

Le Journal de

# l'Agence

L'INFORMATION PRATIQUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

N°18

Dossier

## Toujours plus de franchises

Guide High Tech

**Choisir un logiciel ASP**

Guide Financement

**Des nuages sur le financement des marchés**



# Avec « Pole Position », sortez vos annonces du lot et offrez la première place à vos clients !



- ✓ Vos annonces sont vues en premier
- ✓ Vous mettez en valeur votre agence grâce à une présentation sophistiquée de vos biens
- ✓ Vous faites plaisir à vos vendeurs en augmentant la visibilité de leurs biens en fonction de leurs exigences
- ✓ Vous rentrez des mandats : vos annonces mises en Pole Position donnent un gage de sérieux à votre agence !

NOUVEAU • NOUVEAU • NOUVEAU

Pour en savoir plus, contactez-nous vite au :

 **0826.620.025\***

# édito

**C**ela ne fait plus l'ombre d'un doute, après dix années de croissance ininterrompue durant lesquelles le mètre carré s'est apprécié de 140%, le cycle de hausse des prix est bel et bien terminé. Le retournement de marché a commencé (lire l'analyse de Michel Moullart, page 26). Le nombre de cartes professionnelles ayant doublé en une décennie, les premières victimes pourraient être les derniers arrivés dans le métier, ceux qui n'ont connu que les années fastes. Bernard Cadeau, président d'Orpi parle d'une baisse de 10% à 15% du nombre d'agences immobilières en France sur l'ensemble de l'année.

Ce qui est sûr en tout cas, c'est que les agents immobiliers vont devoir s'adapter à la nouvelle donne. En période de ralentissement –certains experts pronostiquent une baisse de 13% des transactions, il est impératif en effet de redoubler de professionnalisme et d'organisation.

Dans ce contexte, certains trouveront opportun de bénéficier du soutien ou du savoir faire d'un réseau. Si telle est votre optique, vous aurez l'embaras du choix. Les enseignes n'ont jamais été aussi nombreuses à vous tendre les bras (lire dossier page 13). Autre piste pour optimiser votre organisation, vous tourner vers les ASP, ces solutions qui simplifient vos problématiques informatiques en les externalisant (lire page 30). De même, l'analyse d'Anne Claude Poncet sur le droit de rétractation de l'acquéreur s'avère également précieuse par les temps qui courent...

**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.



**JDA Editions** • BP 20 - 91570 Bièvres • Contact : [info@journaldelagence.com](mailto:info@journaldelagence.com) • **Directeur de publication** : Catherine Renner • **Conception éditoriale** : Bazik Press 06 63 52 05 58 • **Conception graphique** : Nathalie Minier - 06 70 49 03 59 • **Réalisation / Fabrication** : Immo'Flash - 04 91 95 69 35 • **Imprimerie** : Sagic Viera • **N° ISSN** : 1764-2345 / **N° SIREN** : 449 073 766 RCS Paris.

# Sommaire



## Dossier

> Toujours plus de franchises

**p13**

## Actualités p4

> Les ventes de logements neufs en baisse de 27.9%

## Repères financiers p09

> Le financement des primo accédants

## Dossier p13

> Réseaux de franchise : toujours plus d'enseignes

## Guide juridique p24

> Précisions sur le droit de rétractation de l'acquéreur

## Guide Financement p26

> Des nuages sur le financement des marchés

## Guide High Tech p30

> Choisir un logiciel ASP

## Guide Expertise p36

> Maisons individuelles, la méthode comparative : simple, presque trop simple

## Répertoire p40

## Jean Nouvel signera la Tour Signal à La Défense



Décidément, 2008 réussit à Jean Nouvel. L'architecte qui vient d'obtenir le prix Pritzker d'architecture, récompense suprême du secteur a aussi remporté le concours pour la construction de la tour Signal à la Défense. C'est un gratte-ciel aussi haut que la tour Eiffel, qui incarnera le renouveau de ce quartier d'affaire de l'ouest parisien à l'horizon de 2013.

Le projet dont le coût estimé est de 600 millions d'euros prévoit une tour de 301 mètres, d'une surface de 140 000 mètres carrés. Elle fera cohabiter des bureaux (50.000 m<sup>2</sup>), des logements (33.000 m<sup>2</sup>), des hôtels (39.000 m<sup>2</sup>), des équipements publics (8.000 m<sup>2</sup>), des commerces et restaurants (10.000 m<sup>2</sup>). « La tour Signal sera l'édifice de référence d'un grand Paris qui se dessine », affirme Patrick Devedjian, président du conseil général des Hauts-de-Seine et patron de l'Etablissement public pour l'aménagement de La Défense (Epad). « Le Grand Paris n'aura pas un seul centre. Il en aura plusieurs. La Défense peut être la première expression d'un nouveau centre du développement du Grand Paris sans en être un centre historique », poursuit de son côté Jean Nouvel. **C.P.**

## Logic Immo fait peau neuve

Nouveau logo, nouvelle ergonomie, nouvelle charte graphique, logic-immo.com vient de lancer une nouvelle version de son site. La formule retenue répond à une double préoccupation : plus de simplicité et plus de services pour l'internaute, plus de visibilité pour l'annonceur. Selon une récente étude de l'institut d'étude Médiamétrie, 94% des recherches immobilières passent aujourd'hui par Internet. Et même si le web reste largement utilisé en complément d'autres modes de recherche comme les journaux d'annonces, il est devenu incontournable dans le domaine de la recherche immobilière. Plus de 80 % des individus recherchant un bien sur Internet consultent des sites immobiliers au moins une fois par semaine.

## Les ventes de logements neufs en baisse de 27,9%



26.700 logements neufs vendus au premier trimestre. 27,9% de moins que l'an dernier à même époque. Et le niveau des stocks n'a jamais été aussi élevé. Au premier trimestre, les ventes sont en recul dans 18 des 22 régions de France métropolitaine. La baisse est particulièrement forte en Limousin (-64,8%), Lorraine (-68,4%) et Auvergne (-67,9%). Le nombre de logements neufs à vendre a également nettement reculé, de 28,3% sur un an. Au premier trimestre 28.800 logements étaient à vendre, soit un repli de 19,3% par rapport au dernier trimestre de 2007. Une baisse qui dépasse même les 60%, en rythme annuel, dans trois régions (Lorraine, Midi-Pyrénées et Auvergne). Mais le niveau des ventes restant inférieur à celui des mises en ventes, le stock de logements neufs proposés à la vente continue donc de croître. Au 31 mars, ce stock était de 105.600 logements, « un chiffre qui n'avait jamais été atteint », a souligné le ministère. Quant aux prix au mètre carré, ils ont poursuivi leur progression dans le collectif (+3,7%) mais à l'inverse, dans l'individuel, le prix d'un lot a reculé de 1,8%, selon le ministère. **C.P.**

## A vos agendas

SALON DE LA  
**COPROPRIÉTÉ** ET DE LA  
**GESTION DE BIENS**

Rendez-vous  
d'affaires unique,  
le Salon de la

Copropriété et de la Gestion de Bien confirme sa position de leader pour vous permettre de rencontrer, pendant trois jours, les principaux décideurs et prescripteurs du secteur de l'immobilier collectif privé : administrateurs de biens, gestionnaires d'immeubles, syndicats de copropriété, présidents et membres de conseil syndical, Copropriétaires... Rendez-vous du 12 au 14 novembre 2008 à Paris Porte de Versailles, Hall 5.

Infos sur [www.saloncopropriete.com](http://www.saloncopropriete.com)  
ou 01 49 68 56 62.



## DirectAnnonces, des services en plus qui vont vous simplifier la pigo :

### ⊕ Les acquéreurs

Nous vous signalons des acquéreurs (ou des locataires) potentiels avec chaque annonce de votre pigo.

### ⊕ Des biens en exclusivité

Recevez les demandes des propriétaires qui cherchent une agence de votre secteur pour la commercialisation de leurs biens (ventes ou locations). Ces propriétaires se sont inscrits sur le site Logic-Immo.com et leurs demandes ne sont **diffusées qu'auprès de DirectAnnonces**.

Vous êtes les premiers à les découvrir... **et les propriétaires attendent vos appels !**

### ⊕ Direct Mandat

Logiciel idéal de suivi et de contrôle de la prospection (intégration des pigos, recherches détaillées, statistiques, rappel des actions réalisées, indication des annonces estimées ou sous mandat...)

### ... et toujours la pigo des annonces de particuliers

- Ventes ou locations,
- 3 mises à jour quotidiennes,
- Indication des changements de prix,
- Intégrable dans les principaux logiciels,
- Nouveaux graphismes comprenant les photos...



**directannonces**  
Le spécialiste de la pigo immobilière

**15 jours d'essai gratuit**  
en appelant le **01.45.72.92.00**

ou sur [www.directannonces.com](http://www.directannonces.com)

## La maison à 15 euros par jour, c'est parti !

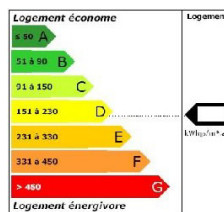


C'est à Monéteau dans l'Yonne que seront construites les premières maisons à 15 euros par jour. Actuellement en cours de construction, elles seront livrées en mars 2009 et début 2010. Les acquéreurs paieront 15 euros par jour, et la commune versera une subvention de 3000 à 4000 euros pour un coût total par maison de 169 000 à 222 000 euros. Selon le dispositif conçu par le ministre de la ville Christine Boutin et prévoyant 5 000 maisons à 15 euros par jour d'ici la fin de l'année, ces maisons seront financées par le mécanisme du Pass Foncier. Ce mode financement permet de payer la maison d'abord (sur une période pouvant atteindre 25 ans), puis le terrain (sur une durée maximale de 15 ans), grâce à un portage par le 1% logement.

Pour en savoir plus :

[www.proprietairedemamaisonpour15eurosparjour.fr](http://www.proprietairedemamaisonpour15eurosparjour.fr)

## Etiquette énergétique obligatoire d'ici 2012



Au même titre que le quartier, le type d'immeuble ou le prix de vente, les annonces immobilières devront bientôt indiquer la performance énergétique des maisons et des appartements. Les professionnels de l'immobilier regroupant notamment la Fédération Nationale de l'Immobilier (Fnaim), le Syndicat National des Professionnels Immobiliers (SNPI), Orpi... s'y sont en effet engagés en signant un accord devant Jean-Louis Borloo, ministre de l'Ecologie, du Développement et de l'aménagement durable, et Nathalie Kosciusko-Morizet, secrétaire d'Etat à l'Ecologie. L'objectif de cette convention signée dans le cadre du Grenelle de l'Environnement est de faire de la performance énergétique d'un bien immobilier et de son impact sur le climat des « éléments constitutifs » du choix d'acquisition ou de location. Autrement dit faire en sorte que le prix d'un logement tienne compte de sa qualité thermique. La convention encore incitative devrait devenir obligatoire à terme. Un des objectifs de la convention est que 90% des vendeurs et bailleurs de biens immobiliers intègrent des informations sur les performances énergétiques à leurs annonces en 2012. **C.P.**

## Bien louer, c'est louer sans discriminer

Comment un propriétaire doit-il se comporter pour ne pas discriminer ? Comment un agent immobilier doit réagir lorsqu'un propriétaire formule une demande discriminatoire ?

Pour répondre à ces questions la HALDE (Haute autorité de lutte contre les discriminations et pour l'égalité) rappelle les règles du jeu dans un code de bonne conduite.

Si les propriétaires ont bien entendu le droit de choisir leur locataire, le choix ne peut en aucun cas être motivé par des préjugés.

La loi interdit ainsi de refuser un locataire au motif de son origine, de sa situation de famille, de son handicap. De plus, il est interdit de refuser à une personne de se porter caution au motif que, bien que vivant en France,

elle ne possède pas la nationalité française où elle ne réside pas sur le territoire métropolitain.

Toute discrimination commise à l'égard d'une personne est punie de trois ans d'emprisonnement et de 45 000 euros d'amendes.

Pour en savoir plus :

[www.halde.fr](http://www.halde.fr)  
**S.R.**

## La GRL devient un produit d'assurance

Un rapport remis au mois d'avril à la ministre du Logement Christine Boutin et à la ministre de l'Economie Christine Lagarde préconise de cantonner la garantie des risques locatifs (GRL) aux populations les plus fragiles. «Ceci permettra à la GRL et au marché GLI (garanties de loyers impayés) d'avoir des périmètres d'intervention bien séparés, assurant d'une part le respect du caractère social et d'autre part le libre fonctionnement d'un marché privé et concurrentiel», expliquent les auteurs,

Sabine Baietto-Beysson, directrice générale de l'Agence nationale de l'habitat, et Bernard Beguin, directeur de l'assureur Equité Generali France. Fermeement opposé à la généralisation de la GRL, les assureurs y voient une fausse bonne idée qui pourrait entraîner un phénomène de désresponsabilisation totale des propriétaires et des locataires. Depuis la remise de ce document, représentants des compagnies d'assurances, des mutuelles, de l'Union d'Economie sociale du Logement

(UESL), du Ministère du logement et du Trésor se réunissent chaque semaine. Le fruit de leur réflexion ?

La GRL va devenir un produit d'assurance permettant aux bailleurs de couvrir les risques d'impayés en cas de location à des personnes aux contrats précaires (CDD, intermittents...) ou dont les revenus sont inférieurs au plafond de ressources PLS, et le taux d'effort supérieur à 33%.

A suivre.

**L.D.**

PLUS DE **790 000** VISITES PAR MOIS



***ouestfrance-immo.com***  
N'allez pas chercher plus loin

Diffuser vos annonces de vente ou location, dans l'ancien ou le neuf, sur le site ouestfrance-immo.com, c'est l'assurance de disposer de la meilleure vitrine sur le Grand Ouest, avec plus de 790 000 visites et 17 millions de pages vues chaque mois. C'est également l'opportunité de diffuser automatiquement vos annonces sur nos sites partenaires.



