

Le Journal de l'Agence

L'information pratique des professions immobilières

#07

DOSSIERS

Les établissements financiers
défient les professionnels de
l'immobilier !

Les franchises immobilières
aujourd'hui



A 100% pour vous !

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



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



Edito

Le Journal de l'agence plus proche de vous ...

Au sommaire de ce numéro 7 de la rentrée, deux dossiers :

Un dossier sur les franchises immobilières qui poursuit notre série de découverte du « PIF », le paysage immobilier français. Près de 15% des professionnels ont opté pour la franchise immobilière qui reste un secteur au développement rapide et foisonnant d'innovations.

Un dossier sur les banques qui défient les professionnels en matière de services immobiliers (cf. notre cahier administration de biens).

Vous trouverez également plusieurs études notamment sur les assurances responsabilités civiles et garanties financières.

Notre souhait est de vous délivrer une information professionnelle que nous voulons différente, voire unique en réponse à vos préoccupations quotidiennes, à vos démarches prospectives et vos besoins constants d'anticiper les tendances du marché de l'immobilier.

C'est dans cet objectif que nous mettons à votre disposition sur notre site Internet www.journaldelagence.com des forums de discussions ouverts à vos commentaires et questions. Les forums sont propices aux débats sur un grand nombre de sujets qui vous tiennent à cœur.

Nous avons souhaité vous rencontrer à l'occasion de la 11ème édition du salon de la copropriété qui se tiendra du 5 au 7 octobre 2005 à la Porte de Versailles – Paris Expo. Nous vous attendons nombreux sur le stand G12 !

Bonne rentrée.
Bien cordialement,

L'équipe du Journal de l'Agence

Sommaire

04. ACTUALITÉS

Les news de l'immobilier

06. ACTIONS COMMERCIALES

Les secrets des agents immobiliers de famille ou les avantages d'une animation partagée

10. DOSSIER IMMOBILIER

Les franchises immobilières aujourd'hui

16. MÉTIER

La vente en viager, une solution trop méconnue

17. LES CAHIERS DE L' A.D.B.

Les établissements financiers défient les professionnels de l'immobilier !

22. PRODUITS

Assurance responsabilité civile et garantie financière

26. INTERNET ET TECHNOLOGIE

De nouveaux outils au service des administrateurs de biens

28. ENQUÊTE

Et si la part de marché des professionnels était de 76 % ?

30. AGENDA ET PETITES ANNONCES

JDA Editions - 17 rue de Choiseul - 75002 PARIS

Contact : info@journaldelagence.com

Directeur : Yves MACE - Assistante : Sandrine Prete

Directeur de la rédaction : Alain Silverston

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

Imprimerie : Sajic Viera

Crédit photos : www.mon-immeuble.com

Publicité : idahan@journaldelagence.com

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

Vous pouvez vous abonner au

Journal de l'Agence par internet sur le site

www.journaldelagence.com

Achat-vente : simplification des diagnostics techniques

L'ordonnance n°2005-655 du 8 juin 2005 relative au logement et à la construction

Une récente ordonnance (Ordonnance n° 2005-655 du 8 juin 2005 relative au logement et à la construction) est venue simplifier le diagnostic technique, permettant d'informer l'acquéreur de l'état du bien, à l'occasion de la vente du logement. Selon la situation de l'immeuble ou de la maison, le dossier comprend sous la forme d'un document unique le constat de risque d'exposition au plomb, l'état mentionnant la présence ou l'absence d'amiante, l'état relatif à la présence de termites, l'état de l'installation intérieure de gaz naturel lorsqu'elle a plus de 15 ans, le diagnostic de performance énergétique et l'état des risques naturels et technologiques. L'application de ce dispositif est soumise à la publication de décrets. Cette ordonnance concerne également les aides personnelles au logement, les conventions conclues par l'ANAH, les dispositions relatives au changement d'usage des locaux d'habitation.

Retrouver l'ordonnance sur :

www.journaldelagence.com/displayarticle160.html

L'assemblée vote le texte sur les ventes à la découpe

Les députés ont adopté le 16 juin 2005, en première lecture, la proposition de loi UMP présentée par Martine Aurillac, sur «le droit des locataires en cas de vente d'immeuble», visant à mieux protéger les locataires et leur garantir un droit de préemption en cas de vente à la découpe.

