

Le Journal de

l'Agence

L'INFORMATION PRATIQUE DES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER

N°20

Dossier

Et maintenant, la crise

Guide High Tech

Netbooks :
une nouvelle vague
de PC

Guide Financement

**Rien de bon
à attendre
pour 2009 ?**

TECHNO

« Netbooks » : la révolution des micro-portables enfin abordables

Arrivés au printemps dernier sur le marché, les « Netbooks » sont des ordinateurs portables à faible coût, qui connaissent un succès fulgurant. Le compagnon idéal de l'agent immobilier de terrain ?

■ La course au poids...

Les Netbooks sont nombreux, mais ont une caractéristique commune : le faible encombrement. Avec leurs écrans de petite taille (entre 9 et 10 pouces) et leur poids plume, ils se glissent facilement dans un sac à main !

■ Format mini, prix rétréci

Ces petites machines n'embarquent que le nécessaire pour surfer sur Internet, gérer ses emails ou utiliser des outils bureautiques. Si les performances sont en retrait par rapport à leurs grands frères portables, les prix sont en revanche des plus attractifs : souvent sous la barre des 400€ TTC !

■ Ils ont tout d'un grand !

Les fonctionnalités varient selon les modèles et constructeurs. « L'Inspiron Mini 9 » de Dell est parmi les mieux équipés, avec une webcam intégrée, un disque dur Flash haute résistance et une connectique fournie.

■ Trouver le vôtre

En tant qu'utilisateur des services du groupe SeLoger.com, Dell vous offre les frais de port sur son « Inspiron Mini 9 ». Envoyez simplement un courriel contenant vos coordonnées à « thomas_bordes@dell.com », vous serez rappelé dans les heures qui suivent :-)



Partenaire du groupe SeLoger.com

Groupe *SeLoger.com*



Le média des leaders

SeLoger.com & ImmoStreet.com s'engagent aux côtés des Professionnels de l'Immobilier

1 L'exclusivité de notre audience au service des Professionnels de l'Immobilier

Depuis plus de 15 ans, nous refusons les annonces des particuliers et réservons notre audience pour les Professionnels de l'Immobilier.

2 SeLoger.com, N°1 en qualité et volume d'audience

Méfiez-vous des portails qui gonflent leurs chiffres avec du trafic en provenance de sites de loterie. Nous vous certifions une audience de qualité en recherche active de biens.

3 Halte à la morosité !

Dès à présent et en 2009, nous renforçons nos investissements publicitaires pour vous assurer un maximum de visibilité pour votre agence et vos annonces.

Contactez-nous au : **0826.620.620** *

édito

Si 2008 restera gravée dans les annales comme l'année du retournement, 2009 s'annonce, comme une annus horribilis. L'ouragan qui dévaste la planète finance ébranle les marchés immobiliers. La chute est d'autant plus sévère qu'avec la hausse ininterrompue des dernières années, il était tentant d'oublier que les marchés ne sont jamais qu'une succession de hauts et de bas, de cycles de sept à huit ans, qui peuvent durer plus longtemps. Selon la théorie, le coup d'arrêt aurait dû intervenir il y a deux ans. Seulement, l'échéance a été retardée par les banques qui, à partir de 2006, ont soutenu artificiellement les prix, à la fois en allongeant la durée du crédit (jusqu'à 40 ans) et en proposant des taux attractifs. Se livrant à une concurrence farouche, elles n'ont pas hésité à sacrifier leur marge et à faire preuve de souplesse dans l'acceptation des dossiers. Le marché s'est alors emballé, provoquant un retour de balancier qui n'en est que plus sévère. Profondément ébranlés par la crise des subprimes américains et la panique boursière mondiale, les établissements financiers passent les dossiers au peigne fin. Et les volumes des ventes s'effondrent. Nous consacrons notre dossier (lire p.15) à cette crise dont l'ampleur appelle des mesures de soutien exceptionnelles visant notamment à limiter le nombre de fermetures d'agences. Dans ce contexte, les agents immobiliers les plus jeunes découvrent l'inconfort de la position d'intermédiaire et la nécessité d'appuyer son discours sur une expertise digne de ce nom, comme celle proposée par Jacques Lumbroso (lire p.33). Les anciens, savent que seule une baisse significative des prix peut débloquer la situation et que ces périodes de transition peuvent être de formidables tremplin. A condition de s'appuyer sur les meilleures pratiques.

L'équipe du Journal de l'Agence

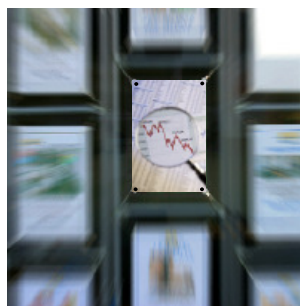
Vous souhaitez vous abonner. Vous souhaitez réagir aux articles publiés dans le Journal de l'Agence :

www.journaldelagence.com

Magazine diffusé auprès de 33000 professionnels de l'immobilier.

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

Sommaire



Dossier

> Et maintenant, la crise

p15

Actualités p04

> Les ventes de logements neufs s'effondrent

Repères financiers p09

> Crédit relais : mode d'emploi

Dossier p15

> Et maintenant, la crise

Guide juridique p28

> La modernisation du bail commercial par loi du 4 août 2008

Guide Financement p30

> Rien de bon à attendre pour 2009 ?

Guide High Tech p25

> Netbooks : une nouvelle vague de PC

Guide Expertise p33

> Dans un marché indolent, les méthodes financières se distinguent

Baromètre Seloger.com p38

> Les vendeurs deviennent raisonnables

Les ventes de logements neufs s'effondrent



Illustration Attek Images - 04 91 40 53 95

Selon le ministère de l'écologie, du développement et de l'aménagement durables, Les ventes de logements neufs en France accusent un repli de 44 % sur un an à la fin du troisième trimestre 2008. Ce niveau restant inférieur à celui des mises en ventes, le stock de logements neufs proposés à la vente continue de progresser. Au 30 septembre, il atteignait le record de 113 404. En un an, le délai moyen d'écoulement d'un logement mis sur le marché a doublé, passant de 9 mois à 18 mois. « Entre 1990 et 1995, lors de la précédente crise

immobilière, les ventes étaient passées en rythme trimestriel de 27 000 juste avant la crise à 17 000 au point le plus bas, à comparer à un plus-haut de 37 000 logements enregistré au premier trimestre 2007, qui s'est effondré à 16 000 au troisième trimestre de cette année », analyse Jean-François Gabilla, président de la Fédération des promoteurs constructeurs (FPC).

Le nombre de ventes divisé par plus de deux en à peine un an et demi, c'est en fait du jamais-vu sur le marché du neuf.

A.F.

Les emprunteurs vont pouvoir choisir librement leur assurance

Christine Lagarde veut permettre aux personnes souscrivant un crédit immobilier de choisir elles-mêmes leur assurance, actuellement imposée par les banques. « J'ai proposé l'adoption d'une disposition législative pour prévoir qu'au plus tard en 2010, les emprunteurs seront libres de choisir l'assurance liée à leur crédit, à condition de fournir une garantie équivalente à celle proposée par le banquier », explique la ministre de l'Economie. Près

de 8 millions de ménages ont une assurance emprunteur. A ce jour, 90 % des acquéreurs souscrivent d'office l'assurance de la banque qui leur octroie le prêt. « Une fiche d'information sur l'assurance emprunteur sera remise dès début 2009 aux emprunteurs », précise encore la ministre. Y seront détaillés tous les éléments d'information sur l'assurance liée à leur crédit : coût, couverture en cas de décès, d'invalidité ou de chômage. **L.D.**

- 9% sur les prix aux Etats-Unis en 1 an

● Le prix médian des logements est tombé à 200 500 dollars, en baisse de 9 % par rapport aux 220 300 dollars du troisième trimestre 2007, selon la dernière étude du groupement national des agents immobiliers américains. C'est en Californie que la correction est la plus sévère, avec des ajustements de plus de 35 % dans les zones de Riverside-San Bernardino-Ontario (-39.4 %), Sacramento-Arden-Arcade-Roseville (-36.8 %) et San Diego-Carlsbad-San Marcos (-36 %). Le NAR indique par ailleurs que les ventes forcées, notamment dans le cas de saisies immobilières, ont pesé sur les prix.

Baisse record au Royaume-Uni

● Les prix de l'immobilier britannique ont reculé en novembre pour le huitième mois consécutif. Ils baissent de 2,6 % par rapport à octobre, et de 14,9 % sur un an selon l'indice mensuel publié par la banque Halifax. Le prix moyen d'un logement en Grande-Bretagne retombe ainsi son niveau de la mi-2005, à 163.445 livres (190 000 euros).

L'Espagne aide les ménages endettés

● L'Espagne va permettre aux chômeurs qui le souhaitent de geler 50 % du remboursement de leur emprunt immobilier pendant deux ans. Il s'agit « d'un moratoire partiel de l'obligation de payer les mensualités hypothécaires, du 1^{er} janvier 2009 au 31 décembre 2010 », a déclaré le chef du gouvernement socialiste, José Luis Rodriguez Zapatero.

Dubaï aussi en crise

● Même à Dubaï, le secteur de la construction est touché de plein fouet par la crise immobilière. Nakheel, le constructeur de l'île artificielle en forme de palmier vient d'annoncer qu'il allait supprimer 500 postes, soit 15 % de l'ensemble de ses salariés.

VOUS VOULEZ...

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



DYNAMISEZ VOTRE VITRINE

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

Pour faire de votre vitrine un véritable outil de communication.



Deux types d'écrans sont disponibles :

Ecrans haute luminosité : 500 cd/m²

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

Rendez-vous sur www.imagedynamique.net

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



N° Azur 0 810 120 685

Prix d'un appel local



image dynamique
N° 1 de l'affichage dynamique

Périclès boucle haut la main son premier Tour de France...



Joli bilan que celui du premier Tour de France Immobilier organisé ces dernières semaines par Périclès. Cette initiative a permis à l'éditeur de logiciel de resserrer les liens avec ses utilisateurs en rencontrant dans 13 grandes villes pas moins de 1200 professionnels représentant 840 agences! Compte tenu du succès de ces présentations (plus de 90% de taux de satisfaction à l'issue des réunions), l'opération sera renouvelée tous les dix huit mois.

... et lance Expertise.net

Cet outil innovant, service de Périclès.net, permet à l'agent immobilier de déterminer la valeur du bien en utilisant les méthodes comparatives et financières propres aux appartements et aux maisons. La force du produit repose sur l'utilisation directe de la base ONE (Observatoire national pour l'évaluation). Cette base de références de ventes et de locations comprend 230 000 mutations enregistrées et 170 000 offres de locations entre 2007 et 2008. Dans un marché où la juste détermination de la valeur est le facteur clé du succès, Expertise.net apporte la méthode indispensable pour mener à bien la démarche d'intermédiation et asseoir le savoir-faire des agences. **K.P.**

Pratiques discriminatoires Les agences bientôt testées



La ministre du logement et de la ville, Christine Boutin (photo), et Patrick Karam, délégué interministériel à l'égalité des chances des Français d'outre-mer, ont signé début décembre la Charte ultra marins. Ce document intègre une convention permettant de « tester » les agences immobilières contre les pratiques discriminatoires. La Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), la Confédération nationale des administrateurs de biens

(Cnab) et l'Union nationale de la propriété immobilière (UNPI) se sont ralliées à cette charte dès juillet. Pendant un an, des associations pratiqueront un testing sur toute la France qui, encadré par la charte, pourra donner lieu à des plaintes pénales en cas de discrimination avérée. Initialement prévue en réponse aux difficultés d'accès au logement des Français originaires d'outre-mer, au motif que les personnes susceptibles de se porter caution pour eux ne résident pas en métropole, la pratique du testing sera élargie à toutes les formes de discrimination, notamment celle liée à la couleur de peau. **S.R.**

Nouveau dirigeant chez SeLogger.com

● Roland Tripard, diplômé de HEC, succède à Jean-Fabrice Mathieu au poste de directeur général de SeLogger.com. Co-fondateur de WStore.com (distribution de produits et services informatiques), il a acquis de fortes compétences en marketing, en développement stratégique et en gestion dans l'univers Internet.

Orpi reconduit son président

● Les adhérents du réseau Orpi organisé en coopérative ont reconduit Bernard Cadeau dans ses fonctions de président, avec 85 % des voix. « Je suis très fier de poursuivre cette mission (...) placée sous le signe du service au client et de la réussite de leur parcours immobilier », a déclaré Bernard Cadeau lors du 27^e Congrès Orpi.

Un nouvel indice de confiance

● Logic Immo vient de lancer son indice de confiance de l'immobilier. Cet indicateur permet de mesurer en temps réel le moral des futurs acquéreurs et leur vision à court terme de l'évolution du marché de la pierre.

