 euros	9600 euros	10200 euros



















Source : empruntis



[Redacted text block]



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

- |   |   |          |
|---|---|----------|
|    | <b>Periclès</b> 0810 0810 00<br>contact@pericles.fr                         | 2è couv. |
|    | <b>Pages Jaunes</b> 0810 136 136<br>servicepro@annoncesjaunes.fr            | p5       |
|    | <b>Paru Vendu</b> 0810 155 810  | p7       |
|    | <b>In&amp;Fi Crédits</b> 01 34 57 20 05<br>contact@inandfi.fr               | p8       |
|    | <b>Direct Annonces</b><br>01 45 72 92 00<br>contact@directannonces.com      | p11      |
|    | <b>Swixim</b> 0810 800 100<br>accueil@swixim.ch                             | p12      |
|    | <b>Guy Hoquet l'Immobilier</b><br>0811 740 024<br>accueilweb@guy-hoquet.com | p15      |
|  | <b>Qualiconsult</b><br>0800 800 758<br>diagnostics@qualiconsult.fr          | p17      |
|  | <b>Webgenery Solutions</b><br>0820 309 054 - info@webgenery.com             | p19      |
|  | <b>Arthur l'Optimist</b><br>04 93 85 91 91                                  | p21      |
|    | <b>MBM</b> 0810 38 95 24<br>info@mbm-gestion.fr                             | p22      |
|    | <b>Solvimo</b> 0810 416 402   | p26      |
|    | <b>Agence des Batignolles</b><br>01 44 90 03 94                             | p29      |
|    | <b>L'Adresse</b> 01 64 53 83 83<br>expansion@ladresse.com                   | p31      |
|    | <b>Pro a Part</b> 01 46 21 85 03<br>bgauffre@pro-a-part.com                 | p33      |
|    | <b>Era Immobilier</b><br>01 39 24 69 00 developpement@erafrance.com         | p35      |
|    | <b>Immo'Flash</b> 01 41 32 38 70<br>contact@immo-flash.com                  | p37      |
|  | <b>4% Immobilier</b> 04 93 93 13 51   | p38      |
|  | <b>CBI</b> 04 90 16 94 84<br>benoit.troubat@cbi-troubat.com                 | p38      |
|  | <b>Eric Mey Developpement</b><br>0825 004 124<br>g.eymeric@eric-mey.com     | p38      |
|  | <b>Saccap</b> 0810 813 030<br>info@capim.fr                                 | 3è couv. |
|  | <b>Se Loger</b> 0826 622 236<br>info-pub@pressimmo.com                      | 4è couv. |



**Bruno Rouleau** - Directeur de la formation et des partenariats In&Fi  
brouleau@inandfi.fr



**Gérard Bornot** - Consultant formateur en stratégie de négociation  
06 07 18 83 11 - bornotgerard@yahoo.fr

**Philippe Vittu**  
Huissier de justice  
01 46 05 54 30 - etude@etude-vittu-pommier.com



**Michel Mouillart** - Professeur d'Economie à l'Université de Paris X-Nanterre  
michel@mouillart.fr



*immo*flash  
Du bien à la page

**01 41 32 38 70**

**contact@immo-flash.com**

- 1/ Véritable outil de prospection**  
à distribuer sur votre zone  
de prise de mandat.
- 2/ Développez votre notoriété**  
en communiquant sous votre  
propre enseigne.
- 3/ Personnalisation :**  
intégration de votre  
charte graphique, logo, couleurs....  
(exemple de réalisations sur simple demande)

Communication

**100%**

VENDEURS

**DEVIS**

**GRATUIT**

**www.immo-flash.com**

120 agences en France !

Agents immobilier  
rejoignez le 1er réseau  
national d'agences  
à frais réduits.

**Notre devise  
un PRIX des SERVICES !!!**

Nouvelle génération d'agences immobilières

Droit d'entrée 19 500 euros

CA réalisable après 2 ans 250 000 euros

15% à 20% de résultat brut

Contactez : Laurent Otlet - [www.4immobilier.com](http://www.4immobilier.com)  
04 93 93 13 51 - 06 63 38 37 49



## Périclès recrute son(a) commercial(e) - Midi Pyrénées -

La société Périclès développe,  
commercialise et maintient  
des solutions informatiques  
pour les professionnels  
de la transaction immobilière.

