

Le Journal de **l'Agence**

L'INFORMATION PRATIQUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

N°19

Dossier

Transaction, la stratégie des notaires

Guide High Tech

**Les agents
immobiliers
accros à la toile**

Guide Financement

**2008,
une année
perdue**





1^{er} Tour de France Périclès

Événement

Un rendez-vous **unique et inédit** : les clés pour faire face aux mutations du marché immobilier.



Lille 10 oct.	Rouen 14 oct.	Paris 16 oct. et 6 nov.	Strasbourg 21 oct.
Montpellier 7 oct.			Orléans 24 oct.
Lyon 5 déc.			Nantes 13 nov.
Marseille 27 nov.			Rennes 14 nov.
Bordeaux 25 nov.	Nice 20 nov.	Toulouse 18 nov.	

“ Découvrez en **Avant Première** les dernières innovations de Périclès.net ”

Expertise

Totalement intégré à Périclès.net, obtenez la valeur des biens dès la saisie de votre offre. Rassurez vos clients et renforcez votre crédibilité en présentant des rapports de qualité.

Registre Électronique

Gagnez en efficacité grâce à la gestion électronique des registres légaux. Ce module développé en partenariat avec Protexa est agréé par les principaux garants financiers pour son automatisme, sa fiabilité et sa confidentialité.

Visite virtuelle

Parfaitement intégré à Périclès.net, Websvisium est l'outil incontournable pour réaliser rapidement et facilement vos visites virtuelles. Donnez une nouvelle dimension à vos annonces et distinguez-vous de la concurrence !



Périclès.net : la référence des logiciels en transaction immobilière.

contact@pericles.fr www.pericles.fr

Pour vous inscrire



PRIX D'APPEL LOCAL

tourdefrance@pericles.fr

édito

Pour une fois les experts sont unanimes, la rentrée s'est déroulée dans un climat de crise. Entre l'affaiblissement du moral des ménages, le durcissement des conditions de crédit, conséquence directe de la crise financière, les promoteurs qui enregistrent une contraction du marché du neuf de près de 34% au second trimestre 2008 et les notaires de France qui annoncent un recul des ventes dans l'ancien de l'ordre de 25 % au premier semestre, le cycle de baisse des prix est bel et bien enclenché. Selon l'observatoire de conjoncture du SNPI, la baisse du chiffre d'affaires réalisé par les agents immobiliers et les administrateurs de biens s'est accentuée au printemps (-14 % au second trimestre) par rapport à la même période de l'année passée. Frappés aussi par le ralentissement, les notaires en profitent toutefois pour revoir leur stratégie en termes de négociation immobilière. Notre dossier fait justement le point sur ces intermédiaires pas tout à fait comme les autres (lire dossier). Dans une conjoncture où l'effort commercial à fournir pour concrétiser une transaction est de plus en plus important, les portails immobiliers s'imposent désormais comme des alliés précieux (lire p 31). Nous consacrerons notre prochain dossier à la crise, et à ses conséquences sur les métiers de l'immobilier. N'hésitez pas d'ores et déjà à nous faire part (www.journaldelagence.com) de vos expériences et de votre analyse.

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

Magazine diffusé auprès de 33000 professionnels de l'immobilier.



JDA Editions • BP 20 - 91570 Bièvres • Contact : 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

> Transaction, la stratégie des notaires **p13**

Actualités p6

> 65% des Français préfèrent la campagne

Repères financiers p09

> Le financement des foyers recomposés

Dossier p13

> Transaction, la stratégie des notaires

Guide juridique p24

> Les droits du locataire lors de la vente de son logement

Guide Financement p26

> 2008, une année perdue

Guide High Tech p31

> Les agents immobiliers accros à la toile

Guide Expertise p36

> Agents immobiliers : l'expertise, un plus

Répertoire p40

Un nouveau délégué général à la Fnaim



Henry Buzy-Cazaux, 44 ans, ESSEC et agrégation de philosophie, rejoint la Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM) en qualité de Délégué Général. Après avoir enseigné comme instituteur, il avait été chargé de mission au Groupe Permanent de Lutte contre l'Illettrisme puis conseiller de François Bayrou et de

Pierre Méhaignerie. Il avait occupé la fonction de conseiller du Président de la FNAIM entre 1991 et 1997, avant d'être successivement directeur délégué du Crédit Immobilier de France, directeur général adjoint du groupe Foncia et, depuis 2006, vice-président du groupe Tagerim, administrateur de biens et promoteur national. Henry Buzy-Cazaux est, par ailleurs, président de l'École Supérieure des Professions Immobilières (ESPI) et président du groupe Logement du Forum des Villes. Il a été fondateur de l'Institut des Territoires et de l'Immobilier du groupe ESSEC. **C.P.**

EffiCity réduit ses commissions à 1%

Krach ou pas krach ? Pendant que les experts rivalisent d'analyses sur l'évolution du marché, l'agence immobilière low-cost poursuit sa politique de baisse des coûts et ose réduire ses commissions à 1%. Son secret ? EffiCity a tous les services d'une agence classique : estimation, mise en place de la communication, organisation des rendez-vous, rédaction actes... mais les visites sont réalisées par les vendeurs. « Ce système génère des gains substantiels pour les vendeurs puisqu'au lieu de 6,5%, commission moyenne des agences, nous facturons nos services à 1% Sur un appartement à 500 000 euros, l'économie s'élève à 27500 euros ! », observe Christophe du Pontavice, co-fondateur d'EffiCity.

La Crise de l'immobilier ? Un non événement pour ERA



ERA Immobilier considère le coup d'arrêt actuel du marché comme un « non événement », le ralentissement de la demande correspondant à une fin de cycle. « Nous vivons une situation de déjà vu », confirme Jean Lavaupot, « tout comme l'était le coup d'arrêt de 1990 (1ère guerre du Golfe) qui mit fin à l'envolée des prix des années « Méhaignerie » (1985-1990). Ce fut le cas également lors de la loi Quillot (l'après 81) qui fit fuir les investisseurs immobiliers par les contraintes imposées pour la mise en location des logements. Chaque fin de cycle entraîne une rupture avec la dynamique de plus value dans laquelle le vendeur d'un bien est installé alors que la demande se stabilise. « Elle se stabilise mais ne baisse pas ! » martèle Jean Lavaupot, directeur exécutif des 400 agences ERA Immobilier. « La logique haussière des 10 dernières années a créé de mauvaises habitudes chez certains professionnels pour qui le service présente des déficiences et génère des frustrations chez les particuliers. Ainsi, dans les agences, les stocks de mandats se « regarnissent », et les acquéreurs négocient : rien que de très normal dans tout cela ». Cette situation risque de générer un arbitrage dans la profession. En deux mots, certains agents transactionnaires pourraient être contraints de mettre la clé sous la porte, ainsi les agences en réseau devraient une fois de plus marquer leur différence. « Les bons professionnels sauront tirer parti de cette nouvelle situation car les ventes immobilières, elles, ne sont pas prêtes de s'arrêter.... », conclut Jean Lavaupot. **C.P.**



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.

VG
Viou&Gouron

L'Expert en transmission
d'entreprises depuis 1920

Des baisses de prix de 3% à 5% pour Century 21



Les prix de vente dans l'immobilier ancien devraient reculer de 3 à 5% en 2009 par rapport à 2008, mais le nombre de transactions devrait rester identique selon les prévisions du réseau d'agences Century 21. Déjà, pour l'ensemble de l'exercice

2008, le réseau d'agences immobilières prévoit une baisse des prix de l'ordre de 3% par rapport à l'an dernier. «Les vendeurs assouplissent leurs exigences et négocient plus facilement qu'il y a un mois», note Hervé Bléry, président de Century 21. C'est ainsi que la marge de négociation entre le prix de vente affiché par le vendeur et le prix conclu lors du compromis de vente est passé de 4,5 à 6% au cours des derniers mois. Le réseau remarque aussi que le nombre de logements anciens mis en vente dans les agences a augmenté de 17% en un an car «les particuliers se tournent plus facilement vers les professionnels dans les périodes où il est plus difficile de vendre des biens», explique Hervé Bléry. Mais dans le même temps, le nombre de transactions, ventes et locations confondues, a chuté de 12% sur un an, notamment en raison du durcissement des conditions de crédit et de la hausse des taux d'intérêt.

A.T.

La chasse au plomb est ouverte

Dans le cadre de la prévention du saturnisme, notamment chez les enfants, un Constat des Risques d'Exposition au Plomb (CREP) vient compléter le Dossier de Diagnostic Technique depuis le 12 août 2008, s'ajoutant ainsi au DPE et à l'ERNT. Il doit être annexé à tout contrat de location pour les logements construits avant le 1er janvier 1949, et ce, en application de l'article 76 de la loi du 9 août 2004 relative à la politique de protection de la santé publique.

Cette obligation s'ajoute à la recherche de plomb déjà applicable pour les logements mis en vente ainsi que pour les parties communes des immeubles construits avant le 1er janvier 1949.

Concrètement, les propriétaires bailleurs devront désormais faire réaliser un diagnostic plomb dont le résultat sera joint à chaque contrat de location conclu depuis le 12 août 2008, mais également en cas de renouvellement de bail (hors reconduction tacite). Sa durée de validité est de 6 ans en cas de présence de plomb dans les revêtements et illimitée en cas d'absence. Le CREP doit impérativement être établi par un diagnostiqueur certifié, assuré pour son activité en responsabilité civile professionnelle et indépendant des parties pour garantir l'impartialité et la transparence du diagnostic.

En cas de revêtements dégradés contenant du plomb, le propriétaire bailleur est tenu d'effectuer les travaux adaptés pour supprimer le risque d'exposition au plomb, tout en garantissant la sécurité des occupants. A défaut, il s'expose à de lourdes sanctions pénales, en plus de sanctions civiles. La responsabilité du professionnel pouvant être engagée, notamment pour manquement à son devoir de conseil, il est nécessaire d'informer les propriétaires bailleurs de leurs obligations en matière.

C.P.



65% des Français préfèrent la campagne

Une large majorité de Français préféreraient vivre à la campagne, selon un sondage de TNS-Sofres. Selon une enquête commandée par Christine Boutin, ministre du Logement et de la Ville, 65% des Français trouvent ainsi la campagne plus agréable à vivre que

les grandes agglomérations. Première surprise, ce ne sont pas l'environnement et la pollution (31%) ni même la sécurité (34%) qui attisent la critique mais le coût de la vie et en particulier des logements. Les personnes interrogées sont en effet 67% à considérer que le prix des

appartements nuit à la qualité de vie des familles en ville. Parmi les sondés, les personnes âgées, les familles de plus de trois enfants et celles qui ne perçoivent que de faibles revenus sont les plus critiques et trouvent les villes «mal adaptées» à leur situation. **L.D.**

La Bourse de l'Immobilier RECRUTE



PARTAGEONS NOS TALENTS

3 RAISONS

de vous envoler avec nous :

1 - Travailler au sein d'un grand réseau

2 - Gagner +

3 - Evoluer dans votre carrière

Envoyez votre CV + lettre de motivation à :

recrutement@bourse-immobilier.fr

BOURSE DE L'IMMOBILIER



*Placez-vous
sous notre aile*

Ou postulez directement sur le

www.bourse-immobilier.fr



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

Rejoignez le 1^{er} Réseau
National Franchisé
de Courtiers en Crédits !

Prêt
immobilier

Rachat de
crédits

Prêt
personnel

+ de **110**
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



www.inandfi.com

Le financement des foyers recomposés

Concernés au premier plan par l'explosion de la famille traditionnelle, les professionnels doivent tenir compte de la situation de leurs clients. On n'appréhende pas un ménage recomposé comme de jeunes mariés. Les conseils de Bruno Rouleau.

JDA : Les ménages recomposés ont-ils plus de difficulté que les foyers traditionnels pour devenir propriétaires ?

Bruno Rouleau : Oui. Les difficultés rencontrées, tiennent surtout à la situation juridique du nouveau ménage, pas toujours clarifiée. Il est de plus en plus courant que l'une des deux personnes ne soit pas encore divorcée et libre de ses actes. Rappelons en effet, que la grande majorité des unions est prononcée sans contrat de mariage. Ceci signifie qu'en cas de séparation, il faut attendre le prononcé du jugement et généralement le partage de la masse commune pour pouvoir s'engager financièrement, notamment en présence de garanties à confier.

JDA : L'approche de l'endettement de ces ménages recomposés est-elle standardisée ?

B.R. : Non. Tout dépend des interlocuteurs. L'intégration de la pension alimentaire dans les revenus peut par exemple radicalement changer la donne. Idem pour les allocations familiales qui ne sont pas systématiquement

prises en compte sur toute la durée du prêt ou sur la capacité d'emprunt. A contrario, la présence d'enfants issus de lits différents peut être aussi comptabilisée dans le calcul du reste à vivre.

Ce qui peut, du coup, exclure le foyer du recours au financement, ou diminuer sérieusement son enveloppe d'investissement.

