

Le Journal de l' **AGENCE**



N°2

Le Journal de l'Agence - N° 2
3€ - 1er Trimestre 2004

**AQUITAINE,
CAPITALE DE
L'INNOVATION IMMOBILIÈRE**

**INTERNET,
LES ATTENTES
DES ACQUÉREURS**

Les femmes de l'immobilier

La révolution tranquille



INTERVIEW :

<< Maud Fontenoy, son exploit...

L'information pratique des professions immobilières

100% de visibilité pour vos annonces



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

Tél : 0826 620 620*

Fax : 0826 620 621*



Permettez-moi tout d'abord de vous remercier pour le chaleureux accueil que vous avez réservé au numéro 1 de notre magazine : il nous est allé droit au cœur. Vous avez été nombreux à plébisciter l'aspect « people » de notre magazine et à nous suggérer des thèmes de dossier.

Bien évidemment, notre première édition n'était pas parfaite : pour le numéro 2 nous avons veillé à améliorer la présentation.

Notre dossier montre que « Les femmes de l'immobilier » ont accompli une révolution tranquille et sont aujourd'hui reconnues dans ces métiers longtemps tenus pour « machos ».

Toute l'équipe du JDA vous souhaite une excellente année 2004 : beaucoup de succès, bonne santé et le retour de la croissance économique.

Et nous vous donnons rendez-vous dans trois mois, pour notre numéro 3 et un nouveau dossier d'actualité.

Alain Silverston
Rédacteur en chef

BONNE ANNÉE...

05 L'Actualité en bref

- Les news



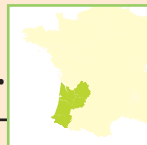
06 Le dossier du JDA

- Les femmes de l'immobilier



09 Les régions de l'immobilier

- Aquitaine, capitale de l'innovation immobilière



10 Métier

- Le FIPF : le fihier immobilier des professionnels français
- Les brèves du Prof. Millet

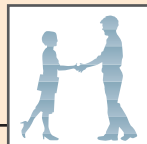


11 Techno

- Internet, les attentes des acquéreurs
- L'actu du web



14 Agenda, petites annonces



**RENDEZ-VOUS DÈS
MAINTENANT SUR
NOTRE SITE**
www.journaldelagence.com
ET RETROUVEZ TOUTES LES
RUBRIQUES

Actu, dossiers, indices et chiffres
clés, agenda, adresses utiles,
petites annonces, et toujours
plus d'infos

JDA Editions - 17 rue de Choiseul - 75002 PARIS
Site : www.journaldelagence.com
Contact : info@journaldelagence.com

Directeur : Yves MACE
Assistante : Sandrine PRETE
Directeur de la rédaction : Alain SILVERSTON
Réalisation : Société Immo'flash - Carnac - Tél : 02 97 52 78 70
Fabrication : Société Immo'flash
Imprimerie : HMI - Denée (49)
ISSN en cours
SIREN : 449 073 766 - RCS Paris

Professionnels de l'Immobilier

Entenial



- ▶ Simplifiez votre relation bancaire
- ▶ Optimisez le traitement de vos échanges
- ▶ Gagnez en rentabilité

www.entenial.com

Pour nous contacter :

- Par téléphone :  **N°Azur 0 810 123 128**

PREMIER APPEL LOCAL

- Par fax : 01 43 16 21 02

- Par e-mail : contact@entenial.com

Entenial

ENTENIAL, LA BANQUE SPÉCIALISÉE DANS LE FINANCEMENT IMMOBILIER ET PATRIMONIAL

Siège social : 16, rue Volney - 75002 Paris
Etablissement de crédit agréé en qualité de banque
S.A. au capital de 180 218 856 € - 562 064 352 RCS Paris

LES NEWS

L'élection du Président de la Fnaim, annulée par le TGI

L'élection de René Pallincourt à la tête de la FNAIM a été annulée par le Tribunal de Grande Instance de Paris, à la suite d'un recours de Michel Chassagne. De nouvelles élections devraient être organisées d'ici à la mi-mars. Dans l'attente, Jean-François Bluet a été désigné Président, par Intérim, par le Conseil d'Administration de la FNAIM.

Le décret d'application de la loi de Robien relative au marché de l'ancien a été publié le 19 décembre dernier. Les principales mesures sont présentées page 10.

Le Conseil Supérieur du Notariat cherche à imposer Qualicert, le référentiel de certification des prestations techniques qu'il a mis en place avec SGS-ICS. Il vise ainsi à s'imposer dans un secteur d'activité incontournable (près de 15 millions d'expertises seraient à effectuer dans les deux ans !), mais encore jeune et peu organisé. Outre Qualicert, on compte déjà quatre autres « certifications » : Apte, CTBA, OPQIBI.

Yvette Bedin, Cabinet Bedin (27 agences en Aquitaine) lance sa franchise immobilière.

Selon l'institut d'étude Research Worldwide, la France se classe au 11ème rang mondial par son nombre de franchisés, loin derrière les Etats-Unis et le Japon, mais aussi des pays de taille comparable ou inférieure comme la Corée du sud (3ème), le Canada (4ème), l'Espagne (7ème), l'Allemagne et le Royaume-Uni (respectivement 9ème et 10ème). Il reste encore de belles progressions possibles pour les franchiseurs.