Un amendement précise pour les locataires recevant un congé dans le cadre d'une vente à la découpe de plus de 10 logements et de moins de deux ans avant le terme du bail, qu'ils auront la possibilité de demander une reconduction de leur bail pour deux ans.

Le dispositif prévoit qu'avant la vente en bloc d'un immeuble, le vendeur devra informer les locataires des conditions de vente et du prix de leur appartement, si l'acquéreur de l'immeuble ne s'engage pas à le maintenir sous statut locatif pendant au moins six ans.

Retrouver le texte de loi adopté sur :

www.assembleenationale.fr/12/dossiers/preemption_locataires.asp

Un nouvel indice pour la révision des loyers pour 2006

Le gouvernement a annoncé la mise en place en 2006 d'un nouvel indice pour la révision annuelle des loyers tenant compte de l'inflation pour tenter de remédier à la flambée des loyers.

« Les loyers seront indexés sur un indice plus réaliste et plus favorable au locataire », avait déclaré le Premier ministre Dominique de Villepin, dans sa déclaration de politique générale centrée sur l'emploi et faisant peu de place au logement.

Ce nouvel indice pourrait être mis en application au 1er juillet 2006.

Afin de tempérer les fluctuations excessives de l'indice actuel, le ministère a décidé de l'associer à deux autres paramètres. Le nouvel indice sera désormais composé de l'indice du coût de la construction (ICC), de l'indice des prix à la consommation (IPC) et de l'indice des prix d'entretien et d'amélioration (IPEA).

Rubrique Actualité réalisée en partenariat avec le site : www.mon-immeuble.com



Tout savoir sur la copropriété en un salon

LA COPROPRIÉTÉ VOUS CONCERNE ?
Pour la 11^{ème} année consécutive, 200 exposants et 30 000 visiteurs se donnent rendez-vous du 5 au 7 octobre 2005 à la Porte de Versailles dans les halls 5.2 et 5.3 de Paris Expo pour tout connaître de la gestion, de la maintenance et de l'entretien des immeubles en copropriété.

RENCONTRER LES REPRÉSENTANTS DE CE SECTEUR
Chambres et ordres professionnels, institutionnels, banques, administrateurs de biens, entreprises du bâtiment, associations... plus de 50 professions spécialisées exerçant pour le compte de copropriétés et ayant une compétence particulière en matière de valorisation de patrimoine.

ASSISTER AUX CONFÉRENCES DÉBATS
Elles abordent l'ensemble des sujets d'actualité concernant la copropriété (Lois, Charges, Travaux, Entretien, Sécurité...), sont animées par des professionnels de haut niveau et informent de façon précise les auditeurs présents.
Accès libre.

BÉNÉFICIER DE L'AVIS D'UN EXPERT
Un espace consultations, tenu par des Avocats, des Architectes, des Syndics et des Professionnels de la copropriété à la disposition des visiteurs (membres et présidents de conseil syndical, copropriétaires, propriétaires d'immeubles) pour répondre aux questions de chacun et donner de précieux conseils.
Accès libre.

PRIX DE L'INNOVATION ET PRIX SPÉCIAL DU JURY
Ces prix sont décernés à 2 entreprises exposantes pour la réalisation d'un produit ou d'un service innovant en 2005.

INVITATIONS GRATUITES SUR www.saloncopropriete.com
De 10h à 19h – Nocturne le jeudi 6 Octobre jusqu'à 21h



Retrouvez notre revue de presse hebdomadaire sur :

www.journaldelagence.com

**Avec explorimmo.com,
offrez à vos annonces**

**100% de visibilité
sur le web**

LEFIGARO.fr

Libération.fr

**presse
ocean
-immo.com**

Vos annonces sur

explorimmo
.com L'Immobilier sur Internet

LExpansion.com

L'EXPRESS.fr

**et sur ses sites
partenaires exclusifs**

ALSACE

L'Etudiant



Pour nous contacter : e-mail : information@explorimmo.com - Tél : 01 76 62 31 00

DEMANDE D'INFORMATIONS

Nom de l'agence :