Défaillances en hausse

● Les défaillances d'entreprises ont atteint au troisième trimestre leur plus haut niveau en plus de dix ans, selon la dernière étude d'Altares. Le cabinet d'étude constate ainsi l'ouverture de plus de 11 400 procédures collectives au troisième trimestre (+17.2 % sur un an). L'immobilier, plus touché que les autres secteurs depuis plusieurs mois, s'illustre à nouveau avec une progression record de 55 %. Soit 470 cas de défaillances, contre 304 au troisième trimestre 2007. Près de la moitié des dépôts de bilan concerne des agences, avec un total de 225 contre 120 à la même époque de 2007, soit une hausse de 87 %.

Professionnels de l'immobilier

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



annoncesjaunes.fr
est présent sur pagesjaunes.fr

76 millions de visites par mois

Source : Médiamétrie - 4ème trimestre 2010

OFFRE SPECIALE !

20% DE REMISE
sur les 3 premiers mois^{**}
de diffusion de vos annonces
sur annoncesjaunes.fr

Appelez notre service client au

N° Azur 0 810 136 136

hors appels d'urgence
service@annoncesjaunes.fr
du lundi au vendredi de 9h à 18h



annoncesjaunes.fr



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

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

Prêt
immobilier

Rachat de
crédits

Prêt
personnel

+ de 110
Agences
à ce jour



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

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

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

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

Oui, je renouvelle ma confiance à In&Fi Crédits ! ”

Pour obtenir
plus de renseignements,
contactez-nous :

Tél. : 01 34 57 20 05
contact@inandfi.fr
ou consultez notre site :
www.inandfi.com



www.inandfi.com

CREDIT

Crédit relais mode d'emploi

Après les alertes de l'Association française des usagers de banques faisant état de 30 000 dossiers en risque contentieux, les banques assouplissent leur position sur le débouclage des crédits relais. Ce type de financement continue cependant de faire peur. L'analyse d'un courtier national pour aborder la question en toute sérénité.

JDA : Avec le ralentissement de l'immobilier, acheter avant de vendre est plus risqué qu'auparavant. Faut-il se méfier des crédits relais ?

Bruno Rouleau : Il faut nuancer l'approche. L'utilité de ce mode de financement est toujours avérée, sous réserve, évidemment, qu'il soit adapté à la situation. Comme son nom l'indique, le prêt relais sert à faire la liaison entre deux opérations immobilières, une cession et une acquisition. Il consiste à mettre à la disposition d'un acquéreur, déjà propriétaire d'un bien non encore vendu, une somme d'argent en vue de l'achat d'un nouveau bien et dont le remboursement interviendra lors de la constatation de la vente. La durée du prêt relais est usuellement de deux ans, soit sous forme d'une durée initiale de deux ans, soit sous celle d'une durée d'un an renouvelable une fois.

JDA : Cela veut-il dire qu'il n'existe qu'une seule sorte de prêt relais ?

B. R. : Si le principe est toujours le même, des solutions différentes s'imposent en fonction de la situation de l'acquéreur. C'est pourquoi

on distingue le prêt relais « sec », lorsque le montant du crédit est supérieur ou égal au besoin pour le nouvel achat. Il s'agit dès lors de ne faire qu'une avance de trésorerie, assimilable à une facilité de caisse. Deuxième possibilité, le prêt relais avec prêt complémentaire. Le banquier s'attache à estimer le bien à vendre, sous déduction de l'encours éventuel de crédit restant à courir sur ce bien, ce qui déterminera le montant du remboursement qui sera effectué lors de l'enregistrement de la vente. Il complète ce montant par une autre enveloppe de financement, dit prêt complémentaire, pour ajuster le besoin par rapport au montant de l'achat nouveau. Ce prêt est destiné à demeurer après la vente du bien et sera amorti sous forme de remboursements périodiques, selon des modalités définies contractuellement dès l'origine. Ce type de montage connaît de nombreuses variantes selon les banques, en fonction du choix de poursuivre le remboursement du (des) prêt(s) en cours ou de les solder, et selon la quotité retenue par la banque pour évaluer le net vendeur.

JDA : En quoi consiste la formule relais-revente qui s'est fortement développée ces dernières années ?

B. R. : Cette formule englobe l'encours de prêt restant dû sur le bien à vendre, la valeur du bien à acheter, majorée éventuellement des frais d'acquisition (frais d'agence,

Repères...



Dans ce contexte, la Fédération bancaire française (FBF)

vient de concocter un guide pratique sur le crédit relais. Ce document à télécharger rappelle que le crédit relais permet d'anticiper sur le produit de la vente d'un bien immobilier avant d'avoir encaissé les fonds et avant même que la vente soit effectivement réalisée. Il précise ensuite les modalités de fixation du montant de l'avance accordée et de sa date d'échéance, les dispositions relatives au paiement des intérêts, ainsi que les mesures envisageables en cas de difficultés à la revente du bien immobilier.

@www.lesclesdelabanque.com



“
Dans le type de crise que nous traversons actuellement, les banques ont tendance à réduire leur part de financement. En général de 80%, cette quotité tend vers 70%.”

→ droits de mutation, frais de garantie, honoraires divers), voire même une enveloppe de crédit supplémentaire destinée à participer aux frais de déménagement ou d'emménagement. Le crédit relais-revente est un montage souple qui propose au vendeur de tout reprendre au sein d'une seule enveloppe de financement, de sorte qu'il ne se concentre que sur son opération d'acquisition. L'offre est alléchante, très simple et très pratique. Le risque consiste à trop rassurer l'emprunteur, qui ne se préoccupe plus alors autant de sa vente et qui, du coup, laisse filer le marché. Car finalement, ce système comporte une partie de prêt relais qu'il faut déboucler. De plus, comme la formule reprend les encours et y ajoute souvent des frais annexes, le coût total de l'opération s'en trouve alourdi.

JDA : Observez-vous une diminution de la quotité financée par les banques ?

B. R. : Oui. La quotité varie à la fois selon les établissements et selon la conjoncture. En clair, sur un bien à vendre et en supposant, pour simplifier, qu'il n'y ait plus d'encours de prêt, la banque ne retiendra pas la totalité de la valeur estimée, mais uniquement une quotité. En général et lorsque la fluidité des transactions est bonne, on retient 80 % du net vendeur. Si le marché se tend, comme en ce moment, les banques réduisent à 70 %, voire moins.

JDA : Pourquoi ?

B. R. : Parce qu'elles évaluent ainsi la marge de négociation d'un vendeur sur le prix de vente initial, pour réaliser la transaction. Sachant que la banque va prendre une garantie

sur le bien, ou via une société de cautionnement mutuel, elle ne veut pas avoir un crédit qui soit garanti à une hauteur inférieure à celle probable de la transaction. Qui plus est, lors du débouclage de la vente, l'emprunteur va devoir solder son crédit relais avec le fruit de la vente. Si celle-ci se révèle être inférieure au prix retenu par la banque dans son montage, cette dernière va devoir se retourner contre l'emprunteur pour demander un complément qu'il ne pourra pas fournir puisqu'il aura en général investi ses économies dans le nouveau projet.

JDA : Est-ce aussi la raison pour laquelle un certain nombre de prêts relais sont susceptibles de ne pas se déboucler, si on en croit l'Afub ?

B. R. : C'est en effet une raison, même si elle est plus souvent indirecte. Sur ces dossiers, le problème vient, à l'origine, des vendeurs qui ont estimé leurs biens il y a maintenant deux ans, dans un marché encore actif et haut. La plupart du temps, ces vendeurs ont refusé des propositions à la baisse, ce qui a découragé les acquéreurs potentiels. A ce jour, le problème de ces vendeurs n'est plus lié aux prix de vente, mais au fait qu'ils ne peuvent plus, sauf à revenir auprès de leur banque, demander une enveloppe de crédit supplémentaire.

JDA : Quelle solution s'offre alors pour ces emprunteurs ?

B. R. : Ils peuvent trouver un arrangement avec leur banque qui consiste à réaménager le montage complet de l'opération, souvent en rallongeant la durée du prêt pour réintégrer une enveloppe de crédit sup-

plémentaire. Si la banque a prévu une marge de négociation assez grande dans l'estimation du bien pour le crédit relais, le vendeur peut « brader » au maximum du montage financier, soit habituellement 20 % sur le prix de vente initial.


JDA : Tout récemment, les pouvoirs publics ont demandé aux banques de se montrer indulgentes dans la prolongation des crédits relais. Est-ce une bonne solution ?

B. R. : C'est une solution, mais sans doute pas la meilleure. Cela risque d'inciter les vendeurs à maintenir leur prix et donc à rester en incohérence avec le marché. L'allongement de la durée de mise en vente du bien, néfaste psychologiquement, laisse par ailleurs toujours à penser aux acquéreurs potentiels que le bien dissimule quelque chose ou qu'il est surestimé puisqu'il n'a pas trouvé preneur.

JDA : Nombre d'observateurs insistent aujourd'hui sur les dangers des prêts relais considérés comme trop risqués dans un marché baissier. Cette méfiance est-elle justifiée ?

B. R. : Non, le prêt relais ne comprend pas plus de risque qu'auparavant. Le risque provient exclusivement du montage proposé à l'origine de l'opération. Si le vendeur réalise une bonne estimation de son bien, le courtier ou le banquier proposera une articulation tenant compte de celle-ci et qui n'impliquera aucune mauvaise surprise. D'autant qu'il n'existe pas de différence significative entre le taux de la partie relais et celui du prêt complémentaire amortissable. Enfin, les personnes veulent souvent forcer sur l'estimation du bien, justement pour gonfler l'enveloppe du prêt relais. Or, toutes les banques prévoient facilement d'effectuer un remboursement anticipé partiel sur le prêt complémentaire (dans certaines limites) dès lors que les fonds proviennent de la vente du bien. Les 20 ou 30 % non pris en compte pour le dimensionnement du crédit relais servent dès lors à diminuer l'enveloppe du prêt complémentaire, ce qui réduit la mensualité de remboursement ou la durée du crédit. Il n'y a donc rien à gagner à ne pas retenir une valeur de marché lors du montage. ■

Bruno Rouleau, In&Fi Crédits



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

⊕ Les acquéreurs

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

⊕ Des biens en exclusivité

Recevez les demandes des propriétaires qui cherchent une agence de votre secteur pour la commercialisation de leurs biens (ventes ou locations).

⊕ Direct Mandat

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

⊕ Conforme à la loi Informatique et Liberté

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

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

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



Les Belles Maisons

Les Beaux Appartements

Cher confrère, chère consœur,

Nous sommes agents immobiliers, devenus au fil des années des acteurs incontournables de la transaction immobilière des produits haut de gamme sur notre secteur d'exploitation.

Nous avons décidé après une longue période de réflexion de développer l'enseigne **CANAT & WARTON** au niveau national.

Nos expériences, nos réussites, nos échecs nous ont permis de finaliser une stratégie simple et efficace.

Notre volonté est de couvrir le territoire national avec des partenaires motivés, efficaces et professionnels. Ces partenaires **CANAT & WARTON** devront exploiter le créneau haut de gamme sur leur département, ce territoire sera exclusif. En effet le créneau des "belles maisons et des beaux appartements" nécessite de l'espace.

Le réseau ainsi fédéré devra représenter le premier acteur économique dans le domaine de la transaction haut de gamme en France.

La synergie développée associée à l'effort mutualiste seront nos outils pour réussir.

Nous sommes à votre entière disposition pour vous donner les détails de ce formidable projet qui pourrait vous permettre de devenir un acteur incontournable dans le créneau haut de gamme de votre département.

Nous sommes prêts, et vous ?

Très cordialement,

F.X.CANAT, F.WARTON

Directeurs de CANAT & WARTON

Canat & Warton

Cabinets Immobiliers - Real Estate

www.canat-warton.fr

Email : canat-warton@wanadoo.fr | T. 04 94 41 04 00 - F. 04 94 41 04 40



CW



Des services **innovants** et un **design** attractif
pour affirmer votre **présence** sur Internet...

La WebAgency SeLogger.com propose aux professionnels de l'immobilier son expertise dans la création et le développement de projets web.

Ses équipes de conseil, webdesign, développement, référencement, lien sponsorisé, vous accompagnent vers vos objectifs de trafic et de visibilité.

Nous concevons le site web à l'image de votre agence, modulable et entièrement adapté à votre activité.

Avec les vignettes et master vignettes, améliorez la notoriété locale de votre agence au cœur des pages annonces des sites SeLogger.com et Immostreet.com.



Une expertise globale

CONSEIL

WEBDESIGN

DÉVELOPPEMENT WEB

RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

RÉFÉRENCIEMENT SPONSORISÉ

ASSISTANCE TÉLÉPHONIQUE

SERVICE APRÈS VENTE

80% des recherches immobilières s'effectuent par internet, faisant du web le premier média de diffusion d'annonces immobilières.

Votre site internet est un outil puissant pour constituer des contacts prospects et valoriser votre savoir faire.