Lancement de Worldproperties.com, site mondial d'annonces immobilières haut de gamme. Ce site a été élaboré à l'initiative d'une vingtaine d'organisations professionnelles dont la NAR (Etats-Unis) et la FNAIM, son partenaire exclusif pour la France.

Congrès des agents immobiliers américains : pour la première fois, les trois franchises Century 21, ERA, Coldwell Banker étaient présentes ensemble, sur le même stand, celui de leur propriétaire, Cendant. Les

franchisés étaient accueillis indistinctement par les chargés de développement des trois marques. Une mesure d'économie pas toujours appréciée par les agents immobiliers de ces marques qui se livrent, sur le terrain, à une concurrence féroce.

NOMINATIONS

- **Colette Coste** a été réélue présidente de l'UNIT.
- **Bernard Cadeau** a été désigné vice-président d'ORPI - Agences Numéro 1.
- **Philippe Rousselet** est devenu Directeur Général Délégué de GFF.
- **Georg Bauer** a été nommé Directeur Général Adjoint de Foncia, en charge de son développement international.

RENDEZ-VOUS DÈS
MAINTENANT SUR
NOTRE SITE

www.journaldelagence.com

RETROUVEZ NOTRE
REVUE DE PRESSE
HEBDO

ERA : ERRARE HUMANUM EST

Dans notre premier numéro une erreur de typographie vous a privé du classement du réseau ERA France : avec 270 agences, ERA figure au 7ème rang de notre premier classement JDA. Quant au réseau VRSI (Vendôme-Rome Services Immobiliers), il est, avec 148 implantations, en 9ème position.

Nous prions les membres des réseaux ERA et VRSI de nous excuser pour ces erreurs.

Classement exclusif JDA Janvier 2004, en nombre d'agences

		13 Imogroup	100	26 Arthur Loyd	28	39 GFF	21
1 ORPI	1000	14 Le Tuc	85	27 Cabinet Bedin	27	40 Fidef	20
2 Century 21	750	15 Lamy	85	28 Coldwell Banker	27	41 Imm-Nord	18
3 Laforêt Immobilier	416	16 Avis	80	29 4% Immobilier	27	42 Cabinet Vermeille	18
4 Arthur l'Optimist	400	17 Keops	49	30 Immovac	25	43 CPH	18
5 Guy Hoquet	310	18 B I Dijon	46	31 Maaf Immobilier	24	44 Immobilier Bragato	18
6 L'Adresse	300	19 Logeka	46	32 Noblimo	24	45 Elzeard	17
7 ERA	270	20 Cimm-Immobilier	40	33 Equuleus	23	46 DTZ Jean Thouard	17
8 Foncia Groupe	177	21 Hestia	40	34 Michel Simond	23	47 Aelix	17
9 VRSI	148	22 Transaxia	33	35 Arcadim	23	48 Loiselet-Daigremont	16
10 Gestrim	120	23 Agences réunies	32	36 Blot Immobilier	22	49 4807 Immobilier	16
11 Bourse de l'immobilier	119	24 Sergic	30	37 Feau Dauchez	21	50 Initia	16
12 Immo de France (CIF)	100	25 Gill	29	38 Atis-Real Auguste Thouard	21		

LES FEMMES DE L'IMMOBILIER La révolution tranquille

Avec le souci d'être pratique et de fournir une information originale et exclusive, « Le Journal de l'Agence » a choisi de réaliser un dossier spécial sur « Les Femmes de l'Immobilier ».

Pourquoi un tel sujet ? Tout d'abord parce que, à notre connaissance, ce sujet n'a jamais été traité par la presse professionnelle. Ensuite parce que de nombreuses idées et appréhensions circulent sur ce thème sans qu'il n'ait jamais été possible de les corroborer ou infirmer.

Parmi celles-ci, citons l'égalité (ou l'inégalité) de l'homme et de la femme au sein des professions immobilières, en terme de responsabilité ou de rémunération, la féminisation des professions ou la difficulté éventuelle à mener de front vie professionnelle et vie personnelle.

Pour construire ce dossier, nous avons réalisé un sondage exclusif auprès de plusieurs dizaines de professionnelles. Vous trouverez les principaux résultats ci-après : ils font apparaître des évolutions notables, par rapport à la situation que nous connaissions il y a une dizaine d'années...et plusieurs grandes surprises. Vous pourrez retrouver le questionnaire sur le site du « Journal de l'Agence » et le compléter en ligne. Si d'aventure, vos réponses en ligne faisaient évoluer celles que nous avons collectées pour le sondage, nous ne manquerions pas de le signaler.

“ 60% des personnes exerçant une profession immobilière sont des femmes ”

Pour compléter cette approche quantitative, nous avons interviewé quatre femmes qui nous semblent représentatives de l'évolution de l'immobilier au féminin : *Christine Poirier*, la maman d'« Arthur, l'optimist » ; *Maud Fontenoy*, responsable d'une agence à Paris, qui à 25 ans, a mis sa passion et sa volon-



té (deux qualités largement citées dans notre sondage) à l'épreuve d'une traversée de l'Atlantique...à la rame ; *Cécile Lebourdonnec*, qui prépare, en alternance, un BTS Immobilier et *Nadine Lécole*, qui dirige un groupe d'agences immobilières à Toulouse.