JDA : Quelles questions les ménages recomposés doivent-ils se poser avant de lancer leurs investigations ?

B.R. : Tout d'abord, le montage juridique de l'opération nécessite de bien avoir conscience des conséquences. L'assistance d'un notaire dans ces conditions est souvent justifiée, ne serait-ce que pour avoir un point de vue éclairé et neutre qui

s'impose aux parties en présence. Par exemple, faire le choix d'un montage en SCI emporte des avantages dans la protection successorale des adultes et des enfants, mais prive de dispositions fiscales uniquement destinées aux personnes physiques (crédit d'impôt sur la résidence principale). L'achat d'un bien en indivision, lorsqu'il y a disproportion des revenus entre les deux acquéreurs, nécessite soit une répartition non égalitaire de l'acquisition, soit un montage qui tienne compte de cette situation pour que la charge du prêt ne vienne pas ensuite perturber la répartition initialement envisagée.

JDA : Vous voulez dire que ce n'est pas parce que deux personnes achètent en commun qu'ils ont la même part dans le bien ? →

“ Un peu plus d'un million et demi de familles monoparentales, près d'un ménage sur deux confronté au divorce dans les grandes agglomérations nationales et une projection de 40 à 45% de divorce dans les années à venir. ”

→ **B.R.** : Tout à fait. D'une part, vous pouvez acquérir un bien sans être copropriétaires égaux. D'autre part, un achat réalisé en indivision parfaite (moitié chacun) peut voir sa répartition de propriété affectée par la prise en charge du remboursement du prêt par une seule des deux parties. Dans le cas d'une séparation bien évidemment, mais aussi dans celui d'un décès, et enfin par les services fiscaux qui y verraient une donation déguisée, redressable au plus fort taux puisqu'en l'absence de dispositions matrimoniales, les deux parties ne sont aucunement liées juridiquement. Nous sommes dès lors en présence d'une donation entre tiers, la plus lourdement fiscalisée.

JDA : Existe-t-il alors des recettes applicables facilement ?

B.R. : Chaque situation peut nécessiter une consultation. Mais on peut établir une hiérarchie des difficultés. Y a-t-il persistance d'une relation matrimoniale antérieure pour l'une des deux parties ? Existe-t-il des enfants issus de lits précédents ? Existe-t-il des enfants issus du foyer recomposé ? Y a-t-il une forte disparité des revenus entre chaque partie ? Dans la répartition prévue du bien à acheter, les deux parties ont-elles un apport personnel très différent ? Y aura-t-il recours à un crédit ? Il est évident qu'une réponse positive à toutes les questions va rendre le montage juridique et financier plus complexe et plus délicat à obtenir.

JDA : Les dossiers des foyers recomposés sont-ils toujours plus compliqués ?

B.R. : Je ne suis pas là pour inquiéter. Je dis juste qu'il faut faire davantage attention et prendre un peu de temps pour valider la forme plus que le fond. Bien évidemment, dans la plupart des cas, les candidats à l'acquisition pourront trouver une solution. Mais les mauvaises découvertes ne se font généralement que plus tard, en cas d'incident ou d'événement venant perturber la situation établie. Et puis, je répète que les critères financiers des banques peuvent varier d'un établissement à l'autre. La consultation préalable d'un professionnel de la finance peut, là aussi, s'avérer pertinente, voire réconfortante. Ces disparités existent aussi quant à la compréhens-



« Dès que l'on sort du conseil juridique ou financier, le professionnel de l'immobilier a un devoir de réserve. Mais une approche discrète est toujours un plus pour la satisfaction des clients. »

sion des montages et à la mise en œuvre des garanties. Les organismes de cautionnement mutuel, par exemple, n'approchent pas le risque financier de la même façon. Toutes les banques ne souhaitent pas gérer d'inscription hypothécaire en paripassu, ce qui prive la préconisation de certains montages. Enfin, il est plus rassurant pour un professionnel de se faire confirmer que la situation juridique et financière des candidats à l'achat ne va pas remettre en cause une transaction.

JDA : L'accession à la propriété n'est pas la seule solution pour l'occupation d'un logement...

B.R. : Effectivement, il existe une multitude d'autres situations. Lorsqu'une des parties dispose d'un bien en propre qui va héberger le nouveau foyer. Dès lors, se pose la question des droits pour chacun, surtout s'il doit y avoir des enfants issus de la nouvelle relation, ou s'il y a recours à un emprunt pour des travaux ou une extension et que le remboursement est assuré par la partie non propriétaire du bien. Il en va de même lorsqu'une des parties fournit un terrain sur lequel le ménage va procéder à une construction. Et la difficulté prend encore une autre dimension lorsque l'une des deux parties fait appel à des prêts aidés, pour lesquels l'éligibilité à ces crédits, la justification de la propriété et des revenus, vont devoir être en concordance avec la législation et avec la situation existante ou voulue des membres du ménage.

JDA : Outre les risques juridiques et financiers. Quels sont les autres freins à l'achat pour un ménage recomposé ?

B.R. : Ils sortent du champ de l'analyse rationnelle. et tiennent à l'approche psychologique quant à la solidité de la nouvelle relation. Les acquéreurs potentiels sont-ils conscients de l'engagement qu'ils prennent, entre eux, mais surtout à l'égard des tiers ? Un achat immobilier mérite dans ces circonstances, plus que

pour un couple marié car les parties sont moins protégées par les dispositions matrimoniales prévues par la loi, une réflexion non seulement sur l'avenir mais aussi sur les engagements issus du passé. La modularité du bien, en cas d'enfants issus de lits différents ou s'il y a un projet de filiation commune, doit permettre, dans l'état présent ou au travers d'aménagements facilement réalisables, une redistribution des espaces de vie de tous les membres du foyer au fur et à mesure du temps.

JDA : Vous conseillez la consultation d'un notaire dans les cas compliqués. Les personnes n'auraient-elles pas aussi intérêt à consulter dès lors leurs banques préalablement ?

B.R. : Bien sûr. Mais pas forcément et pas seulement leurs banques. L'interrogation d'un courtier permet d'avoir un regard plus neutre sur le montage et sur les modalités. La (les) banque(s) des parties peut avoir une légitime tentation à faire rentrer le dossier dans des canons internes à son établissement, parfois au détriment des intérêts juridiques des clients. Par ailleurs, il y aura forcément mise en concurrence, sauf si les deux parties disposent de la même et unique relation bancaire. Ceci signifie qu'en cas de pluralité de prêts (pour respecter les différences d'apports, ou pour bénéficier de prêts aidés pour l'une des deux parties, ou pour respecter une parfaite identification des engagements de chacune des parties), l'interlocuteur bancaire pourrait être enclin à ne proposer son dossier qu'avec la contrepartie d'une relation exclusive sur l'opération et/ou sur le foyer. Et si les membres du ménage souhaitent a contrario protéger l'indépendance de chacun, la négociation peut s'avérer longue, voire compliquée. Le courtier demeure dès lors l'interlocuteur de la situation, sachant qu'il explorera sans doute la piste des banques déjà en relation avec les clients. ■

Bruno Rouleau, In&Fi Crédits

Le savoir-faire immobilier, c'est maintenant ou jamais !

Le Réseau KEOPS Résidentiel se développe région par région avec la volonté d'apporter aux agences immobilières indépendantes toute la logistique de services indispensable à leur développement, avec une vision forte du métier et de la relation client.



“L'émergence d'un réseau à taille humaine, unique et porteur”

Dans un marché immobilier en pleine mutation, le Réseau KEOPS Résidentiel s'impose comme l'alternative la plus sûre pour les agents immobiliers déjà en place. S'engager avec KEOPS Résidentiel, c'est s'assurer de la pérennité de son activité, tout en donnant une nouvelle dimension à son agence pour gagner à la fois en efficacité et en parts de marché.

“La franchise est un moyen et non un but”

Chez KEOPS Résidentiel, vous entrez dans une relation de franchiseur à franchisé “gagnant-gagnant” : permanence des échanges, bénéfice des compétences, partage des expertises, formation en continu...

Cette synergie des expériences permet ainsi au Réseau de grandir à la fois vite et harmonieusement.

“Une question de bon sens, une question d'excellence”

Adhérer au Réseau KEOPS Résidentiel, c'est partager des valeurs fortes sur lesquelles repose le savoir-faire immobilier : Service, Transparence, Qualité et Convivialité. C'est dans cet état d'esprit que KEOPS Résidentiel s'ouvre aux franchisés exerçant le métier d'agent immobilier, en toute indépendance.

Vous souhaitez donner un nouvel élan à votre agence ?

Venez partager notre réussite et nos valeurs, rejoignez le Réseau KEOPS Résidentiel*.

*Chaque agence est juridiquement et financièrement indépendante

KEOPS Résidentiel - 10, place de la Joliette - Les Docks - Atrium 10.3 - 13002 Marseille - Tél. 04 91 99 49 50

Le savoir-faire immobilier

KEOPS
résidentiel

www.keops-residentiel.fr

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 ⁽¹⁾ et plus de 5,9 millions de visites par mois ⁽²⁾ sur son site internet ParuVendu.fr.

Choisissez ParuVendu comme 137 000 annonceurs professionnels ⁽³⁾.

ParuVendu
www.paruvendu.fr

Transaction, la stratégie des notaires



Fini l'euphorie immobilière. Dans ce contexte de crise, les notaires réagissent et veulent augmenter leur part du gâteau de la transaction. Ils se regroupent, créent des sites Internet, jouent l'effet de proximité auprès de leur clientèle. Trouveront-ils leur place entre les agents immobiliers qui occupent déjà bien le terrain et les particuliers qui détiennent la moitié du marché ?

« Déjouez les pièges de l'immobilier ». Le slogan que l'on a pu voir au printemps dans la presse magazine et sur un certain nombre de sites Internet est on ne peut plus explicite quant à la volonté des notaires de promouvoir et développer leur activité de négociation immobilière. Cette campagne avait, en effet, pour objectif de faire connaître au grand public le portail récemment mis en ligne par les Notaires de France (www.immobilier.notaires.fr), sur

lequel les particuliers peuvent actuellement trouver, sur l'ensemble du territoire, quelque trente mille annonces dont les mandats de vente ont été confiés à des notaires. Cette volonté se traduira également bientôt par la mise en ligne d'un autre site, en lien avec le précédent, d'un concept tout à fait original puisqu'il s'agira d'un système de vente interactive. « Après mise en relation par le biais d'Internet, les particuliers pourront en effet visiter physiquement le bien

et obtenir auprès du notaire un code d'accès qui leur permettra, s'ils sont intéressés, de faire une offre de prix différente de celle indiquée dans l'annonce », indique Pierre Bazaille, du pôle immobilier des Notaires de France et président de l'Institut notarial de l'immobilier. Sur les six semaines de mise en ligne de l'annonce, cette possibilité pourra être exercée durant quarante-huit heures et c'est, bien entendu, la meilleure offre qui l'emportera ». Ce concept, baptisé Ventes notariales interactives, devrait démarrer dès le début de l'année 2009. Objectif affiché ? « Le but de ce site n'est pas de remplacer la négociation traditionnelle, mais d'offrir une qualité de services, indique pour sa part Xavier Ripoché, directeur du marché immobilier des Notaires de France. Nous allons proposer, pour chaque bien dont nous détiendrons un mandat exclusif et qui aura fait l'objet d'une évaluation, l'information la plus complète possible, en mettant en ligne des photos, des plans, les diagnostics techniques obligatoires... Bref, l'image vieillotte dont les notaires avaient – semble-t-il – du mal à se débarrasser, fait définitivement partie du passé. »



Henry Buzy-Cazaux
Délégué général de FNAIM

« La conjoncture est plutôt sombre. On insiste à une véritable fracture et, ce qui est inquiétant, c'est que la crise n'est pas immobilière mais financière, et qu'elle dépasse largement nos frontières. Les temps sont durs. Les notaires sont tentés d'aller conquérir d'autres parts de marché. »



Des parts de marché disparates

Nul doute que les agents immobiliers ne voient pas la chose d'un bon œil, même si l'activité de négociation reste finalement assez marginale chez les notaires. A l'échelon national, elle ne concerne en moyenne que 10 % des transactions et ne représente que 4 % du chiffre d'affaires des études (*lire encadré Chiffres clés p.20*). Reste que la négociation est une tradition plus ou moins implantée selon les régions. « Traditionnellement, il y a deux régions où l'ancrage est important, le Nord, la Bretagne et son pourtour, ainsi que, dans de moindres proportions, la région de Bordeaux. Dans ces secteurs, les études notariales ont souvent des services bien organisés, drainant de 15 à 20 % de chiffre d'affaires »,



indique Pierre Bazaille, qui poursuit « Cela reste une activité accessible et il faut savoir que sur le reste de la France, on négocie peu ou prou ». A titre d'exemple, dans le Rhône, il existe un peu moins de trois cents notaires, mais six seulement font de la transaction. Dans les Alpes-Maritimes, un seul officier ministériel exerce cette activité. Quelles en sont les raisons ? C'est simple, tout dépend de la concurrence qu'ils rencontrent avec les autres professionnels de la négociation. Autrement dit, là où les agents immobiliers sont très présents, les notaires font peu de négociation. A l'inverse, ces derniers prennent la main lorsque les agents sont

3 questions

à **Maître Pierre Bazaille**
président de l'Indi*



Comment veillez-vous au respect de la déontologie de la profession en matière de négociation ?

