

Le Journal de **l'Agence**

L'information pratique des professions immobilières

#05

**La France,
championne du monde
de la copropriété**

**Les fichiers communs,
on y est presque !**



A 100% pour vous !

- ✓ Diffusion d'annonces immobilières
- ✓ Création de sites
- ✓ Référencement
- ✓ Campagnes publicitaires Internet



**Médias et Services exclusivement réservés
aux Professionnels de l'Immobilier**



Edito

Ca y est ! Vous le tenez, le numéro 5 du Journal de l'Agence. Et nous le « tenons » aussi notre nouveau pari.

Comme annoncé dans le numéro précédent, la reconnaissance que vous nous accordez nous donne....de la bouteille : nous passons en effet à 32 pages avec une partie spécifique ADB.

Et nous avons beaucoup travaillé pour vous apporter un numéro de qualité bâti autour de trois dossiers d'actualité :

Les fichiers communs d'agents immobiliers en France : FFIP, SIA, MLS, bourses de l'immobilier. Où va-t-on ? Qui fait quoi ?

Dossier législation : où en est-on du statut d'agent commercial ? Est-il condamné ? Pas du tout, écrit Richard Bellanger, d'Eric Mey Développement. Mais s'il l'était, il resterait toujours le portage salarial !

Dossier Administration de Biens : la France Championne du Monde de la Copropriété. Il ne s'agit pas d'une apologie de la concentration. Juste de la description d'un fait. L'article inclut notamment un classement des 20 plus importantes marques d'administration de biens.

A propos de classement, nous avons actualisé le classement des 50 premiers groupes immobiliers français qui compte pas mal de changements par rapport à celui que nous avons publié avec le numéro 1.

Vous trouverez, comme toujours, news, nominations, trucs pour stimuler les équipes, notamment un article juridique consacré à l'intéressement et l'épargne salariale.

Et puis, comme nous recevons de plus en plus de courrier, vous en trouverez des exemples ainsi que nos petites annonces gratuites.

Voilà, je ne vous ai rien caché. Et puisque je vous écris en ce début d'année, permettez-moi, au nom de toute l'équipe de l'Agence, de vous souhaiter une nouvelle grande année 2005.

Bien cordialement,

Alain Silverston
Rédacteur en Chef
asilverston@journaldelagence.com

sommaire

- 05 ACTUALITÉ** Les news de l'immobilier
Etudes - Nominations - Nouveautés : livres, sites, services... - Le classement des 50 premiers groupes immobiliers français.
- 08 FICHIERS COMMUNS**
On y est presque... (partie 2)
FFIP, SIA, MLS, Bourses de l'immobilier.
Où va-t-on? Qui fait quoi?
- 12 ACTIONS COMMERCIALES**
L'intéressement et l'épargne salariale :
quelle incitation pour vos commerciaux?
- 14 TEMOIGNAGE**
LA RESIDENCE ouvre LE SAFARI, le premier hypermarché de l'immobilier sur 2000m².
- 16 LES CAHIERS DE L'ADB** La France Championne du Monde de la Copropriété et un classement des 20 plus importantes marques d'administration de biens.
- 24 LEGISLATION** Où en est-t-on du statut de l'agent commercial ?
- 26 TECHNOLOGIE ET INTERNET** Les vidéos ou visites panoramiques pour animer vos annonces.
- 28 LE COURRIER DES LECTEURS**
- 30 AGENDA ET PETITES ANNONCES**

JDA Editions - 17 rue de Choiseul - 75002 PARIS

Contact : info@journaldelagence.com

Directeur : Yves MACE - Assistante : Sandrine Prete

Directeur de la rédaction : Alain Silverston

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

Imprimerie : Atlantique Graphic

Crédit photos : www.mon-immeuble.com

Publicité : idadhan@journaldelagence.com

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

Vous pouvez vous abonner au
Journal de l'Agence par internet sur le site

www.journaldelagence.com

ET SI POUR UNE FOIS UN RÉSEAU IMMOBILIER
VOUS PARLAIT D'ABORD D'ARGENT...

**200 € HT
PAR MOIS**

POUR :

- Une exclusivité territoriale
- De l'Intercabinet
- Du conseil en marketing et communication
- Du conseil en management
- Des outils de communication performants
- Des professionnels de la formation
- Des économies d'échelles
- Un site internet national
- Des rencontres régionales

SANS :

Droits d'entrée...
Royalties à reverser sur votre CA...
Perte d'identité...
Perte de votre indépendance...

...ET SI EN PLUS ON VOUS PROPOSAIT DE...

**...PARTAGER AVEC 450 AUTRES AGENTS IMMOBILIERS, UNE VALEUR HUMAINE
INDISPENSABLE AUJOURD'HUI DANS NOTRE ÉCONOMIE DE MARCHÉ : L'OPTIMISME,
RÈGLE DÉONTOLOGIQUE N° 1 DE NOTRE RÉSEAU.**



contactez-nous au **04 93 85 91 91**
ou par mail : devenirmembre@arthurimmo.com

Plus de 450 agences
en France

National

Colette Coste, présidente de l'UNIT, appelle de ses vœux à l'institutionnalisation de l'intersyndicale des professions de l'immobilier : elle propose la création du Conseil Supérieur de l'Immobilier.

Le Journal de l'Agence 25/10/05
www.journaldelagence.com/displayarticle72.html

Le CSAB souhaite la création d'un « Monsieur Diagnostic et Sécurité des Immeubles » au Ministère Délégué au Logement et à la Ville.

<http://www.journaldelagence.com/displayarticle103.html>

Lors du 58ème Congrès de la FNAIM, Marc-Philippe Daubresse, le Ministre Délégué a fait de nombreuses annonces concernant l'évolution de la Loi Hoguet qui devraient être apportées dans un décret d'application en attente de parution - La validité de la carte professionnelle sera portée à 10 ans,

- Le registre des mandats pourra être tenu par voie informatique,

- Les agents immobiliers pourront recevoir des paiements par carte bancaire.

Après un septennat passé à la tête du réseau de coopérateurs IMOgroup, dont il fût l'un des membres fondateurs, **Michel DELGADO, non sans une pointe d'émotion, passe le flambeau à Patrick LAVENIR (44ans).**

L'année 2004 restera pour Michel DELGADO une année charnière, non seulement par la nomination de Patrick LAVENIR son successeur, mais par l'embauche d'un responsable du développement **Pierre VERDIER.** Le changement de siège social désormais à LYON, et l'augmentation du nombre d'agences, font partie des projets 2005 qui seront présentés lors de la **Convention nationale des 27 et 28 janvier.**

International

Corenet Global, l'organisation internationale de l'immobilier commerciale et professionnel, a décidé de ne pas renouveler les conventions liant cette organisation avec les Chapitres français, allemands, du Benelux et du Royaume-Uni. Le communiqué de presse expliquant les raisons du divorce est publié sur le site du Journal de l'Agence :

www.journaldelagence.com/displayarticle104.html

Fusion des deux organisations d'agents immobiliers en Allemagne. L'IVD (Immobilien Verband Deutschland) est le nom du nouveau syndicat ne de la fusion du RDM et du VDM.

Ces deux syndicats, dont les rivalités ont longtemps été accentuées par des problèmes de personnes ont fait voter, par l'ensemble de leurs adhérents, le principe de la fusion, acquise à près de 90% des voix. La nouvelle entité comptera 8 000

adhérents, ce qui la placera parmi les toutes premières organisations immobilières européennes.

Lamy SA a décidé de rejoindre RELO®, la première organisation mondiale de relocations.

Créé, à l'origine, par des agents immobiliers nord-américains indépendants de toute franchise et désireux de développer des ventes en inter cabinets, RELO® regroupe, à présent 700 sociétés, 4 500 agences et près de 100 000 négociateurs. Par le nombre de ventes, RELO® est numéro 1 aux Etats-Unis. Elle a commencé à développer des partenariats en Europe en 2002 et devrait s'implanter notamment en Allemagne et aux Pays-Bas en 2005.

Lamy SA compte 80 agences en France et était précédemment affilié Sotheby's.



Retrouvez notre revue de presse hebdomadaire sur :
www.journaldelagence.com

Nominations

Catherine Rousselet a été nommée déléguée générale du Conseil Supérieur de l'Administration de Biens (CSAB, 35, rue de Washington, Paris 8ème).

Henry Gast, PDG de Comadim (groupe BNP Paribas) est devenu Président de Fiabci France, en remplacement de Jérôme Dauchez. Rappelons que la FIABCI (Fédération Internationale des Administrateurs de Biens et des Conseils Immobiliers) a été créée conjointement par la FNAIM et la CNAB pour développer les relations internationales entre professionnels immobiliers. Le siège international de Fiabci est situé à Paris, 23, avenue

Bosquet, 75007 Paris) également siège du chapitre français.

Claude Jeannerot, président du Conseil General du Doubs, est devenu le nouveau président de l'ANIL (Agence Nationale pour l'Information Logement).

Christian Louis-Victor, président de l'UNCMI (Union Nationale des Constructeurs de Maisons Individuelles) a été élu président de la CNAPI, structure qui rassemble 5 structures professionnelles : l'ASPIM (Association Professionnelle des SCPI), la CNAB, la FNAIM, la FNPC (Fédération Nationale des Promoteurs Constructeurs) et l'UNCMI.

Classement des 50 premiers réseaux immobiliers français

| Nom de l'agence | nbre d'agences | Nom de l'agence | nbre d'agences | Nom de l'agence | nbre d'agences |
|------------------------|----------------|--------------------------|----------------|---------------------|----------------|
| ORPI | 1112 | B I Dijon | 46 | Fidef | 20 |
| Century 21 | 765 | Transaxia | 43 | CPH | 20 |
| Laforêt Immobilier | 550 | Agences Réunies | 36 | Immobilier Bragato | 18 |
| Arthur l'Optimiste | 400 | Coldwell Banker | 34 | Elzeard | 17 |
| Guy Hocquet | 365 | Cabinet Bedin | 32 | DTZ Jean Thouard | 17 |
| L'Adresse | 300 | Arcadim | 31 | Loiselet-Daigremont | 16 |
| ERA | 270 | TOZI | 30 | 4807 Immobilier | 16 |
| Foncia | 210 | Arthur Loyd | 28 | Initia | 16 |
| Gestrim | 170 | Michel Simond | 28 | Abithea | 16 |
| Urbania | 148 | Sergic | 25 | Abrinor Debeunne | 16 |
| Bourse de l'Immobilier | 127 | Immovac | 25 | | |
| Groupe EMD (Le Tuc) | 105 | Noblino | 25 | | |
| Immo de France (CIF) | 100 | Maaf Immobilier | 24 | | |
| Keops | 99 | AFEDIM (Crédit Mutuel) | 24 | | |
| Imogroup | 85 | Equuleus | 23 | | |
| Lamy | 85 | Imm-Nord | 22 | | |
| Cimm-Immobilier | 83 | Atis-Real August Thouard | 21 | | |
| Avis | 80 | GFF | 21 | | |
| 4% Immobilier | 80 | Aelix | 21 | | |
| Logeka | 70 | Hestia | 20 | | |

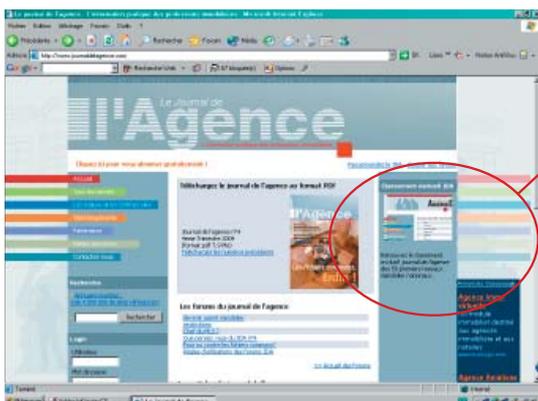
Rappelons que ce classement provient exclusivement des données déclaratives des différents groupes et réseaux.