Notre prétention, dans ce dossier, est de vous informer et de vous intéresser. C'est aussi pourquoi, nous commençons ce dossier par quelques données statistiques concernant vos métiers, produites principalement par l'Insee.

Dernière précision avant d'entrer dans le vif du sujet : l'auteur du dossier...est un homme qui cherchera d'autant plus à être objectif.

Selon le dernier recensement de l'INSEE (1999), 60,3% des individus exerçant une profession immobilière sont des femmes. Ce pourcentage est d'autant plus élevé que, sur 100 actifs, seuls 46 sont des femmes ! Encore faut-il préciser que cette statistique porte sur l'ensemble de la filière des services immobiliers, ce qui recouvre bien sûr les métiers de la transaction et de la gestion immobilière, mais aussi la promotion ou la gestion de logements sociaux.

Si l'on ne s'attache maintenant qu'aux deux premiers métiers, les femmes représentent (en 2000, cette fois, dernière statistique connue) 60,4% de l'ensemble des acteurs de la transac-

Nadine Lécole, qu'est-ce qui explique selon vous la réussite des femmes dans le métier de la transaction ?

« Je dirais que la principale qualité des femmes dans ce métier est l'intuition. Cette faculté à trouver ce qui fera « craquer » l'acheteur alors que l'intéressé dépeint un tableau rationnel de ses besoins. Les femmes dans ce domaine sont plus imaginatives que les hommes et trouvent souvent le coup de cœur. L'autre qualité indispensable dans notre métier est l'écoute et la capacité à rassurer l'acquéreur qui est souvent anxieux dans son acte d'achat immobilier.

Votre équipe est donc essentiellement composée de négociatrices ?

« En réalité, je me suis aperçue que les qualités des hommes et des femmes dans ce métier sont très complémentaires. Les hommes

insufflent une force et une stabilité d'humeur (!) indispensables à l'harmonie de l'équipe.

Comment recrutez-vous vos vendeurs ?

Il faut bien avouer que c'est la pierre d'achoppement dans ce métier. Pour ma part, je fonctionne essentiellement par relationnel, l'expérience dans le métier n'est pas un critère primordial, je privilégie souvent les qualités humaines.

La vente en immobilier est un métier très complet proche de celui de chef d'entreprise qui doit prendre en charge toutes les phases de son activité : prospection produit, recherche de clients, création de la publicité jusqu'à l'acte de vente. La personnalité du candidat doit avant tout pouvoir assumer cette polyvalence.



tion immobilière (carte T) et...67,9% de celles et ceux de la gestion immobilière (carte G). A noter que la proportion de femmes a sensiblement progressé, au cours des dernières années, tout particulièrement pour la gestion immobilière, puisqu'elle s'établissait respectivement à 58,9% et 63,9% en 1996 (source : enquête emploi INSEE).

Femmes de l'immobilier, êtes-vous proportionnellement aussi nombreuses, en tant que chef d'entreprise que votre représentation dans ces métiers pourrait le supposer ?

La réponse est négative : selon des sondages que nous avons effectués auprès des détenteurs de cartes professionnelles, vous ne représentez que 31% des détenteurs de carte T et 23% des détenteurs de carte G.

Pourquoi un tel décalage ?

Pour deux raisons. Vous êtes tout d'abord peu nombreuses à envisager créer ou reprendre une entreprise immobilière. Dans notre sondage, vous êtes moins d'un tiers à imaginer devenir chef d'entreprise...ou à l'être déjà. Ce taux est proche de celui de la dernière étude de l'INSEE sur la création d'entreprise qui montre que 30% des créateurs sont des femmes.

Une autre raison est que les créatrices s'appuient beaucoup plus souvent sur leur conjoint, pour mener à bien leur projet professionnel, que l'inverse : les statistiques ne peuvent montrer le rôle effectif de chaque conjoint dans la direction de l'entreprise immobilière.

Cécile, étudiante BTS Immobilier

Pourquoi avez-vous choisi la filière immobilière ?

« Avec un BAC économique et social et un DEUG de droit en poche, je cherchais une filière qui associerait ces matières. De plus, habitant à Versailles j'ai toujours été attirée par la pierre. »

Quel métier vous semble le plus intéressant pour vous à l'avenir ?

« Pour ma part le choix s'est fait naturellement, c'est vraiment la gérance qui est adaptée à ma personnalité. Ce métier est très complet car il requiert de nombreuses compétences juridiques et des qualités de gestionnaires. C'est aussi un métier riche de contacts, la fidélisation des clients passe par une relation de confiance avec le gérant. »

Que pensez-vous de votre formation ?

« A vrai dire je pense qu'il n'est pas logique que les métiers de la vente et de la gestion soient fondus dans la même formation ; ces métiers sont tellement différents ! De ce fait la formation est un peu trop vaste et le réel apprentissage se fait sur le terrain. »

Quel est la proportion de filles dans votre promotion ?