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

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

+de 100  
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 :

Tél. : 01 34 57 20 05  
contact@inandfi.fr  
ou consultez notre site :  
[www.inandfi.com](http://www.inandfi.com)



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

# Le financement des primo accédants



*De la maison Borloo à 100 000 € à la maison Boutin à 15 euros par jour, en passant par les compléments de prêts aidés, jusqu'aux incitations au déblocage anticipé de l'épargne salariale, tout est bon pour inciter à l'achat. Dans un contexte de ralentissement, la clientèle de primo-accédants est particulièrement convoitée. L'analyse de Bruno Rouleau directeur des partenariats du courtier In&Fi.*

**JDA : Le marché du primo-accédant intéresse beaucoup de monde. Pourquoi ?**

**Bruno Rouleau :** La situation tient à la conjonction de la contraction des ventes, d'ailleurs plus dans le neuf que dans l'ancien, du besoin pour les professionnels de relancer l'achat, de la pression accentuée sur l'offre locative, de la nécessité pour les pouvoirs publics de limiter la surchauffe sociale sur la demande de logement, de l'intérêt pour les communes d'attirer une population supplémentaire, et pour les banques de s'approprier une clientèle supplémentaire, captive pour quelques années. Du coup, chacun use de tous ses arguments

commerciaux pour faire prendre la décision aux hésitants, ou accélérer le choix de ceux qui sont convaincus.

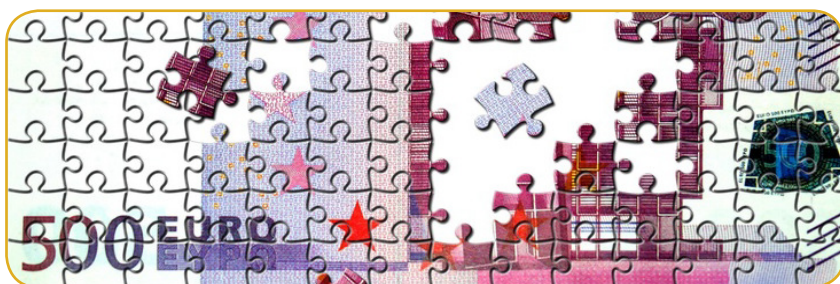
**Avec qui le candidat à l'accession peut-il faire le tour des mesures existantes ?**

**Bruno Rouleau :** Pour l'acquéreur potentiel, la première démarche consiste à rencontrer un professionnel du crédit, et je pense naturellement au courtier car il a une hauteur de vue sur le panorama financier qui lui donne à la fois une connaissance complète des offres existantes du moment, et une neutralité dans la réponse bancaire qui assure une crédibilité forte à son conseil.

**Quels conseils donnez-vous aux acquéreurs ?**

**Bruno Rouleau :** D'abord, il faut examiner les solutions liées à l'employeur. Le candidat à l'accession aura intérêt à se renseigner pour savoir si son entreprise cotise au «1% patronal», pour bénéficier d'une offre de prêt, au montant limité mais sans garantie et à des taux radicalement inférieurs au marché bancaire dit «libre». Si l'employeur distribue une participation aux profits de l'entreprise, ou dispose d'un contrat d'intéressement (positionnés tous deux la plupart du temps sur des Plans d'Épargne Entreprise), les capitaux peuvent être débloqués de façon anticipée sans incidence fiscale.

Ensuite, il convient de se rapprocher de son courtier ou de son banquier pour savoir si on peut bénéficier des offres de prêts réglementés : Prêt 0%, Prêts PASS, prêts Épargne Logement. Les conditions d'octroi ou d'accès sont liées à l'existence d'une épargne préalable pour



l'épargne logement, à un niveau de revenus, et à un prix au m<sup>2</sup> en rapport avec la zone géographique de l'investissement. Ces éléments sont définis à l'origine du contrat pour l'épargne logement, ou sont revus chaque année par les Lois de Finances pour toutes les autres formes de prêts aidés.

Ensuite le candidat devra chercher à savoir si, localement (au niveau de sa commune, de son département, ou de sa région), les collectivités territoriales ne complètent pas ces financements aidés en octroyant des enveloppes complémentaires. Certains départements ou villes par exemple distribuent des prêts qui permettent de doubler le montant du prêt 0%, sans intérêt, ou à des taux privilégiés, soit directement, soit par le biais d'établissements de crédit avec lesquels ils ont formalisé des conventions de partenariats. Là encore, le courtier est d'une grande utilité car il connaît ces établissements, ce qui évitera une perte de temps et d'énergie dans des recherches personnelles.

### Comment abordez-vous la maison Boutin à 15 euros par jour ?

**Bruno Rouleau :** Comme pour la maison Borloo à 100 000 euros, il s'agit d'un dispositif de soutien au marché immobilier. Le Pass Foncier et le 1% logement achètent le terrain à une collectivité locale. L'emprunteur rembourse pendant 18 à 25 ans la construction, puis pendant 10 à 15 ans le terrain. L'apport personnel demandé se limite aux seuls frais de garantie et de mutation. Les premiers programmes devraient sortir avant l'été 2008.

### Comment appréhendez - vous les dispositions fiscales de la déduction des intérêts d'emprunt ?

**Bruno Rouleau :** Dans le cadre de la loi en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat, dite loi TEPA, le crédit d'impôt (car il s'agit d'un crédit d'impôt), inhérent aux intérêts payés dans le cadre d'un ou de prêts pour l'accession à la propriété de sa résidence principale, permet d'alléger le coût des cinq premières années, et surtout de la première année (40% sur la première année). Le plafonnement des 20% est là pour limiter socialement la portée de cette disposition (pour mémoire, 750€

pour une personne seule, 1500€ pour un couple, auquel il faut ajouter 100€ par personne à charge), mais l'économie est bien là, notamment pour les revenus modestes qui peuvent même prétendre à un chèque de l'administration fiscale. Les banques ne tiennent pas compte de ce dispositif fiscal pour améliorer la solvabilité des emprunteurs les premières années. Cela ne modifie donc en rien leur approche en termes d'endettement du client

### Le fait de savoir que l'on peut prétendre à des aides ou à des dispositifs spécifiques n'emporte pas l'accès automatique à ces solutions. Quelle attitude adopter face à un durcissement des critères d'octroi des prêts de la part des banques ?

**Bruno Rouleau :** Vous avez raison d'insister sur la différence que l'on doit faire entre accessibilité et accord de financement. Les banques ont durci leurs conditions d'octroi depuis l'été 2007. Chaque mois qui passe voit un ralentissement net de la progression des encours de crédits (8,6% en avril contre 10,2% en mars et 10,9% en février 2008). Nous sommes très loin du «crédit crunch» qui touche les Etats-Unis, la Grande Bretagne ou l'Espagne. Mais les banquiers français ont incontestablement resserré leurs critères notamment pour attribuer des prêts sur des durées de plus de 25 ans. De même, il devient difficile de décrocher un crédit sans apport personnel ou lorsque l'on dispose de revenus précaires ou non stables...

Plus que jamais, la connaissance des montages financiers est requise. Savoir faire un lissage<sup>1</sup>, s'adresser à un partenaire bancaire qui maîtrise le montage des prêts à paliers, ou qui accepte de gérer l'empilement de lignes de crédits avec intervention de partenaires externes (1% logement ou épargne logement), gérer la période spécifique de la construction pendant laquelle un accédant doit encore s'acquitter d'un loyer pour vivre.... Rien n'est forcément difficile en soi, mais la complexité, l'habitude de faire, la connaissance des régimes, la multiplicité des solutions en termes de garanties proposées, ou parfois seulement le développement informatique des outils de gestion des banques, peuvent vite rendre la

situation délicate, voire dangereuse. La connaissance que le courtier a des habitudes bancaires, sa proximité avec ses interlocuteurs habituels aident à acheminer le dossier vers tel ou tel partenaire en fonction de l'opportunité du projet, du profil de l'emprunteur, ou de la stratégie locale de l'enseigne bancaire.

### Au final, quel regard portez vous sur le marché bancaire à l'égard de l'accession immobilière dans les mois à venir ?

**Bruno Rouleau :** Les banques françaises ont été moins durement touchées que leurs consœurs européennes ou américaines par la crise des «subprime», mais certaines d'entre elles ont tout de même payé un lourd tribut (plusieurs milliards de pertes ou de provisions). La guerre est déclarée entre elles pour la conquête de nouveaux clients, afin de verrouiller des parts de marché, et surtout de reconstituer leurs enveloppes de dépôts en regard des obligations réglementaires financières. Pour attirer la collecte et les clients, il n'y a pas beaucoup de solutions : le service et le crédit. Il n'y a donc aucune raison que les banques, qui ont reconstitué leurs marges d'intermédiation ces derniers mois en profitant de la hausse des taux, et qui ont plutôt fermé le « robinet du crédit » pour nettoyer leur situation interne, ne se livrent à une confrontation brutale sur les offres de prêts immobiliers, la meilleure occasion pour capter et fidéliser un client sur plusieurs années. Nous devrions donc connaître un second semestre plus actif, avec des offres de crédit originales, plus ciblées commercialement. Avec l'accalmie que connaissent les marchés financiers depuis janvier, les taux devraient rester un à niveau très attractifs pour peu qu'on les regarde avec un peu de recul sur les trente dernières années. Mon avis est donc une confiance dans l'attitude des banques. Seul risque : que les capacités du marché immobilier ne puissent pas suivre la demande. ■

### Bruno Rouleau

<sup>1</sup>NDLR : emboîtement de prêts sur des durées différentes afin de caler l'ensemble du plan de financement avec une échéance constante, au travers un montage qui compense les amortissements des différentes lignes de crédit qui composent le plan.

Comment entrer en contact  
avec des millions de belges ?

# www.immoweb.be

Le site leader en Belgique, 100% immobilier



- ✓ Tous vos biens sont traduits en néerlandais et en anglais
- ✓ Un interlocuteur unique pour un maximum de résultats
- ✓ Plus de 1.800.000 visiteurs uniques par mois <sup>(1)</sup>

Pour toucher une clientèle de qualité et bénéficier de notre **offre de bienvenue**, contactez-nous par téléphone au 01 45 26 99 80 ou par e-mail à [pro@immoweb.be](mailto:pro@immoweb.be)

(1) Avril 2008, chiffres authentifiés et certifiés par Metriweb, le département Internet du CIM (Centre d'informations sur les Médias, [www.cim.be](http://www.cim.be))

# IMMOWEB.be

# VOUS VOULEZ...

...Rentrer des mandats, vendre davantage, doper votre croissance  
communiquer autrement, rester compétitif,  
et vous démarquer de la concurrence.



## DYNAMISEZ VOTRE VITRINE

Diffusion dynamique de tous vos biens immobiliers, vos communications, vos vidéos et vos visites virtuelles. Totems sur mesure, écrans haute luminosité, vos photos et vos annonces en nombre illimité. Mise en page personnalisée, animations possibles, vos annonces sur le Web directement sur vos écrans, passerelle d'importation avec votre logiciel de transactions, réactivité immédiate, actualisation permanente, interface intuitive.

Pour faire de votre vitrine un véritable outil de communication.



Deux types d'écrans sont disponibles :

Ecrans haute luminosité : 500 cd/m<sup>2</sup>

Spécial vitrines plein sud : Ecrans Ultra Haute luminosité : 1000 cd/m<sup>2</sup>

Rendez-vous sur [www.imagedynamique.net](http://www.imagedynamique.net)

Vous pouvez nous contacter du lundi au vendredi de 8H à 20 H  
et le samedi de 8H à 12 H



N° Azur

0 810 120 685

Prix d'un appel local



**image dynamique**  
N° 1 de l'affichage dynamique

# Réseaux de franchise, toujours plus d'enseignes



*La franchise peut être une excellente solution pour l'agent immobilier qui souhaite disposer d'une enseigne à forte notoriété, d'un savoir faire formalisé, et d'un appui logistique. Pour convaincre les professionnels de rejoindre leur réseau, les franchiseurs multiplient les concepts de niche. Résultat : le choix d'enseignes n'a jamais été aussi important.*

En France, la franchise est un concept qui marche. Il faut dire que son apparition ne date pas d'aujourd'hui. C'est, en effet, au début du siècle dernier avec l'enseigne Pigier qu'est né le concept. Mais il faudra attendre les années 30 et les fameuses Laines Pingouin pour que le premier réseau prenne réellement son envol. Depuis cette époque, que de chemins parcourus pour la franchise. Tous secteurs confondus, on

dénombre, aujourd'hui 1141 réseaux contre 637 seulement en 2000. Et depuis trois ans, la croissance annuelle du nombre de réseaux atteint ou dépasse 10 %. « C'est un formidable outil de développement qui permet d'accompagner les créateurs d'entreprise et d'épauler la reconversion ou le développement des commerçants en place, estime Catherine Rousselot-Donnadille directrice Marketing du salon

Franchise Expo Paris chez Reed Exposition. Nous enregistrons 80 nouvelles enseignes de plus que l'an passé. Le secteur du bâtiment évolue fortement avec l'arrivée, par exemple, d'une marque comme Maisons Phénix. Beaucoup de nouveautés aussi dans les services à la personne et le secteur de la décoration».

Le nombre de franchisés s'élève désormais à près de 46 000 (+ 5,6 % par rapport à l'année précédente). En tête des secteurs qui marchent le mieux, l'équipement de la personne (257 réseaux), les commerces divers (121 réseaux), la coiffure et l'esthétique (111 réseaux) et l'équipement de la maison (99 réseaux). Pour sa part, l'immobilier ne compte que 46 franchises et si ce secteur ne représente que 4,1 % des parts de marché de la franchise, force est de constater que son développement est également en bonne progression : en 2001, ses parts de marché n'étaient que de 1,8 %. Mais, si l'on raisonne en nombre de cabinets franchisés, celles-ci passent à 9,3 % (4 276 cabinets) contre 7,4 % en 2006 et 5,1 % en 2001. Organisée conjointement par la Fédération française de la





franchise (FFF) et Reed Expositions France, La 27<sup>e</sup> édition de Franchise Expo Paris qui s'est tenue en mars dernier porte de Versailles à Paris, témoigne de cette bonne santé. « Cette année, le salon a accueilli 439 exposants, soit 3 % de plus que l'année passée, ce qui démontre la bonne santé de la franchise en France, indique Catherine Rousselot-Donnadille. L'immobilier suit cette croissance puisque de 17 franchises présentes sur le salon, nous sommes passés à 24 pour l'édition 2008 ». Parmi les exposants, Guy Hoquet, Laforêt, Avis... et même, pour la première fois, Orpi qui n'est pourtant pas une franchise mais un réseau coopératif. « Le salon permet aux franchiseurs de recruter leurs futurs franchisés, note Catherine Rousselot-Donnadille, à la suite du salon, un réseau recrute en moyenne cinq à six nouveaux adhérents ». Il est vrai que la fréquentation y est très bonne: 28 000 visiteurs cette année (un peu moins que l'an dernier du fait de la tenue des élections municipales au même moment). Des visiteurs au demeurant très motivés puisque 70 % d'entre eux ont un projet de création d'entreprise à une échéance de moins d'un an.