Nous avons créé l'Institut notarial de l'immobilier qui nous permet de veiller au respect des règles édictées par le Conseil supérieur. Lorsqu'un notaire négocie, il doit obligatoirement détenir un mandat et être le notaire du vendeur ou de l'acquéreur. Le rôle de l'Indi est de contrôler le respect de la déontologie notamment en matière de négociation. Nous organisons également des conventions immobilières à destination des notaires qui font de la négociation et de la formation. Depuis un certain nombre d'années, nous n'avons pas eu à déplorer beaucoup de manquements. Mais avec le ralentissement de l'activité, nous risquons d'avoir à en régler davantage parce que les affaires sont plus difficiles. Nous rencontrons régulièrement le président de la Fnaim. Globalement, depuis une dizaine d'années, nous entretenons de bons rapports. Un vrai ménage a été fait qui a permis d'aplanir les tensions.

Quels sont vos propres rapports avec les agents immobiliers du secteur sur lequel vous exercez ?

Nous sommes forcément concurrents. Certains agents ne l'acceptent pas toujours bien. Mais pour ma part, je n'ai

aucun problème avec cette profession. Lorsque nous nous rencontrons sur une affaire, que le meilleur gagne !

L'élargissement de l'Europe laisse planer de plus en plus de craintes chez les notaires qui voient leur monopole menacé. N'est-ce pas une raison pour vous intéresser d'avantage à la transaction ?

Je crois que, aujourd'hui, ce projet est à l'abandon et, dans le cadre du domaine réservé de compétences, l'Etat français y trouve son compte. Pour plusieurs raisons. Parmi celles-ci, il faut savoir qu'à la suite de la crise des subprimes, le FBI s'est rapproché des notaires de la vieille Europe pour comprendre comment nous fonctionnions. Dans certains pays européens, il est possible de faire trois ou quatre hypothèques sur un même bien immobilier. En France, c'est impossible. Autre raison, avant, l'Etat disposait de près de mille fonctionnaires pour contrôler les plus-values. Aujourd'hui, cette tâche incombe aux notaires. Ils sont responsables de la déclaration, de la taxe qu'ils prélèvent et qu'ils reversent à l'administration fiscale. L'Etat s'est rendu compte que le montant des taxes sur les plus-values avait considérablement augmenté. Cela a permis à Bercy de supprimer un certain nombre de fonctionnaires tout en affichant un taux d'erreurs proche de zéro.

*Institut notarial de l'immobilier.

moins nombreux, notamment dans les zones rurales. Paris fait toutefois figure d'exception. Les professionnels immobiliers y occupent une place importante, ce qui n'empêche pas les notaires exerçant l'activité de négociation d'avoir formé des groupements, par exemple Négonotaire. Ce groupement qui compte cent cinquante membres, a été créé en 1997 et rayonne sur Paris et Neuilly-

sur-Seine. Son but ? Promouvoir la négociation immobilière notariale en Ile-de-France. « C'est plus facile à Paris que dans une ville moyenne où les opportunités sont plus importantes », précise Pierre Bazaille. Au total, deux tiers des notaires font de la négociation, mais seulement un tiers a un service dédié. De fait, on peut dire que, pour une majorité de professionnels, cette activité reste

Professionnels de l'immobilier

Diffusez vos biens sur www.annoncesjaunes.fr
c'est bien vu ! 



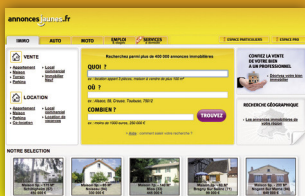
OFFRE SPECIALE !

20% DE REMISE
sur les 6 premiers mois*
de diffusion de vos annonces
sur annoncesjaunes.fr

Appelez notre service client au

N° Azur 0 810 136 136
PRIS APPEL LOCAL

servicepro@annoncesjaunes.fr
du lundi au vendredi de 9h à 18h



annoncesjaunes.fr
est présent sur pagesjaunes.fr

76 millions de visites par mois

Source : Médiamétrie - eStat - certifié OJD



annoncesjaunes.fr



→ véritablement accessoire. Certains n'y sont d'ailleurs pas favorables, estimant que leur rôle ne se place pas dans la négociation mais dans la sécurisation juridique des actes immobiliers ; d'autres, au contraire, s'y impliquent. Comme Me François Carré, à Paris. « Au début, je n'y étais pas favorable car je considérais que cela dépassait mon rôle. Mais, il y a une dizaine d'années, j'ai fait un DESS en gestion de patrimoine et, dans cette logique de gestion, la négociation me paraissait un service complémentaire pertinent. Pour moi, cette activité reste cependant marginale puisqu'elle ne représente que 5 % de mon chiffre d'affaires. En tout cas, elle n'est pas indispen-

sable à mon activité. » Ce notaire fait d'ailleurs partie de Négonotaires. « Cela crée une interactivité entre professionnels. On se rencontre régulièrement, on échange nos expériences, alors qu'auparavant, on était davantage isolés », poursuit, Me François Carré.

De nombreux groupements

Selon Notariat Services, groupe de presse situé à Pompadour, en Corrèze, qui conçoit et diffuse à destination des notaires de nombreux journaux, revues et sites Internet, il existe actuellement en France une

cinquante de groupements de notaires négociateurs, réunissant de trois à plus de soixante études selon les cas. Certains départements disposent de plusieurs groupements, notamment dans le Nord de la France (Dunkerque et Lille), tandis que d'autres rayonnent sur plusieurs départements (Franche-Comté par exemple). Au total, sur près de quatre mille cinq cents études, mille deux cents environ font de la négociation. Et certains notaires se font fort de faire progresser cette activité. A l'image de Thibault Sudre, notaire à Bordeaux et président de l'Association de développement de la négociation (ADN, www.adn-notaires.fr). Une convention se tient chaque année depuis quatre ans. La dernière en date, qui s'est déroulée à Opio au mois de juin, a d'ailleurs rencontré un beau succès puisqu'elle a rassemblé trois cent cinquante notaires et négociateurs. De nombreux thèmes y ont été abordés, tels le rôle du négociateur, les plus-values, les diagnostics techniques, l'expertise, l'amélioration de la rentabilité d'un service négociation, la qualité... Il est vrai que la négociation débouche bien souvent sur d'autres prestations. Par exemple, l'expertise de biens immobiliers ou la gestion de patrimoines. Au

Les notaires aussi peuvent faire de la publicité

Les notaires sont tenus de respecter les règles de déontologie propres à leur profession, mais également les dispositions de l'arrêté du 29 juin 1990 relatif à la publicité en matière de transactions immobilières (tout comme les agents immobiliers).

Ces règles sont les suivantes :

- tout logo ou signe graphique visant à personnaliser l'étude notariale est interdit ;
- chaque publication doit avoir pour objet une ou plusieurs affaires déterminées ;
- une publicité générale de biens à vendre ou à louer est interdite ;
- le notaire bénéficiaire d'un mandat de recherche d'un bien immobilier peut diffuser une annonce à condition qu'elle porte sur un bien précis. Par exemple : « Recherche appartement de quatre pièces, séjour, trois chambres avec salle de bains, dans le quartier de la République à Paris ». En effet, une annonce d'ordre trop général pourrait s'apparenter à du démarchage, ce qui est formellement interdit pour les notaires ;
- si les émoluments doivent être supportés par l'acquéreur, leur montant TTC doit être indiqué en complément du prix affiché ;
- les indications subjectives comme « l'affaire du mois », « prix exceptionnel », « vue imprenable », etc. sont évidemment proscrites ;
- seuls les journaux gratuits édités par un groupement peuvent être distribués dans les boîtes aux lettres. Un notaire, à titre individuel, ne peut pas faire de publicité ; chaque offre doit renvoyer le lecteur sur le notaire détenteur du mandat ;
- un écran peut être utilisé pour présenter les biens ou les services proposés par l'étude. A condition que le matériel soit installé à l'intérieur de l'officine ;
- un officier ministériel peut disposer de son propre site Internet pour diffuser les biens dont il est en charge et pour lesquels il détient un mandat. Dans ce cas, il doit respecter les mêmes obligations que pour la publicité papier.



Olivier Alonso
Président fondateur

Olivier Alonso, quel est votre point de vue sur les conditions du marché de l'immobilier pour les professionnels ?

Je vais vous dire les choses très franchement : le contexte d'exercice de notre métier d'agent immobilier est devenu difficile, et plus particulièrement depuis le début de cette année. C'est une évidence qu'il faut bien reconnaître : les acquéreurs se sont raréfiés, les taux et plus encore les

conditions d'acceptation de crédit se sont durcies pour concourir à un ralentissement global du volume de transactions. Ce phénomène est encore plus sensible sur le marché du neuf. De fait, et c'est bien triste, je vois de plus en plus de confrères agents indépendants en grande difficulté.

Quelles mesures avez-vous prises pour accompagner cette tension du marché ?

Dans ce contexte, nous avons fait le constat que les agences

du réseau Solvimo étaient bien armées pour traverser cette période compliquée. C'est pour cette raison que nous avons développé une offre spécifique à destination des agents immobiliers indépendants qui nous rejoignent.

“ Difficile ? C'est une évidence !

Delphine Rouxel, quelles en sont les principales caractéristiques ?

Le maître mot de cette offre est la simplicité. Pour intégrer le réseau Solvimo, il suffit que le secteur, qui est exclusif pour toutes nos agences, soit disponible et que bien entendu le postulant ait « l'esprit réseau » dans le but de travailler un maximum les inter-agences. Ces préalables levés, j'ai particulièrement insisté pour que l'accès à notre réseau apporte aux agences déjà ouvertes de véritables outils facilitant le développement des chiffres d'affaires tout en étant indolore en termes de trésorerie. Un véritable challenge que nous sommes assez fiers d'avoir réussi !

Delphine Rouxel
Directrice réseau



Parce que vous êtes DÉJÀ INSTALLÉ,
SOLVIMO s'occupe de vous
SPÉCIALEMENT !

Avec le réseau Solvimo,
dès le 1er mois, vous verrez la différence !

DES CONDITIONS SPÉCIFIQUES ET PRIVILÉGIÉES

Un droit d'entrée réduit de **6000 € HT***

Une formation condensée d'une semaine pour chaque nouveau partenaire

Une exclusivité territoriale

Une redevance faible :

620 € HT/mois + 2% du CA **

350 € HT/mois publicité



**DEVENEZ FRANCHISÉ
DU RÉSEAU SOLVIMO**

www.solvimo.com

UN ACCOMPAGNEMENT RÉEL

Une assistance juridique 5 jours sur 7

Un animateur dédié

Une aide au recrutement

Un plan de formation annuel riche et fidélisant pour votre équipe

Des prestations Internet nombreuses et performantes : site national, site individuel, référencement personnalisé...

La facilitation des ventes inter réseau Solvimo et accès FFIP à tarifs préférentiels

Un panel d'**outils marketing et communication percutants** : Sécurité Revente (vue sur TF1), enquête IFOP 97% de satisfaits, package mailing impactant, campagne de communication nationale...

Pour savoir si votre zone est disponible

N° Azur 0 810 416 402



Maurice Floch

Directeur des agences Square Habitat de l'agglomération Brestoise

« Certains notaires et notamment les ruraux ne peuvent survivre que grâce à la négociation immobilière du fait de l'exode rurale et de la forte baisse du nombre des transactions d'exploitations agricoles. »

→ grand dam des agents immobiliers qui ont déjà bien des difficultés à prendre des parts de marché sur les particuliers et qui se trouvent, de nouveau, confrontés à une concurrence accrue des études notariales. Il faut dire que la crise immobilière qui s'installe ne devrait rien arranger. Notaires comme agent immobiliers la subissent en effet de plein fouet avec un nombre de transactions en chute. « Les notaires se sont mis à la transaction par nécessité économique au moment de la dernière crise, affirme Henry Buzy-Cazaux, fraîchement élu délégué général de la Fnaim. On a alors assisté à une guerre ouverte entre notaires et agents immobiliers, mais, depuis dix ans, les choses s'étaient calmées car l'immobilier allait bien. Les agents gagnaient leur vie, les notaires aussi. Ils assuraient leur chiffre d'affaires rien qu'avec les actes ». Aujourd'hui, la donne a changé. Mais sont-ils une réelle menace pour les agents immobiliers ? Pour l'heure, pas vraiment. D'autant que les notaires voient, sinon une baisse, au mieux une stagnation de l'activité de négociation. Une chose est sûre : agents immobiliers comme notaires rêvent de prendre des parts de marché sur les transactions entre particuliers. Or, on est loin du compte.