Adresse Postale :

Nom du contact :

N° Tél :

Adresse e-mail :

Coupon réponse
à renvoyer

Par Fax :
01 76 62 31 01

Par Courrier :
explorimmo.com
Service Commercial
32, rue Notre Dame
des Victoires
75002 Paris

IMOGROUP :



Les secrets des « agents immobiliers de famille » ou les avantages d'une animation partagée

De quel bois sont faits les agents immobiliers IMOGROUP ?

En quoi leur animation est-elle spécifique ?

Notre enquête auprès d'une dizaine de partenaires associés révèle qu'ils n'ont pas de recettes miracles, mais tout simplement du bon sens.

Chez IMOGROUP, l'animation s'organise en trois étapes :

Animation du marché

En favorisant en priorité une relation privilégiée de proximité avec son environnement proche et en exploitant parfaitement son **exclusivité territoriale**, en construisant des relations pérennes avec les habitants de son secteur, l'agent immobilier IMOGROUP cultive et valorise cette image de « bon voisin » soucieux d'apporter un service de qualité, et développant ainsi une relation de confiance, que tout consommateur immobilier recherche qu'il soit vendeur, acheteur, locataire ou bailleur, lorsqu'il envisage un projet immobilier. En privilégiant un lien permanent avec sa clientèle, l'agent IMOGROUP accompagne toute la famille, de père en fils, dans ses projets de vie, et devient une référence incontournable. La réussite des pionniers du réseau IMOGROUP démontre avec force, que l'écoute, l'attention et le respect que l'on porte à ses clients est un investissement durable, favo-

risant cette **notoriété indispensable pour gagner des parts de marché**, dans un environnement économique, où l'amateurisme n'a plus sa place, si l'on veut répondre de la meilleure façon possible, à une clientèle de plus en plus exigeante.

La satisfaction du client est une préoccupation permanente, et la meilleure publicité qui soit, et c'est ce qui a fait qu'IMOGROUP est passé du statut de petite enseigne, issue du **mouvement coopératif**, à celui de

marque nationale porteuse d'un positionnement leader et exclusif : « Agents immobiliers de famille ».

Animation de l'agence

Le principal actif d'une agence immobilière, ce sont ses collaborateurs. IMOGROUP en emploie près de 400 en France. L'arrivée en 2004 de Patrick LAVENIR, lui-même issu du réseau, à la présidence du groupement, a favorisé une refonte de l'organisation et la mise en oeuvre d'une politique dynamique de développement local, régional et national,

ayant pour principal objectif, la réussite des hommes et des femmes qui ensemble participent à cette ambition commune, faire d'IMOGROUP une **référence Nationale en matière de services immobiliers**.

Considérant que le développement national passe par **la réussite des agences, et la valorisation de l'enseigne au niveau régional**, le concept IMOGROUP, se construit à partir de ces fondations régionales, véritables références en matière de réussite, pour construire progressivement un réseau qui ambitionne 200 Partenaires Associés, en 2007.

En refusant le concept de la franchise, IMOGROUP reconnaît à tous ses partenaires associés leur statut d'entrepreneurs indépendants, associés d'un groupement à vocation nationale.

Animation du réseau

Le réseau affiche aujourd'hui un bulletin de santé digne des plus grands réseaux d'agences immobilières.

Le secret de leur réussite ?

En quelques années, IMOGROUP est devenu un réseau national qui compte. Présent dans les principales régions de France, le groupement poursuit sa politique de recrutement en choisissant ses futurs partenaires associés sur des critères sélectifs :

- . connaissance et animation du terrain,
- . capacités à animer un réseau de clients et de prescripteurs,
- . esprit d'équipe...et
- . adhésion au concept « d'Agent immobilier de famille ».

Objectif :

Quadriller progressivement l'ensemble des régions de France, région après région.

En s'appuyant sur la réussite et l'exemplarité des groupements en place et la volonté de chaque partenaire associé de couvrir une zone géographique et de collaborer à l'animation.