Vous gagnez en réactivité avec la diffusion en temps réel de votre portefeuille immobilier, et vous fournissez à vos prospects tous les outils et conseils pour orienter leur recherche.

Vous pouvez suivre votre trafic et votre référencement en temps réel. De A à Z nos chefs de projets accompagnent votre site et vous aident à construire un site à votre image.

La WebAgency SeLogger.com offre 15 ans d'expérience dans la diffusion d'annonces immobilières, avec l'expertise de ses équipes de webdesigners, référenceurs et développeurs.

Déjà plus de 2000 sites internet réalisés pour des agences indépendantes comme pour les réseaux, groupements ou encore GIE.

La technologie et les services de SeLogger.com, n°1 des sites immobiliers français, représentent une solution e-marketing globale pour vous assurer une visibilité maximum



Contacts :

0826.622.236* • webagency@seloger.com • www.webagencyseloger.com

Et maintenant, la crise

Après 10 ans de croissance ininterrompue, le secteur de l'immobilier subit de plein fouet le retournement de conjoncture. Licenciements, fermetures d'agences... Le secteur doit réagir. Des mesures d'accompagnement sont mises en place tant par les instances professionnelles que par les pouvoirs publics.

«**D**epuis la rentrée, plus question de nier la crise, et les chiffres alarmants qui pleuvent sur le marché immobilier en témoignent. Ceux des Notaires de France, qui ont annoncé un recul des ventes dans l'ancien de l'ordre de 25 % sur l'ensemble de la France ; ceux de la Fédération des promoteurs constructeurs de France (FPC), qui enregistrent pour le neuf

une forte contraction de plus de 30 %. Ceux de la Fnaim ou encore du Syndicat national des professionnels immobiliers (SNPI), qui ne diffèrent guère de ceux évoqués plus haut. Les causes ? Plus personne ne les ignore. Les turbulences financières déclenchées par la crise des «subprimes» outre-Atlantique se sont propagées à l'ensemble des places mondiales,

entraînant la chute des valeurs boursières et une crise de confiance sans précédent. D'où des faillites retentissantes, notamment dans le monde de la banque et de l'assurance aux Etats-Unis et l'injection de milliards de dollars dans l'économie américaine. A la crise financière s'ajoute désormais la crise économique. Un contexte qui rejaillit sur le marché immobilier.

Pour autant, la France n'a pas les handicaps d'autres pays comme les Etats-Unis, la Grande-Bretagne ou l'Espagne. Les ménages y épargnent plutôt davantage qu'ailleurs et ont, de fait, un niveau d'endettement plus faible. En outre, la menace d'une crise de type subprimes est à écarter car le crédit y est très encadré, en particulier pour les prêts immobiliers. Reste des éléments inquiétants : la remontée du chômage, la reprise de l'inflation et la baisse du pouvoir d'achat. Au plan immobilier, en dix ans, les valeurs ont grimpé de 140 %. D'où l'essoufflement de la demande depuis plus d'un an et la baisse des prix à laquelle nous assistons aujourd'hui. Selon la Fnaim, pour la première fois depuis 1996, les prix de l'ancien ont

Analyse - Discours sur la mise en oeuvre de la politique de logement



Nicolas Sarkozy
Président de la république

“ En 2007, les prix de l'immobilier ont atteint en France le plus haut niveau par rapport aux revenus des ménages depuis quarante ans. Ce ne peut pas être sans conséquence, on se préparait à une crise latente. Ce que nous voulons, c'est que les prix baissent pour que ça reparte. C'est ça, l'économie de marché. ”



La Fnaim épaula ses adhérents

Pour soutenir ses entreprises adhérentes éprouvées par la crise, la Fnaim vient de mettre en place un dispositif spécifique d'accompagnement. Celui-ci comporte notamment :

Une hotline sociale : des consultants juridiques experts en droit social conseillent les dirigeants dans la gestion des effectifs de leurs entreprises, confrontées au resserrement du marché. Un accord a été également conclu avec un cabinet d'avocats spécialisé pour le traitement des questions les plus complexes.

Un guide des obligations sociales : Il rappelle les procédures et contraintes à respecter en cas de licenciement d'un salarié ou de séparation avec un agent commercial.

Un coaching des entreprises en difficulté : il est proposé aux dirigeants pour les épauler dans la gestion de crise de leur société. Tous les domaines du pilotage de l'entreprise sont concernés : contrôle de gestion, management, stratégie de diversification des activités, marketing, communication.

baissé de 0,7 % sur un an, alors que, d'après les notaires, les valeurs avaient encore crû de 3,6 % pour les appartements et de 4,3 % pour les maisons entre juillet 2007 et juin 2008. « Après une décennie de croissance ininterrompue des prix, il était raisonnable de s'attendre à une pause, voire à une légère correction des prix, lance René Pallincourt, président de la Fnaim. Il faut que la solvabilité des acquéreurs se reconstitue. »

L'ajustement des prix va nécessairement se poursuivre en 2009. Pour espérer restaurer la solvabilité des ménages au niveau de l'année 2004, il faudrait que les prix reculent de 8 % environ. Et que la hausse des taux s'arrête. De même que les critères d'octroi des prêts s'assouplissent (apport personnel exigé, durée limitée à vingt ou vingt-cinq ans). « Une négociatrice me signalait récemment avoir reçu trois refus de banques différentes, indique Gérard Bornot, consultant formateur en stratégie de négociation. Les trois dossiers ont trouvé une solution satisfaisante auprès d'un courtier ». Les primo-accédants ne peuvent plus acheter, faute de capacité d'endettement suffisante, et ceux qui revendent préfèrent attendre. D'autant que l' Afub (Association française des usagers des banques) prévoit que 30 000 familles ayant contracté un prêt relais

Pour la première fois depuis 1996, les prix baissent et les chiffres d'affaires des agences chutent.

arrivant prochainement à échéance pourraient rencontrer des difficultés de remboursement. Au resserrement du crédit s'ajoutent d'autres facteurs à la base de ce retournement de situation : la flambée des prix, la saturation de la demande, la hausse des taux... En outre, force est de constater que la perspective d'une baisse des prix ne rend pas les acquéreurs pressés. Une situation qui s'explique par le caractère cyclique du marché immobilier – progression, ralentissement, recul – influencé par la conjoncture économique. Les professionnels vont donc

devoir composer avec la nouvelle donne. « Ce contexte peu porteur impacte de manière sensible les métiers du secteur. Au cours du troisième trimestre 2008, le chiffre d'affaires réalisé par les agents immobiliers et les administrateurs de biens se replie de 22 % par rapport au troisième trimestre 2007 », indique Alain Dufoux, président du SNPI, dans son observatoire de conjoncture.

Et la chute s'amplifie puisqu'au deuxième trimestre, celle-ci n'était que de 14 %. En année mobile, la baisse atteint 11,5 % pour l'instant. Tous les secteurs ne sont cependant pas touchés de la même façon. Ainsi, souligne le SNPI, l'été 2008 s'est montré plus clément pour la location et les autres activités, que pour la vente. La

La crise vue par...



René Pallincourt
Président de la Fnaim

“ Si les banques font un réel effort pour restaurer le marché, la crise peut vite se terminer. D'autant que la baisse des prix va par ailleurs résoudre les acquéreurs. ”

Serge Ivars
Président de la Cnab

“ Il y a une certaine crispation du marché locatif mais cela ne se traduit pas encore dans les chiffres. Ce qui nous amène toutefois à être plus prudents dans nos investissements. La gestion représente en moyenne 70 % de notre activité, le reste concerne la transaction. Pour cette dernière activité, on s'attend à une baisse du chiffre d'affaires de nos cabinets de l'ordre de 10 %. Les groupes ne sont pas plus protégés que les petits cabinets. Ce qui compte c'est le professionnalisme. Cela étant, il ne faut pas oublier que les particuliers ont besoin de se loger et qu'il y aura forcément un sursaut naturel à un moment ou à un autre. ”



Bernard Cadeau
président du réseau Orpi

“ Nous renforçons le coaching et la formation pratico-pratique. Nous sommes là pour amener des solutions à nos adhérents. Orpi est moins impacté par la crise que d'autres puisque, en volume, nous réalisons – 11 % là où la profession fait – 25 %. Il y a peu, nous avons vu, dans la même rue, trois agences ouvrir. Chez nous, une telle situation est impossible. ”



Expertise.net

L'analyse de la valeur peut-elle encore se passer d'expertise ?

Crédibilisez votre conseil grâce au module d'expertise intégré à Périclès.net.

- **Accès à la base O.N.E.** (Observatoire National pour l'Évaluation), fichier de références de ventes et de locations collectées sur Périclès.net. 230 000 mutations enregistrées et 170 000 offres de locations entre 2007 et 2008.
- Utilisation des **méthodes comparatives et financières** propres aux appartements et aux maisons.
- Édition automatique d'un rapport d'expertise, **véritable outil d'intermédiation** décrivant les méthodes d'évaluation retenues.



Observatoire National
pour l'Évaluation

Participez aux séminaires
"L'expertise en agence immobilière"
animés par Jacques Lumbroso Expert près
la Cour d'Appel et membre de la RICS.



contact@pericles.fr

 N°Azur 0810 0810 00

PRIX D'APPEL LOCAL

Périclès
www.pericles.fr

L'informatique au service de l'immobilier.

→ location reste relativement stable tant en volume qu'en valeur (+ 1 % sur un an). Les autres secteurs enregistrent même une hausse assez prononcée de leur chiffre d'affaires (+ 9 % sur le troisième trimestre et 6 % sur un an).

Côté vente, la chute est plutôt vertigineuse tant en termes de transactions que de chiffre d'affaires. La baisse atteint 29 % par comparaison au même trimestre de 2007 et, sur un an, le recul reste très significatif : - 15,5 %. Une baisse qui s'explique par l'effondrement du nombre des transactions, de l'ordre de 28 %, selon le SNPI, en province comme en Ile-de-France. Conséquence ? « Pour près de quatre professionnels sur cinq, le nombre de visites pour aboutir à une vente est plus élevé qu'il y a un an. En location, la situation est moins difficile, même si 44 % des agences font état d'une hausse du nombre de visites », poursuit Alain Dufoux.

On le voit, l'impact de la crise dépend essentiellement des activités de l'agent immobilier. « Les plus fragiles sont ceux qui sont en monoactivité, constate le président de la Fnaim, René Pallincourt. Les autres serrent les dents, mais se portent mieux. » Il n'empêche qu'ils sont inquiets. « Notre service juridique est très sollicité sur les questions liées au personnel, par exemple sur la manière dont un salarié peut être converti en agent commercial, ce qui laisse préfigurer plus de fermetures d'agences que l'année dernière », avoue René Pallincourt. Même discours chez Orpi, qui a récemment annoncé la fermeture de 50 agences mais qui en a créé 80 dans l'année, ou chez Century 21. « Nous avons un rythme de croissance de 80 à 100 agences chaque année et nous n'enregistrons quasiment pas de fermetures, explique Hervé

Les agences qui font aussi de la location souffrent moins de l'effondrement du volume des ventes.

Bléry, directeur général. Mais nous ne renouvelons pas certains contrats avec des agences dont les méthodes ne nous conviennent pas. » Il est vrai que l'euphorie des dernières années a fait naître des vocations.

De 17 000 il y a une décennie, le nombre d'agences atteint aujourd'hui plus de 30 000. Une explosion liée également au développement des réseaux : 1 750 agences en 1995 et près de 8 000 en 2007.

Bon nombre de professionnels se sont vu portés par une demande très forte, des prix en augmentation qui entraînaient mécaniquement un développement du chiffre d'affaires, sans pour autant favoriser une augmentation des parts de marché. En 2007, toutes activités confondues, plus de la

moitié des agences réalisaient moins de 150 000 euros de chiffre d'affaires, la production moyenne d'un négociateur étant, pour sa part, de 65 000 euros, un niveau peu satisfaisant. D'où un turn-over permanent des collaborateurs. Retournement du marché aidant, beaucoup d'agences se trouvent aujourd'hui en difficulté et devraient disparaître. D'autres bradent tout simplement leurs commissions pour essayer de survivre. « C'est un leurre, rétorque Hervé Bléry, une agence est une entreprise comme les autres. On peut avoir le sentiment qu'elle gagne beaucoup d'argent, mais ce n'est pas vrai. Si l'on "casse" les honoraires, on ne peut pas rendre un service de qualité. »

En période de crise, seuls la formation, le professionnalisme et la notion de service sont des éléments clés. En outre, l'appartenance à un réseau constitue un plus. « A l'échelle d'un réseau, l'agent immobilier dispose d'outils commerciaux et de communication mais aussi de prestations techniques qui lui font défaut lorsqu'il reste isolé, affirme Hervé Bléry. En créant son propre site Internet, il aura forcément une fréquentation faible, ce qui l'obligera à communiquer dans les journaux pour être vu. » L'adhésion à un FFIP ou à un SIA constitue également une bonne option. « Les agences ont tout intérêt à se regrouper pour mettre leurs mandats exclusifs en commun, indique



La crise vue par...