Une majorité de filles car les métiers de l'immobilier offre la promesse de situations à responsabilités et d'ascension sociale.



Maud Fontenoy : femme de l'immobilier et première femme au monde à avoir traversé l'Atlantique à la Rame !

Le 13 Juin dernier, Maud Fontenoy, 25 ans – responsable d'une agence immobilière dans le 12^{ème} arrondissement à Paris - s'apprête à parcourir la distance de 6700 Kms sur une embarcation de 6 mètres de long... Séquence admiration !

Pour une femme déterminée, Maud est de la trempe de celles qui n'ont pas froid aux yeux. Elle s'embarque (un vendredi 13 !) pour traverser l'atlantique à la rame.

Elle sera la première femme à réaliser cet exploit. Cette traversée, bien que minutieusement préparée avec l'aide de son parrain Gérard d'Aboville, lui a réservé bien des épreuves. Entre chaos météorologiques : 17 chavirages en 24h au centre d'une dépression avec des vents de 50 nœuds et avarie de son déssalinisateur, l'aventure

de Maud force l'admiration.

Seule et minuscule en plein océan atlantique, à trente centimètres de la surface de l'eau et confrontée à des situations extrêmement périlleuses, elle nous confie l'importance du soutien des nombreuses personnes qui ont suivi son aventure sur son site Internet (70.000 visiteurs).

Maud s'est découvert une force mentale insoupçonnée et encourage chacun(e) à aller au bout de son défi personnel. Elle avoue être aujourd'hui plus à l'écoute et vit encore plus passionnément chaque moment de sa vie.

Reviendra-t-elle à son métier de l'immobilier ? Sans doute pas tout de suite, elle n'a pas encore éteint sa soif d'aventures maritimes et se dit prête pour de nouveaux défis ...

En savoir plus : le site <http://maudfontenoy.free.fr> ou le récit de sa traversée dont la sortie est prévue au mois de mars 2004 aux éditions Robert Lafont.

Vous ne semblez pas non plus attirée par des responsabilités syndicales : moins de 10% des personnes intéressées recherchent de telles responsabilités : dans les instances professionnelles, on est, il est vrai, très loin d'attendre la parité entre hommes et femmes.

Une seule femme préside une organisation professionnelle, Mme Chantal Coste, présidente de l'UNIT. Sur les 24 représentants régionaux du SNPI, trois seulement sont des femmes.

Mais, après tout, responsabilité d'entreprise ou syndicale ne sont bien souvent qu'illusion de pouvoir. Comme l'expérience le montre, le pouvoir est bien souvent ailleurs, ce que confirme clairement notre sondage.

La première constatation forte est que, aujourd'hui, **être une femme est un avantage pour exercer, avec réussite, dans l'immobilier**. C'est du moins l'opinion manifestée par 82,3 % des professionnelles interrogées ! Plus précisément, si l'on peut noter que ce pourcentage n'est que de 58% pour les 45 ans et plus, les jeunes femmes de moins de 34 ans sont pratiquement unanimes à indiquer que c'est un avantage. Les premières ont souvent dû batailler pour imposer leur droit ; pour les plus jeunes, l'égalité de chance est devenu un acquis !

Corrélativement à cette première constatation, les personnes interrogées qui, rappelons-le, sont aussi bien négociatrices, assistantes, gestionnaires ou patronnes d'agence, ne sont que 37,8 % à préciser qu'il est difficile de concilier vie professionnelle et vie familiale. Il nous faut toutefois préciser que notre échantillon sur-représente, vraisemblablement, les couples mariés : il compte 3,1 fois plus de

femmes mariées que de femmes divorcées, alors qu'il y a eu, en France, en 2002, 288 000 mariages et 122 700 divorces, soit un ratio de 2,3 mariages pour un divorce.

“Être une femme est un avantage pour exercer, avec réussite dans l'immobilier”

Quelle que soit la vérité des chiffres, quel que soit également le statut familial de la personne interrogée, **les activités immobilières semblent bien compatibles avec la vie personnelle** et même, pour de nombreuses négociatrices, plutôt mieux adaptées que la plupart des autres professions, à l'exception de l'enseignement.

Les professionnelles se sentent-elles moins bien reconnues, ou moins bien payées que leurs collègues masculins ?

Là aussi notre enquête semble renvoyer aux images d'Épinal l'idée d'une professionnelle sous-payée (73% d'entre vous indiquent être payées équitablement) et 53,3 % se sentent reconnues à leur juste valeur.

Dans le cadre des questions ouvertes de notre enquête, les principales difficultés citées par les professionnelles sont l'insuffisance d'autorité (principalement pour les gestionnaires) ou de connaissances techniques (gestionnaires et négociatrices). Quant aux atouts cités par celles-ci, ils sont nombreux : diplomatie, sens de l'écoute, charisme, intuition, courage...