En un an, la concentration semble s'être accrue, puisque les 50 premiers représentent au total près de 5900 agences, contre un peu plus de 5000, il y a un an.

Pas de changement majeur dans le «hit-parade», hormis la nouvelle progression de Guy-Hoquet L'Immobilier au 5ème rang.

Enfin, on note l'irruption, dans ce classement, de quatre «nouveaux réseaux» :

TO21, Afedim (Crédit Mutuel), Aelix, Abrinor Debeunne.



Retrouvez le Classement exclusif du JDA sur : www.journaldelagence.com

Et l'International, vous y pensez?

- pour développer des inter-cabinets,
- pour vendre vos propriétés haut de gamme,
- pour y prendre ce qu'il y a de meilleur,
- pour les innovations.

Parce que 20% des ventes se font à l'international !

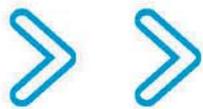
SVI, vos consultants internationaux.

Contact : 06 83 84 71 09
Email : contact@svi-inc.com

SVI



International real estate consultants
 Consultants immobiliers internationaux
 Paris – Londres – Floride – New York
 Californie



Le premier bouquet immobilier c'est 3 fois plus de visibilité



123 immo
.com

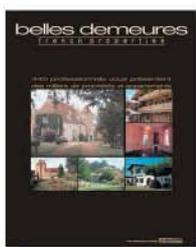
A VENDRE.fr
A LOUER.fr
TOUT L'IMMOBILIER PARIS-ILE-DE-FRANCE

lesiteimmobilier.com

Un abonnement = 3 sites



Le Groupe Belles Demeures & A Vendre A Louer, c'est aussi :



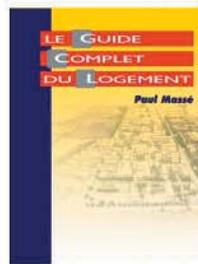
Le magazine référence des biens de charme et de caractère



La référence de l'immobilier en Ile-de-France



Le spécialiste de la location vacances sur toute la France



La 16e édition. Financement, juridique, la bible de l'immobilier. Sortie MARS 2005



Le seul mensuel consacré aux transactions immobilières sur toute la France



Le gratuit de votre quartier parisien et Ile-de-France

N'hésitez pas à nous contacter par téléphone 01.56.77.56.77 ou par fax 01.56.77.56.70



Demande d'information

62/64 rue de Javel - 75015 Paris - E-mail : jean.pacra@avendrealouer.fr

Agence :

Contact :

Adresse :

Mail :

Fichiers communs, on y est presque !

FFIP, SIA, MLS, Bourses de l'immobilier. Où va-t-on? Qui fait quoi ?



Nous avons évoqué dans notre dossier précédent (Journal de l'Agence n°4, téléchargeable sur www.journaldelagence.com) les origines et les finalités des fichiers communs immobiliers créés par les associations locales d'agents immobiliers, en Amérique du Nord :

- favoriser la création de fichiers quasi-exhaustifs de biens immobiliers, afin notamment d'estimer, dans les meilleures conditions, les biens à vendre,
- généraliser la pratique de mandats de vente co-exclusifs (exclusivité partagée entre les membres de l'association locale de professionnels immobiliers),
- maintenir et développer la nécessité d'utiliser les services d'un professionnel immobilier et leur assurer une plus grande part de marché.

Nous avons présenté les problèmes actuels que rencontrent les MLS, souvent de petite taille, face à des agents immobiliers (brokers) s'étant regroupés et constituant parfois des

groupes nationaux très puissants (NRT, HomeServices...).

Nous avons également évoqué les questions que pose Internet et nous avons ouvert le débat :

« A qui doit profiter la constitution de fichiers communs » ?

A tous les professionnels ?

Aux petits agents immobiliers qui pourront vendre des biens qui auront été mis en vente auprès de grandes marques immobilières ?

Aux éditeurs de logiciels ?

Aux consommateurs ?

Le débat, interactif sur le forum de notre site internet, a reçu de nombreux témoignages et suggestions que vous pourrez y trouver.

Il est en effet grand temps de passer maintenant à l'actualité des fichiers communs immobiliers français !

Les fichiers communs de biens immobiliers en France :

**une idée neuve...
vieille de près de
50 ans !**

Différentes Chambres régionales de la FNAIM ont en effet créé, à cette époque, des réunions mensuelles ou bimensuelles au cours desquelles des fiches descriptives de biens immobiliers étaient présentées par des agents immobiliers souhaitant vendre des affaires avec le concours de leurs collègues. A la maison de l'immobilier, avenue de Villiers, siège de la Chambre parisienne de la FNAIM, on faisait fréquemment des affaires autour du buffet !

Peu après, et toujours dans la mouvance de la FNAIM, se sont créés, d'abord en région parisienne, puis un peu partout en France, des Organisations de Professionnels Immobiliers (ORPI) dont l'objectif était de développer les ventes en inter-cabinets avec des mandats exclusifs. Constitués en GIE, les ORPI, première marque immobilière nationale, ont très vite représenté une référence, une image de qualité (quelquefois vigoureusement contestée par leurs compétiteurs) ainsi...qu'un état dans l'état pour la FNAIM et ses permanents !

Dès le milieu des années 80, ORPI fut le premier réseau à informatiser ses mandats, avec le concours de l'UCB et de l'Atelier Télématique (de feu la Compagnie Bancaire, cf. www.atelier.fr) entraînant celle des organisations professionnelles puis, plus tard, celle des réseaux immobiliers.

Durant les années 90, la volonté de travailler ensemble a été éclipsée par la dure concurrence à laquelle se livrèrent les réseaux pour conquérir leurs parts de marché. Mais, en dépit d'une amélioration incontestable de la qualité des prestations offertes, la part de marché des professionnels est restée voisine de 45%.

Avec la révolution internet, plusieurs projets de création de fichiers communs nationaux ont été préparés, notamment HomeVillage, mais ont sombrés, avec nombre de projets internet.

Parallèlement, les bourses immobilières locales (cf. article sur la Bourse Immobilière de Dijon, dans le JDA n°4) se sont multipliées, bien souvent indépendamment des états-majors.



Un exemple de groupement d'agences immobilières : Les Agences Réunies (GIE regroupant 36 agences à Paris et proche banlieue).

Le GIE Agences Réunies poursuit les objectifs suivants :

- **réaliser des économies d'échelle**, mettre en place des partenariats avec les fournisseurs et divers organismes liés à notre activité (actuellement partenariat financier avec le Crédit Agricole).
- **mettre en commun des moyens** pour lancer des actions commerciales communes (journal Agences Réunies, site internet commun, participation au salon de l'immobilier).
- **offrir à la clientèle des services exclusifs**. Sur un marché où il y a peu d'offres et beaucoup de demandes, il est légitime d'attendre de se reloger avant de mettre son bien en vente. Afin de faciliter cette double opération, AGENCES REUNIES a créé le «Club Achat-Revente». L'AGENCE REUNIE de proximité estime le bien, établit une fiche de recherche du bien que souhaite acheter le vendeur et, s'il l'autorise, diffuse sa recherche auprès du réseau AGENCES REUNIES. Cette recherche est traitée prioritairement. Dès sa concrétisation, l'AGENCE REUNIE apportera tous ses soins à vendre le bien dans les meilleurs délais. Ainsi est donnée la possibilité de coordonner au mieux des intérêts du vendeur les deux signatures de vente et d'achat et de supprimer le recours éventuel à un prêt relais. AGENCES REUNIES peut également garantir le prix de revente de tout bien faisant l'objet d'une transaction par son intermédiaire. Ainsi, l'acquéreur s'engage en toute sécurité : le prix de vente convenu correspond à la valeur du marché et, en cas de revente dans l'urgence, nous garantissons nos acquéreurs contre la perte financière (jusqu'à 20 % du prix d'acquisition, travaux et frais de Notaire compris) et nous garantissons les vices cachés sur une durée de 6 mois.
- **générer des inter-cabinets** : en moyenne 10 % du chiffre d'affaires est généré par des inter-cabinets ; la règle est le partage de commission entre l'agence ayant rentré le mandat et celle qui le vend ; 70-30 pour une simple indication d'un produit à vendre sur le secteur d'une autre agence.
- **échanger nos expériences et rester à l'écoute du marché**. Le nombre de mandats exclusifs est en augmentation du fait de l'appartenance à ce groupement. Un site intranet permet à chaque agence du GIE de proposer les biens de l'ensemble des agences et un système de recommandation a été mis en place. la mise en commun des produits est indispensable.

Le point sur les fichiers communs nationaux au 10 janvier 2005

C'est dans ce contexte que deux initiatives nationales ont été prises :

- création des SIA (Services Inter-Agences) à l'initiative de la FNAIM avec le concours opérationnel de la Société Imminence pour l'animation des bourses locales ;

- création du FFIP (Fichier Français Immobilier des Professionnels) à l'initiative de deux organisations professionnelles, la CNAB et le SNPI, et des deux premiers réseaux d'agences immobilières français, Century 21 et ORPI, avec le concours technique de la société Poliris.



La FNAIM a souhaité, dès 2003, favoriser le lancement de SIA locaux :

elle a offert à ses adhérents sa plate-forme SIA (sous ASP) avec une passerelle IRIS permettant l'accès à tous logiciels de transaction du marché, charge à chaque SSII d'assurer le développement nécessaire à la compatibilité. Une centaine de groupements FNAIM ont d'ores et déjà vu le jour.

La deuxième étape du SIA était de permettre l'ouverture aux non adhérents FNAIM dès lors qu'un SIA le souhaite :

c'est aujourd'hui chose faite, puisque la dernière Assemblée Générale de la FNAIM a approuvé l'ouverture des SIA à des non membres de la FNAIM.

La troisième étape est en cours :

l'expérience prouvant qu'il est parfois difficile de développer et structurer certains SIA de grande taille avec la seule

bonne volonté de ses membres, la FNAIM s'est rapprochée de la société Imminence, société créée par un agent immobilier niçois, Jean-Laurent Lepage.