Bernard de Crémiers et Patrick-Michel Khider

Co-fondateurs de Laforêt

« L'immobilier connaîtra probablement deux ou trois années difficiles, mais la période qui s'ouvre permettra aux meilleurs d'émerger plus facilement que les années précédentes. »



Hervé Bléry

directeur général du réseau Century 21

« Dans notre réseau, l'impact de la crise se traduit par une baisse du chiffre d'affaire de 12 à 20 % en moyenne. Mais, certaines agences restent en progression. »

Gilles Chapeleau

Avis Immobilier

« En étant aujourd'hui le seul réseau détenu à 100 % par les franchisés, nous nous donnons les moyens d'attirer un grand nombre d'agents immobiliers déjà installés. »



Jean Lavaupot directeur exécutif, Era France

« Sur les dix premiers mois de l'année, nous constatons une baisse de 6 % des mises en vente et de 7 % du nombre de transactions par rapport à la même période de 2007. Quant aux prix, nous enregistrons un recul de 8 % en moyenne. Non seulement nous-mêmes et les réseaux sommes armés pour affronter cette situation, mais on attendait cette période qui va permettre un arbitrage de la profession. »

Guy Hoquet, fondateur du Réseau Guy Hoquet

“ C’est le moment idéal pour se lancer dans l’immobilier ”



La crise ? « C’est le moment idéal pour se lancer dans l’immobilier », affirme Guy Hoquet. Le patron du réseau éponyme sait de quoi il parle. « Lorsque j’ai ouvert ma première agence en juin 1991, la moitié des agences autour de moi baissait le rideau. Dix-huit mois plus tard j’en

étais à ma troisième ouverture, je faisais un véritable malheur », se félicite-t-il. Son réseau compte aujourd’hui 650 agences. « 2009 devrait se solder par 30 à 50 fermetures mais aussi 80 ouvertures, explique-t-il. Nous visons le cap des 1000 agences d’ici trois ans. » Le secret de son optimisme ? « Ma méthode. Elle a été inventée en pleine crise, du coup elle fonctionne encore mieux aujourd’hui, explique-t-il. Il y a un an, n’importe qui vendait n’importe quoi en quelques jours. Aujourd’hui, il faut retrousser ses manches et s’organiser ». Son crédo : les professionnels doivent profiter de la conjoncture pour augmenter leur part de marché. « L’avenir est aux grandes marques. Les indépendants qui nous rejoignent doublent au moins leur chiffre d’affaires en un an », promet-il. A bon entendre...

→ Pallincourt. Mieux vaut partager les honoraires que de ne pas faire de chiffre d’affaires ». On l’aura compris, le meilleur remède à la crise est de s’allier pour être plus fort. Les syndicats comme les réseaux l’ont bien intégré, qui mènent des actions d’information et de conseil pour aider leurs adhérents à surmonter le mieux possible la crise. « La crise nous montre qu’il faut un discours vrai. Pourquoi les vendeurs liés par un prêt relais se retrouvent-ils en difficulté ? Tout simplement parce que les agences et les banquiers ont fait des estimations sur des niveaux de prix qui n’étaient pas les bons. Finalement, tout le monde est responsable, explique Jean-Louis Roy, patron du réseau Elyse Avenue. Pour ce dernier, il faut impérativement apporter une réponse professionnelle aux clients. Le « home staging », qui vise à rendre les biens plus attrayants en est une. « On est parti du principe que la quasi-totalité des ventes se réalise sur un coup de cœur et

Mieux vaut partager les honoraires que de ne pas faire de chiffre d’affaires.

qu’il fallait donc séduire l’acquéreur. Quand on veut vendre une voiture, on la nettoie de fond en comble, mais quand on vend un logement, on n’a pas cette approche. » Pour Patrick Michel Khider et Bernard de Crémiers, cofondateurs de Laforêt, dans toute transaction, le but du professionnel n’est pas seulement financier, il doit être de concilier l’intérêt du vendeur et celui de l’acquéreur, et leur apporter des services ». Ce réseau a par exemple créé un service de suivi mandat exclusif. Le vendeur peut suivre, en temps réel sur Internet, les étapes de la transaction: visites, réactions des candidats... Chez Solvimo comme chez Orpi, on propose aux acheteurs une garantie revente. On le voit, sur fond de crise, les professionnels cherchent de nouvelles solutions pour valoriser leur rôle auprès d’une clientèle d’autant plus exigeante, qu’elle sait aujourd’hui qu’elle est en position de force... ■

Colette Sabarly

La crise vue par...



Olivier Alonso président du réseau Solvimm

“ Comme tous les autres réseaux, nous subissons une baisse du nombre de nos franchisés créateurs (non agents immobiliers) depuis quatre mois. En revanche, le nombre d’agents immobiliers qui souhaitent nous rejoindre n’a fait qu’augmenter. Il est dangereux, de nos jours, de ne pas faire partie d’un réseau. L’aide juridique, l’aide en termes d’animation, la puissance marketing, l’entraide entre agences... sont de véritables arguments pour séduire acquéreurs et vendeurs. Les agences doivent aussi être très vigilantes sur leur mode de fonctionnement et les managers doivent retourner sur le terrain. ”



Christophe Cremer PDG de Meilleurtaux.com

“ Notre objectif est d’accompagner les agences immobilières dans le financement de leurs clients. Les agences ne doivent pas penser à nous seulement lorsqu’elles ont un acquéreur qui a des difficultés à obtenir son crédit. Elles ont intérêt à nous envoyer tous leurs clients car les banques ont aujourd’hui une tendance à décourager les particuliers qui veulent acheter. Nous avons aussi un réseau de 132 agences ayant pignon sur rue, ce qui fait de Meilleurtaux.com le premier réseau au service des agences immobilières. ”

Bruno Tuma

président fondateur de Sacapp

“ Malheureusement, la crise est plutôt porteuse pour nous qui assurons le risque d’impayés de loyers. Nous enregistrons plus de demandes qu’avant car, avec la remontée du chômage, ce risque devrait être plus important dans les mois et les années qui viennent. Souscrire une assurance de loyers impayés constitue une simple prudence pour les bailleurs. ”

8 Conseils pour tenir le cap dans la tempête



Gérard Bornot,
consultant formateur en stratégie
de négociation

1- Maintenir une équipe suffisante afin d'être en mesure d'apporter un service de qualité.

2- Mettre en place un management efficace et dynamique capable de fixer la route à suivre, de choisir les bonnes stratégies, d'attirer les bons équipiers et de leur insuffler la motivation nécessaire.

3- Former et informer en permanence ses négociateurs grâce aux programmes mis en place dans les fédérations et les réseaux, ainsi qu'aux outils d'accompagnement. Une étude récente révèle que moins de 50 % des transactionnaires proposent de la formation à leurs collaborateurs.

4- Accompagner psychologiquement les clients indécis et inquiets. La fidélisation de la clientèle et la notoriété d'une agence ou d'une enseigne se gagnent grâce à un suivi de qualité que facilitent l'utilisation d'un bon logiciel et une bonne planification des actions commerciales.

5- Etablir un partenariat avec des établissements financiers spécialisés mais aussi des courtiers (In&Fi, Meilleurtaux.com...). Trop de négociateurs se désintéressent du financement. Or, certains banquiers préfèrent dissuader leurs clients de s'engager dans une opération immobilière en s'appuyant sur les gros titres de certains journaux.

6- Constituer un portefeuille de mandats de qualité. Cela est favorisé par une bonne connaissance du marché local. L'outil expert développé par Jacques Lumbroso, intégré dans le logiciel Périclès, facilite considérablement le travail du négociateur dans ce domaine. Les stratégies mises en place pour constituer des fichiers communs de mandats exclusifs, dans le cadre des SIA et des FFIP, doivent être par ailleurs encouragées.

7- Disposer d'un site Internet de qualité et d'un bon référencement pour assurer la meilleure promotion des biens possible. Une étude récente constate que 75 % des « consommateurs immobiliers » font des recherches sur Internet avant de contacter une agence.

8- S'assurer d'un pilotage efficace de son agence et d'une bonne visibilité favorise une stratégie gagnante. Des indicateurs permettent de mesurer en permanence la productivité des collaborateurs, le positionnement de l'agence, la typologie des biens qui se vendent, la qualité du stock mandats.

La crise vue par...



Frédéric Warton
Fondateur des agences
Canat et Warton

“ Positionnés depuis dix ans sur le segment de l'immobilier haut de gamme dans le Var, nous nous lançons maintenant au niveau national. Le marché est en pleine mutation mais le créneau du haut de gamme reste élitiste. Et acquéreurs comme vendeurs s'adressent, en priorité et notamment en période de turbulences, à des agences véritablement professionnelles. Canat et Warton offre une image forte, appuyée par la certification Iso 9 001, un catalogue fourni, des professionnels avertis. Nos franchisés actuels et futurs le savent et bénéficient en période de crise de notre existence et reconnaissance professionnelle. Un petit coup de pouce toujours salutaire pour démarrer, notamment en cas de tension du marché. ”



Thibaud de Saint-Vincent
président
de Barnes International

“ A Paris, le marché a été très actif jusqu'en septembre. Mais la crise financière a donné un coup d'arrêt à l'activité. Certes, on conserve beaucoup de clients potentiels, mais il faut beaucoup plus argumenter car les gens sont hésitants et les prix baissent. Autrefois, quand on mettait en vente, on avait 20 prospects à appeler. Aujourd'hui, ce chiffre a été divisé par quatre. En région parisienne, si l'on veut vendre rapidement, il faut abaisser les prix affichés de 5 à 10 % sur les produits de très grande qualité et de 15 à 20 % pour ceux ayant des défauts. On revient aux niveaux de 2006. En France, le réajustement des prix prend du temps. ”

- Garantie revente
- Garantie des loyers impayés

Assurer l'immobilier, c'est notre métier.



SACAPP - Mandataire de la Compagnie L'EQUITE groupe GENERALI - ORIAS 07000150 www.orias.fr

Depuis 15 ans nous accompagnons
les professionnels pour assurer leur
activité et la sécurité de leurs clients.

Contrats en ligne :
www.garantiedesrevenuslocatifs.com
www.sacapp.com



Kinal/ExarandéO

Direction Commerciale Groupements Professionnels. Hervé Limozin : 01 41 86 06 17 - commercial@sacapp.com

Nicolas Sarkozy vole au secours de l'immobilier



Le plan de relance présenté par le président de la République comprend quatre mesures destinées au logement. Revue de détails.

Doublement du prêt à taux zéro (PTZ) pour l'achat d'un logement neuf

Mis en place en 1995, ce prêt, qui par définition ne comprend pas d'intérêt, vise à aider les primo-accédants aux revenus modestes à acquérir leur résidence principale. Il s'agit d'un prêt complémentaire au crédit bancaire classique. Pour être éligible, l'emprunteur doit répondre à des conditions de ressources variables selon les régions. Ainsi, le revenu fiscal de référence ne doit pas dépasser 43 750 euros pour un couple parisien et 31 588 euros pour un ménage vivant en province. Les montants prêtés sont aussi plafonnés... et c'est là qu'intervient la mesure de Nicolas Sarkozy qui entend les doubler. Pour l'acquisition d'un logement neuf, les prêts vont donc passer à 45 000 euros pour un couple en région parisienne et à 33 000 euros hors de Paris. Le montant du PTZ pourra par ailleurs représenter jusqu'à 30 % du prix du logement, contre 20 % auparavant. Cette mesure vise à faciliter l'accès au crédit immobilier des ménages. En particulier ceux qui n'ayant pas d'apport personnel, se verraient,

sans cette aide, refuser la possibilité d'emprunter. Pour un ménage qui achète une maison à Reims de 135 000 euros, le prêt à 0 % doublé représente une aide de 40 800 euros sur dix neuf ans. Ses mensualités de remboursement s'élèvent à 848 euros sans aide, contre 728 euros auparavant.

Cette mesure devrait permettre de soutenir directement l'achat et la construction de 100 000 logements neufs en 2009 qui n'auraient peut-être été ni acquis, ni construits sans une telle disposition.

Extension du Pass-Foncier à l'achat d'un appartement

Mis en place fin 2007 pour les maisons individuelles (maison à 15 euros par jour), le « Pass-Foncier » permet aux ménages modestes d'acheter un logement en remboursant chaque mois l'équivalent d'un loyer dans un logement HLM social (450 euros en moyenne), grâce à des aides très concentrées et à l'étalement du remboursement de leur achat sur plus de trente ans. Le Pass-Foncier bénéficiera dès 2009 à l'achat d'un appartement (mesure prévue par la loi



Déterminé à ne pas laisser s'accroître le déséquilibre entre l'offre et la demande de logements, Nicolas Sarkozy souhaite « tout faire pour éviter la formation d'une nouvelle bulle immobilière ».

dite de « mobilisation pour le logement »). Trente mille ménages devraient en bénéficier. Pour inciter les collectivités locales à proposer ce dispositif aux ménages modestes, la contribution obligatoire des communes à ce dispositif (3 000 à 5 000 euros par logement) sera diminuée tout en maintenant les avantages pour les accédants.