## Un métier en pleine évolution

Alors que l'activité immobilière se contracte et que le marché des particuliers reste florissant, plus que jamais l'agent immobilier doit s'organiser. « Sur l'ensemble de la France, 600 000 transactions sont réalisées en moyenne chaque année dans l'ancien et il est couramment admis que les 25 000 à 30 000 agences qui font régulièrement de la transaction, n'en réalisent que 50 % en moyenne, le reste étant assuré directement par les particuliers ainsi que, de façon résiduelle, par les notaires qui pratiquent la négociation, explique Gérard Bornot du cabinet AntoLogis, or, 80 % des acheteurs poussent la porte d'une agence. La déperdition est donc très importante ». Et le potentiel d'honoraires échappant aux professionnels est encore accru par le fait que les agents immobiliers ne détiennent que 35 % du parc de gestion locative et ne réalisent que 50 % des locations. Une situation liée à la structure même des agences. Il faut en effet savoir que la plupart des agences fonctionnent avec deux

ou trois salariés maximum et ne réalisent que 10 à 12 transactions par an. Pour preuve, 60 % d'entre elles ne génèrent pas plus de 150 000 euros par an de chiffre d'affaires. Et dans un marché immobilier en plein ralentissement, elles se font une guerre sans merci pour décrocher des mandats. « Deux ou trois ans en arrière, beaucoup d'agences immobilières ont fleuri et même lorsqu'elles n'étaient pas qualifiées, pouvaient s'en sortir parce que le marché était très porteur, mais aujourd'hui, elles sont obligées de « casser » leurs commissions pour décrocher des mandats, ce qui, au passage, est illégal. Elles ont perdu 30 ou 40 % de leur chiffre d'affaires et ne peuvent plus payer leurs charges et leurs salariés ». « De fait, le « turn over » des collaborateurs est important car ceux-ci ne gagnent pas suffisamment leur vie, note Gérard Bornot.

A ces handicaps qui ne vont pas dans le sens de la qualité du service, impérative aujourd'hui, s'en ajoute d'autres même pour les dirigeants sérieux : le manque d'outils commerciaux, de plans de formation, de plans de carrière pour les négociateurs. « Si l'on est un bon commercial, on a coutume de dire dans le métier qu'il faut soit tuer le patron de l'agence, soit épouser sa fille », s'exclame, avec humour, Gérard Bornot. Le nombre important de dirigeants non affiliés à une organisation professionnelle (réseau commercial ou syndicat) susceptible de fournir un certain nombre d'outils et de services constitue également un frein au développement d'une agence.

Dans un tel contexte, difficile d'offrir un service de qualité à une clientèle de plus en plus exigeante et de faire face aux évolutions d'un métier, par ailleurs bousculé par l'arrivée de grandes banques mais aussi de grands promoteurs et réseaux qui rachètent des enseignes à tours de

### **Catherine Rousselot Donnadille**

*Directrice Marketing du Salon Franchise Expo Paris*

“ L'adhésion à un réseau permet de bénéficier d'un concept testé qui a réussi.

L'entrepreneur est formé suivant le concept développé par le réseau ; on lui fournit un moratoire précis de ce qu'il a à faire. Il a le soutien du franchiseur qui vient le voir et qui fait un audit pour permettre d'avancer.

C'est très confortable pour l'entrepreneur qui a ainsi plus de chance de réussir qu'en isolé. Tous les réseaux proposent des commissions pour faire évoluer la profession au sein desquelles le franchisé peut s'investir. ”

# Immobilier : offrez-vous une réussite "Made in Swiss"




www.fidecty.com - Crédit photo : C.Gabarra

## Rejoignez Swixim®

En France, de plus en plus de clients confient leurs transactions immobilières à **Swixim®**,  
**la franchise immobilière Suisse.**

Appuyez-vous sur le label de qualité **Swixim®** pour développer votre activité.  
Les garanties exclusives **Sérénhome®** et **Fiabilhome®** rassurent les clients et  
favorisent l'augmentation de votre chiffre d'affaires.

info@swixim.com

 **N°Azur 0 810 800 100**

PRIX D'UN APPEL LOCAL (DEPUIS UN POSTE FIXE)

L'immobilier gagne en assurance®



## Fabrice Blacher

Fondateur de FBI

“ La crise de l'immobilier permet aux réseaux de se développer. De nombreux agents immobiliers sont confrontés à des difficultés et il y a beaucoup de défections. Soit on baisse les bras et on arrête son activité, soit un se fédère en réseau et on bénéficie de l'appui d'une structure, ce qui génère des contacts et l'accès à un large fichier. ”

bras. A l'image du Crédit Agricole désormais implanté un peu partout en France avec sa marque Square Habitat ou de Foncia qui vient notamment de racheter près d'une quarantaine d'agences dans l'ouest de la France. Pour le dirigeant indépendant et isolé, la lutte pour la survie passe donc par une meilleure structuration, un professionnalisme et une qualité de services accrus. Encore faut-il qu'il s'en donne les moyens. « Les agents immobiliers doivent s'inscrire dans une véritable stratégie de qualité de services, précise Gérard Bornot, le client doit être au cœur de ses préoccupations. Il doit intégrer les technologies modernes pour gagner en productivité, enrichir son offre en intégrant les outils des fichiers communs de mandats exclusifs, s'appuyer sur une organisation professionnelle puissante pour communiquer au plan national, peser sur les pouvoirs publics, mériter la confiance de la clientèle en adoptant des règles d'éthique et de déontologie ». De ce point de vue, l'adhésion à un réseau de franchise constitue une bonne piste. On le sait, l'union fait la force. Et la franchise a un atout de poids: elle permet de rompre l'isolement du dirigeant, de donner toutes les chances à son entreprise et de profiter de la notoriété d'une marque connue et reconnue.

## Les franchiseurs de plus en plus nombreux

« La France est le 3e pays au monde en terme de franchise et nous n'en sommes qu'au début, expliquent Patrick Michel Khider et Bernard de Crémiers, les fondateurs de Laforêt Immobilier, dans un contexte très concurrentiel, les indépendants vont perdre des parts de marché. Cette situation est renforcée par le fait que

les consommateurs vont de plus en plus vers les marques, ce qui laisse à penser que la franchise a encore de beaux jours devant elle ». En s'alliant à une franchise, le créateur ou l'agent immobilier déjà installé, bénéficie immédiatement de la puissance d'une marque et de son savoir-faire, tant auprès de la clientèle que des banques. Et cela tout en conservant son indépendance juridique. Le franchisé demeure responsable de l'activité et de la pérennité de son entreprise. En contrepartie, le franchiseur met à sa disposition un certain nombre d'outils tant en matière de formation, de communication, que de management. Il assure, en outre, une assistance permanente du point de vue commercial, juridique, technique et financier. Autrement dit, le franchisé profite non seulement de la notoriété du réseau mais aussi des synergies impulsées, des innovations et, ce qui ne gêne rien, d'économies d'échelles tant en matière de publicité que de fournitures liées à l'exercice de sa profession (internet, matériel, papeterie...). Pour un créateur sans expérience, le franchiseur est donc un allié précieux au moment du

démarrage de l'activité. Reste que pour le franchisé, toute la difficulté réside dans le choix du franchiseur. Et dans un marché en pleine expansion, ce n'est pas si simple.

## Comment choisir ?

Sur quels critères faire son choix ? Tout d'abord, il faut faire la distinction entre réseaux de franchise, réseaux sous licence de marque et coopératives. Parmi les ténors de la franchise, c'est Century 21 (Groupe Nexity) qui vient en tête avec 925 agences en France (8 100 au total sur 45 pays dans le monde). Né aux Etats-Unis en 1971, implanté dans l'Hexagone depuis 1987, le réseau continue de faire des adeptes puisqu'il gagne une vingtaine d'agences sur un an. En seconde position, le réseau Laforêt Immobilier, créé pour sa part en 1991, détient aujourd'hui 870 agences et qui devrait atteindre les 900 à très court terme, l'objectif du réseau étant d'atteindre 1 500 agences dans dix ans. Viennent ensuite des franchiseurs comme Guy Hoquet (groupe Nexity) qui détient 650 agences, Era Immobilier (400 agences) et Avis Immobilier (Ataraxia du groupe Crédit Mutuel), le plus ancien réseau immobilier français (créé en 1957) qui compte 228 agences à l'heure actuelle mais veut passer à la vitesse supérieure avec la création de 50 à 60 agences par an, l'objectif étant de doubler ses effectifs en 2011. Quant au réseau Solvimo créé en 2001, il compte déjà plus de 200 agences.



## Jean-Louis Roy

Fondateur d'Elyse Avenue

“ Aujourd'hui, intégrer un réseau, c'est se dire qu'on n'est pas tout seul. On peut échanger entre confrères, on peut comparer des chiffres, des analyses... Quand on se présente chez un vendeur, il est important de lui montrer les outils que nous allons déployer pour proposer son produit aux acquéreurs. De ce point de vue, le réseau national rassure. Pour notre part, nous avons autant de mandats par agence que les grands réseaux. Et pour tous nos adhérents, cela représente 50 % de mandats en plus sur un an et 30 % de chiffre d'affaires au bout de la première année d'existence. ”

# A louer ou à vendre ?



Appelez-nous !

# 0 810 155 810

(coût d'un appel local depuis un fixe)

## ParuVendu, votre premier fournisseur de contacts clients.

Pour recruter des mandats, vendre ou louer un bien, ParuVendu est la clé de vos contacts. En plus d'être une marque connue et reconnue, ParuVendu compte 15,2 millions de lecteurs chaque semaine <sup>(1)</sup> et plus de 5,9 millions de visites par mois <sup>(2)</sup> sur son site internet ParuVendu.fr.

Choisissez ParuVendu comme 137 000 annonceurs professionnels <sup>(3)</sup>.

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

Globalement les réseaux de Franchise ont une longueur d'avance sur les réseaux sous licence de marque beaucoup plus récents. Devenu «réseau national» depuis 1987, Le Tuc Immo se distingue des autres enseignes du secteur par son attachement aux structures familiales. Hormis Arthur (450 agences) dont les premières agences sont apparues en 1995 et Imogroup (90 agences) en 1997, les autres tels CIMM (135 agences), 4 % Immobilier, Equulus, AB Immobilier, Elyse Avenue, Futur Transactions, Agence Principale, sont tous nés durant les années 2000. Quant aux réseaux coopératifs, ils sont nettement moins nombreux, principalement représentés par Orpi, le premier réseau de France (né en 1965) avec 1 475 agences et l'Adresse créé par la Fnaim en 1999 et revendiquant 390 agences. A cela, il faut ajouter des réseaux étrangers qui tentent de s'implanter en France tels ReMax ou Swixim.

## Un maillage de plus en plus dense

Mais, face aux réseaux mastodontes, qu'est-ce qui pousse certains agents immobiliers à créer leur propre réseau ? Quelles sont leurs marges de manœuvre ? Et en quoi se démarquent-ils des autres ? Un constat : comme leurs prédécesseurs,



**Jean-Pascal Dutto**  
ReMax

« En France, 20 % seulement des agences sont en réseau alors qu'au Canada, elles sont 80 %.

Il y a encore beaucoup de place pour tous les réseaux, y compris ceux des banquiers.

Je remarque aussi que c'est dans les années de récession que la franchise s'est toujours le mieux développée

la plupart des nouveaux réseaux se développent d'abord à l'échelon d'une région avant de passer à la vitesse supérieure. « Il est normal que les réseaux naissent d'abord à l'échelon d'une région parce qu'ils sont généralement l'émanation d'agents immobiliers implantés dans un secteur et lorsqu'ils se rendent compte que cela marche, ils s'étendent à l'échelon national », constate Catherine Rousselot-Donnadille. C'est, par exemple, le cas de Fabrice Blacher, fondateur du réseau FBI dont l'aventure a démarré il y a trois ans en Normandie. « J'ai tout d'abord monté trois agences franchisées et j'ai voulu voir comment je m'en sortais, explique-t-il, aujourd'hui, mon réseau compte 20 franchisés et mon objectif est d'ouvrir quinze nouvelles agences FBI d'ici à la fin de l'année.

En 2009, j'espère passer à 50

agences ». Ce jeune réseau est désormais présent non seulement en Normandie et notamment à Deauville, Le Havre, Rouen, Caen et Evreux, mais aussi à Paris, Chartres et Orléans. Créé en mars 2006, Elyse Avenue est né à Lyon. Et en un peu plus de deux ans, le réseau compte 40 agences. Mais ses objectifs sont ambitieux.

« J'espère atteindre 150 agences à fin 2009 et passer à 300 agences très rapidement, indique Jean-Louis Roy qui poursuit : « je ne fais pas la course au nombre d'ouvertures, ce qui compte c'est de créer un réseau dynamique et solide».

Futur Transactions qui s'est tout d'abord développé dans les Yvelines, est désormais présent en Normandie et en Bretagne ainsi que dans l'est, le centre et le sud est de la France, ainsi qu'à la Réunion et à Saint-Martin.

« J'ai démarré ma carrière chez Mac Donald à 22 ans, explique Olivier Le Coq, le fondateur du réseau, j'ai vite gravi les échelons et appris à manager les gens, j'avais une vision de la franchise et lorsque je me suis installé comme agent immobilier c'est tout naturellement que j'ai intégré un grand réseau de franchise. J'imaginai que, comme chez Mac Donald, le franchiseur aurait organisé, planifié l'ouverture de mon agence mais j'ai été très déçu, j'ai dû me débrouiller tout seul, sans soutien de mon franchiseur. Il n'empêche qu'après 14 mois d'activité, j'avais déjà réalisé 330 000 euros de chiffre d'affaires et qu'au bout de deux ans j'avais déjà ouvert trois agences et réalisé 1 million d'euros de chiffre d'affaire». Et si ce jeune réseau, créé en 2006 ne dispose, pour l'heure que de 15 agences, il se targue d'en compter 60 d'ici à la fin de l'année, son objectif étant d'atteindre 200 ouvertures en 2010.