Mieux assister, mieux former.

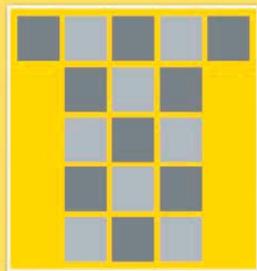
Le groupement témoigne d'une implication croissante des agences immobilières associées, ou le facteur confiance est primordial. Un associé IMOGROUP apprécie cet intérêt et cet accompagnement permanent. Il est avide d'informations juridiques et fiscales, de formations commerciales, d'innovations technologiques, et d'outils de communication dans sa quête d'une parfaite gestion de son tissu re-

lationnel, et de **partage réciproque d'un savoir faire.**

Découvrir d'autres modes de pensée, échanger et ressentir le besoin de mettre à jour ses connaissances. IMOGROUP l'a bien compris et propose des programmes sur mesure pour tous les dirigeants et collaborateurs en quête de nouveaux savoirs.

IMOGROUP favorise sa croissance par le renforcement de groupements régionaux, animés par un délégué régional, qui contribue progressivement au maillage national de l'enseigne.

Les méthodes, outils et appuis mis à disposition de chaque agence, permettent aux partenaires associés d'animer au quotidien leur réseau de clients de manière totalement indépendante, tout en bénéficiant d'une **image de marque nationale à forte valeur ajoutée.**



LOGIQUE

LOGICIELS POUR ADMINISTRATEURS DE BIENS

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



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

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

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

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

Fort d'un positionnement original, l'agent IMOGROUP ne se contente pas de revendiquer son statut « d'Agent immobilier de famille ». Il s'est doté d'outils d'information et de promotion sur mesure qui facilitent le référencement des offres et qui participent directement à l'efficacité commerciale. **Le journal des annonces immobilières IMOGROUP se décline en une dizaine de versions régionales.**

A cela s'ajoute un plan média qui favorise une parfaite visibilité de la marque IMOGROUP et toute une panoplie d'outils de promotion labellisés. Des visuels qui valorisent le concept d'une marque proche de ses clients, qui s'intéresse aux projets immobiliers actuels et à venir.

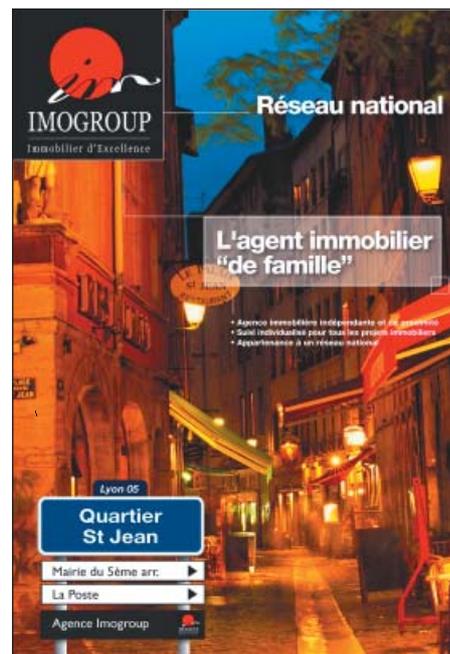
Autres initiatives : l'organisation annuelle d'une convention, d'un challenge inter agence et inter collaborateurs, contribuent à cet esprit de compétition qui dynamise l'ensemble des collaborateurs et favorise échange et sentiment d'appartenance. Bien entendu, chaque agence est invitée à relayer ces opérations pour élargir l'audience sur sa zone d'influence.

Au plan national, une communication permanente, mensuelle par Internet **Newsletter**, et trimestrielle **IMONEWS**, favorise l'échange et la stimulation.

L'originalité d'IMOGROUP : favoriser en permanence le partage et l'échange de compétences, d'intelligence, et d'initiatives.

Séduits, les nombreux agents immobiliers qui ont rejoint IMOGROUP apprécient ce concept qui préserve à tous ses partenaires associés leur statut d'indépendant et qui privilégie le partage d'expériences et l'esprit coopératif, tout en bénéficiant d'outils commerciaux efficaces, d'une communication de qualité et d'une image de portée nationale.