La FNAIM a souhaité, dès 2003, favoriser le lancement de SIA locaux ;

La deuxième étape du SIA était de permettre l'ouverture aux non adhérents FNAIM dès lors qu'un SIA le souhaite ;

La troisième étape est en cours.

Cette dernière anime déjà des bourses immobilières sur les Alpes Maritimes et avec la Chambre FNAIM Paris Ile de France.

Elle pourra assurer la mise en place et la formation de structures régionales, quand le responsable du SIA en fait la demande.

Selon l'un des deux responsables du dossier à la FNAIM, Gilles Ricour de Bourgies, il n'y a plus d'obstacles à ce que la FNAIM devienne l'élément moteur des fichiers communs immobiliers.

De son côté, le FFIP a été créé par des professionnels pour des professionnels.

De type associatif, à but non lucratif, il est ouvert à toutes les organisations professionnelles et aux réseaux (mais non directement aux agences immobilières, sauf à être d'une taille significative) ainsi qu'aux Associations locales FFIP. Il fonctionne comme une tête de réseau, chargé notamment des règles de fonctionnement, de la gestion de l'informatique, de l'éthique et de l'animation des Associations régionales. Celles-ci devraient se constituer sur autant de secteurs qu'il y a de marchés immobiliers homogènes et distincts (soit, selon les initiateurs, plusieurs centaines). Elles sont ouvertes à tout professionnel local (membre ou non d'une structure adhérente au FFIP national), dès lors que le professionnel est accepté par ses collègues.

Le FFIP est présidé par Bernard Grech (président d'ORPI) et bénéficie de l'appui actif des différents réseaux membres.

L'objectif principal du FFIP est bien sur d'acroître la part de marché des professionnels et la proportion de mandats exclusifs.

A l'issue d'un appel d'offres, le FFIP a sélectionné comme prestataire technique la société Poliris qui assurera les passerelles entre les différents logiciels de ses différents membres ; le contrat a été signé le 1er décembre et le FFIP Aix-en Provence devrait être le premier mis en route. Quatre autres FFIP locaux devraient être lancés avant le printemps et sans doute une cinquantaine avant la fin de l'année.

Mais, à terme, les deux offres de MLS pourront-elles coexister ?

La question reste ouverte, car la cotisation simultanée aux deux fichiers risque d'être un handicap pour nombre d'agences immobilières.

On peut toutefois imaginer que les deux solutions techniques coexistent dans des régions distinctes, en fonction de la pénétration respective des acteurs de l'un ou l'autre projet.

Surtout, nous croyons savoir que les deux groupes vont chercher à multiplier les contacts :

- une concurrence féroce pénaliserait tout particulièrement les prestataires techniques (Imminence, Poliris) qui n'ont pas intérêt à jouer et à entretenir la division,
- l'idée de création d'un « Conseil Supérieur de l'Immobilier » fait son chemin : l'intersyndicale professionnelle a montré son utilité, notamment lors des révisions de la loi Hoguet ou de la Loi de 1965 sur la copropriété, et les pouvoirs publics l'appellerait de leurs vœux,
- la « guerre des chefs » s'est estompée, les deux « camps » se parlent et ils peuvent compter sur plusieurs missions de bons offices, notamment pour résoudre les problèmes informatiques.

Alain Silverston ■



**Les fichiers communs, on y est presque.
Formons un vœu pour 2005 !**

**Qu'ils soient mis en place avec succès, le plus largement possible !
Et que cela conduise à un raffermissement de la part de marché des professionnels !**

L'intéressement et l'épargne salariale : Quelle incitation pour vos commerciaux ?

L'intéressement des salariés...

Où comment rémunérer ses collaborateurs en exonération totale de cotisations sociales et fiscales grâce à l'épargne salariale !



Léo Pinto

DG LEO PINTO CONSEIL
leopinto@magic.fr

L'épargne salariale : un paradis fiscal pour votre entreprise !

L'épargne salariale est encore trop méconnue des professionnels de l'immobilier, qui pourraient pourtant en bénéficier.

Dans un contexte économique où les charges des entreprises sont très élevées, l'épargne salariale, et notamment l'intéressement des salariés, est pourtant une forme de paradis fiscal !

L'intéressement comment ça marche ?

L'intéressement des salariés a pour but d'impliquer tous les salariés sur les performances de leur entreprise et de distribuer une prime variable, autofinancée par les bénéfices produits. Les sommes distribuées sont totalement exonérées du paiement des cotisations sociales entreprise et salarié (hors CSG et CRDS).

Une première étape consiste à sélectionner des indicateurs de performances :
Economiques : bénéfiques, réduction des dépenses...

Productifs : suivi de la prospection, évolution du nombre de transactions ...

Qualitatifs : mesure de la satisfaction de la clientèle, délais de réponse...

La loi n'impose aucune formule de calcul pour déterminer l'intéressement des salariés : le choix des indicateurs est totalement libre !

*La seconde étape consiste à déterminer les modalités de distribution de l'intéressement :
Montant uniforme ?
Proportionnel au salaire ?
Ou bien un mixage entre ces formules ?*

L'accord d'intéressement est un accord d'entreprise qui doit être ratifié par les 2/3 du personnel et déposé à la direction départementale du travail. Il obéit à des règles précises, doit comporter des dispositions obligatoires et il est conclu pour une durée de trois ans. Le versement de l'intéressement peut être annuel ou pluriannuel.

Si le salarié souhaite percevoir immédiatement la prime d'intéressement, il devra la déclarer à l'IRPP. Mais il peut aussi la verser, en totalité ou en partie, dans un plan d'épargne : elle sera alors exonérée !

Le Plan d'Epargne d'Entreprise

Le Plan d'Epargne d'Entreprise (PEE), est une structure pouvant accueillir l'intéressement, la parti-

cipation aux résultats ainsi que des versements volontaires et l'abondement de l'employeur. Les sommes investies dans le PEE sont bloquées pendant cinq ans et bénéficient d'une exonération fiscale. Des cas de déblocages anticipés permettent de récupérer les sommes investies en cas de départ de l'entreprise, d'achat de sa résidence principale, mariage, etc...

L'abondement de l'entreprise

Les sommes versées, au titre de l'abondement, par l'entreprise, bénéficient également des exonérations sociales et fiscales, aussi bien pour l'entreprise que pour les salariés.

Le Perco

Le Perco est un plan d'épargne à long terme plus spécifiquement orienté sur la retraite et récupérable, au moment du départ en retraite du salarié, en capital défiscalisé (hors CSG ET CRDS) ou en rentes viagères partiellement fiscalisées.

Les dispositifs très complets de l'intéressement des salariés permettent ainsi d'accroître l'implication et la motivation du personnel dans d'excellentes conditions, notamment fiscales.

Votre journal à partir de **1142,00 Euros HT***

*4 pages A4, quadrichromie
20.000 exemplaires**

* Quantité minimale, 29 Euros HT le 1000 supplémentaire, hors frais de livraison.
Pour un engagement de 3 parutions dans l'année.

Vous souhaitez vous munir d'un support de communication efficace, d'un outil d'aide à la prise de mandat ?

Affirmez votre notoriété sur votre zone de chalandise !

Les avantages

Vous vous dotez d'un véritable outil de prospection sur votre zone de chalandise pour convaincre les vendeurs sur vos offres de service. Vous développez votre notoriété en

communiquant sous votre propre enseigne et vous assurez ainsi la promotion de vos biens à vendre et non ceux de vos concurrents.

Les possibilités

Intégration de votre charte graphique, logo, couleurs...
Personnalisation de la 1ère et la dernière page (éditorial, présentation agence, pré-

sentaion de l'équipe, affaire du mois...).
Participation d'un annonceur (banque, assureur,...) pour optimiser le coût de votre support.

Comment ?

Vous utilisez directement l'Interface Edition Presse d'Immo Flash pour la préparation et le transfert de vos annonces et photos en moins de 15 minutes (logiciel gratuit).

Vous réduisez au maximum le temps de publication, vous recevrez votre journal sous 5-6 jours.

Contactez-nous !

 **N° Vert 0 800 800 296**

Site : www.immo-flash.com
E.mail : contact@immo-flash.com

Immo'flash - Sarl au capital de 10.000 Euros - 115, rue Saint Dominique - 75007 Paris

LA RÉSIDENCE ouvre LE SAFARI,

le premier hypermarché de l'immobilier sur 2000m²

Patrick Leroy est un agent immobilier d'expérience : il a ouvert sa première agence, La Résidence à Conflans Sainte Honorine, il y a 20 ans, après y avoir été négociateur.

C'est aussi quelqu'un de très entreprenant et qui a de la suite dans ses idées, qu'on en juge !

Ses idées c'est d'abord un intérêt exceptionnel dans la qualité des prestations servies à ses clientèles ainsi que dans leur présentation. Cela l'a conduit à mettre en place des procédures et une charte qualité suivies scrupuleusement par ses 20 négociateurs situés dans l'une des cinq agences des banlieues nord-ouest ou ouest de Paris.

L'une des idées centrales de Patrick Leroy est qu'il est important de mettre en scène le bien qu'il conquiert, souvent en exclusivité. C'est pourquoi, il a été pionnier (dès 1996 !) dans des reportages comptant 10/12 photos présentés sur son site internet :

www.laresidence.fr.

Une autre idée forte de Patrick Leroy est qu'il faut laisser du temps à l'acheteur pour préciser ses besoins, sa recherche : quoi de mieux, pour cela, que de le laisser face à un écran plat de télévision où sont projetés des reportages vidéo, 360° ou photos des différents biens en mandats.

Et bien évidemment, quoi de mieux, pour prendre un mandat exclusif, que d'inviter un vendeur à une projection à l'agence !

Patrick Leroy a donc, dès 1999, créé, au centre-ville de Conflans Sainte Honorine, son premier show-room, **Le Safari**, appelé ainsi compte tenu de sa décoration (nombreuses photos et peluches d'animaux sauvages). Il a ensuite créé un second show-room, plus grand, mais toujours au centre-ville de Conflans. Compte tenu des difficultés de stationnement, le show-room ne pouvait être autant fréquenté qu'il l'aurait souhaité.

C'est pourquoi, Patrick Leroy se lance dans un nouveau pari :

l'ouverture d'une hyperagence (showroom) de 2000 m² à Pontoise, Chaussée Jules César, dotée d'un parking de 80 places ! Le Groupe La Résidence passe ainsi à la vitesse supérieure et est le premier à réaliser un projet auxquels rêvaient plusieurs grands noms de l'immobilier.

Le showroom sera ouvert 6 jours sur 7 de 9h à 20h.



**Amiante • Loi Carrez
Plomb • Termites
Logement décent**

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

AGENDA
CERTIFICATION PROFESSIONNELLE

AGENDA
Certificateur immobilier

1^{er} réseau national d'experts

Pour contacter votre expert AGENDA :

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



Professionnels de l'immobilier,
la rigueur, la conquête et la réussite vous animent !
Prenez dès aujourd'hui la «Pôle Position» en rejoignant ERA,
premier réseau d'agences immobilières en Europe.