Des règles précises à respecter

Il est admis que près de la moitié des transactions sont le fait des particuliers, le reste se répartissant entre agents immobiliers (35 à 40 %) et notaires (10 à 15 %), selon les régions. « La conjoncture est plutôt sombre, lance Henry Buzy-Cazaux. On assiste à une véritable fracture et, ce qui est inquiétant, c'est que la crise n'est pas immobilière mais financière, et qu'elle dépasse très largement nos

frontières ». Résultat, tous les professionnels de la transaction voient leur chiffre d'affaires chuter. « Les notaires sont tentés d'aller conquérir des parts de marché. »

Le règlement national du Conseil supérieur du notariat n'y fait évidemment pas obstacle, indiquant que « la négociation de biens à vendre ou à louer constitue une des activités traditionnelles du notaire ». Pas plus que la loi Hoguet. « Il faut d'ailleurs rappeler que bien avant le décret de 1955 sur la publicité foncière, les notaires rédigeaient et recevaient la quasi-totalité des mutations immobilières, indique Gérard Bornot, consultant du cabinet ANTOlogis. La profession d'agent immobilier n'a été réglementée que bien plus tard avec, justement, la loi Hoguet de 1970 et son décret d'application (n° 72-678 du 20 juillet 1972).

A l'inverse des agents immobiliers, cette loi ne soumet pas les notaires à l'obligation de détenir une carte professionnelle puisqu'ils sont officiers ministériels, mais ils doivent eux aussi détenir un mandat et respecter certaines règles. « Il y a négociation lorsque le notaire, agissant en vertu d'un mandat écrit que lui a donné à cette fin l'une des parties, recherche un cocontractant, le découvre et le met en relation avec son mandant, soit directement, soit par l'intermédiaire du cocontractant, reçoit l'acte ou participe à sa réception », précise le décret du 8 mars 1978 (n° 78-262). Le notaire négociateur doit, en outre, respecter un code de bonne conduite. Il a, en effet, fallu l'affaire d'Amiens, dans les années 1980, pour que le Garde des sceaux de l'époque, Robert Badinter, précise le cadre exact de l'intervention du notaire en matière de négociation immobilière. Sans doute qu'alors certaines études s'apparentaient-elles plus à des agences immobilières qu'à des officines notariales.

Une obligation de discrétion

En matière de négociation, les notaires n'ont pas les mains aussi libres que les agents immobiliers. Le notaire n'a, par exemple, pas le droit de prospecter. Mais, son métier le conduit à rencontrer beaucoup de clientèle. Ne serait-ce qu'à l'occasion de successions, de donations, d'expertises immobilières... Autant de domaines qui l'amènent à délivrer des conseils. « Le notaire est le confident et le conseiller naturel de la famille. A ce titre, il est régulièrement confronté à des questions immobilières et se



→ trouve logiquement au point de rencontre entre offre et demande », indique Gérard Bornot, qui poursuit, certains notaires se contentent de donner la marche à suivre pour vendre ou acheter un bien immobilier, d'autres vont beaucoup plus loin, se chargeant notamment de la négociation. »

Pendant des siècles, le notaire a été le seul interlocuteur des particuliers souhaitant réaliser une opération immobilière, notamment dans les zones rurales. Au début des années 1990, la région Nord-Pas-de-Calais comptait une agence immobilière pour trois mille deux cents foyers, alors que la moyenne nationale était de mille trois cent vingt et que certaines régions très urbanisées n'en dénombreraient qu'une seule pour quatre cent cinquante à six cents foyers. Un notaire d'Hazebrouck recense, pour sa part, vingt agences sur son secteur alors qu'il n'en existait aucune il y a vingt ans. Quoi qu'il en soit, les notaires ne disposent pas des moyens de communication des agents immobiliers. Leur code de bonne conduite leur interdit par exemple de créer une vitrine et d'y afficher les biens pour lesquels ils détiennent un mandat (*lire encadré p. 16*). Ils n'ont pas le droit de pratiquer la négociation ni dans un local

3 questions

à



Jérôme Bordes
directeur général de Notariat Services

Votre groupe est très impliqué dans le développement de l'activité de négociation immobilière en milieu notarial. En quoi ce rôle est-il important ?

Le notaire est un juriste de proximité. Dans le cadre de la négociation, il agit en vertu d'un mandat écrit que lui a confié à cette fin l'une des parties. Il recherche le cocontractant, fait l'entretien de découverte, le met en relation avec son mandant et intervient à l'acte. Cette assistance à toutes les étapes est un gage de sécurité.

Quels outils Notariat Services met-il à la disposition des notaires ?

Notre groupe édite des journaux gratuits réservés exclusivement aux annonces immobilières des notaires dans plus

de cinquante départements. Ces journaux sont distribués dans les boîtes aux lettres à plus de soixante-dix millions d'exemplaires. Notre site Internet www.immonot.com a été mis en ligne en 1998 et il accueille aujourd'hui les annonces de quelque mille huit cents notaires, qui totalisent plus de cinquante cinq mille biens à la vente. Nous proposons également des sites Internet aux chambres des notaires. Enfin, nous éditons Notariat 2000, une revue professionnelle, l'Immobilier des Notaires et Services-Négo.

Les notaires sont-ils nombreux à pratiquer les transactions ?

La moitié des notaires français pratiquent l'activité de négociation, mais seulement mille huit cents disposent d'un service structuré. Les notaires sont très présents dans cette activité dans les régions Nord-Pas-de-Calais, Bretagne et Centre.

OFFREZ

LE MEILLEUR DE LA GESTION IMMOBILIÈRE

À VOS CLIENTS

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

+ DE 500 AGENCES PARTENAIRES

www.mbm-gestion.com

Centre de gestion immobilière

N° Azur 0 810 38 95 24

(Prix d'un appel local)

SARL au Capital de 20.000 € - RC Toulouse B404 821 373
Caisse de garantie FNAIM - 89, rue de la Boétie, 75008 Paris
CP Gestion n° 422 délivré par la préfecture de la Haute-Garonne

MBM LA SOLUTION GESTION

Chiffres clés

8 741 notaires, dont **6 423** exercent sous la forme associée au sein de **2 705** sociétés.

4 495 offices notariaux et **1 309** bureaux annexes, soit **5 804** points de réception de la clientèle.

50 000 salariés auxquels il faut ajouter les notaires.

2 169 notaires de sexe féminin.

20 millions de personnes reçues chaque année.

600 milliards d'euros traités.

4.1 millions d'actes authentiques réalisés.

6.5 millions milliards d'euros de chiffre d'affaires.

Source : Notaires de France, juillet 2008.

→ indépendant de leur étude, ni dans une pièce disposant d'une entrée séparée. Ils ne peuvent pas non plus avoir d'enseigne particulière. Aucune mention sur leurs services et leurs compétences ne doit apparaître sur la façade de l'étude, comme « office notarial spécialiste en immobilier ». Pas plus qu'une indication d'appartenance à un groupement de notaires négociateurs. Le



notaire peut, en revanche, apposer un panneau sur le bien à vendre ou à louer. Dans ce cas, son nom doit y figurer, de même que le logo de la « Marianne ». Mais dès que le bien est vendu, cet affichage doit être ôté. Les notaires ont également la faculté de mettre en commun différents moyens pour apporter le meilleur service possible en matière de négociation. Par exemple, ils ont la possibilité de mettre leurs mandats de vente sur un fichier commun à plusieurs notaires ou à un groupement. De même qu'ils peuvent diffuser leurs annonces dans des journaux gratuits d'annonces immobilières (art. 5, alinéa 2 de l'arrêté du 27 mai 1982) édités par un groupe d'offices et distribués gratuitement dans les boîtes aux lettres. Les officiers ministériels ont le droit de faire de la publicité dans les journaux, mais uniquement pour présenter des biens à la vente ou à la location (à l'exception donc de toute autre publicité).

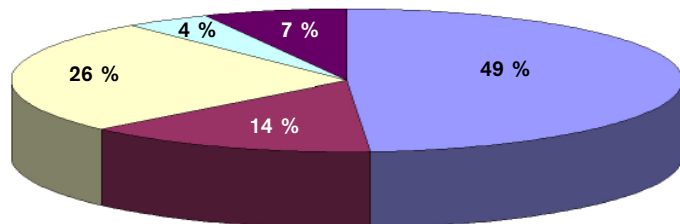
Une valeur ajoutée pour la clientèle ?

Pour justifier de la légitimité de leur activité de négociation, les notaires mettent, bien sûr, en avant leurs compétences juridiques et fiscales. Il est un fait que ces connaissances sont des atouts assurant la sécurité des ventes qui leur sont confiées. « Nous ne sommes pas des commerçants, indique un notaire, sous couvert d'anonymat. Dans la négociation, il y a une notion de service qui a été trop souvent oubliée ces dernières années avec l'euphorie immobilière. »

En outre, le notaire dispose d'outils performants en termes d'expertise. Il peut notamment recourir à Perval grâce au logiciel Synotex, une base de données qui collecte sept cent mille références par an. Une aide précieuse dans l'estimation du prix d'un bien immobilier quelle que soit sa localisation. En outre, à l'échelon de son quartier ou de sa ville, le notaire dispose d'une observation permanente du marché immobilier, en particulier au travers des actes qu'il authentifie au quotidien. « Lorsque j'expertise un bien immobilier, j'en donne la valeur au vendeur et il n'est pas question, pour moi, de prendre un mandat à un prix au-delà du marché, explique M^{re} Pierre Bazaille, sinon, je considérerais que je vole l'acquéreur. » Mais, l'argument de poids des notaires tient à leur tarification, en matière de négociation. Le man-

Activité notariale

En fonction du chiffre d'affaires



- Immobilier, vente, construction, baux
- Actes liés au crédit
- Actes liés à la famille et aux successions
- Négociation
- Droit de l'entreprise, conseil, expertise, conseil patrimonial

Source : Notaires de France.



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

⊕ Les acquéreurs

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

⊕ 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 pîges, recherches détaillées, statistiques, rappel des actions réalisées, indication des annonces estimées ou sous mandat...)

⊕ Conforme à la loi Informatique et Liberté

Droit d'information et droit d'opposition respectés auprès des particuliers.

... et toujours la pîge 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...

→ dat écrit doit indiquer le mode de calcul de l'émolument et préciser qui, du vendeur ou de l'acquéreur, sera facturé. Par rapport aux tarifs pratiqués par les agents immobiliers, les honoraires de négociation des notaires sont moins élevés. Ceux-ci sont d'ailleurs réglementés comme sui (décret 78-262 du 8 mars 1978) : 5 % jusqu'à 45 700 euros et 2,5 % au-delà. Sur

une vente de 150 000 euros, par exemple, les honoraires s'élèvent à 3,9 % TTC. Pour une même opération, les agences affichent des barèmes compris entre 5 et 8 %. Certes, on assiste à l'apparition d'agences « low cost » et le ralentissement du marché conduit de nombreux professionnels à réduire leurs rémunérations. Sur un marché qui semble aller

tout droit vers la crise, les notaires seront probablement moins touchés que certaines agences, la négociation ne représentant qu'une part minime de leur chiffre d'affaires et leurs salariés négociateurs étant le plus souvent rémunérés sur la base d'un fixe plus un pourcentage ou une prime en cas de vente. Un coût inférieur au poids de cette activité dans une agence : autour de 50 à 55 % du chiffre d'affaires. Pour autant, dans les campagnes, la situation des notaires n'est pas forcément aussi bonne que d'aucuns le prétendent. « Certains notaires et notamment les ruraux ne peuvent survivre que grâce à la négociation immobilière du fait de l'exode rural et de la forte baisse du nombre des transactions d'exploitations agricoles », note Maurice Floch, directeur des agences Square Habitat de l'agglomération brestoise et ancien clerk de notaire. En ville, on assiste à un autre phénomène. « En zone urbaine, les notaires préfèrent composer avec les agents immobiliers qui sont des apporteurs d'affaires, poursuit Maurice Floch. A Brest, chaque notaire a un service de négociation mais, malgré cette concurrence, cela ne m'empêche pas d'entretenir de bonnes relations avec eux. En échange des ventes que j'apporte aux études, celles-ci me proposent des collaborations sur certaines affaires. » Certains notaires ouvrent, par ailleurs, leur fichier aux agents immobiliers et font, en quelque sorte, de l'intercabinet. Il faut toutefois noter qu'un notaire ne peut ni percevoir, ni verser une commission à un tiers. Dans un marché de plus en plus concurrentiel, les notaires négociateurs s'inquiètent non seulement du nombre croissant d'agences immobilières, même si, à l'heure actuelle, on assiste davantage à des fermetures qu'à des ouvertures, mais également du développement des réseaux, de l'arrivée des banques sur le marché de la transaction... Malgré tout, s'il est un point sur lequel tous les professionnels s'accordent – et qui les inquiète –, c'est bien la concurrence des particuliers. Sans nul doute, les notaires comme les agents immobiliers ont-ils une carte à jouer. Sauront-ils la saisir et faire en sorte de cohabiter dans le respect des règles déontologiques qui leurs ont été fixées ? Rien n'est moins sûr en période de crise. ■

Colette Sabarly

3 questions

à

Maître Antoine Hurel

notaire à Paris

Pourquoi vous êtes-vous impliqué dans la négociation notariale ?