En pariant sur un positionnement qui se nourrit de relations personnalisées et durables, IMOGROUP est naturellement le conseiller immobilier des familles.



Patrick Lavenir

Propos recueillis par Gérard Borno, consultant en immobilier

webgeny
Communication Globale d'entreprise

Créateur de Sites Internet dans l'immobilier

- Transactions - Synchronisation Pericles
- Location
- Location saisonnière - Réservation en ligne

Notre référencement affiche votre présence avant celle des autres !

Contactez nous sur www.webgeny.com en précisant la référence " JDA " une promotion vous attend !

N° Indigo 0 820 309 054 0.09 € HT la minute



Immo'Flash

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

*4 pages A4, quadrichromie
20.000 exemplaires**

* Quantité minimale, 29 Euros HT le 1000 supplémentaire, hors frais de livraison.

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

Affirmez votre notoriété sur votre zone de chalandise !

Les avantages

Dotez-vous d'un véritable outil de prospection sur votre zone de chalandise pour convaincre les vendeurs sur vos offres de services. Développez votre notoriété en communiquant sous votre propre enseigne et assurez ainsi la promotion de vos biens à vendre et non ceux de vos concurrents.

Les possibilités

Intégration de votre charte graphique, logo, couleurs...

Personnalisation de la première et la dernière page (éditorial, présentation agence, présentation de l'équipe, affaire du mois...).

Participation d'un annonceur (banque, assureur,...) pour optimiser le coût de votre support.

Comment ?

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

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

Contactez-nous !

Tél : 01 41 32 38 70

Site : www.immo-flash.com

E.mail : contact@immo-flash.com

Immo'flash - Sarl au capital de 10.000 Euros - 53, rue Baudin - 92300 Levallois - Perret

Les franchises immobilières aujourd'hui

L'un des objectifs du Journal de l'Agence est de mettre les doigts dans le PIF (Paysage Immobilier Français). Nous commençons notre série avec les franchises immobilières. Nous aurons l'occasion d'aborder, dans les prochains numéros du Journal de l'Agence l'assurance RCP, les Caisses de Garantie, les organisations professionnelles...

Si la première franchise immobilière française, Avis Immobilier, est née il y a près d'un demi-siècle, le développement des franchises a vraiment débuté à la fin des années 1980. Alors même que le monde de l'immobilier allait traverser sa plus grave crise, Alain Constant (Agences n°1), Michel Trollé (Century 21 France), Patrick-Michel Khider et Bernard de Crémiers (Laforêt Immobilier) inventaient ou importaient, à peu près en même temps la franchise immobilière. Cette « révolution » a incontestablement changé beaucoup de choses dans le PIF : mise en place de méthodes d'organisation, de démarches commerciales, créations de marques immobilières dans un secteur d'activité où les professionnels sont traditionnellement individualistes (tendance vérifiée dans la plupart des pays du monde). Toutefois, elle ne semble pas à avoir abouti à augmenter la part de marché des professionnels, toujours située en deçà des 50% !

La franchise immobilière est en ébullition permanente, les créations de nouveaux réseaux immobiliers se multiplient, alors que d'aucun annonçaient une saturation du marché.

Le secteur devrait à présent compter avec deux acteurs de poids : le géant italien Tecnocasa (1er réseau

immobilier européen) qui compte une première franchise à Nice (mais pas encore de master-franchiseur), tandis que le géant américain Re/Max aurait à présent cédé la master-franchise pour la France !

Nous chercherons, dans ce dossier à un établir un état des lieux des franchises immobilières : quel est leur poids dans le secteur des agences immobilières ? Qu'apportent-elles aussi bien aux agences existantes qu'aux créateurs d'agences immobilières ?

Nous établirons ensuite un tableau de comparaison des principales franchises immobilières avant de poser un certain nombre de questions sur leur évolution potentielle, notamment au regard de ce que l'on a pu observer dans d'autres pays.