Accélérateur de réussite

- Programmes de formation et d'animation continues dispensés sur 6 régions
- Animation Groupée d'Intérêt Régionale
- Assistance au recrutement
- Site Internet international
- Intranet juridique, presse, infos et chiffres réseau
- Magazine national, magazine Europe, gazettes régionales
- 14 conventions régionales
- Citations presse exceptionnelle
- Très forte présence sur les média TV nationaux



Rencontrons-nous !



Pour toutes informations :

ERA Immobilier - 42 bis, rue Berthier - 78000 Versailles
Tél. 01.39.24.69.00 - www.erafrance.com

www.erafrance.com

S.A.S. au capital de 457 340 Euros - SIRET 390 051 464 000 35 - RCS Versailles - Code NAF 741G - Chaque agence du réseau est juridiquement et financièrement indépendante

Tous les matins Votre pige complète

dès 09h30

directannonces

**NOUVEAU
DISPONIBLE AUSSI
POUR LES
LOCATIONS**

- Ventes ou locations
- Annonces exclusivement des particuliers
- Sur votre zone géographique
- Sur votre e-mail ou votre fax
- Sélectionnées sur plus de 400 supports (nationaux, régionaux, spécialisés, gratuits...)
- Indication des changements de prix
- Indication de l'adresse du vendeur (lorsque disponible)
- Fournie avec fichier intégrable dans Péricles, Gercop ou sous Excel.

Bénéficiez de
1 mois d'essai gratuit
en appelant le :
01.45.72.92.00
Ou connectez vous sur le site
www.directannonces.com

La France championne du monde...

de la gestion de copropriétés



Edito

Dans le monde des services immobiliers, les noms dominants sont rarement à consonance française : les plus importantes franchises immobilières mondiales sont d'origine américaine, alors que c'est en France, avec Avis Immobilier, qu'a été inventé le concept ! Le premier rang des conseils en immobilier d'entreprise, des sociétés d'expertise immobilière ou d'asset management, est disputé entre sociétés américaines et britanniques. En Europe, les réseaux immobiliers les plus agressifs sont italiens, tandis que nos foncières se font racheter par des investisseurs venus d'Espagne ou d'outre-atlantique...

Pourtant il est un secteur où la France a su créer des « Champions du Monde » qui poursuivent leur expansion un peu partout en Europe, voire dans le reste du monde : la gestion immobilière résidentielle et, tout particulièrement, l'activité de syndic de copropriétés ! Cette position enviable a été acquise par la concentration du secteur en France.

Comment s'est-elle produite ?

Où en est-on aujourd'hui ?

Quel est le classement des 20 premiers administrateurs de biens ?

C'est à ces questions que nous allons chercher à répondre en ouvrant ce premier dossier trimestriel ADB. Le trimestre prochain, nous chercherons à savoir si la concentration permet de mieux satisfaire les copropriétaires. Pour cela, nous interrogerons un panel de clients et de professionnels; nous nous rendrons également à l'étranger pour voir où en est la concentration.

La France n'a pas créé la copropriété !

Elle n'a pas même été la première à légiférer sur ce sujet : la première loi française sur la copropriété de 1938 avait en effet été largement devancée par une loi hongroise de 1922 destinée à loger les populations magyares expulsées à la suite du Traité de Versailles ! Si la Hongrie n'a pas été, bien évidemment, en mesure de créer des leaders mondiaux, pourquoi l'Espagne ou l'Italie, pays où la copropriété est plus développée qu'en France, n'ont-elles pas su les créer ?



L'erreur fondatrice et... les hommes de l'art

C'est en effet à la suite d'une erreur d'appréciation qu'a débuté la concentration de la profession !

Il y a une vingtaine d'années, dans leur désir de développer leur part de marché, des responsables d'une filiale de la Générale des Eaux, la Compagnie Générale de Chauffage (aujourd'hui Dalkia), reprirent une idée qu'UFFI, dès le début des années 1970, avait initiée : acquérir des administrateurs de biens, mais pour les transformer en apporteurs d'affaires captifs. Ils créèrent ainsi la première holding d'administration de biens, Particimo. Peu après, la Lyonnaise des Eaux suivit cette idée en créant Capitales. Le secteur était encore complètement atomisé et les plus importantes so-

ciétés d'administration de biens réalisaient 3 millions d'euros de chiffre d'affaires. Les deux sociétés de services procédèrent à de nombreuses acquisitions. En quelques années, Particimo devint le numéro 1 du secteur avec environ 100 000 lots gérés en copropriété, sa maison-mère étant même, un temps, actionnaire de Foncia, Gestrim et Uffi (Urbania), soit les trois premiers administrateurs de biens français d'aujourd'hui!

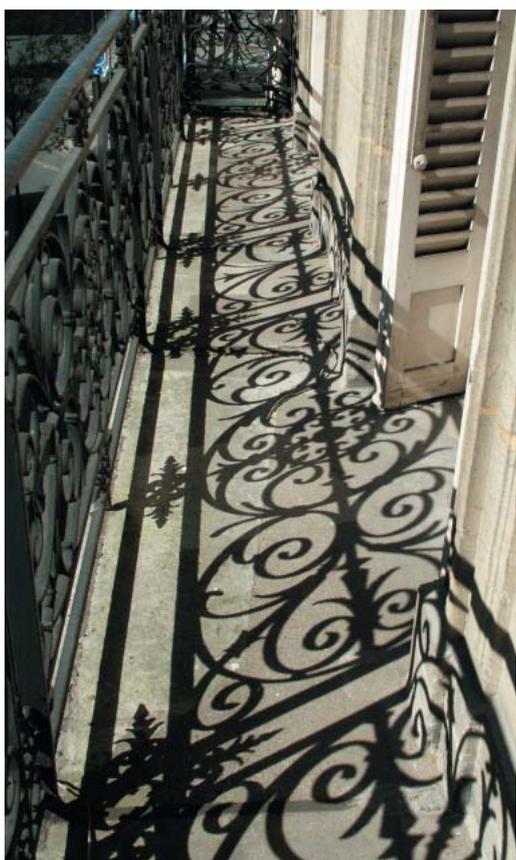
Parallèlement, une dizaine de chefs d'entreprises, issus de l'administration de biens, formaient des équipes, commençaient à se déployer et à racheter des cabinets ; citons (par ordre alphabétique) : Paul Billon (Vendome de Gestion), Philippe Briand (Citya), Jean-Louis Chollet (Lamy SA), Serge Déglise (Oralia), Famille Derely (Sergic), Bernard Jouhannaud (Gestrim), Famille Loi-

selet (Loiselet-Daigremont), Jacky Lorenzetti (Foncia Groupe), Michel Moubayed (VR-Urbania), Jérôme Quentin Mauroy (Tagerim), Roger Sevilla (Groupe Villa).

Les résultats des deux groupes de services n'ont toutefois pas été en ligne avec les espérances des actionnaires, tout particulièrement quant à la recherche de retombées. La volonté d'intégration verticale (vente intégrée de tous les services : eau, chauffage, propreté, entretien...) se heurtait aux réticences des conseils syndicaux. Après une dizaine d'exercices, les maisons-mères jetèrent l'éponge et cédèrent leurs filiales à des sociétés animées par des hommes de l'art : Foncia reprit Particimo et Gestrim, Capitales. Mais la concentration et l'industrialisation avaient été lancées !



Les fondements de la concentration de l'administration de biens en France



La structuration de la profession a été facilitée par trois facteurs :

- la complexité de la profession,
- les facteurs financiers,
- sa démographie.

Idéalement un administrateur de biens devrait être à la fois juriste, comptable, technicien et économiste d'immeubles, fiscaliste informaticien, psychologue, communicateur, sociologue et....chef d'entreprises.

C'est beaucoup pour une même personne !

On dit même qu'il lui faudrait connaître 10 000 articles de lois, décrets, ordonnances, règlements...

Comment continuer, seul, à faire face à tout ?

D'autre part, la profession a bien vécu pendant longtemps grâce aux produits financiers générés par son abondante trésorerie (rappelons qu'elle est, en moyenne, proche de 3 fois le chiffre d'affaires ; lorsque les taux d'intérêt étaient de 10%, cela pouvait correspondre à 30% du chiffre d'affaires !). Leur quasi-disparition et le maintien à un niveau bas des honoraires ont mis à mal la rentabilité des cabinets, alors même que la lutte des différents groupes maintenaient à un niveau très élevé leur valeur d'achat : parmi toutes les activités professionnelles et commerciales, seules les pharmacies sont encore plus valorisées !

Enfin, on estime généralement qu'entre 40 et 50% des chefs d'entreprise ont 60 ans et plus. Compte tenu de la difficulté du métier, il est temps de passer le relais !

Les chiffres-clés de la concentration de l'administration de biens en France

Sous l'impulsion des « hommes de l'art », le rythme des rachats de cabinets s'est considérablement accru au cours des cinq dernières années : peu de départs en retraite ou de cessions de cabinet d'administrateurs de biens n'ont échappé aux offres de la dizaine de groupes leaders. En fait, quelle que soit l'industrie, la concentration de groupes leaders est une constante de la vie des affaires :

combien y avait de banques, de compagnies d'assurance ou de distributeurs il y a vingt ans ?

Combien y en a-t-il aujourd'hui ?

L'administration de biens n'échappe plus à cette tendance.

Deux ensembles de données produites en exclusivité par la société SVI peuvent l'illustrer.

Les 20 premiers groupes d'administration de biens résidentiels

(Classement exclusif © SVI pour le Journal de l'Agence)

Le tableau ci-après donne le classement des 20 premiers groupes d'administration de biens français.

Le classement est en nombre de lots principaux et en chiffre d'affaires (y compris une conversion de surfaces commerciales sur la base de 70 m² pour un lot).

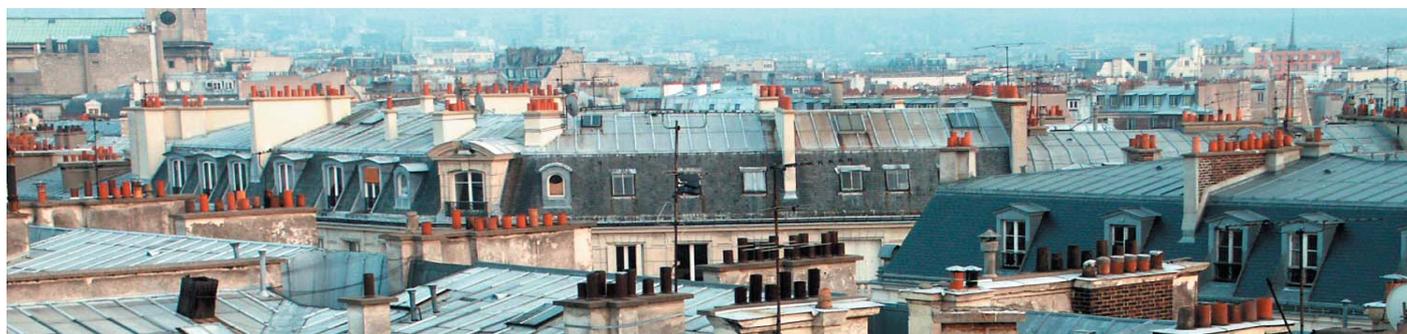
Les 20 premiers groupes réalisent ensemble plus d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires, gèrent près de 3,5 millions de lots. Selon, l'INSEE (enquête logement de 2002), le nombre de logements en copropriété s'élève à près de 7,6 millions (sur un total de 29,5 millions de logements). 81,1% de ces lots sont gérés par des professionnels, soit près de 6,2 millions de lots.