Les résultats de notre enquête montrent ainsi que les professionnelles de l'immobilier ont à peu près réalisé une révolution tranquille : dans un milieu longtemps réputé macho, ou technique, elles conquièrent une reconnaissance et une importance incontestable. **Les femmes sont incontestablement devenues l'avenir de l'homme de l'immobilier.**

Alain Silverston

<< L'INTUITION FÉMININE AU SERVICE DE L'IMMOBILIER >>

Dans le monde des affaires où l'on parle de schéma économique, de ratios, de statistiques, d'indices, de taux, il est une notion qui peut paraître totalement abstraite et qui peut pourtant s'avérer d'une redoutable efficacité, l'intuition, et dans ce domaine la femme n'a pas son égal.

C'est sans doute cette qualité innée qui m'a permis d'imaginer ce que personne n'avait osé concevoir tant l'idée pouvait paraître saugrenue.

En pleine période de crise de l'immobilier (1995) j'ai donné naissance à un petit bonhomme jaune et souriant prénommé ARTHUR qui symbolisait ma conviction qu'il convenait de réagir au pessimisme ambiant en adoptant une attitude résolument optimiste.

Il a suffi par la suite de partager cette idée avec de nombreux confrères pour créer le Réseau ARTHUR,

qui permet à l'agent immobilier de ne pas rester seul et isolé dans son agence sans pour autant perdre ce qu'il doit considérer comme le bien le plus cher qui soit : sa liberté.

Mon intuition m'a tout naturellement amenée à concevoir un réseau d'agents immobiliers qui met en avant des valeurs particulièrement chères à "ma vision très féminine" de l'univers impitoyable des affaires : simplicité, convivialité, optimisme, sourire, indépendance, autonomie professionnelle.

Dans ce monde où l'incertitude prédomine la femme est souvent celle qui rassure, qui conforte, qui tempère, qui relativise en peu de mots celle en qui on peut avoir confiance.

Évolutions technologiques, Internet, logiciels, certes mais aussi proximité, relationnel, convivialité, écoute autant de qualités humaines dont la femme est naturellement dotée et qui sont des armes redoutables lorsqu'elles sont mises au service de l'immobilier.

Christine POIRIER
Créatrice du Réseau Arthur



Aquitaine, Capitale régionale de l'innovation immobilière

L'Aquitaine qui n'est que la septième région de France, par sa population, a vu naître et se développer, au cours des dernières années, le plus grand nombre d'innovations immobilières :

- Le premier réseau succursaliste de France fondé et dirigé par une femme (Cabinet Bedin),
- la première société succursaliste de France (La Bourse de l'Immobilier),

- le premier réseau d'agences immobilières à honoraires - discount - (4% Immobilier),
- l'une des toutes premières sociétés d'administration de biens (Lamy),
- le cabinet Foncia, de Bordeaux qui, après rachat, donna son nom au premier administrateur de biens coté en bourse,
- les réseaux ORPI et Laforêt Immobilier, très présents dans la région,
- le réseau de marchands de liste Hostia a été fondé par un bordelais,
- plusieurs autres succursalistes en

phase de développement (Aolix, Grisel),
- l'une des principales sociétés de formation professionnelle (Multiscore).

Qu'est-ce qui donne ce dynamisme ? L'étendue de la région et sa forte ouverture à l'international ? La qualité de son terroir ? Ses productions viticoles et agricoles ? L'imagination de ses formateurs ?

Merci de nous faire part de vos remarques et réflexions.

MOYENNE DES PRIX CONSTATEE A LA MISE EN VENTE

VENTES APPARTEMENTS

VILLE	Prix moyen au m ² en € déc. 2003	VILLE	Prix moyen au m ² en € déc. 2003	VILLE	Prix moyen au m ² en € déc. 2003	VILLE	Prix moyen au m ² en € déc. 2003	VILLE	Prix moyen au m ² en € déc. 2003	VILLE	Prix moyen au m ² en € déc. 2003
BORDEAUX	1 979.25	Lyon 69003	2 100.04	77	1 896.79	Paris 1er	6 676.79	Paris 6ème	6 663.01	Paris 6ème	5 478.31
CANNES	3955.39	Lyon 69004	2 560.56	78	2 599.64	Paris 2ème	5 162.95	Paris 6ème	5 097.90	Paris 6ème	6 475.04
NICE	3255.41	Lyon 69005	2 382.89	81	2 094.35	Paris 3ème	5 607.79	Paris 6ème	4 426.29	Paris 6ème	5 459.74
TOULOUSE	2038.72	Lyon 69006	2 554.59	82	3 645.47	Paris 4ème	7 056.31	Paris 6ème	4 802.17	Paris 6ème	4 567.93
MONTPELLIER	2248.40	Lyon 69007	2 220.44	83	2 160.30	Paris 5ème	6 723.21	Paris 6ème	4 641.25	Paris 6ème	3 856.70
Lyon 69001	2 471.77	Lyon 69008	2 158.21	94	2 749.75	Paris 6ème	8 102.38	Paris 6ème	4 794.01	Paris 6ème	3 854.37
Lyon 69002	2 495.22	Lyon 69009	1 978.37	95	2 100.00	Paris 7ème	7 920.18	Paris 6ème	5 427.20	BAROMETRE SoLoop	



Vous souhaitez multiplier vos chances de succès...