Le tableau de comparaison intègre des franchises traditionnelles, si tant est que ce terme ait un sens pour une activité qui ne l'est pas encore, nous avons souhaité ajouter quelques « franchises light » (Arthur l'Optimist, Imogroup) qui ne sont pas, bien évidemment, des franchises immobilières mais qui répondent à l'attente de nombreuses agences existantes indépendantes...ou en rupture de franchise. Compte tenu de l'importance de la tâche, nous ne pouvons pas être exhaustifs et n'avons donc pu inclure 4% Immobilier, Noblimmo, Maison.fr...et un certain nombre d'autres

réseaux. Qu'ils veuillent bien nous en pardonner...et nous faire part de leurs points de vue, nous les publions sur notre site internet. Enfin, nous sommes bien évidemment responsables des erreurs, omissions etc...

Poids de la franchise immobilière

Comme d'habitude, les chiffres sont rares. On estime généralement le poids de la franchise immobilière à 15%, chiffre que nos bases de données confirment : 4 900 agences en franchises pour 35 000 établissements immobiliers (agences principales et succursales). Le taux de 15% est élevé si on le compare au taux de franchise dans d'autres secteurs d'activité : 11% pour l'alimentaire ; 6% pour les services. Il est par contre encore faible, si on le compare au taux américain, proche de 50%, avec, il est vrai, une plus grande antériorité et une culture différente (mais les agents immobiliers américains sont aussi individualistes que les français et les négociateurs américains...plus indépendants).

D'une manière générale, le poids des franchises (immobilières ou non) dans l'offre de services et la distribution est beaucoup moins important que ce qu'en pense le public : la magie de la communication de la franchise semble multiplier le nombre de points de vente.

Atouts de la franchise immobilière

Pourquoi devient-on franchisé, pourquoi perdre ses couleurs pour rejoindre un chef de bande ?

Bien évidemment, la réponse est différente si l'on est déjà établi ou si l'on souhaite devenir chef d'une entreprise immobilière, en venant d'une autre activité : dans ce dernier cas,

la franchise immobilière prend tout son sens, car elle forme, offre le support juridique, aide pour la recherche d'implantation, le choix informatique etc...

Quel est, par contre l'intérêt de devenir franchisé pour le Cabinet X qui emploie 4 négociateurs et dont la notoriété est certaine sur son

secteur ? Pourquoi payer jusqu'à 8% de son chiffre d'affaires (cf. ci-après) ?

Les différentes réponses possibles (accroître le chiffre d'affaires, la notoriété, la qualité de services...) peuvent être résumées par celle-ci : s'il peut gagner plus que cela ne lui coûte, alors il rejoindra la franchise Y, sauf si, bien sûr, son indépendance n'a pas de prix...ou s'il n'a besoin de personne pour se développer.

La franchise immobilière peut en effet lui apporter :

- . une méthode commerciale voire de gestion,
- . des outils (informatique, organisation, stimulation...),
- . un réseau national, voire international,
- . des partenaires,
- . une aide ou recrutement.

Si par contre, il n'a pas besoin (ou plus besoin) de quiconque pour se développer, il ne rejoindra aucun réseau...ou créera le sien !

L'impact de la Convention Nationale

(extrait du communiqué de presse de Guy Hoquet L'Immobilier)

LA CONVENTION GUY HOQUET L'IMMOBILIER à MARRAKECH

sous le soleil de la réussite et de la convivialité

Avec une participation de 60% des franchisés, venus non seulement des quatre coins de la France mais aussi de la Martinique, Guadeloupe, Réunion ainsi que les 2 nouveaux franchisés qui représentent l'enseigne au Maroc (Casablanca et Rabat), Monsieur Guy HOQUET entouré de son staff dirigeant s'est réjoui d'un tel taux de participation.

C'est dans un site paradisiaque que les franchisés ont pu, durant ces 4 jours, partager leur temps entre réunions de travail et détente. Ce qui répondait à leurs souhaits.