Bien évidemment cela ne signifie pas que les vingt premiers groupes d'ADB français détiennent plus de 50% de part de marché, puisque sont comptabilisés également leurs lots de gérance, leurs lots à l'étranger et des lots commerciaux.

Cela donne toutefois une forte indication de la concentration, en sachant qu'il y a, selon l'INSEE, 4 446 sociétés d'administration d'immeubles (code APE 70.3C).

On note que le « trou » semble fait entre les trois premiers groupes et les autres : ils gèrent ensemble plus de lots...que tous les autres réunis. Mais bien évidemment cette situation devrait encore évoluer, peut-être à la faveur du renforcement des institutions financières dont des filiales occupent déjà les seconde, cinquième, sixième et huitième positions !

| | | Nombre de lots ou équivalents lots | CA 2003 en M d'Euros |
|--------------|----------------------|------------------------------------|----------------------|
| 1 | Foncia | 630 000 | 247 |
| 2 | Gestrim | 600 000 | 180 |
| 3 | Urbania | 500 000 | 120 |
| 4 | ORPI | 310 000 | 95 |
| 5 | Lamy | 190 000 | 60 |
| 6 | Icade/GFF | 160 000 | 90 |
| 7 | Century 21 | 170 000 | 50 |
| 8 | Immo de France | 150 000 | 50 |
| 9 | Loiselet | 120 000 | 27 |
| 10 | Comadim/Gérer | 85 000 | 25 |
| 11 | Nexity/Saggel | 30 000 | 25 |
| 12 | Citya | 110 000 | 21 |
| 13 | Sergic | 96 000 | 30 |
| 14 | Oralia | 74 000 | 23 |
| 15 | Villa | 60 000 | 15 |
| 16 | Tagerim | 53 000 | 16 |
| 17 | Billon | 35 000 | 11 |
| 18 | GTF | 32 000 | 10 |
| 19 | Ataraxia (C. Mutuel) | 28 000 | 7.1 |
| 20 | MAAF Immobilier | 20 000 | 9.4 |
| TOTAL | | 3 453.000 | 1036.50 |



Les 250 premières sociétés d'administration de biens résidentiels

(Classement exclusif © SVI pour le Journal de l'Agence)

La société SVI a cherché à donner un classement fidèle de la profession, selon le chiffre d'affaires, en enrichissant celui des 250 premières entreprises du secteur de toutes celles dont le code APE est mal répertorié (environ 20% du total). Ce classement fournit de très nombreuses informations, notamment :

- La concentration est très forte parmi les sociétés réalisant les plus grands chiffres d'affaires : 39 des 50 premières sociétés appartiennent à des groupes et près de la moitié des 250 premières en font partie ;
- l'organisation des groupes diffère sensiblement : LAMY SA et, de plus en plus, GESTRIM procèdent à des fusions-acquisitions des cabinets nouvellement acquis ; elles restent des sociétés d'administration de biens successalistes, FONCIA Groupe et VRSI (Urbania) sont des holdings. Parmi les 37 filiales répertoriées de Foncia, on note qu'une majorité a un chiffre d'affaires situé entre 3,5 et 4,5 M Euros. Les Urbania se situent dans une fourchette plus basse, de 2,5 à 3,5 M Euros.

ORPI et Century 21 géant comptent parmi les plus importantes « marques » de l'ADB, même s'ils ne comptent que peu de membres parmi les 250 premiers.

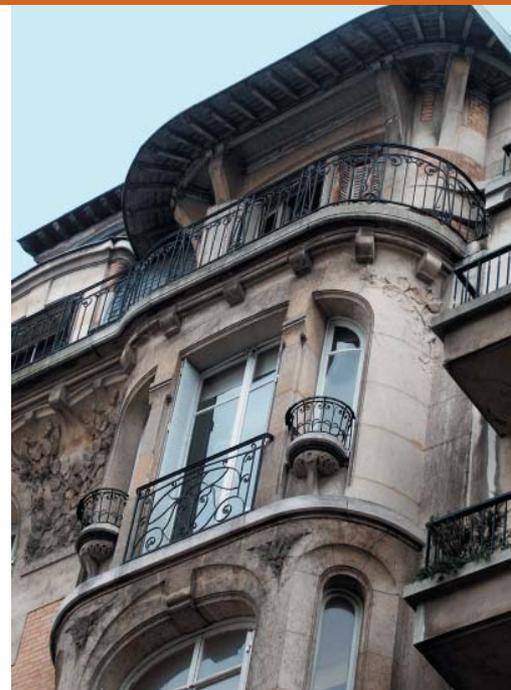
On note l'apparition de plusieurs nouveaux entrants issus de la promotion ou de l'immobilier de défiscalisation.

Comment les copropriétaires perçoivent-ils la concentration ?

Comment les professionnels français la vivent-ils ? Et qu'en est-il à l'étranger ?

La suite...au prochain numéro !

Alain Silverston



HomeRésa

La solution informatique **complète et innovante** pour la **location vacances**

Agents Immobiliers,
Gestionnaires de résidences services et de résidences hôtelières,
Tour operators, Offices du tourisme,

- + Améliorez votre productivité,
- + Fidélisez vos clients,
- + Optimisez la commercialisation de votre parc en temps réel sur Internet,
- + Maîtrisez vos coûts.

Contactez nous dès à présent pour une démonstration complète du produit.
Info@homeresa.com / www.homeresa.com

N°Azur 0810 0810 00

PRIX D'APPEL LOCAL

Home Résa est un logiciel de Percielles S.A. www.percielles.fr



Cession, acquisition de cabinets : savoir, voir, prévoir, au-delà des chiffres

Quelle que soit la taille d'une entreprise, son histoire, son devenir, la céder ou l'acquérir est plus qu'une simple affaire de chiffres ; c'est une question de confiance.

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 ont réalisé des milliers de transactions, en toute confidentialité, en toute indépendance, sauront vous écouter, vous conseiller et vous apporter les solutions qui répondent à vos attentes.



Bernard Le Merdy, Président.

VG
Viou&Gouron

L'Expert en transmission d'entreprises depuis 1920

72, boulevard Haussmann - 75 008 Paris - Tél. : 01 53 43 86 86 - Fax : 01 53 43 80 71

e-mail : vgconseil@wanadoo.fr - Web : www.viou-gouron.fr

Réactions de professionnels...

à la lecture de l'article :

«La France Championne du Monde de la Copropriété»

Nous avons soumis, avant publication, notre article « La France Championne du Monde de la gestion de copropriétés » à des acteurs qui nous ont fait part de leurs commentaires dont nous extrayons les quelques lignes ci-dessous. L'intégralité du débat est sur notre site :

www.journaldelagence.com

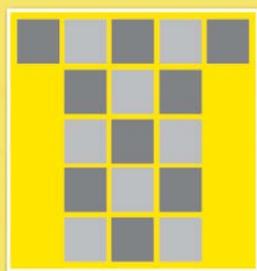
A quelques détails près, les représentants de groupes consultés confirment l'analyse. Henry Buzy-Caux, Directeur General Adjoint de Foncia, tempère toutefois l'impact de la perte de mandats de syndic de co-

propriétés à l'occasion de rachats :

« Si je ne suis pas parfaitement avisé de la situation des autres groupes repreneurs, je puis dire en revanche que ça n'est pas la situation chez nous. Il est exceptionnel que nous perdions une copropriété, et notre process de passation de relais est assuré tant au plan juridique qu'au plan commercial. J'ajoute même que de façon quasi systématique, nous profitons de la reprise de mandats pour valoriser le service et obtenir des honoraires à meilleure hauteur, nous permettant de mieux travailler au profit des copropriétés. Cela dit, tu as raison de rappeler que

nos contrats de reprise comportent une clause de révision du prix en cas de perte de substance. Il faudrait d'ailleurs compléter en disant qu'il y a une obligation de loyauté dans les transferts de mandat pesant sur le cédant. Néanmoins, ces deux stipulations, juridiquement inévitables, ne signifient pas qu'il y a péril en la demeure » écrit-il.

Loïc Vollet, responsable métier copropriété chez Lamy SA, regrette toutefois que « ne soit pas développé le savoir-faire des syndic français, face à l'évolution du métier et de la nouvelle donne en voie concernant les services ».



LOGIQUE

LOGICIELS POUR ADMINISTRATEURS DE BIENS

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



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

Contactez-nous...
Offre spéciale
Le Journal de l'Agence

33, rue de l'Université - Marne la Vallée - 93191 NOISY LE GRAND CEDEX - www.logique.fr

Tél. : 01 45 92 88 50 - Fax : 01 45 92 24 75 - E-mail : logique@wanadoo.fr

Les organisations professionnelles consultées rappellent qu'elles sont au service de leurs adhérents et veillent à leur apporter, dans les meilleurs délais, et souvent par Internet, les dernières informations techniques ou juridiques.

Par exemple, la CNAB, avec son site ImmoCnab, fournit en temps réel les dernières décisions ministérielles : on pouvait par exemple trouver, dès le 28 décembre, la réponse de la Chancellerie concernant la délivrance de la carte grise aux agents commerciaux mandataires d'agents commerciaux.

Cette lettre importante (cf. article dans le même numéro : « Les agents commerciaux et le portage salarial ») avait été reçue par la CNAB... la veille !

Le CSAB et la FNAIM offrent la même réactivité.

Il convient donc de ne pas oublier qu'un administrateur de biens indépendant peut largement s'appuyer sur son organisation syndicale.

Il peut également s'appuyer sur un franchiseur :

Antoine Labruyere, responsable de l'administration de biens, chez Century 21 France, nous a notamment fait part des résultats d'une étude inédite : « Nous avons fait analyser les attentes des clients sur différents sujets afin d'isoler les points principaux de satisfaction et d'insatisfaction.

En reprenant cette étude, nous constatons que le consommateur se situe dans un contexte très différent de celui offert par la concentration du marché.»

Mais laissons le mot de la fin à **Benoît Troubat, spécialiste de la cession de cabinets d'administration de biens :**

« Il est regrettable que beaucoup de Syndics indépendants ne soient que de simples artisans qui ne regardent leur entreprise qu'à court terme, sans apporter un + notamment juridique à leurs clients.