**Périclès recherche un commercial  
(H/F) basé à Toulouse.**

Connaissances des métiers  
de la transaction immobilière  
et maîtrise des logiciels bureautiques  
et internet souhaitées.

Poste à pourvoir à compter du 1er Octobre 2007

Envoyez CV et lettre de motivation à:  
Périclès SA - Recrutement  
53 rue Baudin  
92593 Levallois-Perret  
ou par Email à :  
[recrut@pericles.fr](mailto:recrut@pericles.fr)

**Périclès**



## C.B.I

**Benoît 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 les régions  
au Nord de la Loire :**  
**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**

1947 2007  
60 années d'existence, notre savoir-faire pour un service de qualité

**GROUPE ERIC MEY**  
Groupe Immobilier national fondé en 1947

**Des moyens performants**

- Un schéma commun des affaires unique, fonctionnant en temps réel
- Une assistance juridique, commerciale et administrative permanente
- Une informatique performante tournée vers les nouvelles technologies
- Une formation continue des agents et une animation de réseau efficace

**Des services complets**

- Transaction immobilière
- Gestion locative
- Promotion immobilière
- Financement
- Assurance
- Délicatation
- C.I.R.
- Cession d'officines
- Marchand de biens

**CONTACT**

**RECRUTEMENTS PERMANENTS**  
Contactez-nous !

**La TUC**  
Le réseau national  
d'agences immobilières  
[www.la-tuc.com](http://www.la-tuc.com)

**4immobilier**  
Réseau national  
d'agents indépendants  
[www.4immobilier.com](http://www.4immobilier.com)

**ERIC MEY Développement**  
4 rue des Carpes - 84000 AVIGNON

**ERIC MEY Développement Paris**  
1 rue des Carpes - 75008 PARIS

**ERIC MEY Développement Lyon**  
23 quai des Minimes - 69003 LYON

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

## GARANTIE DES LOYERS IMPAYÉS

**CAPIM**, l'assureur conseil des professions immobilières, filiale de **SACAPP**, le spécialiste de la gestion des Garanties de Loyers Impayés, vous présente le contrat de référence G.L.I. pour les Administrateurs De Biens :

- **des garanties étendues** : ILLIMITEES en MONTANT et en DUREE, sans franchise ou délai de carence ;
- **une gestion dédiée** : l'équipe de juristes de SACAPP, gère vos contentieux à partir du commandement de payer, jusqu'à la récupération du bien ;
- **Une tarification avantageuse** : à partir de 1,45% TTC pour un portefeuille minimum de 100 lots assurés et sous réserve de vérification.



**A RETOURNER PAR TELECOPIE AU 01 41 86 06 10**

Je souhaite être contacté pour obtenir une information complète sur le contrat Garantie des Loyers Impayés.

**Autre demande de documentation**

Loyers impayés bailleurs individuels

P.J. Immeuble

Propriétaire Non Occupant

RCP Loi HOGUET

Multirisque Bureaux

Multirisque Immeuble

Multirisque Habitation

Garantie Financière

Carence de M.R.H.

Garantie Revente 9 ans



**CAPIM SA**

39 rue Fessart

92112 Bois-Blanc-Batignolles cedex

TÉ : 01 41 86 06 26

**VOS COORDONNEES :**

Agence : \_\_\_\_\_

Nom / Prénom : \_\_\_\_\_

Adresse : \_\_\_\_\_

C.P. : \_\_\_\_\_

Ville : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_

Télécopie : \_\_\_\_\_

E-mail : \_\_\_\_\_

**Toujours plus de visibilité pour les annonces  
des Professionnels de l'Immobilier !**

**Rendez-vous à partir du :**



**Tél. 0826.620.025 \* • [www.selogerpro.com](http://www.selogerpro.com)**