...Choisissez une marque de référence !

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

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



Tout l'immobilier est dans Laforêt

Métier

F.I.P.F

Le fichier commun des professionnels immobiliers verra-t-il le jour en 2004 ?



C'est très certainement parce qu'ils travaillent ensemble et se partagent tous les mandats de vente (essentiellement co-exclusifs) que les agents immobiliers américains ont près de 90% de part de marché,

tandis que les ventes réalisées par d'autres intermédiaires (avocats, promoteurs immobiliers) ou de particulier à particulier (FSBO) stagnent. C'est également pour cette raison qu'ils peuvent rejeter les « nouveaux venus » qui ne respectent pas les « règles » de commissionnement (6% est le taux de commission usuel), donc empêcher les « discounteurs » d'occuper le terrain. Deux d'entre eux, qui étaient boycottés par leurs confrères, viennent ainsi de renoncer à leur avantage en alignant leur taux de commission sur les pra-

tiques locales. La création en 2003 du **Fichier Immobilier des Professionnels français** (FIPF) vise à fédérer enfin l'offre immobilière. Il a été fondé par sept structures : SNPI, CNAB, SOCAF, ORPI, Century 21, Laforêt Immobilier, ERA.

De son côté, la FNAIM mène son propre projet, et cherche à créer le SIA (Service Inter Agences) sur le modèle du MLS nord-américain (appelé d'ailleurs SIA au Québec). Elle a fait créer un logiciel, appelé IRIS, destiné à servir de passerelle avec les différents logiciels utilisés.

LES BREVES DU PROF. MILLET

Délégation de mandat de vente

Auparavant les inter-cabinets étaient avant tout une pratique de collaboration en confiance peu souvent matérialisée par un écrit.

La pratique croissante d'inter-cabinets notamment depuis le développement des réseaux immobiliers a rendu nécessaire la création d'un nouveau document (référéncé n° 793 chez Tissot) avec notamment la rubrique « étendue de la mission » rappelant les obligations et pouvoirs du délégant transmis au délégué.

Prof. Millet

Fiscalité immobilière simplifiée

A partir du 1er Janvier 2004, le taux unique de 16% s'appliquera aux plus-values immobilières, taux auquel s'ajouteront 10% de prélèvements sociaux. Le paiement sera à effectuer au moment de la vente. L'exonération se fera au bout de 15 ans au lieu de 22 ans, par application d'un abattement de 10% par an, au-delà de la 5ème année de détention.

Pour une bonne nouvelle, c'est une bonne nouvelle !

Prof. Millet

APPRO SERVICE

Département Hygiène et Assainissement de collectivité

48 bis rue Delerue - 94100 SAINT MAUR

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

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

SERVICE D'URGENCE DEGORGEMENT

7 jours sur 7 - 24 heures sur 24

☎ : 01 48 83 45 37

Suite

Mesures de Robien

Le décret d'application de la loi « de Robien » concernant la réhabilitation des logements anciens est paru le 19 décembre (décret n° 2003-1219)

Le logement réhabilité doit être décent ; il ne doit comporter aucun des éléments suivants : garde-corps, rambardes, rampes de balcon ou de terrasse dangereux ; présence de plomb dans les peintures ou de matériaux dégradés contenant de l'amiante ; sécurité électrique ou gaz non assurée ; absence de confort minimal ou installations sanitaires défectueuses, insuffisance des ventilations et ouvertures. Sont également précisés les conditions en matière de sécurité électrique et gaz, ainsi que les normes minimales d'isolation, notamment pour les logements situés sous les

combles, et de performance thermique des vitrages et ouvertures.

Pour pouvoir bénéficier de l'avantage fiscal « de Robien », le contribuable devra faire établir un état descriptif avant la réalisation des travaux, puis à leur issue, pour confirmer que le logement réhabilité respecte les conditions du décret.

Les états descriptifs doivent être établis par un technicien qualifié, indépendant des parties concernées par l'opération (agent immobilier ou entreprise de travaux).

Le décret confirme enfin les plafonds de loyers mensuels à respecter, soit 14,4 euro le m² en zone A, 9,4 euro le m² en zone B et 6,8 euro le m² en zone C. Rappelons que le bénéfice de la loi « de Robien » n'est soumis à aucun plafond de ressources.

M. YVES FOURMAY 21, RUE SAINTS DUMONT - 38000 GRENOBLE
 ANNONCE PARUE SUR : Direct France
 Code Postal : 38000 Ville : GRENOBLE Prix : 230 000 Euros
 Appartement 6 pièces 130m² à GRENOBLE (38) (1 508 701 Francs)
 Appartement Surface : 130m² Nombre de pièces : 6
 PERS. AGE VO ILE VERTI
 CONTACTER : 04 78 42 52 01
 M. MICHEL CHALON 30, CHEMIN DE HAÏAGE - 38000 GRENOBLE
 ANNONCE PARUE SUR : Bonjour