Au-delà de l'argument qui consiste à mettre en avant le nombre d'ouvertures



effectuées chaque mois ou chaque trimestre, quels sont les objectifs de ces réseaux ? Que mettent-ils en avant pour capter de nouveaux membres ? Pas toujours évident de faire la part des choses. D'autant que le propre d'un réseau n'est pas de divulguer tous ces atouts avant que l'adhérent ne signe son contrat. Et qu'il paie le droit d'entrée qui lui ouvrira le sésame...

## Des approches originales

« Les grands groupes sont de grosses machines qui perdent la notion du métier, argumente Fabrice Blacher, pour ma part, je ne suis pas seulement un franchiseur. J'ai les mêmes préoccupations que les professionnels qui adhèrent à mon réseau. Je suis, moi-même agent immobilier depuis 1981 et je détiens douze agences qui emploient 45 négociateurs. Il me semblait que j'étais bien placé pour faire profiter de mon expérience. Le ralentissement du marché permet ce développement». Etude de marché, bilan prévisionnel, assistance à la recherche d'un local, à la rédaction du bail, aux statuts de

l'entreprise, étude du financement, aux démarches administratives, au recrutement, élaboration d'un plan média à l'ouverture de l'agence... Tel est l'appui du réseau avant et au moment du démarrage du créateur qui bénéficie par ailleurs d'une formation théorique et pratique de six semaines dans tous les domaines qui touchent à l'immobilier (juridique, commercial, administratif, fiscal, management, informatique). A cela, il faut ajouter une formation continue d'une journée par trimestre ainsi qu'une « hotline » dédiée aux aspects juridiques du métier et à l'informatique. « Les agents immobiliers sont confrontés au devoir de conseil, nous devons les assister au maximum. Quand ils sont déjà agents immobiliers, il n'y a pas de problème, mais quand ils sont créateurs, on leur donne la meilleure assistance possible, explique Fabrice Blacher, tous les mois on passe les voir et s'ils rencontrent une difficulté, on analyse la situation avec eux et on les aide à corriger le tir ».

Autre approche, celle de Solvimo. Ce réseau lancé en 2001 est aujourd'hui avec 150 agences ouvertes, en 7<sup>e</sup> position des franchiseurs en France. Et sa progression est très rapide



# C.B.I

LES SPECIALISTES DE LA CESSIION DE CABINETS  
D'ADMINISTRATION DE BIENS ET D'AGENCES IMMOBILIERES

*CBI, votre partenaire de confiance*

**Des Professionnels à votre service, sur l'ensemble de la France  
pour vous accompagner dans votre projet de cession ou d'achat de :**

- Cabinets d'Administration de biens
- Portefeuilles de gestion et/ou de syndic d'immeubles
- Cabinets de transaction immobilière
  - Avis de valeur préalable pour votre projet de vente ou d'achat
  - Avis de valeur lors de succession, partage, arrivée ou départ d'associé

**A Paris : Mr Jean-Cyriaque LEGOFF, mandataire**  
chargé de la clientèle sur Paris et les régions au Nord de Nantes à Genève  
**Tél. : 01.48.89.45.90 et/ou 06.99.09.48.81**  
Fax : 01.48.85.49.05 - [jc.lg@cbi-troubat.com](mailto:jc.lg@cbi-troubat.com)

**En Avignon : Mr Benoit TROUBAT, gérant de la société**  
Professionnel depuis 1967, chargé de la clientèle des régions du Sud,  
de Nantes à Genève  
**Tél. : 04.90.16.94.84 et/ou 06.11.46.34.92**  
Fax : 04.32.74.15.03 - [benoit.troubat@cbi-troubat.com](mailto:benoit.troubat@cbi-troubat.com)



**Jean-Cyriaque  
LEGOFF**



**Benoit  
TROUBAT**

*Nous saurons garder la confidentialité nécessaire à votre dossier Et nous vous assurons de notre totale indépendance*

CONSULTEZ NOS AFFAIRES SUR NOTRE SITE INTERNET  
**[www.cbi-troubat.com](http://www.cbi-troubat.com)**

Adresse courrier : 358, allée des Chênes 30650 ROCHEFORT DU GARD

puisque 90 autres agences sont en cours d'ouverture (contrats signés), ce qui porte le nombre de franchisés à 240. « Notre développement est lié au bon fonctionnement de notre réseau qui reste à taille humaine, explique Olivier Alonso, le Pdg fondateur du réseau, nous avons une vision plus novatrice du métier et des outils très performants. Nous apportons tous les services d'une grande franchise mais pour ma part, je considère, à l'inverse des grands réseaux, qu'il est plus important d'investir dans l'animation des différents points de vente plutôt que de réaliser de grandes campagnes TV. C'est une vision qui marche bien car nous sommes arrivés à la même qualité de services que les grands réseaux qui, par ailleurs, nous respectent ». D'un sondage l'op réalisé en avril dernier sur 300 clients Solvimo, il ressort que 97 % de ces clients sont satisfaits des prestations de l'agent immobilier local. « Preuve du sérieux et de la qualité que notre réseau apporte à ses franchisés et par voie de conséquence aux clients vendeurs et acquéreurs ». Le réseau surtout implanté en région parisienne et en Paca, poursuit son maillage sur l'ensemble du territoire français et garantit une zone d'exploitation aux franchisés.

Elyse Avenue figure au rang des petits réseaux qui montent. Impulsé par Jean-Louis Roy avec le concours de Guy Hoquet, l'enseigne a vu le jour en 2006. Deux ans plus tard, le réseau dispose de 40 agences réparties dans 27 départements. Fondé sur le fait que les femmes qui effectuent les premières démarches auprès des agences lorsqu'il y a projet immobilier, le réseau s'appuie notamment sur un concept novateur. Chaque agence du réseau se présente, en effet, comme un appartement aménagé avec cuisine à l'américaine pour l'espace accueil et salon très « cosy » pour que le client se sente comme chez lui. « Je n'aurais jamais fait de la franchise si je n'avais pas rencontré Guy Hoquet, explique Jean-Louis Roy,



**Olivier Le Coq**

Fondateur de Futur Transactions

“ On aide nos franchisés à se constituer une clientèle, on les forme durant deux mois en alternance, soit deux jours de théorie et trois jours de vie en agence. Le partenaire doit se forger une expérience. Chez nous 75 % des franchisés sont des créateurs qui viennent de tous horizons et 25 % des agents immobiliers déjà installés. Ce qui nous lie, c'est la même vision, la même notion de services. Une notion que les agents immobiliers ont tendance à oublier parce qu'ils sont pris dans un rythme et qu'ils ne maîtrisent pas leur temps. Et ça marche puisque nos agences réalisent 20 à 30 % de chiffre d'affaires en plus par rapport à d'autres. L'agence de Montigny qui a un manager et deux conseillers réalise même un chiffre d'affaires de 500 000 à 550 000 euros. C'est énorme comparé à la moyenne que réalisent les agences non franchisées. ”

tous les réseaux se disent différents mais sont assez identiques et nous nous sommes posés la question de savoir ce que l'on pourrait faire pour être différents. Nous avons fait une étude de marché qui nous a permis de cerner deux choses, la première c'est que le marché a une forte dominante féminine, la seconde c'est que la clientèle a besoin d'une mise en confiance et de convivialité. D'où notre concept. Nous n'avons pas réinventé le métier mais on peut l'aborder différemment ». Et ce jeune réseau veut même exporter son concept à l'étranger, notamment au sud et au nord de l'Europe.

Pour Futur Transactions, pas question de reproduire le modèle des grands réseaux. « Chez Mac Donald, le jour où vous ouvrez votre établissement, tout est prêt, planifié, ce n'est pas le cas des grands réseaux qui misent sur leur notoriété pour attirer des franchisés. Or, la notoriété n'est pas toujours suffisante, considère Olivier

Le Coq, ils font de la publicité à la télévision parce que cela leur permet de vendre des droits d'entrée 20 000 à 25 000 euros mais le service n'est pas à la hauteur ».

De fait, ce réseau se définit comme une franchise low cost avec des services très performants et à la carte. « Chez nous, on ne paie que ce que l'on utilise ».

ReMax qui s'est implanté en France depuis peu vise de plus grosses structures. « Nous sélectionnons des franchisés ayant la capacité de recruter des équipes de commerciaux importantes car il me semble que c'est beaucoup plus efficace pour les transactions. A Rome, nous avons une agence avec 130 collaborateurs. On est un MLS européen et nous sommes d'ailleurs la seule franchise à avoir réfléchi sérieusement à l'échelon international », note Jean-Pascal Dutto, de ReMax. Leur cible, l'agent immobilier solidement ancré à un territoire plutôt que le créateur. A ce jour, le réseau dispose de 11 franchises et d'une cinquantaine de collaborateurs, le tout en 8 mois de commercialisation du concept. Il est présent à Dunkerque, Bordeaux, Paris, la Côte d'Azur et l'île de France. Et ne compte pas s'arrêter en si bon chemin.

Bref, on le voit toutes les franchises n'ont pas la même philosophie. En termes de recrutement comme de droit d'entrée et de redevance non plus.



**Olivier Alonso**

Président Solvimo Immobilier

“ Notre développement est lié au bon fonctionnement de notre réseau qui reste à taille humaine. Contrairement aux grands réseaux je considère qu'il est plus important d'investir dans l'animation des points de vente plutôt que de réaliser les campagnes publicitaires TV. ”

## Recrutement drastique

Le recrutement est la clé de voûte de tout réseau qui veut se développer. De ce point de vue, les réseaux se montrent exigeants et se positionnent sur deux cibles : les créateurs dotés d'une solide formation supérieure et désireux de créer leur entreprise et les agents immobiliers indépendants. Le recrutement s'effectue par candidatures spontanées, par le biais des salons professionnels ou encore par le biais de parrainage ou d'annonces.

Pour les agents déjà installés, la situation géographique est déterminante. Si le réseau estime qu'il existe un potentiel et qu'il n'y a pas d'agences franchisées installées dans un rayon proche, pas de problème. « Nous faisons un étude de marché sur le secteur, ensuite, nous réalisons une sélection en testant les candidats pour savoir s'ils sont prêts à s'intégrer à un réseau et s'ils participeront à la vie du réseau, expliquent Patrick Michel Khider et Bernard de Crémiers, c'est le secret de la réussite d'un réseau, plus l'agent immobilier participe et plus son chiffre d'affaire augmente. Pour cela, il faut

### Jean-François Granié

Franchisé Century 21 à Montpellier, président de la chambre Fnaim du département et président du 3e SIA à l'échelon de l'Hexagone (158 agences)

« La conjoncture n'est pas très bonne depuis maintenant plus d'un an et il semble évident qu'il n'y aura que les agences susceptibles d'apporter un service de qualité qui subsisteront. De ce point de vue, l'adhésion à un réseau comme à un syndicat professionnel est une bonne option. Le marché de la franchise est devenu très concurrentiel et je pense que de gros réseaux comme Century 21 doivent se remettre en cause car ils ne sont plus seuls. On faisait le reproche à Century 21 de manquer d'écoute vis-à-vis de ses franchisés. Il est vrai qu'on n'était pas tellement entendu. Mais il y a un changement de génération et l'arrivée d'un sang neuf permet aujourd'hui de mettre en œuvre une meilleure écoute. Nexity a été pour beaucoup dans cette remise en cause. »

la mentalité d'un chef ». Au niveau d'études et à la motivation, s'ajoute évidemment des critères financiers. Le futur franchisé a-t-il un apport ? Peut-il emprunter ? « On l'aide à bâtir son plan de financement, son business plan... », précise Patrick Michel Khider.

Dans tous les réseaux, l'intégration

passera par une période de formation plus ou moins longue selon la franchise.

« Les grandes banques qui se positionnent sur l'immobilier recrutent des bac +4 ou 5 et consacrent 5% de leur chiffre d'affaires à former leurs commerciaux, cela va obliger les réseaux à suivre », observe Gérard Bornot.

[ La marque ]

[ Les services ]

[ Le logiciel ]

[ Le réseau ]

[ Le site Internet ]

# welcome agences

Réseau national Immobilier

le réseau des professionnels de l'immobilier indépendants

Service professionnel : 0 805 130 305  
Email : info@bywelcome.fr  
Site : www.bywelcome.fr

Dotez votre agence de tous les moyens des grands réseaux



## Droit d'entrée variable

Quant aux droits d'entrée et à la redevance, ils sont très variables. Chez FBI, les droits d'entrée se montent à 18 000 euros (y compris le site internet, charte graphique). La redevance équivaut à 950 euros HT mensuels, mais les six premiers mois, le franchisé ne paie rien. « Les grands réseaux font payer 6 à 8 % du chiffre d'affaires », lance Fabrice Blacher. Chez Solvimo, on propose pour l'agent déjà installé, des droits d'entrée à 15 000 euros et à 20 000 euros pour le créateur. Ce qui tient compte d'une formation plus importante. A cela, il faut ajouter une redevance de 750 euros mensuels plus 350

euros de fonds de communication, soit 1100 euros HT par mois. Quant aux éventuelles royalties, « elles ne sont pas prévues dans l'immédiat, plus tard on y viendra ».

Chez Elyse Avenue, même approche tarifaire. « L'agent installé ne paie pas la même chose que le créateur. Dans l'ensemble, disons que cela coûte 8 500 euros HT pour la formation et le coaching. Mais on fait du sur-mesure ».