Il est regrettable également que les Syndics indépendants n'aient pas une politique de rentabilité et se regardent dans leur glace, heureux de leur nombre de lots... avec souvent une rentabilité très moyenne. Les honoraires HT/lot sont insuffisants pour permettre de payer correctement du personnel compétent.

Enfin, dans la course aux acquisitions, même si les grands Groupes n'achètent pas à n'importe quel prix (et ils ont raison!), leur force est dans leur capacité à prendre une décision quasi immédiate, sans condition suspensive de financement! »

asilverston@journaldelagence.com

IMO
group



Immobilier d'Excellence

Un autre regard sur l'immobilier

Réseau National

L'union fait la force ...

Mais pas à n'importe quel prix !

Développons ensemble l'immobilier d'excellence !

- Rejoindre IMOgroup, c'est être associé à un Groupement d'agents immobilier soucieux d'offrir des supports et des outils d'aide à la vente de ses membres, tout en conservant leur indépendance;
- Rejoindre IMOgroup, c'est la garantie d'une exclusivité géographique accordée à chacun, décidée collégialement;
- Rejoindre IMOgroup, c'est bénéficier d'une recherche permanente de réduction des coûts pour le fonctionnement des agences et de leur Développement Durable.

Parce que l'individualisme est l'ennemi de l'indépendance !



Contactez-nous !

IMMO SYNTHÈSE - 51, Avenue Georges Pompidou - 69003 LYON

Tél. : 04 37 69 73 50
info@imogroup.com

Fax : 04 78 53 91 40
www.imogroup.com

Peut-on encore être agent commercial dans l'immobilier ?

Nous vous proposons deux articles, dont les présupposés sont diamétralement opposés :

- un article de Richard Bellanger (Groupe Eric Mey) qui expose que le statut d'agent commercial est condamné, mais pas celui de négociateur non salarié.
- une présentation de la notion de portage salarial immobilier qui offre une solution de substitution.



Richard Bellanger
Groupe Eric Mey

«Mais attendu, en premier lieu, que l'arrêt relève que le contrat litigieux exige de l'agent l'absence de condamnation interdisant la profession d'agent immobilier, lui donne mandat de réaliser l'achat, la vente, l'échange d'immeubles ou l'achat, la vente de fonds de commerce, de sorte que l'agent commercial prêtait de manière habituelle son concours à la conclusion de contrats préliminaires à la vente, l'achat d'immeubles, de fonds de commerce ou de biens immobiliers et pouvait même assister à l'authentification de ces opérations devant notaires tandis que sa rémunération était fixée comme en matière d'opérations de marchands de biens ; qu'il retient à bon droit que pareille activité est régie par la loi du 2 janvier 1970, et qu'en conséquence, cette activité, relevant de dispositions spécifiques, l'article 1er de la loi du 25 juin 1991, alinéa 2, devenu l'article L. 134-1 alinéa 2, du Code de commerce, l'exclut de l'application du statut des agents commerciaux ;» (...)

Quid du statut des agents commerciaux dans l'immobilier ?

Les agents commerciaux peuvent-ils OUI ou NON exercer en tant que négociateurs en immobilier en France ? Voici l'arrêt récent de la chambre commerciale de la Cour de cassation (7 Juillet 2004, pourvoi N°02-18135) :

L'arrêt du 7 juillet 2004 confirme que dans l'immobilier, le statut d'agent commercial n'est «plus» autorisé. En fait, et pour être le plus précis possible, si l'on se réfère aux textes

GRUPE IMMOBILIER NATIONAL FONDÉ EN 1947

ERIC MEY

DÉVELOPPEMENT

WWW.ERIC-MEY.COM

vous êtes un professionnel de l'immobilier ?

↳ **vos savoir-faire nous intéresse !**

Le TUC IMMO
Réseau national d'agences immobilières
WWW.LETUC.COM

idimmo
L'IMMOBILIER EN DIRECT
Réseau national d'agents indépendants
WWW.IDIMMO.NET

GRUPE ERIC MEY
TRANSACTION - LOCATION - GESTION
PROMOTION - DÉFISCALISATION - MARCHAND DE BIENS
FINANCEMENT - ASSURANCE - PLACEMENTS

UN GROUPE COMPLET POUR UN SERVICE EFFICACE

- FICHER COMMUN DES AFFAIRES DEPUIS 1985
- UNE INFORMATIQUE PERFORMANTE
- UN MARKETING INNOVANT
- UNE FORMATION CONTINUE
- UN GRAND RESPECT DES HOMMES

Si vous aussi souhaitez faire partie d'un groupe efficace, appelez-nous !
Documentation gratuite sur simple demande

N° Indigo 0825 004 124
0,15 € TTC / Min

Nous reversons à nos négociateurs de 70 à 90% des honoraires agence !

originels (Loi 91-593 du 25 juin 1991 sur les agents commerciaux), il n'a jamais été autorisé... En effet, l'existence d'une loi propre aux professions immobilières (loi Hoguet n°70-9 du 2 janvier 1970 et décret n°72-678 du 20 juillet 1972) empêche par définition l'application du statut d'agent commercial dans l'immobilier (cf. article L. 134-1 alinéa 2 du Code de commerce). Il en va de même pour les activités d'assurance, de voyage ou encore de publicité, ces activités étant elles aussi régies par des lois particulières. Cet arrêt ne fait donc que rappeler la loi. Cependant, des «usages» (souvent de mauvais usages...) s'étaient installés dans notre profession et tout le monde laissait faire... Il faut donc aujourd'hui réagir et revoir nos copies.

Aujourd'hui, il existe deux sortes «d'agents co» dans l'immobilier :

- ceux qui n'ont pas choisi ce statut mais qui se le sont vu imposer par un agent immobilier peu scrupuleux souhaitant disposer à bon compte de négociateurs sans avoir à se soumettre au droit du travail afférent au salariat.
- ceux qui ont réellement choisi l'indépendance, le non salariat, parce que cette indépendance colle à leur personnalité, leur tempérament. Ce sont des entrepreneurs individuels qui ne souhaitent ni horaires de travail, ni lien de subordination.

La fin du statut d'agent commercial dans l'immobilier est alors, pour les premiers, une excellente chose. Pour les seconds, cette décision de la Cour de cassation est vécue comme une très mauvaise nouvelle. Il faut cependant être très clair : cet arrêt ne sonne pas le glas des négociateurs non salariés ! En effet, il n'est nullement précisé dans la loi Hoguet (ni dans son décret d'application) que la personne habilitée par le titulaire de la carte verte doit être salariée. Donc pour ces «ex agents co», souhaitant réellement demeurer non salariés, la solution est simple :

- obtenir du titulaire de la carte verte un contrat de collaboration (mandat civil) excluant explicitement les statuts d'agent commercial et de salarié ;
- demander leur radiation du RSAC (greffe du tribunal de commerce) car ils ne sont plus agents commerciaux ;
- s'inscrire à l'URSSAF en tant que travailleur indépendant (et non plus agent commercial) ;
- vérifier que le contrat d'assurance RC Pro du titulaire de la carte verte couvre bien les négociateurs non salariés.
- exiger du titulaire de la carte verte la remise de leur attestation préfectorale (carte grise). Rappelons une fois de plus qu'elle est obligatoire (attestation préfectorale prévue à l'art 4 de la loi Hoguet et 9 du Décret de 1972).

Si malgré tout cela vous rencontrez des problèmes (à l'URSSAF, au greffe de commerce ou à la préfecture), consultez le site de LANIAC (www.laniac.org), rubrique «actualité». Vous y trouverez une pétition visant à défendre les négociateurs indépendants non salariés.

© Richard Bellanger (bellanger@eric-mey.com)

Le portage salarial dans l'immobilier

Depuis Bordeaux nous sont parvenues deux présentations distinctes du portage salarial appliqué à l'immobilier :

- A P Immo, par Mme Brigitte LAUDREN
- Immobilier-Portage.fr, par MM Dominique Charrier & Alain Riffaud

Le mode de fonctionnement en est simple : la société de portage salarial reçoit une délégation de mandat de l'agence immobilière et, simultanément, met en place un contrat de travail avec le négociateur de l'agence qui devient donc SALARIE de la société de portage. Celle-ci facture l'agence immobilière du montant de la commission sur transaction et reverse au négociateur son salaire après déduction de frais de gestion de l'ordre de 10%. Les avantages du portage salarial immobilier sont nombreux :

- pour l'agence immobilière, il permet d'«externaliser» la fonction commerciale, sans prendre le risque de la requalification, par l'Urssaf, du statut d'agent commercial. Il affranchit l'agence de toute tâche administrative et peut même être utilisé pour des opérations commerciales exceptionnelles.
- pour le négociateur, il lui permet de bénéficier du statut salarié, tout en restant autonome vis-à-vis de l'agence ; il le dégage des soucis de création de structure juridique et des tâches administratives.

Bien évidemment, la structure de portage doit être détentrice de la carte de transaction et des garanties adéquates.

De plus amples renseignements peuvent être obtenus sur le site :

www.immobilier-portage.fr

ou auprès de Patrick Paziewski

(portage-immobilier-apimmo@wanadoo.fr).

AP Immo PORTAGE SALARIAL

81, Bd Albert 1er 33110 Le Bouscat 05.56.42.44.43

Qu'est-ce que le portage dans l'immobilier ?

C'est devenir autonome tout en restant salarié

Il s'agit d'une nouvelle forme de travail qui permet à quiconque, non immatriculé en temps qu'indépendant, de travailler pour une ou plusieurs agences immobilières en restant autonome et en conservant un statut de salarié.

Étant indépendant l'intervenant gère sa propre carrière et négocie directement avec l'agence ses honoraires, les modalités de paiement, le contenu de ses missions et la durée de ses contrats.

De son côté, A P IMMO transforme le montant de ses factures en salaires, elle lui permet donc d'être débarrassé des tracasseries et démarches administratives, sociales, comptables et juridiques.



A P Immo accompagne le négociateur et l'agence

Comment intervient AP IMMO ?

Deux types de prestations sont proposés :

1-Prestation de base :

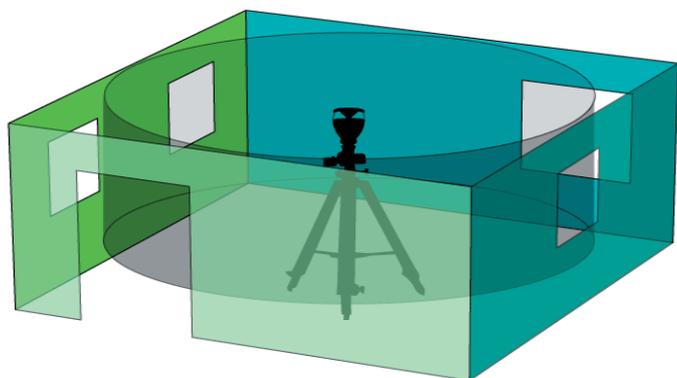
- Facturation de l'agence pour laquelle le négociateur effectue sa mission.
- Établissement du contrat de travail et des bulletins de salaire
- Délivrance des attestations nécessaires à l'activité de négociateur
- Suivi de l'activité du négociateur
- Application de la convention collective de l'immobilier.