Aide à la réhabilitation pour les propriétaires modestes

Un « fonds de lutte contre l'habitat indigne et les dépenses d'énergie » sera créé pour aider au financement des travaux de rénovation qui seront réalisés en 2009 et en 2010. Il sera doté de 200 millions d'euros.

Ce fonds aura deux catégories de bénéficiaires. D'une part il permettra d'aider 80 000 ménages modestes qui sont propriétaires occupants de leur logement à financer des travaux de rénovation. Pour une maison individuelle, sur 10 000 euros de travaux de rénovation, un ménage n'aura à financer que 5 500 euros. Il amortira rapidement cet investissement grâce

à des économies sur les dépenses d'énergie de 500 euros par an (soit 600 G Wh/an).

Il aidera d'autre part également les copropriétés en plan de sauvegarde (ex : à Grigny ou Montfermeil) qui sont fortement dégradées. Une aide pourra être directement versée aux syndicats de copropriétaires à hauteur de 50 % du montant des travaux nécessaires. Ces aides entraîneront la réalisation de travaux d'une valeur de 1 milliard d'euros, qui seront réalisés par des artisans répartis sur tout le territoire. C'est l'Agence nationale de l'habitat (Anah) qui sera chargée de la répartition de ces aides.

Assouplissement des règles d'urbanisme

Les règles d'urbanisme seront temporairement assouplies, afin d'accélérer les constructions de logements sans mettre en cause les principes du développement durable. Les permis de construire seront ainsi prorogés pour un an à compter du 4 décembre et, dans les villes volontaires, tous les coefficients de constructibilité pourront être augmentés de 20%. ■ C.B.

Satisfait

Snal

Pour le Syndicat national des professionnels de l'aménagement et du lotissement, le doublement du PTZ va permettre de résoudre les primo-accédants et de relancer la construction de maisons individuelles. Celle-ci représentant 60 % du logement en France et 80 % de l'aspiration des Français en matière d'habitat.

Déçu

La Fnaim

Si le Président Sarkozy a bien identifié le dispositif qu'il fallait renforcer pour dynamiser l'accession à la propriété, à savoir le PTZ, il a limité son doublement aux achats de logements neufs, et a exclu du champ de la décision les achats dans l'ancien. Cette limitation est une lourde erreur politique et économique. L'activité du marché de la revente est la condition essentielle à la santé du marché du neuf. En effet, la majorité des achats de logements neufs dépend de la revente préalable d'un bien ancien.

Rejoignez ■■■
l'accélérateur de transactions

Chaque agence du réseau est juridiquement et financièrement indépendante.
Credits photo : © BrandPictures/Digitalia. Design : www.visiona.com

Accélérateur ■■■
de transactions

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

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

www.erafrance.com
developpement@erafrance.com





Webgenerery se relooke,
découvrez
notre offre sur
www.webgenerery.com



Gagnez en visibilité sur le web ! Créateur de Sites Internet Pour l'IMMOBILIER

**Valorisez
votre image**

**Générez
des contacts**

**Augmentez
votre efficacité**

Affirmez votre différence
un site graphiquement sur mesure

Positionnement
dans les moteurs de recherche

Gagnez en réactivité :
actualisez votre site en un clic

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

Référencement

Transmission via internet
de votre portefeuille immobilier

Trafic ciblé

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

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

Audit Statistique
rapport trimestriel

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



Sortez de l'anonymat, appelez le :

0 820 309 054

Coût d'un appel local

Netbooks : une nouvelle vague de PC



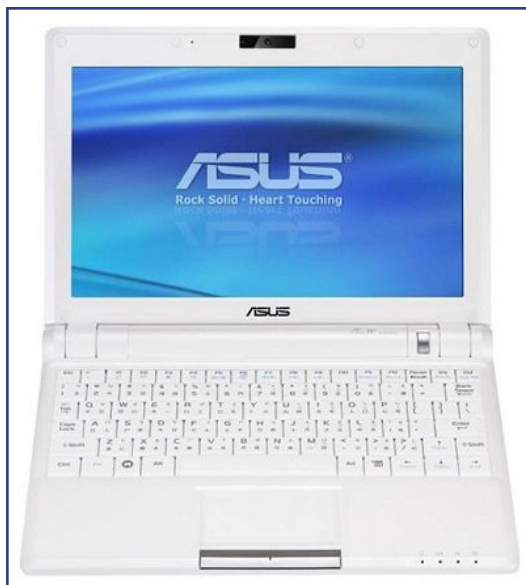
Initialement lancés par Asus avec les EeePC, les netbooks ont le vent en poupe. Compacts, fonctionnels et légers, ils sont une excellente alternative aux PC ultraportables lors des déplacements professionnels. Dédiés au départ aux applications Internet, ils sont de plus en plus performants. Ce qu'il faut savoir avant de faire l'acquisition d'un micro low-cost.

Pas tout à fait aussi puissants qu'un ordinateur ultraportable mais bien plus complets que les simples assistants personnels, les netbooks, comme leurs grands frères les ultraportables, sont généralement équipés de processeurs Intel ou AMD et ont pour caractéristiques leur dimension – avec des écrans dont la taille est comprise entre 7 et 10 pouces – et un prix généralement inférieur à 500 euros.

Ils sont adoptés par les agents immobiliers pour leur légèreté et leur aptitude à communiquer. Ils sont un bon moyen de rester en contact avec vos clients et vos collaborateurs tout en bénéficiant du confort procuré par un clavier complet et d'un bon affichage graphique qui permet d'accéder à toutes vos applications..

Des outils pour communiquer

La plupart des netbooks sont équipés de cartes Wi-fi (norme g) pour accéder au réseau sans fil et d'une prise pour se connecter par câble à un réseau local. Des équipements suffisants pour surfer à grande vitesse, échanger des mails ou téléphoner sur internet via un service de VOIP comme Skype. Les modèles récents intègrent en standard la technologie 3G ou sont vendus dans le cadre d'un abonnement téléphonique avec une clé 3G. Une norme qui vous permet d'accéder en permanence à Internet dans le cadre d'un abonnement mensuel ou à la demande. Avec les offres 3G+ de SFR, vous bénéficiez d'un remboursement presque intégral de votre matériel en souscrivant à un abonnement à 34,90 euros par mois pour une durée d'engagement de douze mois. Avec Net Everywhere, Orange propose un accès illimité à Internet avec une clé 3G+, également pour 34,90 euros par mois (hors téléphonie). De nombreuses offres des opérateurs combinent la téléphonie et l'accès Internet 3G+.



Sous Linux, le netbook présente de nombreux avantages tant pour l'utilisateur, sur le plan de l'efficacité, que pour le constructeur, au niveau du coût.

Quel modèle choisir ?

Avant de vous lancer, étudiez les performances et la vitesse du processeur, la capacité du disque dur et de la mémoire. Il est important de disposer de connecteurs externes qui permettent l'adjonction d'accessoires sur des outils dont les fonctionnalités ont été volontairement limitées pour augmenter la portabilité. Les netbooks ne sont généralement pas équipés

de lecteur de CD/DVD. Portez une attention particulière à la modularité et aux possibilités d'extensions. Et comme les netbooks sont principalement dédiés à un usage mobile, l'autonomie de la batterie est également un critère à retenir. Nettement inférieurs à ceux des ultraportables, les prix des netbooks s'échelonnent entre 250 et 500 euros en fonction des caractéristiques de la machine, des équipements fournis et de la notoriété de la marque. ■

Pascal Kinsbourg



Notre Avis

Pour

Légèreté et portabilité. Dimension idéale pour un usage itinérant. Très communicants : carte Wi-fi intégrée, carte réseau ou prise en charge de la 3G+ avec une clé USB. Capacités de stockage et performances en nette évolution. Prix très attractifs.

Contre

Design et finition parfois moins soignés que sur les ultraportables. Définition d'écran insuffisante pour les applications graphiques professionnelles et la haute définition. Connectique moins riche que sur les ultraportables. Absence de lecteur de CD/DVD.

Les points forts

Applications bureautiques et ASP

Traitement de texte, tableur, petites bases de données. La suite bureautique Open Office est généralement installée. Accès aux applications ASP.

Connexion

Accès Wi-fi ou connexion directe par câble Ethernet sur l'abonnement ADSL classique. Connexion 3G avec un abonnement dédié.

Internet, communications, messagerie

Navigateur Internet, visualisation de tous les formats de documents et d'images, lancement des applications. Envoi et réception de mails avec pièces jointes. Téléphonie avec un service de VOIP comme Skype.

Echange de fichiers

Transfert et téléchargement de fichiers professionnels. Chargement de photos sur les portails immobiliers.

Graphisme et vidéo

Visualisation et retouche basique de photos (dimension, définition). Visionner des films si le stockage interne de permet.

Les points faibles

Graphisme

Mémoires, processeurs et cartes graphiques des netbooks ne permettent pas l'exécution de puissantes applications graphiques comme la 3D et la retouche avancée des images.

Vidéo

Le montage vidéo demande des ressources trop importantes. Les premiers netbooks affichaient difficilement les flux vidéo en streaming, particulièrement en haute définition.



La sélection netbook du Journal de l'Agence

Huit modèles au banc d'essai.

Marque et modèle	Processeur	RAM	Disque dur	Ecran	Wifi Réseau	Connecteurs	Webcam	OS	Lecteur de carte	Prix moyen
ACER Aspire One A110	Intel Atom 1.6 Ghz	512 Mo	8 Go	8.9" 1024X600	802.11b/g Oui	USB 2.0X3 VGA / Casque RJ45	Oui	Linux	Memory Stick / Pro SD XD Picture Card	260 €
ASUS EeePC 1000H	Intel Atom	1 Go	160 Go	10.2"	802.11b/g Bluetooth Oui	USB 2.0X3	Oui 1.3 MP	Windows XP Familiale	Multimedia Card SD / SDHC	400 €
ASUS EeePC 900	Intel	1 Go	16 Go	8.9"	802.11b/g Oui	USB 2.0X3 VGA / Casque RJ45	-	Linux	Multimedia Card SD / SDHC	300 €
HP 2133 MlniNote	VIA 1.6 Ghz	1 Go	120 Go	8.9"	802.11b/g Oui	-	Oui	Linux	-	445 €
LENOVO S10	Intel Atom	1 Go	160 Go	10"	802.11b/g Oui	USB RJ45	Oui	Windows XP Familiale	-	400 €
MSI	Intel Atom 1.6 Ghz	1 Go	160 Go	10.2"	802.11b/g Bluetooth Oui	USB 2.0 VGA Casque	Oui 1.3 MP	-	-	400 €
SAMSUNG NC10-X10V	Intel Atom 1.6 Ghz	1 Go	160 Go	10.2" 1024X600	802.11b/g Bluetooth Oui	USB 2.0X3 VGA / Casque RJ45	Oui	Windows XP Familiale	-	400 €

OFFREZ

LE MEILLEUR DE LA GESTION IMMOBILIÈRE

À VOS CLIENTS

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

+ DE 500 AGENCES PARTENAIRES

www.mbm-gestion.com

Centre de gestion immobilière

N°Azur 0 810 38 95 24

(Prix d'un appel local)

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

MBM LA SOLUTION GESTION

La modernisation du bail commercial par loi du 4 août 2008




La Loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 apporte d'importantes retouches au régime du bail commercial.

Petit tour d'horizon des principales mesures édictées par la loi.

Depuis quelques années, de nombreuses voix se sont élevées pour demander une évolution du statut des baux commerciaux, parfois porteur d'incertitude et, ce faisant, d'insécurité juridique. En 2004, un rapport parlementaire, le Rapport Pelletier, avait élaboré 40 propositions en ce sens. En l'absence de réforme d'ensemble, et à l'initiative de plusieurs parlementaires, la Loi de modernisation de l'économie apporte des retouches importantes au régime du bail commercial, certaines inspirées directement dudit rapport. Outre l'assouplissement de la condition d'immatriculation, la substitution de la prescription à la forclusion et le délai de restitution des lieux en cas d'éviction du locataire, que nous n'aborderons pas ici, voici une sélection des mesures essentielles



édictees par cette loi.

 *Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie*

Le congé : la fin des usages locaux

Jusqu'alors, le congé devait être donné suivant les usages locaux et au moins six mois à l'avance, ce qui entraînait de grandes disparités selon les régions. La loi du 4 août 2008 supprime la référence aux usages locaux : depuis le 6 août 2008, date d'entrée en vigueur de la loi, le congé doit être donné pour le dernier jour du trimestre civil et au moins six mois à l'avance. Cette nouvelle disposition devrait simplifier la computation des délais et sécuriser les parties au bail commercial. Cependant, si la règle est limpide pour ce qui est du congé donné au cours d'une période de tacite reconduction, quand le bail s'est poursuivi après le terme contractuel, des interrogations demeurent notamment quant au congé délivré pour l'expiration d'une période triennale, lorsque celle-ci ne correspond pas au dernier jour d'un trimestre civil (31 mars, 30 juin, 30 septembre

ou 31 décembre) et, dans l'attente d'une potentielle clarification législative appelée par certains commentateurs, il peut être utile d'insérer au bail une clause interprétative précisant la date pour laquelle le congé doit être délivré, sous réserve de l'appréciation que feront les juridictions de cette disposition.