Quant aux grands réseaux, leurs tarifs sont plus importants. Chez Laforêt, les droits d'entrée s'élèvent à 28 000 euros et la redevance s'établit à 6 % du chiffre d'affaires annuel avec un dégressif. A cela, il faut ajouter 2 % pour le fonds commun de publicité. Reste à savoir, compte tenu des tarifs, si les agences en retirent

des bénéfices. Selon les réseaux, c'est indiscutable. La plupart des professionnels affirment que leur franchise permet à l'agent immobilier d'augmenter son chiffre d'affaire de 40 à 50 %. Il n'empêche que grands réseaux ou pas, certaines agences ne survivent pas longtemps. « C'est toujours catastrophique, lance Fabrice Blacher, dans mon secteur par exemple, deux agences sous enseigne qui viennent de fermer. On ne s'invente pas agent immobilier, c'est un vrai métier ». On assiste aussi à la reprise par de grandes banques, d'agences sous l'enseigne de grands réseaux. Une situation qui n'est pas toujours bien vécue par les agents immobiliers... ■

**Colette Sabarly**



**Claude Olivier Bonnet**

Directeur général et commercial du groupe Eric Mey

“ L'union fait la force : c'est le principe de base du réseau de franchise. On est toujours mieux à plusieurs que tout seul. Il y a une sorte d'émulation. C'est la logique de l'intercabinet, en quelque sorte une forme de MLS à la française. Pour notre part, nous développons plusieurs concepts : Le Tuc Immobilier qui est un réseau de franchise sous licence de marque, Idimmo l'Immobilier en direct qui s'adresse aux agents indépendants qui n'ont pas pignon sur rue, et Idimax, un réseau d'agence à frais réduits, et enfin Pinkimmo. Au total, nous comptons 1000 agences sous licence de marque. Aujourd'hui, pour un client, le repère, c'est la marque. Or, les agents immobiliers ont des difficultés à prendre des parts de marché sur les particuliers. Avec un réseau, il dynamise ses ventes, réduit ses coûts, bénéficie d'outils de formation, d'un suivi. ”

Professionnels de l'immobilier

Diffusez vos biens sur [www.annoncesjaunes.fr](http://www.annoncesjaunes.fr)  
c'est bien vu ! 



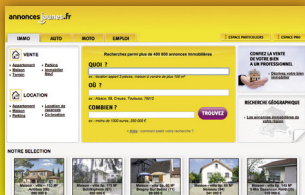
OFFRE SPECIALE !

Diffusez vos annonces  
**GRATUITEMENT**<sup>®</sup>  
sur [annoncesjaunes.fr](http://annoncesjaunes.fr)

Appelez notre service client au

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

[servicepro@annoncesjaunes.fr](mailto:servicepro@annoncesjaunes.fr)  
du lundi au vendredi de 9h à 18h



**annoncesjaunes.fr**  
est présent sur [pagesjaunes.fr](http://pagesjaunes.fr)

**76 millions de visites par mois**

Source : Médiamétrie - eStat - certifié OJD



**annoncesjaunes.fr**

# Précisions sur le droit de rétractation de l'acquéreur



*L'article L 271-1 du Code de la construction et de l'habitation institue un droit de rétractation au bénéfice de l'acquéreur d'un bien immobilier. La jurisprudence récente clarifie certaines interrogations suscitées par ce texte.*

## L'exclusion des immeubles à usage mixte

L'achat d'un bien à usage d'habitation est soumis au droit de rétractation édicté à l'article L 271-1, les immeubles non destinés à l'habitation en sont écartés, même si une cour d'appel a appliqué le texte, de façon dissidente, à un terrain à bâtir. La question se posait néanmoins pour les biens à usage mixte, destinés à l'habitation et à une autre activité, telle que le commerce. La Cour de cassation les a exclus du dispositif, par une interprétation stricte et littérale de l'article, en s'appuyant sur l'objectif du législateur, qui souhaite « pallier le risque d'achat impulsif », danger peu présent en ce cas.

*Cass. Civ. 3, 30.01.2008, Aix, 7.09.2006*

## L'acquéreur personne morale (SCI)

L'acquéreur professionnel, par exemple un marchand de biens, ne bénéficie pas du délai de rétractation. Cependant, la situation

des acquéreurs personnes morales, et notamment de la SCI demeure incertaine. La jurisprudence et la doctrine considèrent majoritairement qu'une personne morale n'est pas un consommateur, et que la protection dans le secteur du logement bénéficie aux seules personnes physiques. Toutefois, l'article L 271-1 vise le « non professionnel », ce qui n'exclut pas les personnes morales. C'est ainsi que la Cour d'appel d'Aix l'a appliqué à une SCI, qui ne pouvait pas « être clairement considérée comme un acquéreur professionnel ». En pratique, tant que la Cour de cassation ne se sera pas prononcée sur ce point, il est prudent de soumettre à l'article L 271-1 l'acquéreur non professionnel personne morale.

*Aix, 4.10.2007, Cass. Civ. 1, 15.03.2005, CJCE, 22.11.2001*

## La forme de la notification

Pour que le délai de rétractation puisse courir, l'acte est notifié à l'acquéreur. L'agent immobilier doit lui adresser le compromis (ou la promesse) dûment rempli, daté et signé par les parties, ainsi que ses

annexes, elles-mêmes paraphées. Il est indispensable de rappeler à l'acquéreur l'existence de la faculté de rétractation dans un courrier d'accompagnement. Quant à sa forme, l'envoi est effectué par lettre recommandée avec avis de réception, afin de pouvoir rapporter la preuve de la date de la notification. La Cour de cassation a systématiquement condamné la remise en mains propres faite par un agent immobilier, alors que certaines cours d'appel ont admis cette pratique. Enfin, même si la loi du 13 juillet 2006 autorise la remise de l'acte à l'acquéreur par l'intermédiaire ayant reçu mandat, l'agent immobilier doit attendre la parution espérée du décret en fixant les modalités, pour pouvoir utiliser cette possibilité sans encourir les foudres de la Haute juridiction.

*Cass. Civ. 3, 27.02.2008, 10.10.2007, Paris, 15.03.2007, 2.12.2004*

## La computation du délai de rétractation

La Cour de cassation a opportunément précisé que le délai de rétractation accordé à l'acquéreur est régi par l'article 642 du Code de procédure civile. Ainsi, ce délai

commence à courir le lendemain de la première présentation de la lettre notifiant l'acte et s'achève au terme de sept jours. Toutefois, s'il expire un samedi, un dimanche ou un jour férié ou chômé, le délai est prorogé jusqu'au premier jour ouvrable suivant. En conséquence, il est nécessaire que l'acquéreur envoie son courrier par lettre recommandée pendant ce délai. En effet, la date de rétractation par voie postale retenue par la jurisprudence est celle de l'expédition de la lettre recommandée, et non pas la date de réception de cette dernière.

*Cass. Civ. 3, 5.12.2007*

## Nouvelle notification au cours du compromis

Une fois le délai de rétractation couru, si le compromis fait l'objet d'une modification substantielle, un nouveau délai doit être offert à l'acquéreur. La Cour de cassation confirme cette analyse doctrinale, en précisant que les juges du fond apprécient souverainement l'existence d'une modification substantielle. Ainsi, la modification des éléments essentiels de la

vente, tels que la chose et le prix, ou encore une aggravation des obligations de l'acquéreur ou une évolution portant sur des éléments déterminant son consentement doivent donner lieu à une nouvelle notification, préalablement acceptée par les parties dans un avenant au compromis.

*Cass. Civ. 3, 26.09.2007*

## Rétractation et achat par un autre intermédiaire

Un acquéreur peut-il acheter le même bien par un autre intermédiaire après s'être rétracté d'un précédent compromis, afin de bénéficier de conditions plus avantageuses ? Deux cours d'appel ont indiqué que l'acquéreur n'a pas à justifier des raisons de sa rétractation, ce droit n'étant restreint par aucune disposition légale ou réglementaire, et ont considéré, en conséquence, que, faute pour l'agent immobilier évincé de démontrer l'existence d'une collusion frauduleuse entre l'agence immobilière intervenue en seconde intention et les parties à la

vente, ou encore une intention de nuire au premier agent immobilier, aucune responsabilité ne pouvait être retenue. Le vendeur doit cependant prendre garde, dans cette situation, à ne pas violer la clause du mandat de vente qui lui interdirait de traiter, par un autre intermédiaire, avec un acquéreur présenté par la première agence.

*Rennes, 6.04.2006, Pau, 20.02.2006*

## L'impossible rétractation de la rétractation

Lorsque l'acheteur s'est rétracté, il ne peut pas revenir sur sa volonté. En effet, la Cour de cassation considère que l'exercice de son droit de rétractation par l'acquéreur anéantit le compromis. En conséquence, il est nécessaire, si l'acheteur revient sur sa décision et souhaite toujours acquérir le bien, d'établir un nouveau compromis et de procéder à une notification conforme à l'article L 271-1.

*Cass. Civ. 3, 13.02.2008*

**Anne-Claude Poncet - Business Fil**

Ne laissez plus de questions sans **réponses** lors de vos transactions !



Testez gratuitement notre service d'informations juridiques pendant 6 semaines au 01 47 87 64 23

Sécurisez votre droit à commission

Business Fil,  
votre service d'**informations en droit immobilier**

Les + BUSINESS FIL

- Une expertise connue et reconnue prouvée par plus de 6 000 réponses apportées chaque année aux agences immobilières
- Un soutien précieux, des réponses claires, précises et pertinentes
- Une fiabilité à toute épreuve garantie par une équipe de consultants experts s'appuyant sur une documentation juridique mise à jour régulièrement
- Des réponses immédiates par téléphone
- Un accompagnement sur mesure grâce aux formations adaptées à chaque public et à chaque problématique

contact@businessfil.fr  
01 47 87 64 23



BUSINESS FIL

www.businessfil.fr  
Business Fil est une filiale du groupe SVP

# Des nuages sur le financement des marchés



*Depuis le début 2008, les incertitudes s'accumulent. Alors que la solvabilité de la demande s'est stabilisée à haut niveau, la production de crédits immobiliers aux particuliers a reculé de façon préoccupante. Si ces tendances ne s'inversaient pas rapidement, il est probable que l'année 2008 sera la première d'une nouvelle récession des marchés immobiliers.*

## Des conditions de réalisation de la demande toujours très bonnes

A partir de novembre 2007, le mouvement de remontée des taux des crédits immobiliers aux particuliers a marqué le pas : le taux moyen s'est ainsi stabilisé à 4,64 % en avril (4,60 % pour l'accession dans le neuf et 4,65 % pour l'accession dans l'ancien), soit au niveau qui était le sien en décembre 2007 (lire graphique page 28). Le constat est tout à fait remarquable : même s'il paraît encore trop tôt pour parler de baisse générale des taux des crédits immobiliers aux particuliers, en revanche, il semble probable que le mouvement de reconstitution des marges des établissements observé durant une large part de l'année 2007 touche à sa fin. En outre, depuis le début de l'année 2008, au-delà des hésitations qui se constatent d'un mois sur l'autre, la durée des prêts se maintient : en s'établissant à 222 mois (244 mois pour l'accession dans le neuf et 240



### Michel Mouillart

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

“ Pour de multiples raisons, les agents économiques sont dans l'attente. Si la situation perdure, le marché va se retourner. Nous sommes actuellement à un point de grande fragilité. Lorsque les biens se revendent moins bien, toute la chaîne immobilière se grippe. Or, aujourd'hui, la moitié des opérations sont financées par une revente, contre 30% pendant les années quatre-vingt dix. Quelque chose est en train de se bloquer. Si le mouvement se confirme, la baisse des prix est devant nous. ”

mois pour l'accession dans l'ancien), la durée moyenne des prêts avoisine donc les durées les plus longues constatées en 2007 (lire graphique page 28).

Si on se limite aux seuls prêts à l'accession, 58.9 % des prêts étaient d'ailleurs en avril 2008 d'une durée à l'origine comprise entre 20 et 30 ans. Pour autant, la part des prêts de plus de 30 ans, déjà très modeste (4.7 % au 4ème trimestre 2007), a continué à reculer doucement : elle est de 3.5 % en avril 2008.

Au total, les conditions de crédit ne se sont donc toujours pas détériorées depuis plus de 18 mois : le niveau des mensualités associées à un même capital emprunté s'est accru de seulement 2.0 % depuis l'été 2005 ... mais il a diminué de 2.6 % avec la mise en place du crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété ! Il est vrai que le rythme d'évolution du coût moyen des opérations a nettement ralenti (+ 0.1 % sur un an au début 2008, contre + 3.5 % en 2007 et + 8.2 % en 2006) : et si les revenus des ménages progressent maintenant plus lentement que par le passé (+2.3 % sur un an au début 2008, contre



+ 1.7 % en 2007 et + 3.0 % en 2006), leur ralentissement a été jusqu'à présent moins marqué que celui observé sur le coût des opérations. Cependant, la transformation des clientèles s'est poursuivie depuis le début de 2008, avec le retour de ménages à revenus plus modestes sur les marchés de l'accession : l'impact de la réforme du PTZ intervenue en 2005 avait amorcé le mouvement, la mise en place du nouveau crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété l'a confirmé.

Ainsi, l'indicateur de solvabilité de la demande réalisée se maintient à haut niveau depuis presque une année : il dépasse en effet les niveaux élevés qu'il connaissait en 2005, lorsque les taux d'intérêt étaient au plus bas (lire graphique page 28). Il est vrai que l'impact du crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété est équivalent, pour l'ensemble du marché, à une baisse des taux d'intérêt de l'ordre de 65 points de base. Dans l'ensemble, la demande bénéficie donc toujours de conditions d'expression excellente.

### Mais une offre de crédits en recul sensible

Le marché des crédits immobiliers aux particuliers fait rarement preuve de dynamisme en début d'année. Mais cette année, la situation paraît particulièrement dégradée : ainsi sur un an, de trimestre à trimestre, la production de crédits recule de 9.4 % depuis le début de l'année 2008 (contre + 1.9 % en 2007 à la même époque). Dans ce contexte, le

# Rejoignez ■ ■ ■ l'accélérateur de transactions



Chaque agence ERA France est indépendante et financièrement indépendante.  
Crédits photo : © BrandPicture/Digitalas. Design : www.vodafone.com



**Accélérateur ■ ■ ■  
de transactions**

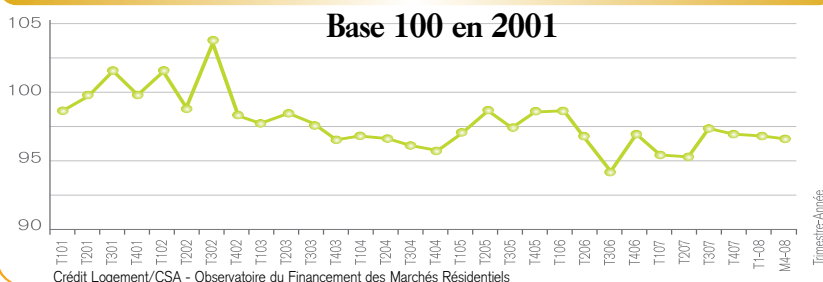
400 agences en France ; 1500 agences en Europe ; la puissance d'une marque internationale ; une convivialité préservée.