2-Prestations Optionnelles : Prestation de base PLUS :

- Suivi juridique de l'activité du négociateur
- Suivi du CA du négociateur (ssp, dates butoirs...)
- Accès à différents réseaux pour l'immobilier ancien et neuf, défiscalisation, gestion, courtage de prêts, logiciels de transaction/location, accès Internet, location saisonnière, publicité, formation..

Visites virtuelles, vidéo...

une nouvelle valeur ajoutée pour les agences immobilières



De nouvelles technologies liées à l'image sont en train d'envahir le marché. Visites virtuelles des biens en 180° ou 360°, plans interactifs, vidéos, ... tant de solutions technologiques qui deviennent de véritables armes, pour l'agent immobilier toujours soucieux de gagner des parts de marchés, notamment sur le particulier. L'essor d'Internet dans le domaine de l'immobilier ne fait que renforcer le poids de ces nouveaux dispositifs qui apportent des solutions aux agents immobiliers soucieux de se distinguer sur le net.

Quelle valeur ajoutée pour un agent immobilier ?

Les vidéos, les visites virtuelles, nous semblent aujourd'hui principalement justifiées par la valeur ajoutée qu'elles apportent lors de la prise de mandat, mais également pour un gain de notoriété et de productivité pour l'agence.

- Un argument de poids pour augmenter vos prises de mandats, simples et exclusifs en leur apportant un plus.
- Un renforcement de votre notoriété et un faire valoir des services que vous proposez à vos prospects.
- Une vraie différenciation par rapport à la communication de particuliers à particuliers.
- Une solution pour faire des pré-visites en agence, permettant sur certains produits d'éviter un déplacement et de gagner en productivité.
- Une mise en valeur de vos produits sur Internet où

tout doit être mis en œuvre pour retenir l'attention et susciter l'envie d'acheter.

Vous augmentez ainsi le nombre de contacts acquéreurs.

En effet aujourd'hui la plupart des internautes intègrent ces notions lors de la recherche de biens et vont consulter principalement les annonces qualifiées par des photos, vidéos et visites virtuelles.

Comment ça marche ? un jeu d'enfant !

Aujourd'hui les sociétés proposant des visites virtuelles, ont mis au point des solutions simples, à la portée de tous les agents immobiliers.

Plus besoin de faire appel à un photographe professionnel, il vous suffit d'équiper votre appareil photo d'un objectif spécifique, en général vendu par votre prestataire de visites virtuelles. En une seule prise, selon la technologie que vous avez choisie, vous obtenez une photo 180° ou 360°.

Ces visites virtuelles sont traitées par une application qui vous est fournie et peuvent ensuite être intégrées dans votre propre logiciel de transaction immobilière, copiées sur CD-rom, envoyées par email ou sur le serveur Internet de votre prestataire, à partir duquel vos visites seront multi-diffusées sur les sites et portails Internet sur lesquels vous publiez vos annonces.

Pour les vidéos, vous devez encore passer par un professionnel pour filmer les biens. Cette prestation est bien sûr entièrement organisée et gérée par votre fournisseur qui fait intervenir un sous-traitant et s'occupe ensuite du montage, de son intégration et de sa diffusion sur Internet.

Quel est le prix de ces services ?

Compte tenu de la courte durée de vie d'un produit, les coûts d'abonnements mensuels à ces prestations varient entre 60 et 180 euros par mois.

Sandrine Prete



60°

120°

180°

240°

300°

360°

GAGNEZ DES MANDATS EXCLUSIFS



Global Vision vous propose des **solutions clé en main** pour réaliser de façon simple et professionnelle des **visites virtuelles à 360°**.

BÉNÉFICES IMMÉDIATS

- Obtenez plus de **mandats exclusifs**
- **Gagnez du temps**
- Développez des contacts **nationaux** et **internationaux**
- **Dynamisez** votre image
- **Multipliez** vos contacts
- **Démarquez vous** de la concurrence
- Retours rapides sur investissement

SIMPLICITÉ

- Prise de vue **360°** en un seul cliché
- Accès à la plateforme 360RealTour
- Aucune connaissance technique nécessaire
- Solutions clé en main
- Site internet personnalisable
- **Diffusion** rapide des visites sur les portails immobiliers



Visites virtuelles à 360°

GLOBAL VISION

10, rue de Cadix · 75015 PARIS

Tél : 01 56 360 360 - www.globalvision.fr



Nous avons rendu abondamment compte des initiatives en cours concernant la création de fichiers communs de biens immobiliers Est-ce la priorité n°1 pour l'avenir de la profession ?

A vous de répondre. Il nous semble également important de connaître un point de vue discordant : et si la priorité n'était pas le fichier commun, mais le niveau trop élevé du taux de commission. Nous laissons donc la parole à M. Claude Bas (4% Immobilier), l'intégralité de son courrier étant sur notre site.

« Dirigeant du réseau 4% Immobilier, je reste étonné de constater l'intérêt sans cesse grandissant du MLS à la française. Ce n'est ni le moment, ni l'enjeu, ni la priorité ! En effet, le raisonnement qui conduit à croire que le MLS est LA solution à la conquête des parts de marché des agents immobiliers est entaché d'erreurs trop importantes pour ne pas être soulignées !

«Ce n'est ni le moment, ni l'enjeu, ni la priorité !»

On nous dit que le MLS est une nouveauté !

C'est oublier qu'un MLS à la française existe déjà depuis plus de trente ans ! Il s'agit du fichier commun ORPI. Il n'a jamais permis de prendre les parts de marché significatives, et le résultat est quasi nul !

Il est vrai que la culture individualiste n'incite pas à partager :

Quel bon commercial accepterait de partager ses bonnes affaires et sa rémunération ?

Quel bon négociateur va accepter de partager ses affaires d'une manière systématique et sa rémunération ? Cela n'a pas de sens !

On nous dit que le MLS est la solution parce qu'il s'agit d'une vitrine commune. Mais c'est oublier que cette vitrine commune existe déjà : 80% des mandats simples se retrouvent dans toutes les agences qui travaillent dans le même secteur. Quant aux mandats exclusifs, qui représentent moins de 20% des mandats, cela sera sur ceux-ci que portera le MLS ! Mais à qui fera-t-on

croire que c'est grâce à ce système coûteux que les parts

de marché pourront être magiquement conquises demain ! Est-ce que le MLS représente la valeur ajoutée attendue par nos clients ? Est-ce qu'un bon professionnel a-t-il déjà entendu dire de la part d'un client que ses attentes étaient de cette nature ?

On nous dit que grâce au MLS, un vendeur va voir son bien immédiatement proposé à des centaines, voire des milliers d'acquéreurs potentiels.

Comment peut-on imaginer que la structure actuelle du marché – pénurique – reste ainsi ?

Pour qui a connu la période d'abon-

A. Silverston, Rédacteur en Chef.

dance de biens et de rareté de l'acheteur, les cycles économiques sont une réalité, comment croire à l'opportunité d'un MLS dans une telle configuration de marché qui arrivera nécessairement ?

On nous dit que le MLS va profiter à l'acquéreur ! C'est tout de même oublier qu'un professionnel intelligent travaille déjà avec ses confrères locaux qui partagent ses valeurs. Nous ne connaissons pas d'agents immobiliers incapables d'imaginer une solution inter agence pour satisfaire son acquéreur.

Si le français se détourne des agences immobilières, ce n'est pas parce qu'un MLS n'a pas été mis en place, c'est parce qu'il y est très mal reçu !

C'est aussi parce que les agents immobiliers ont des honoraires trop élevés ! En Grande Bretagne, aux Pays-Bas, les honoraires sont bien moins élevés (4 fois moins !) et les parts de marché des professionnels sont comprises entre 80 et 90%.»

Claude BAS

ccbas@4immobilier.tm.fr



En allant sur notre site,
www.journaldelagence.com

vous trouverez notamment des interviews exclusives de MM Guy Hoquet, Alain Pinel (Imminence), Serge Redon (l'Adresse) que nous n'avons pas pu publier faute de place sur le magazine.

C&C BAS



*Bienvenue
dans le cercle
des agences
à frais réduits*

MUST Agency

VOTRE AVENIR NE REGARDE QUE VOUS !!!

Parlons franchement, qui aurait cru en 2000 que
« 4% immobilier » ouvrirait 65 agences en 4 ans ?

Personne et surtout pas la profession.

Depuis 2 ans, agents immobiliers, notaire, hommes et femmes de tout horizon ont trouvé leur place au sein de nos trois réseaux. Leur avenir est de gérer un plan de carrière et de développer entre 3 et 6 agences de notre groupe.

L'avenir est en marche et nous avons la volonté de combattre les ventes de particulier à particulier qui représentent encore plus de 47% des transactions immobilières.

- Notre professionnalisme est redoutable,
- La transparence de notre offre est totale,
- Notre investissement est très raisonnable.

Optimisez votre avenir, Rattrapez le futur !

Contactez dès à présent le responsable
développement le plus proche de chez vous au :

0 825 161 444

www.4immobilier.com

Répertoire annonceurs

| | | | | | |
|---|----------------|---------|---|----------------|-----------------------|
| AGENDA France isabelle.fabre@agendafrance.fr | 0 800 397 378 | Page 14 | IMMOFLASH contact@immo-flash.com | 01.41.32.38.70 | Page 13 |
| APIMMO portage-immobilier-apimmo@wanadoo.fr | 05.56.42.44.43 | Page 25 | IMOGROUP info@imogroup.com | 04.37.69.73.50 | Page 23 |
| ARTHUR COMMUNICATION devenirmembre@arthurimmo.com | 04.93.85.91.91 | Page 04 | LOGIQUE logique@wanadoo.fr | 01.45.92.88.50 | Page 22 |
| CBI benoit.troubat@cbi-troubat.com | 04.90.16.94.94 | Page 30 | PERICLES crenner@pericles.fr | 01.41.32.57.00 | 4 ^{ème} couv |
| DIRECT ANNONCES jc.ankaoua@directannonces.com | 01.45.72.92.00 | Page 15 | SACAPP info@capim.fr | 081 081 30 30 | 3 ^{ème} couv |
| ERA IMMOBILIER arnaud.era.france@wanadoo.fr | 01.56.360.360 | Page 27 | SELOGER info-pub@pressimmo.com | 0 826 622 236 | 2 ^{ème} couv |
| ERIC MEY DEVELOPPEMENT bellanger@eric-mey.com | 0 825 004 124 | Page 24 | VIOU & GOURON vgconseil@wanadoo.fr | 01.53.43.86.86 | Page 21 |
| GLOBAL VISION contact@globalvision.fr | 01.56.77.56.77 | Page 07 | 4% IMMOBILIER ccbass@4immobilier.trn.fr | 0 825 161 444 | Page 29 |
| GROUPE A VENDRE A LOUER jean.pacra@avendrealouer.fr | 01.39.24.69.00 | Page 15 | SVI contact@svi-inc.com | 06.83.84.71.09 | Page 06 |
| HOMERESA info@homeresa.com | 0 810 0810 00 | Page 20 | | | |



UNIVERS DE L'HABITAT

Du 25 février au 27 février 2005
Tours, Parc des expositions
Organisé avec l'UNCFI Centre
(Union Nationale des Constructeurs de Maisons Individuelles)
Construire, acheter, aménager, rénover, financer...