 *Articles L 145-9 et L 145-4 du Code de commerce*

La légalisation de l'indice des loyers commerciaux

Jusqu'alors, l'indice du coût de la construction (ICC) était utilisé pour l'indexation et la révision du loyer commercial. En décembre 2007, afin de limiter les hausses de loyer, un accord interprofessionnel a défini un nouvel indice de révision : l'indice des loyers commerciaux (ILC), composé pour partie des indices du coût de la construction, des prix à la consommation et du chiffre d'affaires du commerce de détail. Cet indice soulevait un certain nombre de questions. D'une part, sa licéité était discutée, la loi interdisant l'indexation fondée

sur le niveau général des prix. D'autre part, se posait la question de savoir pour quels baux il pouvait être utilisé. La loi de modernisation de l'économie a légalisé l'ILC, prévoyant qu'il serait désormais publié trimestriellement par l'INSEE. Un décret précise qu'il peut être adopté en lieu et place de l'ICC pour les activités commerciales, y compris celles exercées par les artisans. Sont toutefois exclues les activités commerciales exercées dans des locaux à usage exclusif de bureaux, y compris les plates-formes logistiques, ainsi que les activités industrielles (notamment les manufactures et le transport par terre ou par eau). En conséquence, lorsque le recours à l'ILC est permis par la loi, bailleur et locataire peuvent adopter l'ICC ou l'ILC lors de la conclusion du bail. L'indice choisi sera utilisé aussi bien pour l'indexation du loyer que pour sa révision triennale ou lors du renouvellement du bail. Pour les baux en cours, il est possible de substituer l'ILC à l'ICC par avenant au bail, si les parties le souhaitent.

Articles L 112-2 et L 112-3 du Code monétaire et financier
Décret n° 2008-1139 du 4 novembre 2008, relatif à l'indice des loyers commerciaux
L'ILC : http://www.insee.fr/fr/indicateurs/indic_conj/donnees/ilc.pdf

L'assouplissement du régime des baux dérogatoires

Le bail de courte durée, dérogeant au statut des baux commerciaux, peut être conclu pour une durée maximale de deux ans, lors de l'entrée du locataire dans les lieux loués. Jusqu'à présent, il ne pouvait pas être renouvelé : le bail renouvelé était, selon la loi, un bail commercial. La pratique a mis en place différentes techniques pour contourner cette règle.

Dorénavant, il est possible de renouveler le bail dérogatoire, à la condition que la durée totale des baux dérogatoires successifs ne soit pas supérieure à deux ans. Cependant, la loi précise qu'à l'expiration des deux années, si le preneur reste et est laissé en possession, ou si un nouveau bail est conclu pour les mêmes locaux, le bail est soumis au statut des baux commerciaux. La prudence s'impose également à l'issue d'un bail dérogatoire d'une durée inférieure à deux ans : le preneur laissé en possession des lieux sans opposition du bailleur pourrait revendiquer le statut des baux commerciaux, sauf interprétation contraire du texte par les juges. Le bailleur qui ne souhaite pas voir

naître un bail commercial doit donc continuer à se montrer vigilant au terme du bail dérogatoire.

Article L 145-5 du Code de commerce

L'extension du statut des baux commerciaux au bail professionnel

Le bail de locaux destinés à une activité non commerciale est soumis, hors de rares exceptions légales, au statut impératif des baux professionnels. Si les parties en convenaient, les règles du bail commercial ne pouvaient être appliquées que dans la mesure où elles ne contrevenaient pas à l'article 57 A de la loi de 1986. Assouplissant ce régime, la loi permet désormais d'adopter le statut du bail commercial dans son intégralité, dès lors que les parties au bail professionnel ont conventionnellement choisi ce régime.

Une déclaration expresse dans le bail est utile, afin de marquer clairement leur volonté. ■

Article L 145-2 du Code de commerce
Article 57 A de la loi n° 86-1290 du 23 décembre 1986

Anne-Claude Poncet - Business Fil

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



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

Sécurisez votre droit à commission

Business Fil,
votre service d'informations en droit immobilier

Les + BUSINESS FIL

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

contact@businessfil.fr
01 47 87 64 23



BUSINESS FIL

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

Rien de bon à attendre pour 2009 ?

A VENDRE URGENT

Le premier semestre avait connu un fléchissement préoccupant de l'activité des marchés immobiliers, mais la crise de financement ne semblait pas encore avoir débouché sur une crise. Le recul observé durant l'été, de l'ordre de 20 à 25 % au minimum, annonce une vraie crise immobilière d'une ampleur inconnue jusqu'alors.

En octobre 2008, les taux des prêts du secteur concurrentiel (hors assurance et coût des sûretés) se sont établis à 5,15 %. Ainsi, depuis le mois de mai, ils ont déjà repris 50 points de base et sont revenus à leur niveau de la fin 2001. Ils devraient dépasser 5,25 % avant la fin de l'automne : les difficultés de financement et de refinancement des établissements de crédit, la hausse du coût des ressources et la contrainte de reconstitution des fonds propres contribuent à cela. La pratique des marges négatives a en outre

été abandonnée par la quasi-totalité des établissements.

Si l'évolution observée récemment paraît suffisamment douce pour ne pas déséquilibrer encore plus le marché, cette nouvelle phase de remontée des taux déforme la structure de la production : en octobre, 80,8 % des prêts étaient à un taux supérieur à 5 % (et maintenant 10,6 % à un taux supérieur à 5,5%), contre 1,8% en 2007... et 0,1 % en 2006.

En outre, depuis le début de l'année, la durée des prêts se réduit : elle s'est établie à 221 mois en octobre (247 mois pour l'accession dans le neuf et 233 mois pour l'accession

dans l'ancien). En 2007, l'allongement des durées avait été au total de l'ordre de 8 mois. Depuis le début de l'année 2008, et au-delà des fluctuations observées d'un mois sur l'autre, la réduction de la durée des prêts s'élève maintenant à près de 5 mois sur un an. En octobre, pour ce qui concerne l'accession, 60,1 % des prêts étaient d'une durée à l'origine comprise entre vingt et trente ans, contre 60 % en 2007. Cependant, la part des prêts de plus de trente ans, déjà très modeste, recule doucement (2,6 % en octobre 2008 contre 3,7 % en 2007). La structure de la production répartie par tranches de durée à l'origine ne



“ 5.25 % avant la fin de l'automne : les difficultés de financement et de refinancement des fonds propres contribuent à l'augmentation des taux des crédits. ”

Michel Mouillart

se déforme donc que très modérément, et certainement pas comme on aurait pu l'escompter : la part des prêts de plus de vingt-cinq ans n'a ainsi perdu que 2 points depuis le début de l'année ! Cela parce que le recul de la production se réalise de façon assez homogène sur tous les segments de marché : ce ne sont pas les prêts aux durées à l'origine les plus longues qui souffrent le plus, toutes les durées sont affectées dans des proportions à peu près comparables par le recul de la production.

Ainsi, et quelle que soit la référence prise, les conditions de crédit se détériorent : le niveau des mensualités associées à un même capital emprunté s'est accru de l'ordre de 7,3 % depuis décembre 2007. La seule évolution jusqu'alors favorable au marché, la baisse du coût relatif moyen des opérations réalisées, a marqué le pas en octobre. Même si l'indicateur de solvabilité de la demande réalisée était encore en octobre à un niveau élevé, il est désormais engagé sur une tendance à la décline qui devrait se renforcer dans les prochains mois avec une nouvelle dégradation des conditions de crédit.

Une récession qui devrait durer

Le recul du marché des crédits immobiliers aux particuliers s'est amplifié au cours du troisième trimestre 2008 : - 3,8 % par rapport au trimestre précédent. Habituellement, les mois d'été sont ceux de la croissance de la production de crédits : en 2007, par exemple, la production avait progressé de 7,3 %. Mais la situation actuelle est exceptionnelle et la production est redescendue sous le niveau qui était le sien en 2005 à la même époque. Alors qu'au premier trimestre le recul avait été de 9,2 % sur un an, de trimestre à trimestre, puis de 10,9 % au deuxième trimestre, il s'établit aujourd'hui à 20,1 %. La production de crédits immobiliers aux particuliers a donc descendu une marche supplémentaire durant les mois d'été : depuis le début de l'année, sur un an, le marché a reculé de 13,7 %. Dans ce contexte, le repli de la production constaté chez les banques généralistes est toujours un peu plus rapide que le marché (- 14,5 % contre - 1,4 % en 2007 à la même époque). Il n'a cependant pas été uni-

Chiffres clés

5.5%, c'est le taux moyen des crédits immobiliers en octobre 2008, en hausse de 50 points depuis le mois de mai (8 points en juin, 16 points en juillet et 9 points en août).

221 mois, c'est la durée moyenne des prêts en octobre (242 mois pour l'accession dans le neuf, 233 mois dans l'ancien).

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

+7.3% depuis décembre 2007, c'est la hausse moyenne des mensualités associées à un même capital. Cette augmentation s'établit à 2% si l'on prend en compte la mise en place du crédit d'impôt en faveur de l'accession à la propriété.

Source : Observatoire Crédit Logement/CSA.

C.B.I

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

CBI, votre partenaire de confiance

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

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

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

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



Jean-Cyriaque
LEGOFF



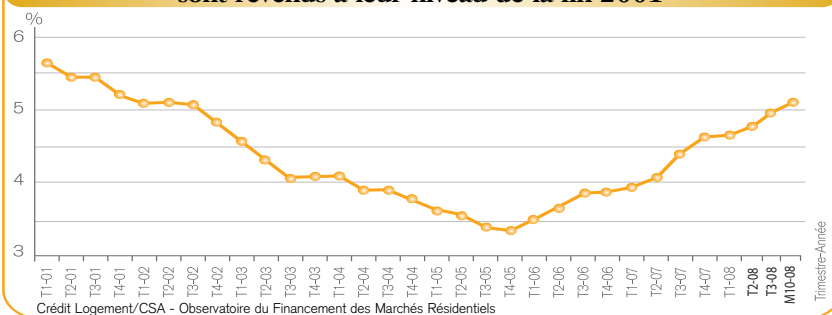
Benoit
TROUBAT

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

CONSULTEZ NOS AFFAIRES SUR NOTRE SITE INTERNET
www.cbi-troubat.com

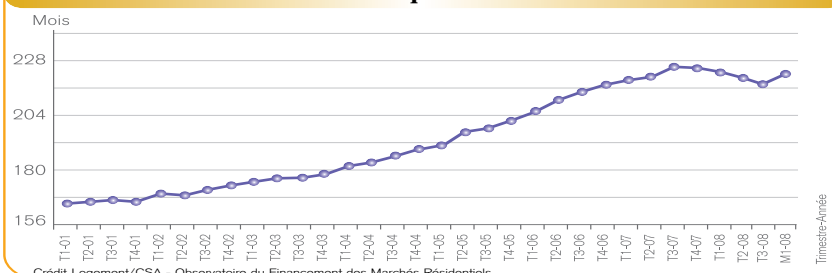
Adresse courrier : 358, allée des Chênes 30650 ROCHEFORT DU GARD

Les taux des prêts immobiliers sont revenus à leur niveau de la fin 2001



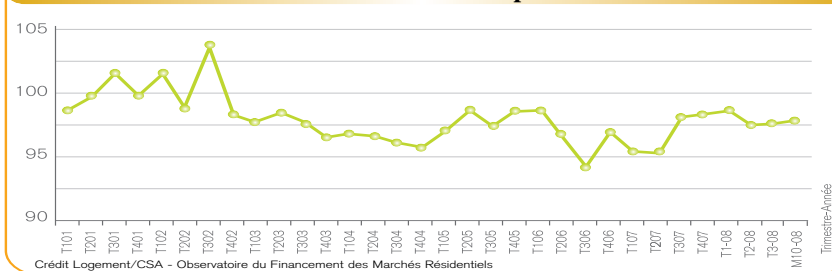
Crédit Logement/CSA - Observatoire du Financement des Marchés Résidentiels

La réduction de la durée des prêts s'élève à cinq mois sur un an



Crédit Logement/CSA - Observatoire du Financement des Marchés Résidentiels

La tendance à la décreue à la solvabilité des ménages devrait se renforcer dans les prochains mois



Crédit Logement/CSA - Observatoire du Financement des Marchés Résidentiels

Méthodologie

Cet article synthétise les principaux résultats de l'Observatoire du financement des marchés résidentiels (Crédit logement/CSA) et de l'Observatoire de la production de crédits immobiliers (Université de Paris X-Nanterre).