ERA FRANCE 42 bis rue Berthier - 78000 Versailles Tel. 01 39 24 69 00

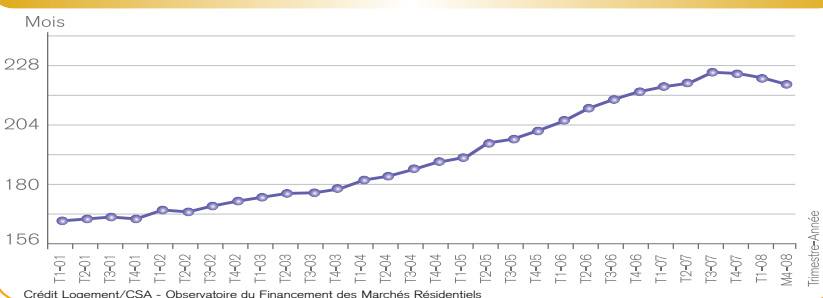
[www.erafrance.com](http://www.erafrance.com)  
[developpement@erafrance.com](mailto:developpement@erafrance.com)



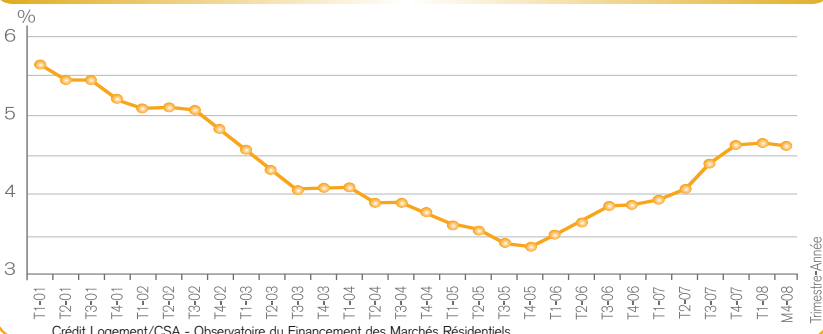
### L'indicateur de solvabilité des ménages se maintient doucement



### La durée des prêts immobiliers se stabilise autour de 222 mois



### Après avoir touché un point bas en 2005, les taux se stabilisent autour de 4.75 %



repli de production constaté chez les banques généralistes a été plus rapide que le marché (- 14.3 % contre - 1.9 % en 2007 à la même époque): il n'a cependant pas été uniforme (certains établissements ont à nouveau accru leur production au cours du 1er trimestre 2008 alors que pour la moitié des banques généralistes, la production n'a que très faiblement reculé) et il ne s'explique ni par le durcissement des conditions d'octroi des prêts ni par des exigences nouvelles à l'égard des emprunteurs. Pour leur part, les banques spécialisées ont connu une baisse de leur production de 10.3 % (contre + 5.2 % en 2007). Et l'offre des banques à caractère mutualiste ou coopératif a décroché de 5.8 %

(+ 3.8 % en 2007) : mais là aussi de grandes disparités se sont constatées, des productions en baisse côtoyant des productions stables ! Ces évolutions ne traduisent évidemment pas les conséquences d'une plus grande fragilité de la demande ou d'une détérioration des conditions de crédit : les évolutions de la solvabilité de la demande sont restées bien orientées depuis le début de l'année. A cet égard, les fondamentaux du secteur sont toujours bons et la demande paraît toujours solide et déterminée.

Le recul de la production reflète en revanche beaucoup plus les contrecoups de la crise des «subprimes» et les pertes subies par certains établissements bancaires ou financiers : en provoquant une

destruction de fonds propres, l'offre de crédits sur les marchés de détail commence à en pâtir. Et en première ligne, le marché de l'ancien qui enregistre un recul de son activité de près de 12.5 % sur un an, de trimestre à trimestre.

Si la production de crédits se ressaisit au cours du deuxième trimestre, il ne se sera agité que d'une mauvaise parenthèse : le niveau de la construction ne devrait pas en être très affecté et le repli du marché de l'ancien sera effacé en 2009. Si en revanche les établissements dont la production a reculé confirment d'ici l'été leur stratégie de «prudence», l'année 2008 sera mauvaise : et 2009 ne sera pas non plus une bonne année. ■

**Michel Mouillart**

### Méthodologie

Cet article synthétise les principaux résultats de l'Observatoire du Financement des Marchés Résidentiels (Crédit Logement/CSA) et de l'Observatoire de la Production de Crédits Immobiliers (Université de Paris X-Nanterre).

L'Observatoire du Financement des Marchés Résidentiels se fonde sur l'analyse d'un échantillon représentatif de dossiers de crédits immobiliers aux particuliers acceptés (et non pas de prospects ou d'offres de prêts). Cet échantillon concerne chaque mois de l'ordre de 25 000 opérations immobilières (dont près de 45 % de transactions sur logements anciens), soit de l'ordre de 20 % de l'ensemble du marché. La production de crédits immobiliers concernée couverte par l'échantillon est ainsi de près de 3.5 Mds d'€ chaque mois, pour une production annuelle globale de 170 Mds d'€ en 2007 d'après l'Observatoire de la Production de Crédits Immobiliers. L'Observatoire de la Production de Crédits Immobiliers réalise chaque trimestre une recension quasi exhaustive (le taux de couverture est de 97.2 %) des crédits nouveaux accordés aux ménages.



Transmettre,  
c'est prévoir



Céder, transmettre ou acquérir un **cabinet Immobilier** suppose de savoir anticiper et de voir au-delà des chiffres.

Parce que la cession d'une entreprise ou son acquisition, quels que soient sa taille, son histoire et son avenir, c'est d'abord une question de prévoyance. Première installation ou ambition de développement, confiez à **Viou&Gouron** l'étude, la prise en charge et la concrétisation de votre projet. Ses équipes qui réalisent des dizaines de transactions chaque année en toute confidentialité, en toute indépendance, sauront vous écouter, vous conseiller et vous apporter les solutions qui répondent à vos attentes.

# Choisir un logiciel ASP



*Opter pour un logiciel ASP est une excellente solution pour simplifier sa problématique informatique en l'externalisant. Ce qu'il faut savoir avant de choisir votre Applications Service Provider.*

Les ASP ou SaaS (Software as a Service) libèrent les agences des contraintes liées à l'exploitation de leurs applications (logiciel et base de données) et de leurs réseaux informatiques (serveurs). L'utilisateur d'un ASP se concentre sur le cœur métier de son application et le coût de son poste informatique se résume à une redevance mensuelle. Les solutions ASP ne sont cependant pas toutes architecturées autour du même modèle.

## Du mainframe à l'ASP

Tout commence par les terminaux passifs connectés à un mainframe suivis, dans les années 80, de l'arrivée du PC et des réseaux locaux. Dès les années 90, la révolution internet libère les échanges et permet de créer des réseaux distants sans passer par des lignes spécialisées. C'est sur ce modèle de communication qu'apparaissent les ASP. Ils s'appuient en fait sur la puissance

des serveurs hébergés, sur la rapidité d'internet et sur l'intelligence des postes de travail. L'ASP est une solution métier qui accède en temps réel à une application et à une base de données hébergées, soit directement à partir d'un client-léger comme un navigateur web, soit à partir d'un client-riche installé sur les postes de travail. En théorie, les ASP ne demandent aucune infrastructure particulière du côté de l'utilisateur car le cœur de l'application et les bases de données sont hébergés par le fournisseur de la solution.

## Les ASP et le métier immobilier

Les ASP spécialisés des métiers de l'immobilier doivent leur existence à un besoin d'information partagée entre les agences d'un réseau multi-sites ou d'un groupement inter-cabinet.

Avec une solution ASP, tous les postes de travail accèdent à une base de données unique, hébergée et centralisée. Les données sont

toutes mises à jour en temps réel. En théorie, les ASP signent la fin des serveurs en agence et des coûts liés à la maintenance des systèmes informatiques.

## Application Service Provider

Le terme ASP (Application Service Provider) désigne à la fois le prestataire et le service. L'ASP est la fourniture d'une application métier – un logiciel de transactions – accessible à partir d'un poste de travail à travers le réseau internet et qui permet le partage à 100% et en temps réel des données et des photos.

### Le fournisseur de l'ASP assure :

- la mise à disposition de l'application
- l'hébergement des serveurs et des données
- la maintenance du système
- la sécurité des échanges
- la sauvegarde des données
- les mises à jour

# 3 raisons de vous Envoler avec nous



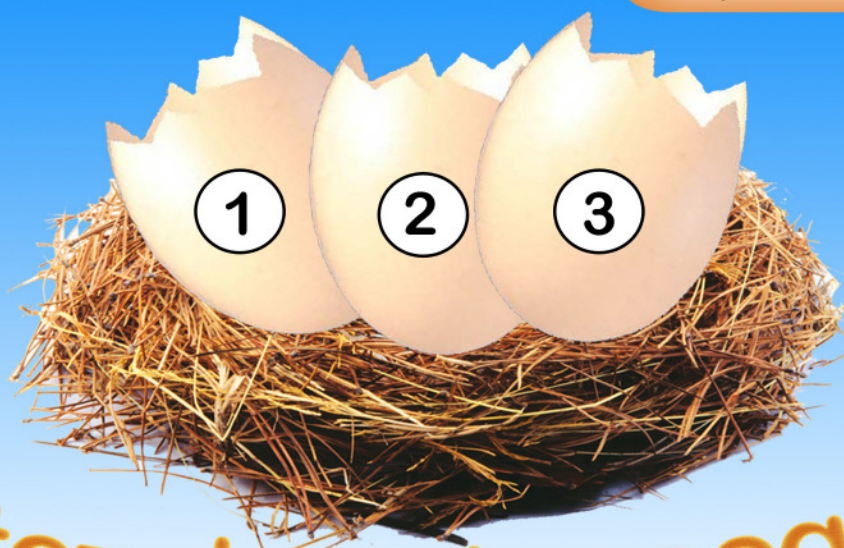
Travailler  
au sein d'un  
grand réseau

Gagner  
+

Faire  
évoluer  
sa carrière

+ de 260 Agences  
sur 30 départements

Négociateur/trice  
↓  
Responsable d'agence  
↓  
Responsable de groupe



## Sortez de votre coquille

Envoyez votre CV + lettre de motivation à :

[recrutement@bourse-immobilier.fr](mailto:recrutement@bourse-immobilier.fr)

Ou postulez directement sur le [www.bourse-immobilier.fr](http://www.bourse-immobilier.fr)



Placez-vous  
sous notre aile

BOURSE DE L'IMMOBILIER



[www.bourse-immobilier.fr](http://www.bourse-immobilier.fr)



### Laurent Tissinié

Gérant de Gestion Immobilière Tissinié  
et Président de l'association FFIP de Nice

« Avec leurs bases de données hébergées, les ASP garantissent contractuellement la fiabilité et la confidentialité des informations qui leur sont confiées et vous n'avez pas en principe à vous poser la question de la sécurité de vos informations. »

## Les hésitations des professionnels

Appréciés par leurs utilisateurs pour leur souplesse, les ASP ne font pas pour autant l'unanimité. Certains professionnels continuent à faire appel à des solutions client/serveur ou à des solutions mixtes. Leur principal réticence vis à vis d'une solution ASP ? L'application ne fonctionne pas si le réseau internet n'est pas accessible. Un reproche auquel certains fournisseurs de solutions répondent en proposant de synchroniser les données à la demande de l'utilisateur sur un poste de travail ou sur un ordinateur portable afin de pouvoir travailler en l'absence de tout accès à internet. On oppose enfin aux ASP des faiblesses concernant la sécurité et la fiabilité des données. Pourtant, par leur nature les solutions ASP garantissent contractuellement ces deux aspects. L'émergence de solutions aussi sensibles que des applications bancaires ou de comptabilité comme Sage, Cegid ou Qualiatic témoigne de la confiance accordée aux solutions ASP. Les fournisseurs de solutions ASP disposent pourtant d'un savoir faire en terme de sauvegarde et de protection de données qui dépasse nettement celui des agences et des réseaux immobiliers.

## Asp et sécurité

La restauration d'un système en cas de sinistre en agence ou de vol du parc informatique est considérablement simplifiée avec les ASP. Elle se résume souvent à la réinstallation des postes de travail. Le cœur de l'application et l'intégralité des données étant hébergés et sauvegardés sur les serveurs du fournisseur.

## Des solutions Full-Web...

La technologie ASP full-web repose intégralement sur une architecture applicative distante. L'accès aux données et aux fonctionnalités du logiciel se fait par le chargement de pages dans le navigateur web. L'avantage de la solution full-web ? L'application est accessible avec un login et un mot de passe à partir de n'importe quel ordinateur disposant d'une connexion internet. Technologie souple, le full web rend impossible l'accès à l'application en l'absence de connexion internet. Côté sécurité, la diffusion du login et du mot de passe permet à n'importe qui d'accéder aux données à partir de n'importe quel poste. Par ailleurs, l'absence de client-riche sur le poste de travail nécessite de charger les pages de l'interface ce qui limite la richesse fonctionnelle de ces solutions et peut ralentir l'affichage. Plusieurs offres full-web ont fait leur apparition sur le marché des logiciels immobiliers. L'application Transac.net de l'éditeur Gercop en est un exemple.