VIVRE ET HABITER

Du 25 février au 27 février 2005
St-Malo, Espace Duguay-Trouin
Salon de l'habitat : immobilier, aménagement et décoration

HABITAT - DIJON

Du 25 février au 28 février 2005
Dijon, Parc des Expositions
Salon régional regroupant 150 professionnels de l'aménagement, de la rénovation et de l'amélioration de l'habitat

IMMOBILIER - ST NAZAIRE

Du 26 février au 27 février 2005
Saint-Nazaire, Salle Jacques Brel
Réunir dans un même lieu les professionnels de l'immobilier

IMMOBILIER - TOULOUSE / MIDI-PYRENEES

Du 4 mars au 6 mars 2005
Toulouse, Parc des expositions
Salon grand public bi-annuel pour acheter, investir, vendre, faire construire une maison, financer un achat dans le neuf ou l'ancien

HABITAT - CHARTRES

Du 5 mars au 7 mars 2005
Chartres, Chartres Expo
Acheter, rénover, construire, décorer, embellir, agencer sa maison

BATIR

Du 5 mars au 14 mars 2005
Nice, Acropolis Expositions
Salon méditerranéen de la construction, du logement et de l'équipement

MIPIM

Du 8 mars au 11 mars 2005
Cannes, Palais des Festivals
Le marché international de référence des professionnels de

l'immobilier.

IMMOBILIER - BOURG EN BRESSE

Du 11 mars au 13 mars 2005
Bourg-en-Bresse, Ainterexpo
Le 1er Salon de l'immobilier de Bourg-en-Bresse.

PROJET HABITAT

Du 11 mars au 13 mars 2005
Bordeaux, Hangar 14
Bâtir, rénover, équiper, agencer et décorer

IMMOBILIER LYON / RHÔNE ALPES

Du 11 mars au 13 mars 2005
Lyon, Palais des Congrès
Salon de l'immobilier Rhône-Alpes regroupant des constructeurs-promoteurs, constructeurs de maisons individuelles, organismes professionnels et d'information, de financement, agents immobiliers et marchands de biens.

IMMOBILIER - GRENOBLE

Du 18 mars au 20 mars 2005
Grenoble, Alpexpo
Constructeurs, promoteurs, organismes de financement, agents immobiliers, c'est tout un secteur professionnel qui se

mobilise et se rassemble dans un contexte particulièrement favorable aux affaires.

Un tour complet du marché de l'immobilier.

IMMOBILIER / ST-ETIENNE

Du 18 mars au 20 mars 2005
St-Etienne, Centre de Congrès Fauriel

IMMOBILIER - PARIS

Du 31 mars au 3 avril 2005
Paris, Palais des Congrès Porte Maillot

Salon grand public de 200 exposants pour acheter investir vendre, faire construire une maison, financer dans l'immobilier neuf et ancien dans toute la France

IMMOBILIER - CHARTRES

Du 1 avril au 3 avril 2005
Chartres, Chartres Expo
Agences immobilières, constructeurs et banques

HABITAT EXPO - DAX

Du 8 avril au 10 avril 2005
Dax, Salle du JAI ALAI
5ème salon de l'habitat, immobilier et décoration de Dax.

Professionnels de l'immobilier,

PASSEZ GRATUITEMENT VOS PETITES ANNONCES
sur le site du Journal de l'Agence :
www.journaldelagence.com

Rubrique «Petites annonces»
(Recrutement, Ventes et cessions de cabinets, autres...)

Retrouvez toutes les informations sur le site.

@Direct Immo réseau immobilier

Recherche tout secteur géographique «Négociateurs ou Négociatrice» «Anciens» et «Défisc.»
Véritables hommes et femmes d'affaire.
Commission à 30% net du HT + Frais + statut de salarié + Fichier commun Périclès.
Discretion assurée.
Adressez CV à
apidirectimmo@wanadoo.fr

ERA Immobilier

Recherche
Négociateur Immobilier pour les agences ERA Immobilier d'Albi et Graulhet dans le Tarn.
Votre motivation est sans limite, vous faites preuve d'autonomie, vous aimez le travail en équipe, rejoignez nous, nous vous proposerons des formations et des moyens modernes.
AGEPI
64 avenue Gambetta
81000 Albi
Tél. : 05 63 43 28 88
agepi@agepi-conseil.com

IDF

Recherche
90 Négociateurs en immobilier sur Paris et IDF.
- Statut : Négociateur indépendant
- Rémunération : 70 à 95% des honoraires agence!!
- Formation assurée
Rejoignez un groupe national qui saura récompenser votre travail et vos compétences !
Demandez notre documentation gratuite par téléphone au 0825 004 124 (prix appel local).
Envoyez candidature à
bellanger@eric-mey.com

Agence Prestige 18ème

recrute dans le cadre de l'ouverture d'une seconde agence : recherche pour un nouveau secteur un(e) agent commercial, rompu à la négociation, disponible, capable de s'intégrer rapidement, expérience souhaitée.
Contactez Mr Sellem
01 42 62 41 88

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

www.capim.fr

Votre outil de souscription d'assurances en ligne

**DEVENEZ
PARTENAIRE**

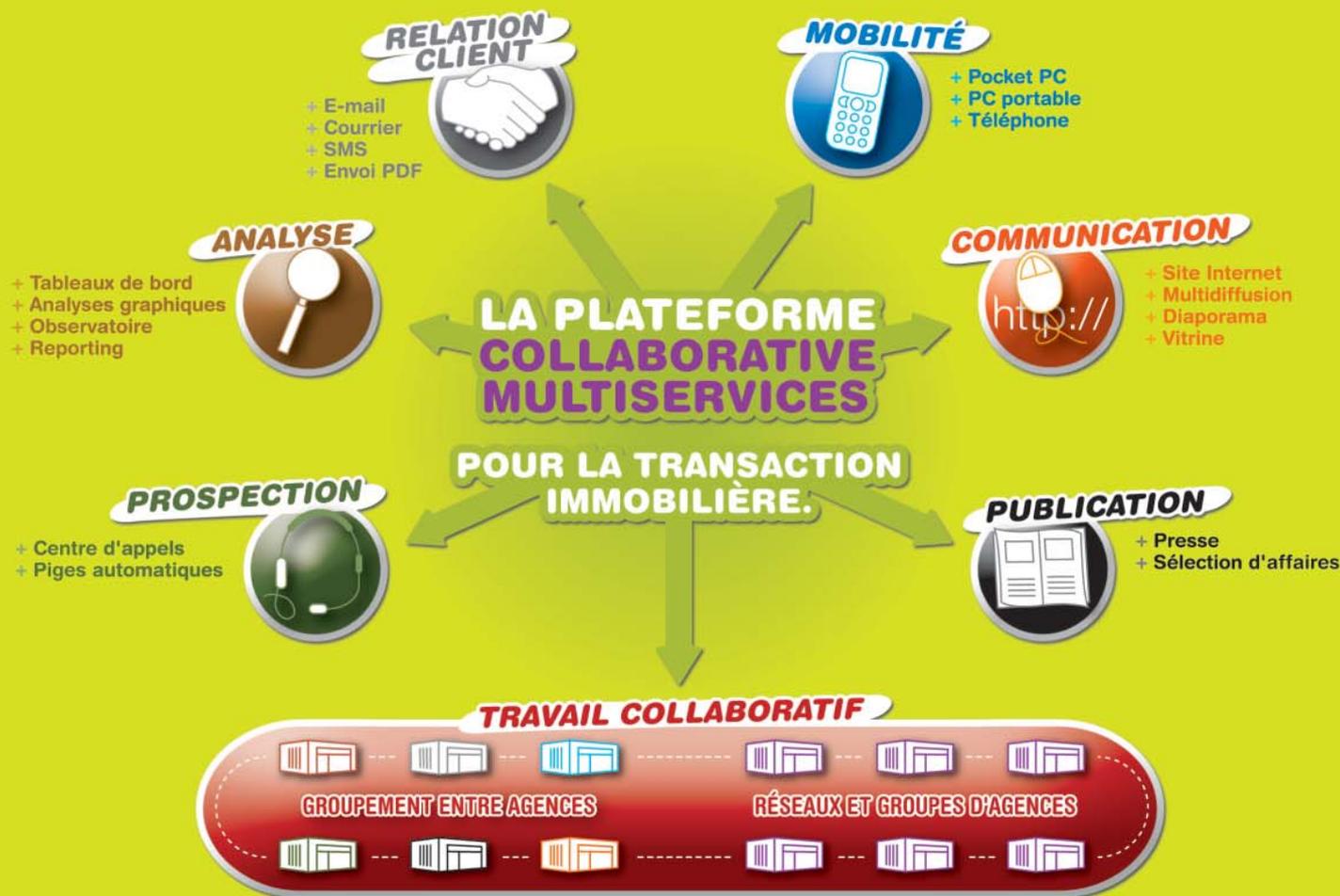
Les contrats d'assurances en ligne.
En quelques secondes, vous obtenez devis et souscription d'une multirisque habitation avec paiement sécurisé par carte bancaire et attestation imprimée sous format PDF.

- Une offre globale d'assurances destinée aux Syndics pour vous et vos mandants (multirisque immeubles, PJ copro...).
- Les offres pour vos assurances obligatoires et facultatives (garanties financières, RC Pro...).
- Un pack complet pour les propriétaires bailleurs, propriétaires occupants et locataires (loyers impayés, garantie revente, garantie décès du locataire, carence de MRH...).
- Pour vous et vos collaborateurs, nous vous proposons des produits défiant toute concurrence (assurance auto, habitation, santé, retraite, prévoyance...).

N°Azur 081 081 30 30

Pour tout renseignement contacter :
Xavier GUGLIELMI
CAPIM SA - 146 rue Galliéni
92514 Boulogne Billancourt cedex.
Tél. : 01 41 86 06 26 - Fax : 01 41 86 06 10
E-mail : info@capim.fr

P Périclès.net



A partir de 80 €HT / Mois*

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

Périclès
www.pericles.fr

L'informatique au service de l'immobilier.
29, quai Aulagnier 92601 Asnières-sur-Seine Cedex.
info@pericles.fr

+ Echanger

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

+ Communiquer

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

+ Optimiser

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

+ Rentabiliser

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

N°Azur 0810 0810 00

PRIX D'APPEL LOCAL