L'Observatoire du financement des marchés résidentiels se fonde sur l'analyse d'un échantillon représentatif de dossiers de crédits immobiliers aux particuliers acceptés (et non pas de prospects). Cet échantillon porte chaque mois sur 25.000 opérations immobilières (dont près de 45 % concerne des logements anciens), soit 20 % de l'ensemble du marché. La production de crédits immobiliers couverte par l'échantillon est ainsi d'environ 3.5 milliards d'euros chaque mois, pour une production annuelle globale de 170 milliards en 2007, d'après l'Observatoire de la production de crédits immobiliers. Pratiquement la totalité (97.2%) des crédits nouveaux accordés aux ménages sont rescencés chaque trimestre par l'Observatoire.

du quatrième trimestre. Dans ce contexte d'incertitudes persistantes, le scénario qui se dessine pour 2008 est maintenant celui d'une véritable récession des marchés : pour une production de 170 milliards d'euros en 2007, 2008 devrait se situer entre 140 et 145 milliards d'euros dans le meilleur des cas. Et rien pour l'heure ne permet d'attendre une amélioration pour l'année prochaine. Il est même à craindre, compte tenu de la dégradation de la demande qui est maintenant visible, que 2009 soit une nouvelle année de contraction du marché des crédits. ■

Michel Mouillart

→ forme, certains établissements ayant à nouveau accru « fortement » leur production au cours du troisième trimestre. L'offre des banques à caractère mutualiste ou coopératif baisse à peu près au rythme du marché, de 14,1 % (+ 5,5% en 2007), mais avec des disparités entre établissements moins marquées que parmi les autres banques. Pour leur part, les banques spécialisées amortissent encore un peu le repli de leur production (- 9,2 %, contre + 2,5 % en 2007 à la même époque), mais là aussi avec de grandes disparités.

La remontée des taux d'intérêt et le raccourcissement des durées qui se constatent depuis le début du mois de juin pèsent maintenant sur la

solvabilité de la demande : les clientèles de ménages à revenus moyens et modestes qui avaient jusqu'alors résisté devraient désormais être elles aussi affectées. D'autant que la

“ Contrairement à ce qui se passe pendant l'été la production de crédit est revenue cette année à son niveau de 2005. ”

dégradation de la conjoncture économique générale et la remontée du chômage ne peuvent que contribuer à une aggravation de la situation de la demande.

La production a donc peu de chances de véritablement se ressaisir au cours

Dans un marché indolent, les méthodes financières se distinguent

Dans un marché instable, la valeur d'un bien par capitalisation, privilégiée habituellement pour les biens commerciaux, se révèle d'une grande efficacité. Comme son nom l'indique, la méthode consiste à appliquer un taux de rentabilité au revenu réel ou potentiel de l'immeuble. Si le revenu, obtenu par comparaison, semble encore aisé à appréhender, le choix du taux mérite de s'y arrêter.

Préférée par les investisseurs, la méthode par capitalisation consiste à définir la valeur vénale d'un bien à partir de son loyer réellement perçu ou de sa valeur locative, c'est-à-dire du loyer qu'il peut générer. Elle se fonde sur le constat que la valeur d'un immeuble est en relation avec le revenu qu'il rapporte ou qu'il peut rapporter.

La valeur vénale résulte alors de l'application d'un taux de rentabilité, dit de capitalisation, au revenu de l'immeuble.

Exemple :

Prenons l'hypothèse d'un appartement pouvant être loué à une valeur locative de 1000 €/mois soit 12 000€/an. Si le taux de capitalisation, soit le rendement attendu par l'investisseur, est de 5%, la valeur vénale de l'appartement serait de $12\ 000\text{€} / 5\% = 240\ 000\text{€}$.

Les deux principales variables de la valeur sont donc le loyer, ou la valeur locative du bien estimé, et le taux de capitalisation retenu.

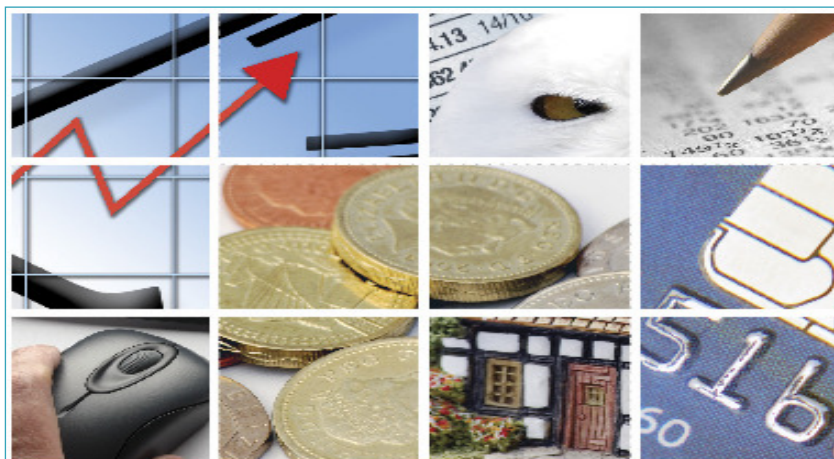
Le loyer ou la valeur locative.

Le loyer est retenu sur une base hors charges. La valeur locative est obtenue à partir des loyers relevés pour des biens comparables. Les valeurs locatives sont aujourd'hui de mieux en mieux appréhendées à travers des fichiers communs ou même de statistiques urbaines. Citons notamment l'outil de références locatives du marché privé CLAMEUR qui permet dans presque 900 villes d'obte-

nir des valeurs locatives indicatives, ou la base de données PERICLES alimentée par ses adhérents.

Le taux de capitalisation.

Il répond lui à une dynamique plus complexe. Tout d'abord quelle est la différence entre taux de capitalisation et taux de rendement ? Que signifie le choix d'un taux fort ou faible ? Quelle notion économique s'abrite derrière celle du taux ? Quels sont les critères du choix entre un



Taux de capitalisation ou taux de rendement

Taux de capitalisation → Habitation → Taux brut

On ne tient pas compte des frais de mutations.

Taux de rendement → Commercial/Entreprise → Taux net

Les frais de mutation d'environ 7 % sont compris.

Exemple :

Un appartement d'une valeur locative de 12 000 € dont le taux de capitalisation serait de 5% a donc une valeur vénale par capitalisation de $12\ 000 / 5\% = 240\ 000$ €.

Pour un commerce dont la valeur locative serait de 12 000 € / an et dont le taux de rendement serait de 5%, aurait une valeur capitalisée de $12\ 000 \text{ €} / 5\% = 240\ 000$ € et une valeur vénale par capitalisation de $240\ 000 \times 100 / 107$ (déduction des frais de mutations) = 224 299 €.

→ taux de 4 ou de 5% et que deviennent les taux dans cette période si tourmentée ?

Taux de capitalisation ou taux de rendement ?

Le taux de capitalisation utilisé pour les biens d'habitation, est immobilier : il est le rapport entre le loyer ou la valeur locative et la valeur vénale du bien. Il détermine la valeur nette vendeur. Le taux de rendement, utilisé pour les biens commerciaux et d'entreprise, est financier : il est le rapport entre le revenu réel ou

potentiel de l'immeuble et le produit net de la vente après déduction des frais de mutation. Il détermine la valeur acte en mains

Que signifie un taux faible ou plus fort ?

Un taux très faible de l'ordre de 3% est toléré pour l'investisseur dans l'hypothèse d'un placement principalement liquide et sans risque. En rapportant ce raisonnement sur le plan immobilier on pourrait dire simplement : Si le placement est sûr, la valeur vénale sera forte

A contrario, un taux de forte rentabilité de l'ordre de 15%, ne pourra garantir la valeur du capital investit.

On dit que le taux est inversement proportionnel à la valeur :

Taux faible
= sécurité = forte valeur vénale.
Taux élevé
= risque = faible valeur vénale.

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

Décrochez des mandats de qualité au juste prix

Renforcez votre crédibilité auprès de vos clients

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

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

www.expertpresse.fr 15, impasse Mousset - 75012 - Paris

Expertpresse

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

Quelle notion économique s'abrite derrière celle du taux ?

Le taux regroupe tout à la fois des notions de rentabilité, d'investissement, de risque et de sécurité mais également de profit et de durée entre le moment où l'on investit et le moment où l'on récupère les fruits de son investissement.

La capitalisation peut se résumer à une notion économique plus large de retour sur investissement. Il s'agit, très schématiquement, de calculer au bout de combien de temps on récupère 2€ lorsqu'on investit 1€ à un taux de n%.

La problématique de l'expert consiste donc à choisir un taux qui soit l'expression d'une durée d'appréciation d'un risque pour évaluer le bien pour lequel il intervient.

Prenons pour commencer les biens d'habitation, maison ou appartement, qui sont considérés par le plus grand nombre comme des biens sécurisants.

Généralement ces biens sont achetés avec des crédits d'une durée oscillant entre 15 et 20 ans et aujourd'hui même de 25 à 30 ans. On s'aperçoit que ces durées de crédits rejoignent les durées de retour sur investissement les plus longues avec des taux compris entre 3 et 5%.

Nous serions donc sur un marché parfaitement cohérent qui induit les taux à retenir.

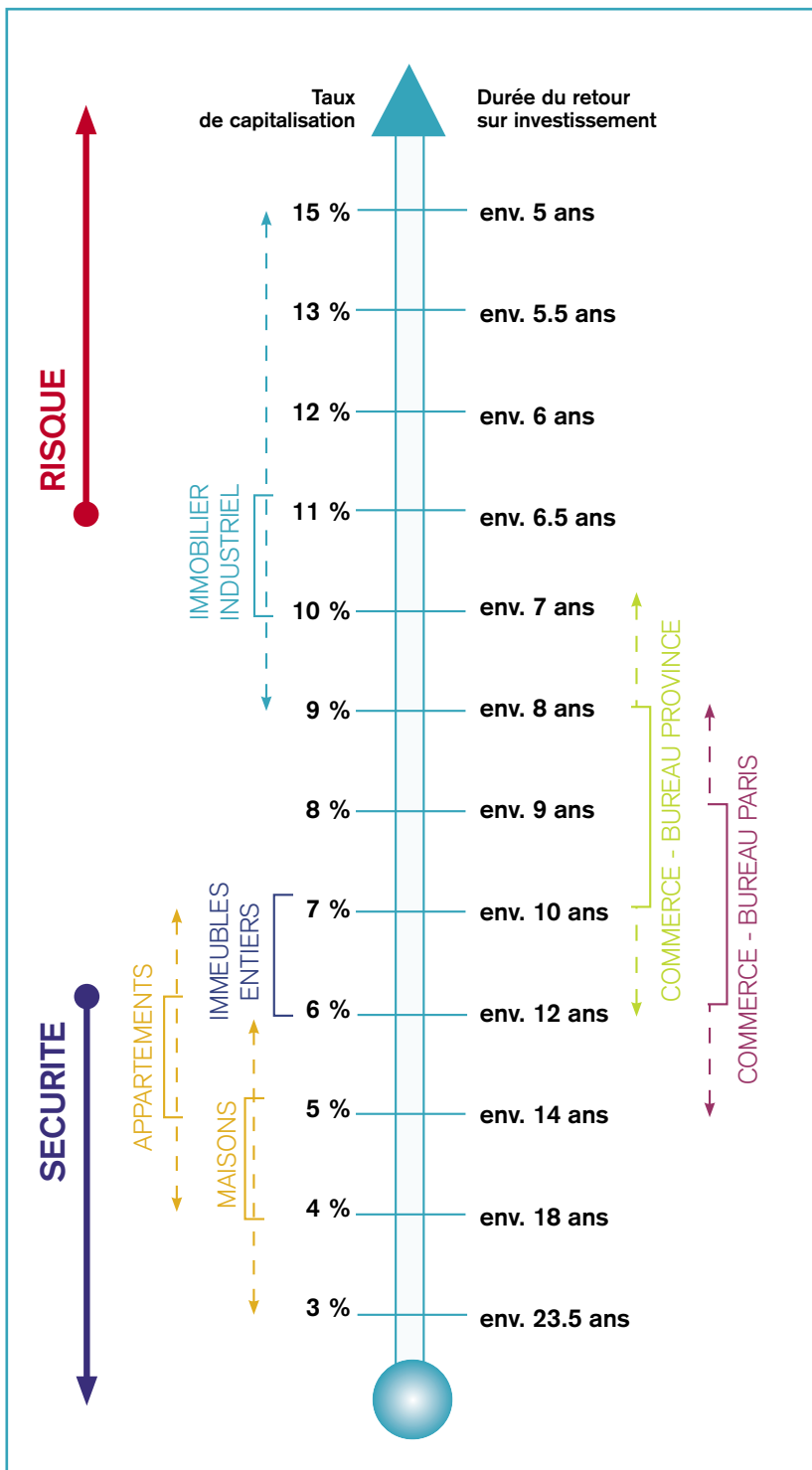
Pour les biens commerciaux ou d'entreprises, les durées de retour sur investissement attendues sont plus courtes. Les emprunts accordés se font sur une durée inférieure, les taux sont ainsi plus élevés. Les investisseurs attendent en effet un rendement fort pour des biens dont les loyers sont réglementés ou plafonnés, exposés à des risques locatifs, soumis à des aléas d'aménagements urbains ou des mouvements d'entreprises non contrôlables sur une zone.