## ... «Client-riche»

L'autre technologie ASP est la technologie ASP/client-riche dans laquelle l'interface propriétaire applicative est installée sur le poste de travail alors que le cœur de l'application et les bases de données sont hébergés. Cette solution proposée par Périclès est utilisée par plus de 4000 agences. « La spécificité de la solution repose sur un programme installé sur le poste de travail. Il garantit la rapidité des échanges avec le serveur et la richesse de l'application. On obtient le même confort de travail que sur un logiciel local avec une puissance

décuplée», explique Luc Rolland, directeur du développement chez Périclès. En effet seules les informations utiles transitent par le réseau, toute l'interface applicative étant assurée par le logiciel client. Autre avantage, le logiciel permet de sécuriser les transactions car l'accès aux informations est limité aux postes sur lesquels sont installés le client riche. « Par ailleurs, cela permet de synchroniser le portefeuille sur son poste et de travailler hors connexion, ce qui est impossible en mode full-web», ajoute Luc Rolland.

## 10 garanties qu'il faut exiger d'un ASP

- 1 La société qui propose la solution est pérenne et dispose des garanties financières qui permettent d'assurer l'hébergement.
- 2 Un contrat doit décrire les engagements du fournisseur, en particulier en ce qui concerne la continuité du service, la restitution des données et la confidentialité.
- 3 La maintenance et l'hébergement de l'application et des données.
- 4 La sauvegarde permanente des données et la récupération en cas de panne.
- 5 La mise à jour régulière de l'application et des bases de données en fonction des évolutions du métier.
- 6 La maîtrise des coûts par une facturation par utilisateur ou sur la base d'une redevance mensuelle ou annuelle.
- 7 Des conditions de disponibilité de l'application.
- 8 Le partage de l'information au sein du réseau avec des droits d'accès hiérarchisés.
- 9 Un support technique.
- 10 Une offre de formation.



**RE/MAX DÉBARQUE EN FRANCE**



**RE/MAX®**  
France

**La méthode qui a fait ses preuves**

Adoptez les méthodes exclusives et la franchise de **RE/MAX, N°1 MONDIAL DES VENTES IMMOBILIÈRES** : reliez-vous à notre réseau, devenez un 'industriel de l'immobilier', c'est plus sûr et bien plus rentable.

Appelez-nous au **04 97 02 80 80**

**www.remax.fr**

www.remax.com - developpement@remax.fr

67 pays - 7 000 agences - 120 000 conseillers

Pour Laurent Tissinié, gérant de Gestion Immobilière Tissinié et Président de l'association FFIP de Nice, « il est plus sûr d'externaliser le volume d'information traitée auprès d'un fournisseur dont les serveurs sont suffisamment rapides pour garantir une mise jour permanente. Car opter pour une solution client/serveur, c'est devoir assumer soi-même les risques, les sauvegardes et le stockage sécurisé des informations de l'agence ou du réseau. »

## ...des solutions propriétaires

Beaucoup de réseaux et d'agences s'appuient encore sur des solutions propriétaires ou client/serveur. Des solutions qui reposent sur un serveur local en agence, ou sur un serveur distant.

Pour Nicolas Robic, directeur général de Naxos, « l'application Canal Transaction est l'une des plus représentatives de cette technologie qui s'appuie sur un mode tiers client/serveur en agence avec des données synchronisées et une base hébergée. La base de données est sur un serveur de l'agence mais une grande partie des données est centralisée afin de faciliter les échanges inter-agences. Synchroniser revient à répercuter, quasiment en temps réel, toute modification de la base de données de l'agence sur la base centrale. » Une architecture qui séduit les défenseurs de la conservation locale des données. La solution Naxos, retenue par le réseau Century 21, est en place chez 1 150 clients. « Dans la solution Canal Transaction, le serveur hébergé sert aux outils de consolidation et de publication ainsi qu'au partage de l'information en inter cabinet », précise Nicolas Robic.

Pour répondre aux partisans des solutions propriétaires, Gercop propose également une solution locale Gercop-Transac. Pour Christine Sobral, directrice commerciale, « Gercop dispose d'une base de 700 clients, et la version locale installée en réseau ou en monoposte dans une agence offre aux utilisateurs une gamme complète de fonctionnalités pour la



gestion d'une agence ». Une solution qui permet un accès permanent à la base de données sur le poste ou sur le serveur de l'agence. « Parmi nos clients certains ne veulent pas entendre parler de solutions internet particulièrement dans des régions où la connexion internet est lente ».

## Logiciel de transactions : comment faire ses comptes ?

Tous les aspects doivent être pris en compte dans le poste financier qui ne se limite pas au coût d'acquisition d'une solution. Il faut ajouter l'ensemble des coûts d'exploitation et de maintenance du réseau, des serveurs, des sauvegardes, des mises à jour ainsi que les postes de travail. Bien maîtriser ses coûts implique d'inclure les questions de sécurité des données dans son business plan.

Les ASP demandent en général moins de ressources de la part des postes de travail que les solutions propriétaires et permettent une plus grande longévité du matériel. Il faut aussi penser que l'information est le cœur du métier de l'agent immobilier. Perdre ou divulguer son fichier client, le portefeuille de ses biens ou le flux des transactions peut s'avérer désastreux pour un réseau. ■

**Pascal Kinsbourg**

## 10 questions à se poser avant de choisir un logiciel

- 1 Est-il indispensable que vous deveniez propriétaire de la licence ?
- 2 Avez-vous des besoins spécifiques de développement pour votre réseau ?
- 3 Devez-vous échanger et partager vos données avec vos confrères ?
- 4 Avez-vous un service informatique interne ou du temps à consacrer à la maintenance de votre système et de vos serveurs ?
- 5 La maîtrise des coûts est-elle une donnée fondamentale pour vous ?
- 6 L'ensemble de vos postes de travail disposent-ils d'une connexion internet ?
- 7 Etes-vous sûr que la solution que vous choisissez vous garantisse à 100% de la perte de vos données ?
- 8 Votre réseau a-t-il besoin d'accéder aux données en temps réel ?
- 9 La gestion des droits vous permet-elle de garantir la confidentialité des données ?
- 10 La solution couvre-t-elle l'ensemble de vos besoins ?

# emulis, un nouveau souffle pour l'immobilier



## emulis

MULTIPLE LISTING SOLUTION

**La plateforme inter agences  
au service de votre groupement  
et de la performance de votre agence**

Echanges en temps réel

Gestion des visites et des offres

Etudes comparatives de marché

Statistiques locales

Consultation des biens sur toute la France

Exportation des données vers vos logiciels

Formation, accompagnement personnalisé

## emulis, la première plateforme inter agences en Europe

 N° Azur 0 811 46 65 60

PRIX APPEL LOCAL

**IMMINENCE**  
IMMOBILIER INTELLIGENCE

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

Solution agréée



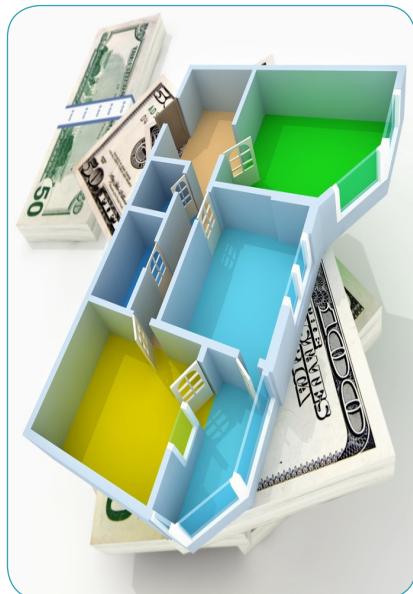
# Maisons individuelles la méthode comparative : simple, presque trop simple

*A priori, rien de plus logique, pour évaluer une maison individuelle, que de se reporter à la valeur de biens comparables sur le marché. Utilisée pour des raisons de simplicité, la méthode comparative cède souvent à la facilité. Ses détracteurs retiendront d'elle une application par trop caricaturale.*

La méthode comparative dite bâti terrain intégré consiste à fixer un prix au m<sup>2</sup> moyen relevé sur le marché à partir des biens vendus et à l'appliquer à la maison évaluée.

Ce prix au m<sup>2</sup> moyen est obtenu en divisant pour chaque référence le prix de vente par la surface bâtie de la maison.

Utilisée pour les maisons de lotissement, de centre-ville ou en continuité, la méthode trouve ses



## Exemple d'une maison de 130m<sup>2</sup> sur un terrain de 1000m<sup>2</sup>. Références relevées

Surface terrain	Surface maison	Prix vente	Prix m <sup>2</sup>
700m <sup>2</sup>	120m <sup>2</sup>	370 000 €	3 083 €
580m <sup>2</sup>	145m <sup>2</sup>	392 000 €	2703 €
800m <sup>2</sup>	107m <sup>2</sup>	327 000 €	3 056 €
<b>Prix / m<sup>2</sup> moyen</b>			<b>2947 €</b>

La valeur comparative de la maison serait ainsi de  
2947€ X 130 m<sup>2</sup> = 383 110 €.

On note ici que la surface des terrains de chaque référence est ignorée de l'analyse. Il en est de même de la surface du terrain de la maison expertisée.

limites dès que les terrains sont de tailles peu homogènes ou que les surfaces des bâtis pris en référence soient peu comparables à celles de la maison expertisée.

L'expert devra tenir compte de l'état de la maison évaluée. Les maisons prises en référence ne pouvant pas être visitées intérieurement, sont considérées comme des maisons nécessitant des travaux de réfection, afin de les rendre au goût des acquéreurs. On ne retiendra dans ce raisonnement que des travaux de nature visant une part de sobriété en excluant donc ceux qui produisent des effets ostentatoires. Quantitativement

une maison habituellement vendue a une vétusté d'environ 25%.

Ainsi si la maison évaluée est en bon état, c'est-à-dire si elle présente une vétusté de moins de 25%, elle enregistrera une plus value.

A contrario, si la maison est en moins bon état avec une vétusté supérieure à 25%, elle enregistrera une moins value.

Reste donc à mesurer l'état du bâti. Un vétustomètre simplifié pour l'exemple permet de chiffrer les principaux corps d'état de la construction. Le professionnel devra lors de sa visite relever et quantifier la vétusté de chacun de ces corps d'état.

### Vétustomètre

Corps d'état	% de répartition
maçonnerie - mur de façade	35%
Toiture	9%
Sols	6%
Fenêtres et portes extérieures	14%
Chauffage	7%
Pièces d'eau	9%
Electricité	5%
Etat intérieur général	15%

C'est le pourcentage total (ensemble des corps d'état) de la vétusté pour l'ensemble de la construction qui corrigera la valeur comparative initiale.

### 1er exemple

La façade d'une maison en briques nécessite un rejointoiement partiel. La vétusté retenue est de 10 à 15% en fonction de l'importance de ce rejointoiement.

Maçonnerie Mur de façade	
% répartition	% vétusté
35%	15%
% vétusté retenue pour l'ensemble de la construction =	
5.25%	

### 2ème exemple

La maison évaluée dispose d'une couverture en tuiles artisanales posée voici 20 ans. La durée de vie des tuiles artisanales est d'environ 100 ans. La vétusté de cette couverture est ainsi de 20/100ème soit 20% de vétusté.

Toiture	
% répartition	% vétusté
9%	20%
% vétusté retenue pour l'ensemble de la construction =	
1.8%	

## Pour déterminer la valeur vénale d'une maison

Déterminons la valeur vénale d'une maison d'une superficie de 150 m<sup>2</sup> avec une vétusté de 34% ;  
Le marché correspondant aux références relevées dans le tableau ci-dessus :

### 1/ Calcul de la valeur comparative de la maison

$150 \text{ m}^2 \times 2947 \text{ €/m}^2 = 442\ 050 \text{ €}$

### 2/ Correction pour tenir compte de l'état de la maison

La plus ou moins value se calcule à partir de la valeur intrinsèque de la construction et sera égale à :  
Surface de la maison x valeur à neuf/m<sup>2</sup> de la construction x (25% - Vétusté Maison) soit dans

notre exemple.

Pour une maison dont le coût de construction retenu serait de 1500 €/m<sup>2</sup>, la +/- valeur égale  $150 \text{ m}^2 \times 1500 \text{ €/m}^2 \times (25\% - 34\%)$  sera égale à : - 20 250 €

### 3/ La valeur comparative corrigée

Elle sera ainsi de :  $442\ 050 \text{ €} - 20\ 250 \text{ €} = 421\ 800 \text{ €}$

**VademecumPro**, performance et simplicité d'utilisation, la référence pour l'évaluation immobilière.

Décrochez des mandats de qualité au juste prix

Renforcez votre crédibilité auprès de vos clients

- **Module Avis de valeur**  
Obtenez la juste valeur du bien avec toutes les méthodes d'évaluation  
Rédigez des évaluations soignées en un temps record
- **Module Expertise**  
Rédigez en + des rapports circonstanciés pour une succession, un divorce, une donation-partage ...

Bénéficiez de nos **formules d'abonnement** très avantageuses  
Pour en savoir plus contactez-nous vite au **01 43 41 09 91**

[www.expertpresse.fr](http://www.expertpresse.fr) 15, impasse Mousset - 75012 - Paris

**Expertpresse**

Centre agréé pour les formations à l'expertise immobilière certifié ISO 9001-2000

### Application caricaturale

Imaginons deux terrains similaires d'une superficie de 1000 m<sup>2</sup> et d'une valeur unitaire de 400 000 euros. Le propriétaire du 1er terrain y fait édifier une maison de 200 m<sup>2</sup> pour un coût de construction de 300 000 euros. Le propriétaire du second terrain fait construire une maison de même qualité mais d'une surface de 100 m<sup>2</sup> pour un coût de construction de 150 000 €. La méthode comparative fait disparaître, comme nous l'avons vu ci-dessus, le terrain de l'analyse, ce qui pourrait paraître au profane parfaitement justifié puisque les terrains sont identiques.

Ainsi le prix/m<sup>2</sup> de la 1ère maison serait de 700 000 € (terrain + construction) ÷ 200 m<sup>2</sup> (surface bâtie) = 3500 €/m<sup>2</sup>

Le prix/m<sup>2</sup> de la 2ème maison serait de 550 000 € (terrain + construction) ÷ 100 m<sup>2</sup> (surface bâtie) = 5500 €/m<sup>2</sup>

A situation similaire, pour des constructions de même qualité, on obtient des prix/m<sup>2</sup> totalement incohérents (3500€/m<sup>2</sup> pour la 1ère et 5500€/m<sup>2</sup> pour la seconde)!