Le décret du 8 mars 1978 qui régit les tarifs de négociation des notaires leur offre la possibilité de mettre en relation vendeurs et acquéreurs. Dans certaines régions, c'est une vraie tradition depuis longtemps. A Paris, cette activité est plus diffuse. Nous sommes une quarantaine d'études à être regroupées au sein de Negonotaire, soit environ cent vingt notaires. L'adhésion implique l'échange des biens à vendre entre négociateurs et le respect des règles déontologique et de qualité. Nous demandons par exemple à nos adhérents de procéder systématiquement aux vérifications d'usage préalablement à la mise en vente d'un bien immobilier. Nos négociateurs sont des juristes de formation et le montage des dossiers se fait avec sérieux et en toute transparence. Cette activité demeurant annexe, nous avons vraisemblablement moins de pression pour vendre, ce qui nous laisse plus de temps pour étudier sérieusement le dossier avant qu'il soit lancé. Je considère que la transaction fait partie intégrante de la fonction du notaire, confident des familles. Lorsqu'un client souhaite vendre, la négociation constitue un service comme un autre au sein d'une étude.

Que représente cette activité dans votre chiffre d'affaires ?

Il faut rappeler que la transaction est une activité annexe. Le chiffre d'affaire généré est variable d'une étude à l'autre. Un service négociation dépend de la motivation des notaires qui l'alimentent et de la qualité du ou des col-

laborateurs de l'étude. Pour ma part, j'y consacre entre 6 et 8 % de mon chiffre d'affaires.

Pour quelles raisons les notaires sont-ils davantage intéressés par la négociation ?

Le marché immobilier connaît un ralentissement certain. Et en période de crise, les notaires se tournent plus facilement vers la transaction. A cela, il y a bien sûr des raisons économiques. Mais, ce n'est pas la seule. Cette activité a un côté dynamique et passionnant. Quand un client nous confie un mandat de vente, nous sommes toujours soucieux de remplir cette mission en trouvant un acquéreur à un prix satisfaisant. Nous nous rendons compte que les clients sont en attente de résultats mais également de conseils juridiques et fiscaux que nous sommes à même de leur donner.

Quels sont vos rapports avec les agents immobiliers ?

Même si je travaille peu avec ces professionnels, j'entretiens avec eux de bonnes relations. Il y a des agents immobiliers très compétents, qui font bien leur travail. Mais il est certain que la phase préparatoire à une vente est essentielle et que certaines agences mettent en avant leurs qualités commerciales sans vérifier au préalable les bases juridiques de la transaction. La réglementation nous interdisant bien entendu de rémunérer des intermédiaires, il est très rare que nous travaillions de concert avec les agents immobiliers, sauf s'ils sont directement rémunérés par leurs clients acquéreurs.

Professionnels de l'immobilier N'allez pas chercher plus loin

ouestfrance-immo.com



Nos internautes sont vos futurs clients : 15 minutes passées sur le site et 57 pages vues en moyenne par internaute par mois* .

Qui peut en dire autant ?

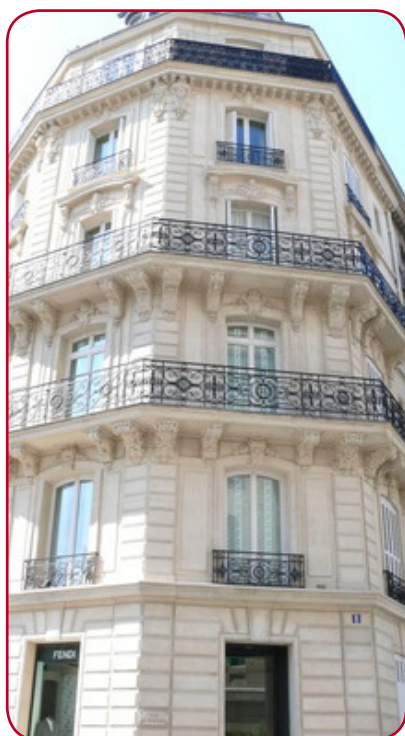
Les droits du locataire lors de la vente de son logement



Lorsque son logement est mis en vente, le locataire bénéficie d'un certain nombre de protections légales, dont le bailleur doit tenir compte pour que la vente se déroule sans encombre.

La visite de l'appartement

Afin de permettre la vente du logement, le bailleur doit pouvoir faire visiter les lieux, circonstances qui occasionnent une entorse à la jouis-



sance paisible du locataire. Lorsque le bail contient une clause prévoyant ces visites, le bailleur peut utilement la rappeler au locataire. Cependant, la loi du 6 juillet 1989 répute non écrite, dans les baux régis par ce texte, la clause qui oblige le locataire à laisser visiter le local loué les jours fériés ou plus de deux heures les jours ouvrables. Lorsque le bail ne contient aucune stipulation particulière, le bailleur peut invoquer l'article 1134 du Code civil et l'exécution de bonne foi du bail. Toutefois, si le locataire fait entrave aux visites, seul le Tribunal pourrait le contraindre à les accepter.

Article 4 a) de la loi du 6 juillet 1989
Article 1134 du Code civil

La vente d'un bien occupé

Si le bailleur souhaite vendre le bien constituant la résidence principale du locataire pendant le bail, la vente se fera d'un bien occupé.

Dans cette hypothèse, le locataire peut être protégé par l'un des deux droits de priorité prévus par la loi du 31 décembre 1975. Tout d'abord, le locataire bénéficie d'un droit de

préemption lors de la première vente consécutive à la division du bien, telle que la mise en copropriété, ou encore lors de la subdivision d'un lot de copropriété. Le locataire bénéficie du même droit lors de la vente en bloc de l'immeuble, si ce dernier comporte plus de dix logements et si l'acquéreur ne s'engage pas à proroger les baux en cours pour une durée de six ans à compter de la signature de l'acte authentique de vente.

Lorsque le locataire ne bénéficie pas d'un droit de préemption, ou lorsqu'il ne l'exerce pas, le bail se poursuivra aux mêmes conditions avec l'acquéreur du bien. Notamment, le cautionnement garantissant le paiement des loyers est, sauf stipulation contraire, transmis de plein droit au nouveau propriétaire en tant qu'accessoire de la créance de loyers cédée. En revanche, il appartient au bailleur qui a reçu le dépôt de garantie – généralement, le vendeur – de le restituer au locataire. En effet, la restitution du dépôt de garantie ne se transmet pas à l'acheteur du logement. Il peut être utile alors de mettre en place une convention par laquelle le vendeur le transfère à l'acquéreur, à charge pour ce dernier de le restituer au locataire au terme du bail. Toutefois, pour qu'un tel accord soit

opposable au locataire, ce dernier doit l'avoir accepté expressément. A défaut, le locataire peut demander au bailleur originel la restitution du dépôt de garantie.

Articles 10 et 10-1 de la loi du 31 décembre 1975

La vente d'un bien non occupé

Si le bailleur souhaite vendre le bien libre de toute occupation, il doit d'abord respecter le bail existant : lorsque le bien constitue la résidence principale du locataire, que la location soit meublée ou non meublée, le bailleur ne peut délivrer congé que pour le terme du bail ou de son renouvellement. Pour les autres baux, il est nécessaire de se référer au contenu du bail. En effet, le bail régi par le seul Code civil (résidence secondaire, bail consenti à une personne morale...) peut contenir une clause stipulant que le bailleur pourra reprendre le bien pour le vendre, même au cours du bail.

Lorsque la location est meublée et constitue la résidence principale du locataire, le bail a en principe une durée d'un an. Il est régi par l'article L 632-1 du Code de la construction

et de l'habitation. Pour libérer le logement, le bailleur doit délivrer un congé pour vendre pour le terme du bail, en respectant un préavis de trois mois. Dans ce cas, le locataire ne dispose pas d'un droit de préemption légal.

En revanche, lorsque le bail est à usage d'habitation principale ou à usage mixte (professionnel et habitation), soumis à la loi du 6 juillet 1989, le locataire dispose d'un droit de priorité pour l'acquisition du bien. Le bailleur doit, six mois au moins avant le terme du bail, délivrer au locataire un congé pour vendre, soumis à un formalisme strict. L'offre de vente contenue dans le congé est valable pendant les deux premiers mois du préavis, lesquels ne se décomptent pas en partant de la date de réception du congé, mais constituent les sixième et cinquième mois avant le terme du bail. Par exemple, si un bail se termine le 31 mai, le congé doit être reçu par le locataire au plus tard le 31 novembre précédent et l'offre de vente est valable jusqu'au 31 janvier inclus. Si le locataire n'exerce pas son droit de préemption et si le propriétaire décide de vendre à un prix ou à des conditions plus avantageuses, une nouvelle notification doit être adressée au locataire. Elle vaut offre de vente à son profit pendant

un délai d'un mois. Une telle vente peut intervenir alors que le locataire a déjà quitté les lieux depuis un certain temps. La loi ne prévoit pas le délai pendant lequel cette seconde offre doit être faite au locataire sortant. La pratique notariale incline pour un délai d'un an à compter de la fin du bail. Dans tous les cas, le congé peut être envoyé par lettre recommandée avec demande d'avis de réception mais, si le locataire ne va pas chercher le courrier, le congé n'est pas valablement donné. Le bail se poursuit alors par tacite reconduction. Pour éviter cette situation délicate, il paraît donc préférable de demander à un huissier de notifier le congé au locataire, dans les délais légaux.

Enfin, l'agent immobilier doit, pour délivrer valablement un congé, disposer d'un mandat écrit précisant l'étendue de ses pouvoirs (par exemple, un mandat de gestion). Le congé délivré par un agent immobilier dépourvu de mandat écrit ne peut produire aucun effet, selon une décision de la Cour de cassation en date du 5 juin 2008. ■

Article 15 de la loi du 6 juillet 1989
Article L 632-1 du CCH

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

2008, une année perdue



Après un début d'année plombée par des incertitudes, les mois d'été ont été ceux de la dégradation. Jusqu'alors la solvabilité de la demande avait bénéficié de conditions de crédits encore attractives. Mais depuis juin, les taux d'intérêt remontent, vite, alors que les durées des prêts se réduisent. La demande fléchit donc sérieusement.

En août 2008, les taux des prêts du secteur concurrentiel (hors assurance et coût des sûretés) se sont établis à 4.98 %. Après une légère diminution de 4 points de base intervenue entre les mois de février et de mai, les taux avaient déjà repris 8 points en juin. La révision des barèmes intervenue en juillet a alors eu comme conséquence une hausse de 16 points en juillet puis de 9 points en août. Ainsi, depuis le mois de mai, les taux des crédits ont déjà repris 33 points. Ils sont d'ores et déjà revenus à leur niveau de la fin 2002 et devraient atteindre (et même certainement dépasser) 5.5 % durant l'automne : la hausse du coût des ressources et la contrainte de reconstitution des fonds propres des établissements de cré-

dit y contribuent. La pratique des marges négatives a en effet été abandonnée par la quasi-totalité des établissements.

En outre, depuis le début de l'année, la durée des prêts se réduit : elle s'est établie à deux cent vingt et un mois en août (deux cent quarante deux pour l'accession dans le neuf et deux cent trente cinq dans l'ancien). Si en 2007 l'allongement des durées avait été au total de l'ordre de huit mois, dès l'automne le mouvement avait commencé à s'inverser : le recul s'est accéléré depuis et il est maintenant de près de cinq mois sur un an.

Si on se limite aux seuls prêts à l'accession en août 2008, 57.1% des emprunts étaient à l'origine compris entre vingt et trente ans. Et la part

des prêts de plus de trente ans, déjà très modeste, recule toujours doucement (2.4% en août 2008 contre 3.7% en 2007). La part des prêts de plus de 25 ans a ainsi perdu plus de 4 points depuis le début de l'année ! Comme le mouvement de remontée des taux devrait se poursuivre dans les prochains mois, la déformation de la structure devrait s'amplifier et la durée moyenne des prêts du secteur concurrentiel reculer plus vite encore.

Des conditions de crédits plus strictes...

Dans ce contexte et quelle que soit la référence prise, les conditions de crédit se dégradent : le niveau des mensualités associées à un même capital emprunté s'est accru de 7% depuis un an. Même en tenant compte de la mise en place du crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété, il s'est élevé de 2% depuis un an !