Quels sont les critères de choix du taux ?

Comment choisir pour une maison un taux compris dans la fourchette de 3 à 5% ? On résume souvent l'immobilier par cette formule trop simpliste: la valeur dépend d'abord de l'emplacement, puis de l'emplacement et enfin de l'emplacement. Si l'emplacement est un critère essentiel de la valeur, deux autres critères sont considérablement importants : la qualité de construction et la rareté économique. La qualité de construction peut facilement s'expliquer au regard de ce qui s'est passé dans nos campagnes. La France jouit d'un petit patrimoine rural de qualité exceptionnelle, y compris dans des régions où l'activité économique est quasiment inexistante.

L'abondance de ce patrimoine a eu des effets néfastes sur le comportement des Français à le protéger et ce patrimoine a été délaissé lorsqu'il n'a pas été détruit ou pillé.

Nos voisins Anglais ont très vite compris que nous ne savions pas



“ Les 3 critères de la variation du taux : Emplacement, Qualité, Rareté. ”

→ valoriser (apprécier à sa juste valeur) ce petit patrimoine qui regroupe toutes les références à l'œuvre d'art ; maisons uniques, matériaux de grande qualité, environnement le plus souvent authentique et qu'on ne sait plus reconstruire aujourd'hui et qui sont de plus en plus rares.

Aujourd'hui, y compris pour les populations locales, ces maisons ont acquis une valeur très significative par, de fait, la qualité de construction.

La rareté est une rareté économique. Il s'agira d'apprécier si au moment d'évaluer un bien, il existe pour l'acquéreur le choix d'investir dans un autre produit de même qualité.

En résumé, on peut dire, et comme nous l'avons précisé ci-dessus, que le taux de capitalisation est inversement proportionnel à la qualité de l'environnement, à la qualité de

construction du bien et à la rareté du bien analysé sur son marché.

Ainsi un appartement dans un immeuble de belle qualité architecturale dans un quartier prisé de la capitale pourrait être capitalisé au taux de 3%, à contrario un entrepôt construit au début des années 70, en secteur excentré et sans marché d'emploi, se capitalisera à 15%.

Que deviennent les taux en cette période de conjoncture tourmentée ?

On observe ces derniers mois une remontée des taux de l'ordre de 0,5 à 1 point. Cette remontée témoigne des inquiétudes qu'inspire le marché immobilier pour les investisseurs mais également d'un niveau de prix de l'immobilier jugé trop élevé et

nécessitant des financements sur des durées toujours plus longues.

Les premiers effets induits de cette hausse des taux sont des baisses de valeur de l'ordre de 15 à 20%, en particulier pour les biens les plus chers ou ceux présentés sur un marché où le choix devient plus vaste.

De nombreux analystes considèrent cette approche par capitalisation pertinente mais insuffisante. En effet, l'immeuble génère d'autres flux de revenus et de nombreux flux de charges. Il est aussi préféré aujourd'hui une analyse plus fine dite *discounted cash flow*, dite méthode des revenus nets actualisés que nous analyserons dans notre prochain article. ■

Jacques Lumbroso

“ On observe ces derniers mois une remontée des taux de l'ordre de 0,5 à 1 point. ”



Expert en Financement



Nom : MOUILLART

Prénom : Michel

Profession :

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

Contact : michel@mouillard.fr

Expert en Stratégie



Nom : BORNOT

Prénom : Gérard

Tél. : 06 07 18 83 11

Profession :

Consultant formateur
en stratégie de négociation

Contact : bornotgerard@yahoo.fr

Expert en Expertise immobilière



Nom : LUMBROSO

Prénom : Jacques

Tél. : 01 43 41 09 91

Profession :

Directeur d'Expert
Presse et Expert Immobilier agréé près la
Cour d'Appel, Membre de la Royal Institution
of Chartered Surveyor (MRICS)

Contact : jacques.lumbroso@expertpresse.fr

Expert Repères financiers



Nom : ROULEAU

Prénom : Bruno

Profession :

Directeur de la Formation
In&Fi Crédits

Contact : brouleau@inandfi.fr

Expert en Information Juridique



Nom : PONCET

Prénom : Anne-Claude

Tél. : 02 38 799 799

Profession :

Expert Immobilier

Contact : contact@businessfil.fr

Nos annonceurs

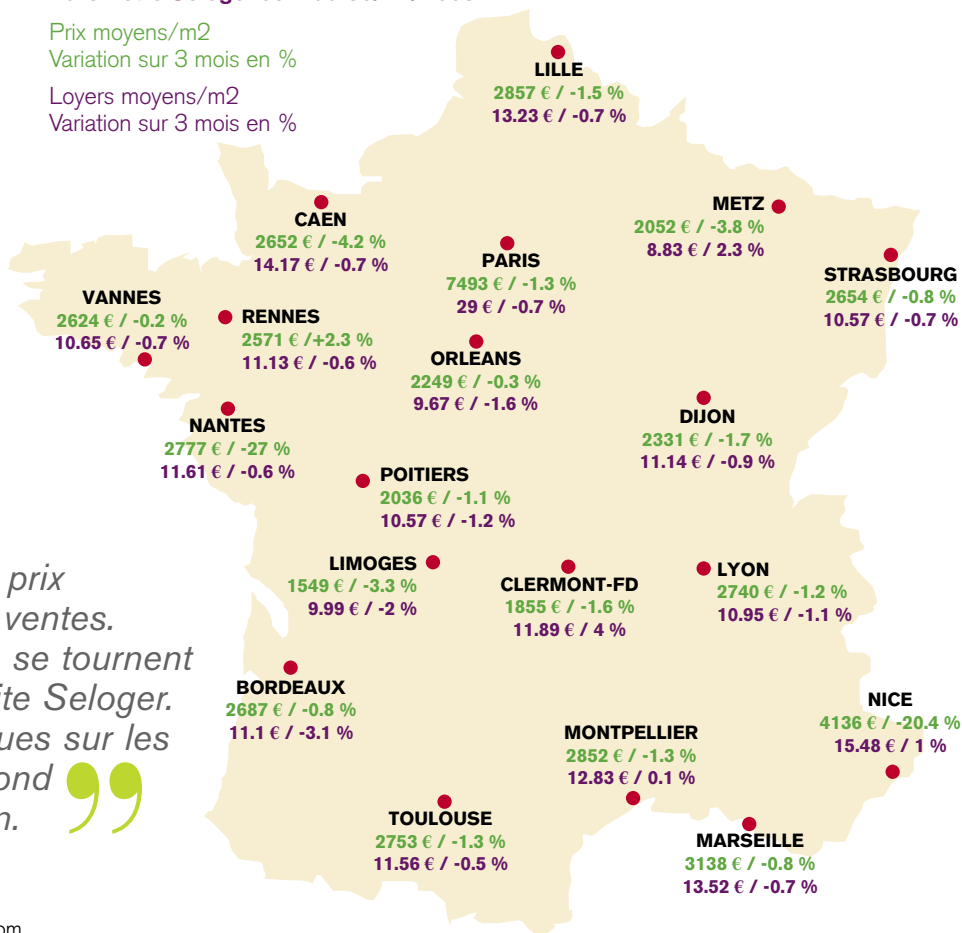
- **Se Loger**
0826 622 236 - info-pub@pressimmo.com
- **Image Dynamique**
0810 120 685 - www.imagedynamique.net
- **Pages Jaunes**
0810 136 136 - servicepro@annoncesjaunes.fr
- **In&Fi Crédits**
01 34 57 20 05 - contact@inandfi.fr
- **Direct Annonces**
01 45 72 92 00 - contact@directannonces.com
- **Canat & Warton**
04 94 41 04 00 - canat-warton@wanadoo.fr
- **Periclès**
0810 810 00 - contact@pericles.fr
- **Saccap**
0810 813 030 - info-pub@pressimmo.com
- **Era Immobilier**
01 39 24 69 00 - developpement@erafrance.com
- **Webgenery Solutions**
0820 309 054 - info@webgenery.com
- **MBM**
0810 38 95 24 - info@mbm-gestion.fr
- **Businessfil**
01 47 87 64 23 - contact@businessfil.fr
- **CBI**
04 90 16 94 84 - benoit.troubat@cbi-troubat.com
- **Expertpresse**
01 43 41 09 91 - www.expertpresse.fr
- **Attik-Images**
04 91 40 53 95 - contact@attikimages.com
- **Eric Mey Developpement**
0825 004 124 - g.eymeric@eric-mey.com
- **Guy Hoquet**
0811 740 024 - s.hugot@guy-hoquet.com

Les vendeurs deviennent raisonnables

Après plusieurs mois de résistance, les propriétaires capitulent face à la contraction de la demande. Selon le dernier baromètre SeLoger.com, les étiquettes dans les agences se calent et se stabilisent sur les nouveaux prix de marché. A Paris, fin novembre, le prix du mètre carré est ainsi repassé sous la barre des 7 500 euros, affichant une baisse de 1,3 % sur trois mois. Accalmie aussi sur le front des loyers qui s'inscrivent en baisse dans la majorité des grandes villes. A Bordeaux et de Besançon, le recul dépasse 2,5 % depuis septembre.

Baromètre Seloger.com au 30/11/2008

Prix moyens/m²
Variation sur 3 mois en %
Loyers moyens/m²
Variation sur 3 mois en %



“ La légère baisse des prix n'a pas d'impact sur les ventes. De plus en plus, les Français se tournent vers la location. Sur notre site Seloger.com, le nombre de pages vues sur les locations a fait un bond de 49 % sur un an. ”



Roland Tripard
Directeur général du groupe SeLoger.com

attik *images* Offre découverte
web et pap. 11 pages de 100 images + 1 fichier
Bénéficiez de **-15%** sur votre première commande

> Donnez du relief à vos projets

Votre plan de masse 2D ou 3D

www.attik-images.fr

> Venez découvrir nos réalisations

- Images de synthèse
- Illustrations
- Fines d'architecture
- Packs Multimedia

Licence sur support CD MULTI-FORMATS

Appellez le : 04 91 40 53 95 **24h**

GROUPE ERIC MEY
Groupe immobilier national fondé en 1947

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

CRÉATEURS D'ENTREPRISES - AGENTS COMMERCIAUX
AGENTS IMMOBILIERS

REJOIGNEZ LE GROUPE ERIC MEY

- 4 SIÈGES RÉGIONAUX
- 15 ANIMATEURS FORMATEURS
- 130 AGENCES
- 450 AGENTS COMMERCIAUX
- 800 COLLABORATEURS

Le TUC IMMO
Licence de marque avec redevance fixe
www.letuc.com

IDIMMO
1^{er} franchise à coûts adaptés de 1% à 5%
www.idimmo.com

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

TÉL. : 0 825 004 124 (n°Indigo 0,15€ TTC)
www.eric-mey.com



Print'immo

Ciblez efficacement votre communication locale.

Print'immo au service de votre notoriété.

- **Qualitatif** : votre sélection de 30 annonces imprimée en offset quadri recto verso papier 135 gr couché brillant (format A4 plié 3 volets).
- **Personnalisé** : conception gratuite d'une maquette aux couleurs de l'agence.
- **Simplissime** : transfert automatique de vos annonces à partir de Périclès.
- **Rapide** : livraison sous 5 jours.
- **Pratique** : 5 présentoirs offerts, modèles extérieurs pour la vitrine disponibles.

À partir de
6 cts € HT
la page*

Offre spéciale*

1500

exemplaires commandés

3000

exemplaires livrés

Pour 5 parutions annuelles
de 1500 exemplaires :

148,50 € HT/mois.

* Offre valable jusqu'au 31 mars 2009.

contact@pericles.fr

 **N° Azur 0810 0810 00**

PRIX D'APPEL LOCAL

Périclès
www.pericles.fr

L'informatique au service de l'immobilier.

Guy Hoquet

L'IMMOBILIER

Comment développer votre chiffre d'affaires ?

- Par une **forte notoriété**, source de trafic dans votre agence
- Par une plateforme multiservices **unique en France**
(Formation vente de neuf, solutions financement, solutions habitat, services à la personne...)
- Par une **école des ventes** dédiée (4000 journées en 2008)
- Avec votre garantie **d'indépendance**



Pour tout renseignement, contactez Sarah HUGOT : s.hugot@guy-hoquet.com

Service Développement :  N°Azur 0811 740 024

www.guy-hoquet.com