Code Postal : 20209 Ville : Brest Prix : 96 000 Euros
 (829 710 Francs)
 Surface : 44m² Nombre de pièces : 3
 ANNONCE PARUE SUR : Direct France
 Code Postal : 75015 Ville : PARIS Prix : 213 000
 3 pièces 50 m² Surface : 50 m² Nombre de pièces : 3
 Appartement
 CONTACTER : 01 45 72 92 00
 PLONGET 2 De Particulier

Votre pige complète

dès 09h30

Années exclusivement des particuliers

- Sur votre zone géographique
- Sur votre e-mail ou votre fax
- Sélectionnées sur plus de 50 supports (nationaux, régionaux, spécialisés, gratuits...)
- Indication des changements de prix
- Indication de l'adresse du vendeur (lorsque disponible)
- Faite à usage flexible intégrable dans Excel ou dans Périole

Bénéficiez d'1 mois d'essai gratuit en appelant le :

01.45.72.92.00

Ou connectez vous sur le site
www.directannonces.com/rdp-info

directannonces

**Amiante • Loi Carrez
Gaz • Etat des lieux • Plomb
Termites • Logement décent**

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

AGENDA
 Certicateur Immobilier
 1^{er} réseau national d'experts

N° Vert 0 800 EXPERT
 (0 800 397 378)
www.agendaexpertises.fr

Chaque membre du réseau Agenda est juridiquement et financièrement indépendant.

INTERNET, LES ATTENTES DES ACQUEREURS

La vague Internet continue de gagner du terrain : les internautes, de plus en plus nombreux trouvent leurs marques ...

L'immobilier est un des services favoris des internautes, c'est ce que révèle une enquête du Journal du Net. Sur 800 habitués du Web, 59% consultent régulièrement des sites immobiliers. Il ne s'agit pas nécessairement d'une recherche active, la consultation se borne parfois à exercer une veille sur le secteur.

Quelques conseils pour tirer votre épingle du jeu :

1- Soignez et actualisez le contenu : si les internautes sont globalement satisfaits de l'ergonomie de la recherche, il n'en va pas de même pour la fraîcheur des annonces : 53% des personnes la jugent insuffisante. Les internautes sont friands d'informations complémentaires, 68% recherchent des informations sur les prix de marché et 53% attendent des rubriques pratiques et juridiques. Evitez les parcours du combattant pour arriver aux annonces ; à proscrire également les annonces incomplètes et sans photo. Enfin ne multi-

pliez pas les images lourdes ou les animations inutiles ... la sobriété reste une valeur sûre !

2- Le référencement : votre site est comme une goutte d'eau dans la mer ! Deux pistes pour sortir de l'anonymat : communiquez les coordonnées de votre site auprès de vos clients, prospects, amis et relations, et, en parallèle, entamez un référencement dans les moteurs de recherche. Lorsqu'ils cherchent un site d'annonces 86% des internautes utilisent un moteur de recherche tandis que 93% tapent directement une adresse connue ...

3- Fidélisez l'internaute : proposez des alertes email et diffusez une newsletter ; ce sont des outils incontournables pour instaurer une relation durable.

L'efficacité d'un site s'évalue dans le temps. Mesurez si possible le nombre de visiteurs et évaluez les contacts en agence ; la motivation de l'équipe n'en sera que plus grande de promouvoir le site et d'en soigner le contenu. Enfin sachez que 90% des personnes interrogées indiquent qu'elles utiliseront Internet lors de leur future recherche immobilière.

L'ACTU DU WEB



www.homeres.com
Centrale de réservation en ligne, pour les professionnels de la location saisonnière



www.immocnab.com
Le nouveau site de la CNAB



www.explorimmo.com
Un relookage complet pour le site du groupe Publiprint / Le Figaro

Immo Flash

**4 pages A4
quadrichromie,
20 000 exemplaires***

1 142€ HT**

(Soit 0,057 Euros / 0,37 Frs par exemplaire)

* Quantité minimale, 29 Euros HT le 1000 supplémentaire.

** Suivant maquettes à disposition, hors frais de livraison, pour un engagement minimal de 3 parutions par an.

- ✓ Réalisez en semi-automatique votre propre journal.
- ✓ Assurez la promotion de vos biens à vendre et non ceux de vos concurrents.
- ✓ Développez votre notoriété en communiquant sous votre propre enseigne.
- ✓ Dotez vous d'un véritable outil de prospection sur votre zone de chalandise pour convaincre les vendeurs sur vos offres de services.
- ✓ Réduisez au maximum le délai de publication.
- ✓ Recevez votre journal sous 4 à 5 jours.
- ✓ Optimisez vos investissements publicitaires.



Renseignements et documentation :

02 97 52 78 70

1, avenue de Kerlois - 56342 CARNAC
Tél : 02 97 52 78 70 - Fax : 02 97 52 03 18
E-mail : contact@immo-flash.com

EPSON IMMO
Solutions

Les Offres
EPSONISSIMES
Spéciales Immobilier.

Impossible de
passer à côté...

Offre EPSONISSIME Spéciale IMMO n°1 :

EPSON AcuLaser C900

à partir de **529€^{HT*}**

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

L'ACHETER
Qualité/prix

**PC
EXPERT**
la presse de la
MÉTIER
Comparatif
juin 2003



et pour **1€** de plus



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



OU, au choix,
Bénéficiez de 6 mois
d'abonnement à
PERICLES Transaction***
le n°1 des logiciels de
transaction immobilière.