Pour pallier les carences de cette méthode comparative et le danger de son application exclusive, les experts ont recours à d'autres méthodes :

La méthode comparative dite par sol plus construction où sont déterminées les valeurs du sol, de la construction et de l'environnement ; les méthodes financières, la première plus usitée dite par capitalisation du loyer (revenu réel) ou de la valeur locative (loyer potentiel) ou par discounted cash flow dont les résultats éprouvés se révèlent en parfaite adéquation à des marchés capricieux.

#### Jacques Lumbroso

MRICS – expert agréé près la cour d'appel

Prochain article : utilisation de la méthode du discounted cash flow appliquée à l'immobilier d'habitation

## Les coûts de construction des maisons individuelles anciennes

La société Expert Presse en collaboration avec l'association des Maisons Paysannes de France a établi une grille des coûts de construction des maisons anciennes dont les valeurs ont été fixées en janvier 2001. Le tableau synthétique de ces coûts est réparti dans un pictogramme. Il s'agit de valeurs fixées en janvier 2001 qui doivent être indexées en fonction de l'indice BT 01 du coût de construction du mois de janvier. L'indice BT 01 de référence (janvier 2001) était de 587,2. Les surfaces retenues pour ces coûts de construction sont des surfaces développées pondérées hors œuvre (SDPHO) calculées à l'extérieur des murs de pourtour et pondérées par niveaux.

Ainsi la valeur à neuf d'une longère de 120 m<sup>2</sup> serait aujourd'hui de 136 195 €  
 120 m<sup>2</sup> (SDPHO) x 900€/m<sup>2</sup> (Valeur à neuf en janvier 2001) x 740,5 (indice BT janv 2007) ÷ 587,2 (indice BT 01 janv 2001)

	Les Habitants	Les Bâtiments	L'usage original	Animaux	Voies	Statuts	Noces	Maisons	Surf. moyenne
1				Maison lapin	Maison de sentier	Employé	de foin	élémentaire	75m <sup>2</sup> 900€/m <sup>2</sup>
2				Maison mouton	Maison de chemin	Exploitant	de bois	unitaire	120-160m <sup>2</sup> 900€/m <sup>2</sup>
3				Maison boeuf	Maison de route	Maître	de pierre	multiple	150-200m <sup>2</sup> 900€/m <sup>2</sup>
4				Maison chat	Maison de rue	Villageois	de fer	incluse	120-160m <sup>2</sup> 1000€/m <sup>2</sup>
5				Maison chien	Maison d'avenue	Bourgeois	de porcelaine	biscuétée	160-300m <sup>2</sup> 1200€/m <sup>2</sup>
6				Maison cheval	Maison de porc	Notable	de cuir	rare	sup. 300m <sup>2</sup> 1400€/m <sup>2</sup>

## Les coûts de construction des maisons contemporaines

Les coûts de construction des maisons contemporaines sont généralement fonction de la surface de la maison, une grille simplifiée permettant de distinguer quatre principaux prix relevés. Ces coûts de construction sont également indexés par l'indice BT 01.

	SDPHO moyenne	Coût de construction valeur janv. 2001
Pavillon de base	95-115 m <sup>2</sup>	600€/m <sup>2</sup>
Pavillon de qualité	100-140 m <sup>2</sup>	700€/m <sup>2</sup>
Pavillon personnalisé de qualité	130-160 m <sup>2</sup>	800€/m <sup>2</sup>
Maison d'architecte	180 m <sup>2</sup>	950 - 1200€/m <sup>2</sup>

## Gagnez en visibilité sur le web !



### Créateur de Sites Internet Pour l'IMMOBILIER

**Valorisez  
votre image**

**Affirmez votre différence**  
un site graphiquement sur mesure

**Fidélisez votre clientèle**  
en optant pour l'interactivité  
Espace personnel, alertes e-mail,  
espace infos pratiques...

**Mettez en valeur  
vos produits et services**  
Vidéos, blogs, panoramiques...

**Générez  
des contacts**

**Positionnement**  
dans les moteurs de recherche

**Référencement**

**Trafic ciblé**

**Audit Statistique**  
rapport trimestriel

**Augmentez  
votre efficacité**

**Gagnez en réactivité :**  
actualisez votre site en un clic

**Transmission via internet**  
de votre portefeuille immobilier

**Animez votre réseau**  
Gestion multi-sites, multi-langues,  
espace collaboratif ...

**Sécurisez  
votre solution internet**  
Cryptage et **Sauvegarde** de vos données  
garantis



Sortez de l'anonymat, appelez le :

# 0 820 309 054

Coût d'un appel local

## Expert en Financement



**Nom :** MOUILLART

**Prénom :** Michel

**Profession :**

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

**Contact :** michel@mouillart.fr

## Expert en Stratégie



**Nom :** BORNOT

**Prénom :** Gérard

**Tél. :** 06 07 18 83 11

**Profession :**

Consultant formateur  
en stratégie de négociation

**Contact :** bornotgerard@yahoo.fr

## Expert en Expertise financière



**Nom :** LUMBROSO

**Prénom :** Jacques

**Tél. :** 01 43 41 09 91

**Profession :**

Expert Presse

**Contact :** jacques.lumbroso@expertpresse.fr

## Expert Repères financiers



**Nom :** ROULEAU

**Prénom :** Bruno

**Profession :**

Directeur de l'information  
et des partenariats Un&Fi

**Contact :** michel@mouillart.fr

## Expert en Information Juridique



**Nom :** PONCET

**Prénom :** Anne-Claude

**Tél. :** 02 38 799 799

**Profession :**

Expert Immobilier

**Contact :** contact@businessfil.fr

## Nos annonceurs

### Se Loger

0826 622 236  
info-pub@pressimmo.com

### Direct Annonces

01 45 72 92 00  
contact@directannonces.com

### Ouest France

02 99 32 50 78  
l.vilboux@precom-multimedia.com

### In&Fi Crédits

01 34 57 20 05  
contact@inandfi.fr

### Immoweb

01 45 26 99 80  
pro@immoweb.be

### Image Dynamique

0810 120 685  
www.imagedynamique.net

### Swixim

0810 800 100  
accueil@swixim.ch

### Paru Vendu

0810 155 810  
www.paruvenu.com

### Welcome

0805 130 305  
info@bywelcome.fr

### Pages Jaunes

0810 136 136  
servicepro@annoncesjaunes.fr

### Businessfil

01 47 87 64 23  
contact@businessfil.fr

### CBI

04 90 16 94 84  
benoit.troubat@cbi-troubat.com

### Viou et Gouron

01 53 43 86 86  
vgconseil@wanadoo.fr

### La Bourse de l'Immobilier

05 57 77 17 77  
bdi@bourse-immobilier.fr

### RE/MAX

04 97 02 80 80  
developpement@remax.fr

### Imminence

0811 46 65 60  
www.emulis.fr

### Era Immobilier

01 39 24 69 00  
developpement@erafrance.com

### Webgenery Solutions

0820 309 054  
info@webgenery.com

### Arthur l'Optimist

04 93 85 91 91  
www.arthurimmo.com

### ODI

08 71 43 21 48  
contact@odimmobilier.com

### Attik-Images

04 91 40 53 95  
contact@attikimages.com

### Eric Mey Developpement

0825 004 124  
g.eymeric@eric-mey.com

### Saccap

0810 813 030  
info-pub@pressimmo.com

### Periclès

0810 810 00  
contact@pericles.fr

### Immo-Flash

04 91 95 69 35  
contact@immo-flash.com

# Découvrez la Licence Libre Arthur l'Optimist

Le monde  
de l'immobilier  
bouge, et Vous ?



Afin de proposer une alternative aux contrats de franchises classiques, nous avons développé la Licence Libre Arthur l'Optimist.

Depuis 12 ans, c'est plus de 450 agences immobilières qui ont choisi de nous rejoindre et d'adhérer à un concept unique de réseau national d'agences immobilières indépendantes.

Notre principe est simple, avec Arthur vous êtes sûr de rester libre.

**Liberté N° 1 :** Aucun droit d'entrée - Aucunes Royalties

Abonnement annuel 4.500 € H.T. (possibilité mensualisation sous réserve acceptation dossier financement)

**Liberté N° 2 :** Préservation de votre identité et de votre indépendance

**Liberté N° 3 :** Une exclusivité territoriale

**Liberté N° 4 :** De l'intercabinet à votre initiative

**Liberté N° 5 :** L'accès à des moyens de communication puissants et aux économies d'échelle d'un réseau national (Publicité, Site internet national d'annonces, Fichier commun...)

**Liberté N° 6 :** Des services et des outils experts optionnels (formation, logiciel de transaction, assistance juridique,...)

**Liberté N° 7 :** Des partenaires puissants vous faisant bénéficier d'avantages exclusifs (Crédit Foncier, ParuVendu, SeLoger.com, Directannonces, Smart, Pericles...)



Arthur l'Optimist, la Licence Libre, avec le Groupe Caisse d'Épargne

**www.arthuroptimist.com**

devenirmembre@arthurimmo.com - Tel. 04 93 85 91 91 - Fax 04 93 85 91 92

**attik**  
I M A G E S

**> AU SERVICE DE VOS  
PROGRAMMES NEUFS!**

- Illustrations - Images de synthèse  
- Films d'animation

➔ Un programme neuf  
à **COMMERCIALISER**

➔ Une image pour  
le **REPRESENTER**

Tél. : **04 91 40 53 95**

Offre  
exceptionnelle\*

**-10%**

Sur votre première  
commande



\* Offre exceptionnelle pour une prestation de type illustration ou plan de masse, valable jusqu'au 1er septembre 2008.

**www.attik-images.fr**



**Enseigne qui s'adresse à toutes personnes  
qui souhaitent entreprendre  
dans les métiers de l'immobilier,**

**Osez la liberté.....Sans l'isolement**

**Pour vous :**

Une enseigne qui renforce votre identité locale  
Aucun droit d'entrée  
Aucune pénalité de sortie  
Formation libre adaptée à vos besoins  
Participation aux réunions décisionnelles

**Pour vos clients :**

Des conseils personnalisés  
De vrais services adaptés, sur mesure  
Des honoraires justifiés

**Avec**

**L'OFFICE DEPARTEMENTAL DE L'IMMOBILIER**

Une enseigne qui préserve votre liberté de penser et d'agir...

**Pour nous contacter :**

**Tél : 08 71 43 21 48**

**Site : [www.odimmobilier.com](http://www.odimmobilier.com)**

**E.mail : [contact@odimmobilier.com](mailto:contact@odimmobilier.com)**



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

Transaction - Location - Gestion - Promotion - Financement - Assurance - Défisicalisation - Marchand de Biens

**Créateurs d'Entreprises - Agents Commerciaux  
Agents Immobiliers**

**Rejoignez le  
Groupe Eric Mey**

4 Sièges régionaux  
15 Animateurs - Formateurs  
130 Agences  
450 Agents Commerciaux  
800 Collaborateurs

Licence de  
Le TUC  
IMMO  
Marque  
avec  
redevance  
fixe  
[www.letuc.com](http://www.letuc.com)

**IDIMMAX**  
L'immobilier au Maximum  
[www.idimmax.com](http://www.idimmax.com)  
1<sup>ère</sup> Franchise à coûts adaptés  
de 1% à 5%

**idimmo**  
L'IMMOBILIER EN DIRECT  
[www.idimmo.net](http://www.idimmo.net)  
1<sup>er</sup> Réseau national  
d'agents commerciaux

**Tél. 0.825.004.124**  
[www.eric-mey.com](http://www.eric-mey.com)

## Périclès recrute :

La société Pericles, développe et commercialise  
des solutions informatiques pour les professionnels  
de l'immobilier : fort de son succès et de + 5500 clients,

Pericles recrute :

1 commercial terrain (basé à Nancy/Dijon/Strasbourg)  
1 commercial terrain (basé à Amiens/Lille/Reims)

Pour ce poste nous recherchons des profils juniors :  
(HF 25/35 ans) :

- Autonome, responsable, mobile et réactif,
- Expérience dans l'immobilier
- Le goût du challenge
- Un véritable commercial (50 % prospection / 50 % fidélisation)
- Maîtrise des outils informatiques et intérêt prononcé pour Internet

Pour ce poste, nous offrons :

- CDI,
- Salaire attractif (Fixe + variable non plafonné)
- Véhicule de fonction + matériel informatique

Poste basé en province, avec réunion régulière sur Paris (19ième)  
(Disponibilité immédiate)

Contactez nous en envoyant votre CV + LM à :  
Guillaume CHARPENTIER, Société PERICLES SA, 218 av Jean Jaurès,  
75934 Paris Cedex 19 ou par mail à [gcharpentier@pericles.fr](mailto:gcharpentier@pericles.fr)

**Pericles**

> Garantie revente • Garantie des loyers impayés

## Garantir les Revenus Locatifs, c'est notre métier.



Contrats en ligne : [www.capim.fr](http://www.capim.fr)

La garantie revente et le contrat loyers impayés : l'un sécurise vos acheteurs de biens immobiliers, l'autre vos propriétaires bailleurs. **CAPIM**, département des professions immobilières de SACAPP Assureurs, **créateur de solutions nouvelles.**



# Périclès.net

La référence des logiciels  
en transaction immobilière

SERVICE  
DISPONIBLE  
AUTOMNE 2008



## Professionnels : il est temps de changer de registres !

**Périclès lance les registres électroniques  
couplés à la plateforme de transaction Périclès.net\***

\* Conformes à la loi Hoguet.

- Registre des mandats
- Registre répertoire avec éditions des reçus
- Répertoire des actes
- Conservation sécurisée et édition des registres à la demande
- Transaction avec ou sans maniement de fonds
- Gestion en multi-sites pour les agences succursalistes.

Service issu du Partenariat exclusif avec Protexa.  
Protexa est recommandée par les garants CGAIM et SOCAF.



Périclès  
[www.pericles.fr](http://www.pericles.fr)

L'informatique au service de l'immobilier

[contact@pericles.fr](mailto:contact@pericles.fr)

N° Azur 0810 0810 00

PRIX D'APPEL LOCAL