La seule évolution favorable au marché reste donc la nouvelle baisse du coût moyen des acquisitions



“ *Le coût moyen des opérations d'acquisition est en baisse, alors que les revenus des ménages progressent toujours à un rythme modéré.* ”

réalisées : 3.69 années de revenus en août 2008 contre 3.85 en août 2007. Le repli constaté ramène alors le coût relatif à son niveau le plus bas observé depuis la fin 2005.

Il est vrai que le coût moyen des opérations diminue depuis le début 2008 (- 1 % sur un an, contre + 3.8 % en 2007 et + 7.9 % en 2006) : alors que les revenus des ménages progressent toujours à un rythme modéré (+ 2.4 % sur un an, contre + 1.8% en 2007 et + 3 en 2006), mais néanmoins plus rapide que celui observé sur le coût des opérations. Ainsi, l'indicateur de solvabilité de la demande réalisée était encore

en août 2008 à un niveau élevé : un coût relatif des opérations revenu à son niveau de la fin 2005, mais aussi un moindre recours à l'endettement et une mobilisation soutenue de l'apport personnel expliquent cela. Mais l'indicateur de solvabilité de la demande est désormais engagé sur une tendance à la décline qui devrait se renforcer dans les prochains mois avec une nouvelle dégradation des conditions de crédit.

“ La production de crédit immobilier a reculé de 10,6% au 2ème trimestre. ”

...et une offre de crédits en récession

Le marché des crédits immobiliers aux particuliers s'est bien redressé au cours du deuxième trimestre, comme chaque année à la même époque : + 9.7 % par rapport au premier trimestre, contre + 11.4 % en 2007 à la même époque (et + 13.9 % en 2006). Mais cette évolution n'a pas été suffisante pour compenser le repli de la production constatée depuis le début de l'année : ainsi sur un an, de trimestre à trimestre, la production de crédits a reculé de 10.6 % au deuxième trimestre. Un mouvement qui s'est accéléré, le recul observé au premier trimestre n'étant alors que de 9.2 %.

La production de crédits immobiliers aux particuliers paraît donc avoir brutalement descendu une marche, depuis le début 2008 : sur un an, de semestre à semestre, le marché a en effet reculé de 9.9 %. Et il faut rappeler que la période de référence, le

Chiffres clés

4,98%, c'est le taux moyen des crédits immobiliers en août 2008, en hausse de 33 points depuis le mois de mai (8 points en juin, 16 points en juillet et 9 points en août).

221 mois, c'est la durée moyenne des prêts en août (242 mois pour l'accession dans le neuf, 235 mois dans l'ancien).

3,69 années de revenus, c'est le coût relatif moyen des opérations réalisées contre 3,85 années en août 2006. Ce coût est le plus bas observé depuis la fin 2005.

+7% sur un an, c'est la hausse moyenne des mensualités associées à un même capital. Cette augmentation s'établit à 2% si l'on prend en compte la mise en place du crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété.

Source : Observatoire Crédit Logement/CSA, août 2008



Rejoignez ■ ■ ■ l'accélérateur de transactions



Chaque agence de l'équipe est indépendante et financièrement indépendante. Crédits photo : © BrandPhoto/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.

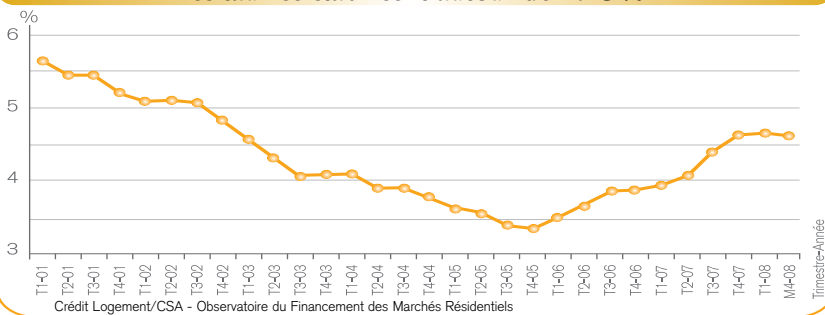
ERA FRANCE 42 bis rue Berthier - 78000 Versailles Tel. 01 39 24 69 00



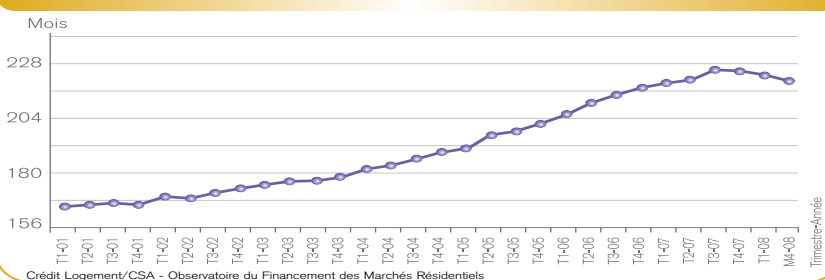


www.erafrance.com
developpement@erafrance.com

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



La durée des prêts immobiliers se stabilise autour de 222 mois



➔ premier semestre 2007, avait été affectée par une relative atonie de la demande qui attendait la mise en place du crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété.

Dans ce contexte, le repli de la production constaté chez les banques généralistes est encore plus rapide que le marché (- 12.4 %, contre - 4.6% en 2007). Il n'a cependant pas été uniforme (certains établissements ont à nouveau accru leur production au cours du deuxième trimestre 2008) et il ne s'explique toujours pas par le durcissement des conditions d'oc-

croi des prêts ou par des exigences nouvelles à l'égard des emprunteurs (tout au plus les établissements appliquent-ils maintenant les critères de sélection des demandes sans aucune exception). Pour leur part, les banques spécialisées ont largement amorti le repli de leur production (- 5.5 %, contre + 0.2 % en 2007 à la même époque) : un niveau pratiquement le même au deuxième trimestre 2008 qu'un an auparavant. Alors que l'offre des banques à caractère mutualiste ou coopératif a décroché de 9.2 % (+ 4.6 % en 2007 à la même époque), mais là aussi avec de grandes disparités !

Les évolutions de la production observées au cours du premier semestre 2008 ne semblent cependant pas avoir été les conséquences d'une plus grande fragilité de la demande ou d'une détérioration des conditions de crédit. En revanche, la remontée des taux d'intérêt et le raccourcissement des durées qui se constatent maintenant sur la solvabilité de la demande : les clientèles de ménages à revenus moyens et modestes qui avaient jusqu'alors résisté devraient alors être elles aussi affectées.

“ Le scénario qui se dessine est celui d'une véritable récession des marchés. ”

D'autant que la dégradation générale de la conjoncture économique ne peut que contribuer à une aggravation de la situation.

La production de crédits aux particuliers a donc peu de chance de véritablement se ressaisir au cours du troisième trimestre. Le scénario qui se dessine pour 2008 se rapproche alors de plus en plus de celui d'une véritable récession des marchés : pour une production de 170 milliards d'euros en 2007, l'année 2008 devrait se situer entre 150 et 155 milliards dans le meilleur des cas ... et plus probablement à 145 milliards. Et rien pour l'heure ne permet d'attendre une amélioration

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). Cet échantillon porte chaque mois sur 25.000 opérations immobilières (dont près de 45 % concerne des logements anciens), soit 20 % de l'ensemble du marché. La production de crédits immobiliers couverte par l'échantillon est ainsi d'environ 3.5 milliards d'euros chaque mois, pour une production annuelle globale de 170 milliards en 2007, d'après l'Observatoire de la production de crédits immobiliers. Pratiquement la totalité (97.2%) des crédits nouveaux accordés aux ménages sont rescencés chaque trimestre par l'Observatoire.

avant l'été 2009 à condition que la Banque centrale européenne (BCE) revienne sur ses orientations actuelles et diminue au cours du printemps ses taux de refinancement.

Mais d'ores et déjà l'année 2008 est une année perdue. Le marché de l'ancien devrait par exemple reculer plus de 100 000 transactions sur l'année ! Alors, si la BCE restait sourde aux craquements des marchés, 2009 connaîtra une aggravation supplémentaire de la récession actuelle du secteur de l'immobilier. ■

Michel Mouillart

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/m²

Spécial vitrines plein sud : Ecrans Ultra Haute luminosité : 1000 cd/m²

Rendez-vous sur 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

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

Les agents immobiliers accros à la toile

Les temps changent. Il y a cinq ans encore, nombre de professionnels appréhendaient le web comme un outil technique. Aujourd'hui, le média internet a pris la plus grande place dans la communication des agences immobilières. Résultats exclusifs de la dernière étude TNS/Sofres commandée par SeLogger.com.

Internet occupe une place de choix dans la stratégie de communication des agents immobiliers, tel est le principal enseignement du sondage TNS/Sofres commandé par SeLogger.com. Conquis par les portails immobiliers, les professionnels plébiscitent les avantages du web par rapport au papier en terme de coût et aussi d'efficacité. Désormais considéré comme simple et efficace, l'usage d'internet

varie toutefois selon la localisation de l'agence. Si les professionnels parisiens apprécient l'efficacité et la rapidité des portails immobiliers, ceux implantés en province utilisent encore à 80 % la presse spécialisée contre 46% seulement en Ile de France. Pour 71% des directeurs interrogés (jusqu'à 77% en province), le site internet de l'agence est aussi un bon outil pour rayonner sur la toile. A l'unanimité, les agents considèrent la vitrine de l'agence et les portails immobiliers comme les premiers supports publicitaires. Illustration : 52% d'entre eux investissent en priorité dans les portails spécialisés. En région parisienne,

ces dépenses représentent jusqu'à 68% du budget communication. Un chiffre orienté à la hausse puisque 33% des agences prévoient d'augmenter dès cette année leur budget de communication sur internet. Les atouts des portails ? Ils offrent un bon retour sur investissement, répondent les professionnels. La stratégie des agents ? Utiliser le papier pour communiquer sur l'agence ou toucher des vendeurs, et s'en remettre à la toile pour s'adresser aux acquéreurs. Cette reconnaissance d'efficacité des portails spécialisés démontre que l'internet n'est plus perçu comme un média global mais de plus en plus comme un média local. ■

Pascal Kinsbourg

Méthodologie



Etude téléphonique réalisée pour SeLogger en mai 2008 par TNS Sofres.

570 directeurs d'agences immobilières utilisatrices de portails immobiliers sur internet interrogés dont 300 clients SeLogger.com (100 en région parisienne, 100 dans des agglomérations de plus de 100 000 habitants, 100 dans d'autres agglomérations).



Franck Cornaton

Directeur Général de la Compagnie Immobilière BFCA

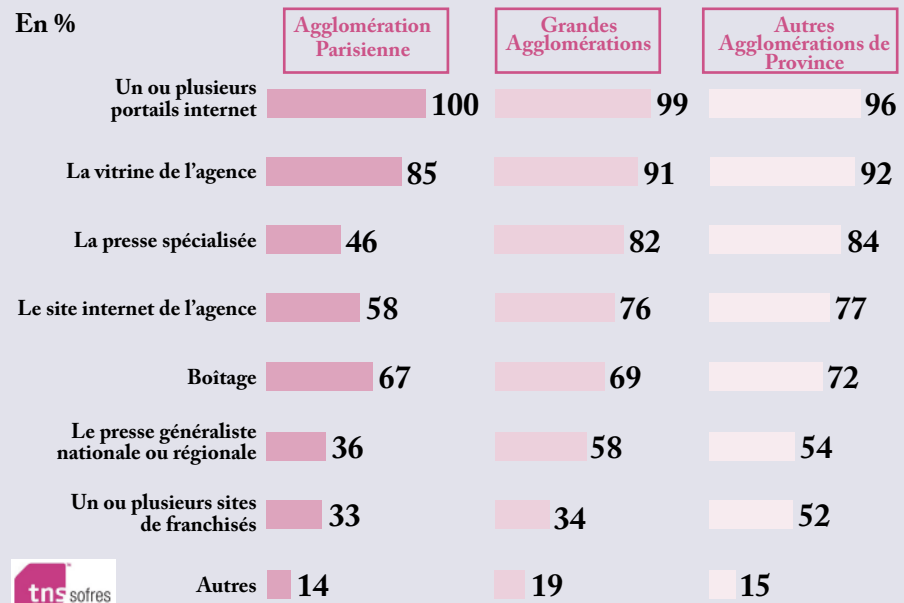
“ Nous avons déplacé notre budget publicité de la presse vers le web. Présenter notre vitrine de produits et de services sur Internet est indispensable. Aussi avons-nous conçu avec la société Webgenery, un site et un plan de référencement pour être bien positionné, notamment sur Google. ”

Les moyens de communications

A Paris, les agents immobiliers privilégient internet.
En province, ils misent encore sur la presse

- Les agents utilisent en moyenne 5,1 outils de communication pour leurs annonces : 4,4 en région parisienne, 5,3 dans les villes de plus de 100 000 habitants, 5,4 ailleurs.
- En région, ils multiplient les canaux de publication et privilégient la vitrine de l'agence
- Ils s'appuient davantage sur l'efficacité du web en Ile-de-France.
- Pour les clients de Seloger.com, les portails sont en tête des moyens de communication les plus utilisés.