Découvrez toutes les Offres
EPSONISSIMES Spéciales Immobilier :
EPSON INFORMATION
0 892 899 999
www.epson.fr/pme/immo



EPSON est une marque déposée de Seiko Epson Corp. Tous droits réservés. Les autres marques et noms de produits sont la propriété de leurs respectifs détenteurs. Les prix sont indiqués en TTC. Les prix sont susceptibles de varier sans préavis. Les prix sont indiqués en TTC. Les prix sont susceptibles de varier sans préavis. Les prix sont indiqués en TTC. Les prix sont susceptibles de varier sans préavis.

QUI VOUS COMPREND MIEUX QU'EPSON ?

EPSON®

Agenda, Petites annonces

AGENDA

▶ Le 27 & 28 Janvier

Journées professionnelles de la Fédération Nationale des Promoteurs - Constructeurs (FNPC)
Paris, Hôtel Méridien, Porte Maillot

▶ Du 28 au 30 Janvier

Salon des Entrepreneurs
Paris, Palais des congrès

▶ Du 20 au 22 Février

Salon de l'Habitat et de l'Environnement
Le Touquet

▶ Du 23 au 26 Février

Coldwell Banker International Conference
Las Vegas

▶ Du 26 au 29 Février

ERA International Conference
Las Vegas

▶ Du 27 au 29 Février

Tourisme
Nantes, palais de la Beaujoire

▶ Du 27 au 29 Février

Vivre et Habiter
Saint-Malo, palais Duguay-Trouin

▶ Du 1er au 4 Mars

Convention Internationale Century 21
Las Vegas

▶ Du 5 au 7 Mars

Immobilier Toulouse
Parc des expositions

▶ Du 5 au 7 Mars

Maison Passion
Saint-Etienne, Parc expo

▶ Du 9 au 12 Mars

Marché International des Professions Immobilières (MIPIM)
Cannes, Palais des Festivals

▶ Du 11 au 14 Mars

Mondial du Tourisme
Paris, Porte de Versailles

▶ Du 12 au 14 Mars

Habitat et Investissement Immobilier
Le Mans, Centre des expositions

▶ Du 12 au 15 Mars

Immobilier Lyon-Rhône-Alpes
Palais des congrès

▶ Du 12 au 15 Mars

Habitat
Chalon / Saone, parc des expos

▶ Du 12 au 15 Mars

Tendance Habitat
Lille, Grand Palais

▶ Du 19 au 22 Mars

Franchise Expo
Paris, palais des congrès, Porte Maillot

▶ Du 25 au 28 Mars

Immobilier Paris
Paris, Palais des congrès

PETITES ANNONCES

Professionnels
de l'immobilier

**PASSEZ
GRATUITEMENT
VOS PETITES
ANNONCES**

sur le site du Journal de l'Agence :

www.journaldelagence.com

rubrique Petites annonces.

C.B.I

Benoit TROUBAT

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

CBI TROUBAT

1, Place des Carmes
84000 AVIGNON

Tél : **04.90.16.94.84** et/ou
06.11.46.34.92

Fax : 04.32.74.15.03

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

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

*Professionnel depuis 1967
Expert depuis 1992*

A VOTRE SERVICE

2004, c'est l'année :

- de l'extension de l'Europe,
- de la Coupe d'Europe de Football,
- des Jeux Olympiques d'Athènes.

Etes-vous prêt à l'international ?

SilverVision

*Vous conseille pour votre
développement international
et vous souhaite une excellente
année 2004.*

www.asilvervision.com

al@silvervision.com

☎ : **0683847109**

loCAPPack[®]

**Garanties
investisseurs**

- Garantie des loyers impayés
- Détériorations immobilières
- Protection juridique du bailleur
- Vacance locative
- Multirisque habitation - PNO individuelle
- Garantie revente (Dispositifs Besson - De Robien)

Toutes nos offres sont personnalisées, n'hésitez pas à nous contacter.

*CAPIM SA Société de Courtage d'Assurances
des Professions Immobilières,
146 rue Galliéni, 92514 Boulogne Billancourt cedex.
Tél. : 01 41 86 06 26 - Fax : 01 41 86 06 10
E-mail : info@capim.fr*



L'Informatique et l'internet au service de l'immobilier



Périclès

Transaction

&

HomeRésa

Locations

Saisonniers

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

Plus de 10.000 utilisateurs

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

HomeRésa 90 €ht/mois** : Application en mode ASP, tous les outils pour gérer son parc de locations saisonnières, comptabilité intégrée, accès propriétaires, couplage de l'application à une plateforme de réservation sur Internet : www.homeresa.com, site Agence et portails partenaires.

* Par agence pour un nombre de postes illimités

** Pour le premier poste et 20 €ht par poste supplémentaire

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

I2S Informatique - 29 Quai Aulagnier 92601 Asnières-sur-Seine - cedex
Tél : 01 41 32 57 00 - Fax : 01 41 32 57 01