Parmi ces moyens de communication quels sont ceux que vous utilisez pour publier les annonces de votre agence ?

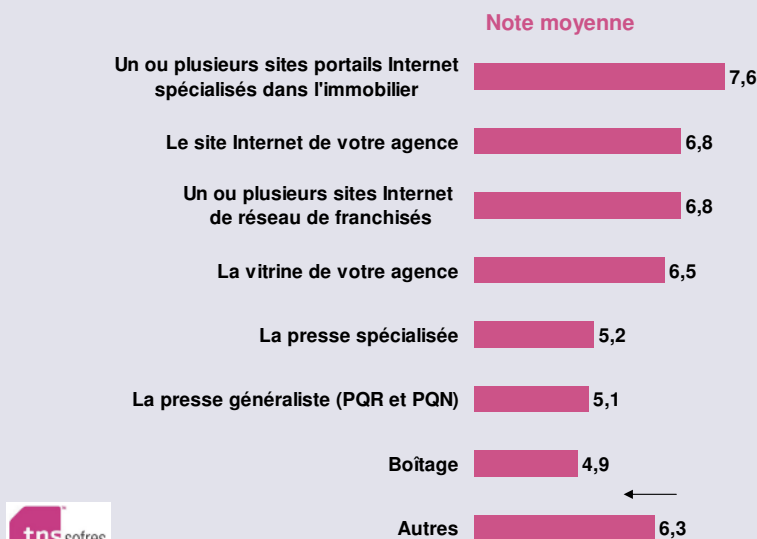


L'efficacité des portails

Internet est devenu un outil de communication indispensable pour les agences

- Compte tenu de la réactivité du média internet, les portails emportent en toute logique la préférence des professionnels.
- Ils accordent une note d'efficacité de 7,6/10 aux portails immobiliers, de 6,8/10 au site de l'agence, de 6,5 à la vitrine et de 5,2 sur 10 à la presse spécialisée.
- Les agents adorent entendre leur téléphone sonner. Le nombre d'appels reçus est ainsi le critère le plus important loin devant la rapidité des retours pour mesurer l'efficacité d'un portail immobilier.

Pour chacun des moyens de communication que vous utilisez pour publier les annonces de votre agence, pouvez-vous me donner une note sur 10 concernant leur efficacité ?



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

Solution agréée



Les motivations des agences immobilières

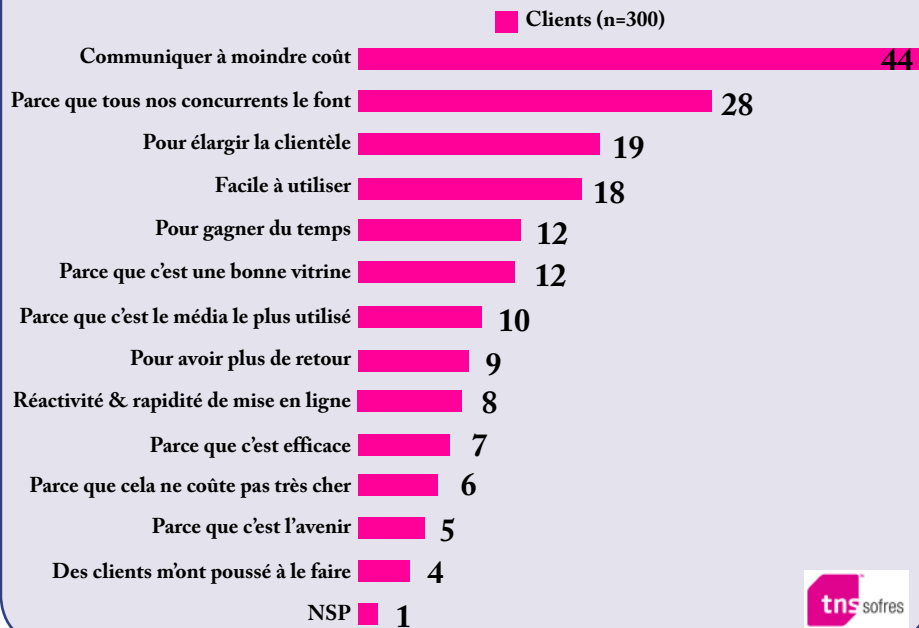
Toucher un maximum de monde à moindre coût et véhiculer une image d'efficacité

■ Grâce à son excellent rapport qualité/prix, internet s'est imposé au fil des ans comme l'outil de communication incontournable pour les agences.

■ La généralisation de l'utilisation du média internet tient aussi du besoin des agences d'être au même niveau technologique et sur les mêmes supports que leur concurrent.

■ Il n'existe plus de frein technique à l'utilisation d'internet. Les solutions apportées par les passerelles automatiques simplifient à l'extrême les processus d'envoi et de mise à jour des annonces.

Pour quelles raisons utilisez-vous Internet pour publier vos annonces?



La satisfaction détaillée des sites portails

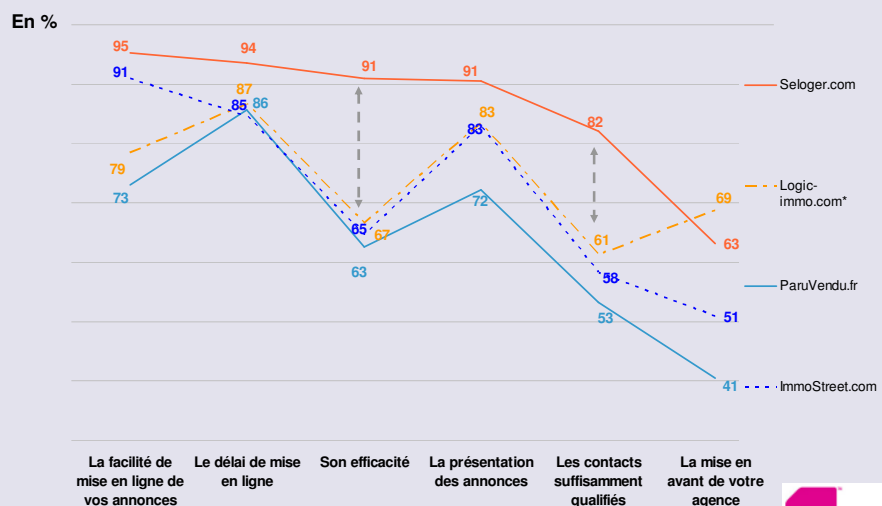
Connu par l'ensemble des professionnels, Seloger.com confirme incontestablement sa place de leader

■ Simplicité et délai de mise en ligne, efficacité, qualité de contacts supérieure aux autres portails de la presse spécialisée... partout en France, les agences utilisatrices de portails plébiscitent le leader Seloger.com.

■ Outre la qualité et la présentation des annonces, les professionnels attendent aussi une meilleure présentation de leur agence. C'est d'ailleurs le seul item où Seloger.com est derrière Logic-immo.com.

■ Bilan sans surprise de l'enquête TNS sofres : 9 clients de Seloger.com sur 10 souhaitent renouveler leur abonnement.

Pour chaque site portail Internet spécialisé dans l'immobilier que vous avez utilisé en êtes-vous : très satisfait, plutôt satisfait, plutôt pas satisfait, pas du tout satisfait sur les points suivants :





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

Agents immobiliers : l'expertise, un plus



De plus en plus d'agences immobilières sont tentées de recourir, par elles-mêmes, à la pratique de l'expertise. Les incertitudes qui pèsent sur le marché de l'immobilier renforcent cette tendance. Cette pratique, au regard de la loi Hoguet, soulève toutefois quelques interrogations tant juridiques qu'économiques.

Comment déterminer, dans cette période difficile, la juste valeur d'un bien immobilier ? Vendeurs et acquéreurs doutent de plus en plus des prix annoncés. Ils affichent même souvent leur scepticisme sur la crédibilité des conseils qu'ils sollicitent. C'est pourquoi de plus en plus d'agents immobiliers ont recours à la pratique de l'expertise. Ils peuvent ainsi justifier de manière écrite et circonstanciée la valeur qu'ils donnent pour la prise d'un mandat au juste prix. L'expertise immobilière est également utilisée pour aider et guider les acquéreurs dans leurs propositions d'achat.

Cette pratique soulève toutefois des interrogations au regard des dispositions impératives de la loi Hoguet du 2 janvier 1970 qui réglemente et organise l'activité des agents immobiliers et leur mode de rémunération. Ces interrogations portent essentiellement sur trois points :

- la possibilité pour un agent immobilier de pratiquer des avis de valeur et/ou des expertises,
- les conditions de rémunération de cette activité,
- la couverture de l'activité d'expertise par l'assurance de l'agent immobilier.

De l'agent immobilier à l'expert

A la différence de pays voisins comme l'Allemagne ou le Royaume-Uni, il n'existe pas aujourd'hui en France de statut de l'expert immobilier. Le titre même d'« expert immobilier » n'est pas protégé ; toute personne peut théoriquement s'en prévaloir et exercer librement cette activité, sans condition de diplôme.

Si en janvier 2000, un groupe de travail dirigé par le président du Conseil national de la comptabilité, sous l'égide de la Commission des opérations de bourse (COB), a diffusé un rapport recommandant en particulier la mise en place d'une véritable organisation professionnelle des experts immobiliers disposant de pouvoirs de contrôle et en mesure d'édicter des règles visant à éviter les conflits d'intérêts, cette recommandation n'a pas à ce jour été suivie d'effet.

Pour lors et en l'absence d'une réglementation particulière, la responsabilité de l'« expert immobilier » relève du droit commun, sauf lorsque cette activité est menée dans le





véritablement les deux fonctions en rédigeant des avis de valeur et des expertises indépendamment de leur activité d'intermédiation.

L'expertise ne recouvre pas les diagnostics

La loi Hoguet n'interdit aucunement l'activité d'expertise qui est de l'essence même de l'intermédiation. Pratiquée indépendamment de cette dernière, elle ne relèverait donc pas des dispositions impératives de la loi qui régit les conditions d'exercice des activités relatives à certaines opérations portant sur les immeubles et les fonds de commerce (loi n° 70-9 du 2 janvier 1970), définies par son article 1^{er} et dans lequel l'expertise ne figure pas. Il convient cependant de préciser que le terme « expertise » ne recouvre en aucun cas les diagnostics préalables à la vente ou à la location d'un bien immobilier tels que prévus par la loi.

Un second aspect est celui des conditions dans lesquelles l'expertise est effectuée, à savoir l'exercice de cette mission indépendamment ou non d'un mandat d'intermédiation. Cette ques-

tion pose celle de la rémunération de l'agent immobilier.

Quelle rétribution pour l'expert ?

Si l'exercice d'une activité d'expert immobilier n'est pas en soi contraire aux dispositions impératives de la loi Hoguet, il en va différemment de la rémunération de cette activité suivant que celle-ci s'inscrit ou non dans le cadre d'un mandat confié à l'intermédiaire.

- **Expertise en dehors de toute activité d'intermédiation.**

La rémunération de l'agent immobilier consulté uniquement pour établir un avis de valeur ou une expertise d'un bien est libre et ne relève pas des dispositions de la loi Hoguet, ne s'agissant pas d'une activité expressément prévue par l'article 1^{er} de cette loi.

- **Exercice d'une activité d'expertise dans le cadre d'un mandat de vente.**

L'agent immobilier peut être amené, à la demande de son mandant, à établir un avis de valeur écrit ou une expertise du bien immobilier faisant l'objet d'un rapport circonstancié. De même, l'administrateur de biens peut être

cadre d'une des professions réglementées habituellement amenées à la pratiquer. C'est ainsi notamment le cas des géomètres-experts, des experts agricoles et fonciers, des architectes, des notaires, des agents immobiliers et des administrateurs de biens. Ces deux dernières catégories sont amenées dans l'exercice de leur profession à pratiquer quotidiennement l'expertise immobilière, ne serait-ce que pour fixer le prix des biens pour lesquels un mandat leur est consenti. Certains, cumulent

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 15, impasse Mousset - 75012 - Paris



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



“ *La rémunération de l'agent immobilier consulté pour établir un avis de valeur ou une expertise est libre et ne relève pas des dispositions de la loi Hoguet* ”

→ conduit à exercer une telle activité dans le cadre de la gestion du ou des biens qui lui sont confiés. Dans une telle occurrence, l'activité d'expertise se superpose à celle d'intermédiation qui, elle, est expressément réglementée par les dispositions d'ordre public de la loi du 2 janvier 1970 et de son décret d'application du 20 juillet 1972. Plus précisément, l'intermédiaire doit se soumettre aux dispositions impératives de l'article 6, alinéa 6, qui stipule : « Aucun bien, effet, valeur, somme d'argent, représentatif de commissions, de frais de recherche, de démarche, de publicité ou d'entremise quelconque, n'est dû aux personnes indiquées à l'article 1^{er} ou ne peut être exigé ou accepté par elles, avant qu'une des opérations visées audit article ait été effectivement conclue et constatée dans un seul acte écrit contenant l'engagement des parties ». Ainsi, l'expertise effectuée par le mandataire dans le cadre du mandat qui lui a été confié ne saurait donner droit à une quelconque rémunération si ce n'est celle figurant expressément au mandat, généralement constituée d'un pourcentage sur le prix de vente ou sur les loyers en cas de gestion immobilière.

Rémunération pour frais engagés

Les professionnels se sont émus depuis de nombreuses années de cette situation qui ne tient pas compte de l'activité de conseil de l'intermédiaire et de la plus-value qu'il peut apporter dans l'exercice de sa mission. C'est ainsi que Bernard Vorms, directeur général de l'Anil (Agence pour l'information sur le logement), dans son rapport d'avril 2002, intitulé « Moderniser la réglementation des activités immobilières », avait envisagé la possibilité pour l'agent immobilier de percevoir une rémunération indépendamment

de la réalisation effective de la mission pour laquelle un mandat lui a été confié.

La loi portant engagement national pour le logement, dite loi ENL, du 30 juin 2006 a pris en compte cette demande en modifiant les dispositions de l'article 6 I de la loi Hoguet du 2 janvier 1970, en prévoyant que : « Lorsque le mandant agit dans le cadre de ses activités professionnelles, tout ou partie des sommes d'argent visées ci-dessus qui sont

“ *La loi Hoguet n'interdit aucunement l'activité d'expertise qui est de l'essence même de l'intermédiation* ”

à sa charge peuvent être exigées par les personnes visées à l'article 1^{er} avant qu'une opération visée au même article n'ait été effectivement conclue et constatée. La clause prévue à cet effet est appliquée dans des conditions fixées par décret en Conseil d'Etat ».

Le décret est paru le 15 avril 2008 et publié au Journal officiel le 17. Il crée un article 78-1 dans le décret de 1972 ainsi rédigé : « Article 78-1 – La clause du mandat mentionnée au dernier alinéa du I de l'article 6 de la loi du 2 janvier 1970 a pour objet les frais exposés par le mandataire et la commission à laquelle il peut prétendre pour ses diligences préalables à la conclusion de l'opération. Elle décrit les modalités de calcul et de paiement des sommes dues au mandataire. Elle est mentionnée sur le mandat en caractères très apparents ». Il s'agit d'une innovation majeure qui autorise désormais une rémunération pour les frais engagés par l'agent immobilier, même si l'opération n'aboutit pas. Cette dérogation aux principes

mis en œuvre par la loi Hoguet ne bénéficie cependant qu'aux mandants qui agissent dans le cadre de leurs activités professionnelles, ce qui exclut de fait les particuliers. Pour que la rémunération puisse être versée, encore faut-il que le mandat le prévoit expressément, d'une part, en déterminant les modalités de calcul et le paiement des sommes dues à l'agent et, d'autre part, en figurant sur le mandat en caractères très apparents. Ainsi et sous réserve qu'une rémunération soit expressément prévue à cet effet et déterminée dans son mode de calcul, une mission d'expertise peut être donnée par un mandant, qui agit dans le cadre de ses activités professionnelles, à son mandataire et faire l'objet d'une rémunération, quand bien même la mission d'intermédiation qui lui a été confiée n'a pas été menée à son terme. On pense naturellement aux commercialisateurs qui se voient donner par de grandes entreprises ou des institutionnels des mandats soit de recherche d'acquéreurs, soit de recherche de biens pour des immeubles à usage de bureaux nécessitant d'importantes investigations sur la valeur vénale du bien, son emplacement, ses qualités, les travaux nécessaires, etc.

Quelle assurance pour la mission d'expertise ?

L'assurance responsabilité civile (RC) professionnelle que doit contracter l'agent immobilier pour l'obtention d'une carte professionnelle est relative aux activités visées à l'article 1^{er} de la loi Hoguet. En conséquence, si l'exercice d'une activité d'expertise dans le cadre d'un mandat est couverte par la RC professionnelle conclue par l'intermédiaire, il n'est pas certain qu'une activité d'expertise immobilière en dehors du cadre de la loi soit couverte par cette assurance. Il convient donc, au cas par cas, que l'intermédiaire se rapproche de sa compagnie d'assurance afin de vérifier si l'activité d'expert immobilier, en tant que telle, est bien couverte par l'assurance qu'il a souscrite. A défaut, un avenant devra être établi. ■

Jacques Lumbroso - MRICS
expert agréé près la cour d'appel

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 ⁽¹⁾

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

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

IMMOWEB.be

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 :

MRICS expert agréé près la cour
d'appel

Contact : jacques.lumbroso@expertpresse.fr

Expert Repères financiers



Nom : ROULEAU

Prénom : Bruno

Profession :

Directeur de la Formation
In&Fi Crédits

Contact : brouleau@inandfi.fr

Expert en Information Juridique



Nom : PONCET

Prénom : Anne-Claude

Tél. : 02 38 799 799

Profession :

Expert Immobilier

Contact : contact@businessfil.fr

Nos annonceurs

● Periclès

0810 810 00
contact@pericles.fr

● 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

● In&Fi Crédits

01 34 57 20 05
contact@inandfi.fr

● Keops résidentiel

04 91 99 49 50
www.keops-residentiel.fr

● Paru Vendu

0810 155 810
www.paruvenu.com

● Pages Jaunes

0810 136 136
servicepro@annoncesjaunes.fr

● Solvimo

0810 416 402
www.solvimo.com

● MBM

0810 38 95 24
info@mbm-gestion.fr

● Direct Annonces

01 45 72 92 00
contact@directannonces.com

● Ouest France

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

● Businessfil

01 47 87 64 23
contact@businessfil.fr

● Era Immobilier

01 39 24 69 00
developpement@erafrance.com

● Image Dynamique

0810 120 685
www.imagedynamique.n

● Webgenery Solutions

0820 309 054
info@webgenery.com

● Imminence

0811 46 65 60
www.emulis.fr

● RE/MAX

04 97 02 80 80
developpement@remax.fr

● Expertpresse

01 43 41 09 91
www.expertpresse.fr

● Immoweb

01 45 26 99 80
pro@immoweb.be

● CBI

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

● Se Loger

0826 622 236
info-pub@pressimmo.com

● Immo-Flash

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

Loyers, le retour au calme se confirme

Pour Michel Mouillart, professeur d'économie à l'Université de Paris X-Nanterre et auteur de l'étude Clameur sur l'évolution des loyers, «le retour au calme se confirme. Le temps des hausses rapides est désormais terminé». La hausse des loyers ne devrait pas dépasser les 2% en 2008. En septembre, le loyer moyen s'établit à 12 euros du m². Paris affiche toujours le prix le plus élevé avec 21,6 euros du m² avec 27,3 euros du m² dans le Vème, 25 euros dans le VIIème, 21,8 % euros dans le XIVème et 18,2 euros dans le XXème. Par ailleurs l'Île-de-France reste la région la plus chère avec 17,4 euros du m² en moyenne et en queue de peloton, la Franche Comté avec 6,7 euros du m² en moyenne. Il faut compter environ 12 euros du m² pour la région Provence Alpes Cote d'Azur, Entre 10,5 et 11 euros du m² pour le Nord Pas de Calais, Le Languedoc-Roussillon, la Basse Normandie, entre 10 et 10,5 euros par m² en Alsace, Haute Normandie et Midi-Pyrénées, entre 9 et 9,5 euros par m² en Pays de Loire, Bourgogne, Centre, Bretagne, mais aussi 8 euros du m² dans le Limousin...

Outre ces disparités régionales, l'étude montre également une distorsion entre les villes qui affichent une augmentation inférieure ou supérieure à la

moyenne et celles dont les loyers fléchissent. Dans trois quarts des villes (76,40 %), les loyers sont orientés à la hausse qui peut dépasser les 5 % pour 17 % d'entre elles comme Biarritz, Caen, Bourges, se situent entre 2,5 et 5 % pour 25 % d'entre elles comme Paris, Reims, Toulouse ; 21,2 % des villes comme Montpellier, ou Chambéry connaissent une hausse de 1 à 2 %, mais quelques-unes telles Grenoble, Rennes, Mulhouse restent cantonnées dans une hausse inférieure à 1 %. Enfin, plus du quart des villes étudiées dans l'enquête montrent une baisse qui s'échelonne entre -1 et -5 %.

Par ailleurs, l'étude met en exergue la variation des augmentations de loyers en fonction de la caractéristique des logements. « Les loyers des petits logements progressent le moins rapidement, à peine 1 %, la demande pour les studios et une pièce ayant été fortement pénalisée par la non revalorisation des aides personnelles au logement » commente Michel Mouillart.

Les deux et trois pièces progressent de 2,7 % et les quatre pièces de 2,7 %. Les grands gagnants, les cinq pièces et plus, trop rares qui se sont fortement appréciés : + 3,5 % (contre 2,7 % les précédentes années).

Pour en savoir plus : www.clameur.fr

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

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



**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

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

Groupe *SeLoger.com*



Médias et Services pour l'Immobilier



Le groupe SeLoger.com, N°1 de l'immobilier sur Internet (côté en bourse depuis décembre 2006), est devenu le média de référence pour les internautes en recherche de logement, les agents immobiliers, les promoteurs et les annonceurs de l'habitat.

Il regroupe aujourd'hui 4 sites immobiliers leaders : SeLoger.com, ImmoStreet.com, SeLogerNeuf.com et BellesDemeures.com associés aux sites majeurs de ses partenaires exclusifs en France (MSN, TF1.fr, LeMonde.fr, AOL, Alice, ...) ainsi qu'aux principaux sites immobiliers européens (Casa.it, Expocasa.com, ImmoStreet.ch, ImmoWelt.de, propertyfinder.co.uk, Vebra.com).

Nous recrutons

Dans le cadre de notre forte croissance et du développement de nos activités, nous recherchons :

- ✓ Des commerciaux sédentaires (basés à Paris)
- ✓ Un(e) commercial(e) terrain Région Est
- ✓ Un(e) commercial(e) terrain Région Nord
- ✓ Un(e) chargé(e) de recouvrement
- ✓ Un(e) chargé(e) d'administration des ventes

Pour avoir plus de détails sur ces postes, consultez l'espace emploi sur notre site SeLoger.com à l'adresse suivante :

<http://www.seloger.com/slemploi/erubr.htm> • Envoyez votre candidature complète (CV + lettre de motivation) à : candidature@seloger.com

Pressimmo On Line RCS Paris B 425 074 481



> 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



www.attik-images.fr

*Offre exceptionnelle pour une prestation de type illustration ou plan de masse, valable jusqu'au 1^{er} novembre 2008.

GROUPÉ ERIC MEY
Groupe immobilier national fondé en 1947

Transaction - Location - Gestion - Promotion - Financement - Assurance - Défiscalisation - 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 Marque avec redevance fixe
www.letuc.com



L'immobilier au Maximum
www.idimmax.com
1^{ère} Franchise à coûts adaptés de 1% à 5%



L'IMMOBILIER EN DIRECT
www.idimmo.net
1^{er} Réseau national d'agents commerciaux

Tél. 0.825.004.124
www.eric-mey.com

> Garantie revente • Garantie des loyers impayés

Garantir les Revenus Locatifs, c'est notre métier.



Contrats en ligne : 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.**



Diffusez **gratuitement** des visites virtuelles pendant **3 mois ! ***

207 €
d'économie

➤ **0 €** les trois premiers mois, au lieu de ~~69 €~~/MOIS

Donnez une nouvelle dimension à vos annonces avec :

*Webvisium assure à vos annonces
un traitement prioritaire sur nos sites ;
vous êtes en tête de liste par rapport à de simples annonces.*

*Vous multipliez vos chances de rencontrer des acheteurs
motivés et de conclure plus rapidement une vente ;
c'est un gain de temps réel.*

*Un argument décisif pour décrocher des exclusivités,
vous démontrez votre professionnalisme et justifiez
la confiance que vos vendeurs placent en vous.*

✓ **Votre kit Webvisium**

- >> Appareil photo numérique
- >> La lentille Fish-Eye 180°
- >> Une carte mémoire

GRATUIT

✓ **Vos 3 premiers mois d'abonnement ***

- >> Soit une économie de 207 €

GRATUIT

C'est le moment ou jamais de profiter de cette offre exclusive !

Pour en savoir plus, contactez-nous au :

 **0826.620.025 ****

* Offre valable jusqu'au 30 septembre 2008. Réservee aux 500 premiers clients ayant souscrits un abonnement de 15 mois, reconductible par période de 12 mois. Cette offre ne s'applique pas pour les clients ayant bénéficié d'un contrat «Webvisium» dans les 12 mois précédant cette offre. ** Prix d'appel national : 0,15 €/mn