Les matinées étaient consacrées aux réunions de travail :

- le samedi matin, au cours de la Réunion Nationale, fut notamment présenté, en avant première, le nouveau site Internet de l'Enseigne. Un site moderne, doté d'une charte graphique particulièrement dynamique, qui répond parfaitement aux attentes des internautes en matière de recherche de biens à vendre ou à louer, mais aussi de tous les conseils utiles pour le vendeur ou l'acquéreur d'un bien immobilier. Cette nouveauté fut particulièrement appréciée des franchisés...

- le dimanche matin : Assemblée Générale de l'Association des Franchisés. Réunion très suivie par les franchisés car l'Association est l'une des instances clé du mode d'organisation du réseau. Pour Monsieur Guy HOQUET il est fondamental que les franchisés bénéficient d'une structure qui leur permet de s'exprimer et d'être une force de proposition. Présentation du rapport d'activités par le Conseil de l'Association, élection des représentants sortants, approbation des budgets... Ce fut une matinée riche et studieuse pour tous les franchisés.

- le lundi matin : réunion des 6 Commissions de Réflexion en séances plénières. Chacune est constituée d'un membre du Conseil de l'Association, de membres volontaires franchisés ainsi que d'un représentant du Siège afin d'être des forces de propositions sur des sujets cruciaux pour l'évolution permanente du réseau : la communication interne, externe, le recrutement et la formation, l'informatique, les outils et méthode et depuis juin dernier entreprise et commerce.

Les après midi étaient consacrés à la détente et à la découverte, pour ceux qui le souhaitaient, de la ville et de ses environs.

Que coûtent les franchises ?

Pour répondre à cette question, nous avons utilisé un tableau de synthèse élaboré par la Société Cap-Performance (www.cap-performance.com) que nous avons complété et que nous avons adressé aux dirigeants des 14 franchises pour validation.

Voici le tableau de synthèse des principaux résultats :

Réseau	Dts Entrée (hors formation)	Redevance annuelle (sur CA si%)	Budget Comm. annuel (sur CA si%)	Seuils
ORPI	12 500 €	1,2 % + 426 €	290 €/mois	768 k € redev = 0
Century 21	20 000 €	6 - 4 2 %	2 %	474 k € 928 k €
Laforêt Immobilier	24 000 €	6 - 4 2 %	2 %	450 k € 900 k €
L'Adresse	7 500 €	1,25% +340 €	0,7 % + 107€	>750 k € redev = 0
ERA	22 000 €	6 - 4 2 %	2 %	450 k € 900 k €
Imogroup	10 000 €	2 880 €	n.a. (non applicable)	
Avis Immobilier	18 000 €	2,5% +6 720 €	2 544 €	Mini = 240 k € Maxi = 480 k €
Arthur l'Optimist	n.a.	2 400 €	n.a.	n.a.
LE TUC / IDI	12 000 €	5 040 €	n.a.	2 ème agence = 50 %

ENVIE D'ENTREPRENDRE ET DE RÉUSSIR ? LA FORCE D'UN GROUPE DANS 2 ENSEIGNES COMPLÉMENTAIRES

- ✓ Vous souhaitez créer votre agence ?
- ✓ Vous souhaitez rejoindre un réseau national ?
- ✓ Vous avez envie de faire de l'immobilier autrement ?

- Notre concept : l'agence familiale et conviviale.
- Notre devise : " Simut et Singulis "

Avant de signer, comparez !
Redevance fixe : 420 € / mois quelque soit votre C.A.
et choix du secteur géographique libre

- ✓ Vous êtes un bon négociateur en immobilier ?
- ✓ Vous souhaitez gagner davantage ?
- ✓ Vous recherchez plus d'indépendance ?

Qu'attendez-vous ? Rejoignez-nous !

- Votre commissionnement : de 70 à 90 %
- Vos horaires : liberté totale
- Vos objectifs : fixez-les vous même
- Secteur géographique libre

Réseau National d'Agences Immobilières
www.letuc.com



Réseau National de Mandataires Indépendants
www.idimmo.net

Formation continue
Informatique performante
Technologies de pointe
Assistance administrative
Assistance commerciale
Assistance technique
Assistance juridique
et ambiance familiale !



► N° Indigo 0 825 004 124

Suite du tableau de synthèse des principaux résultats :

Réseau	Dts Entrée (hors formation)	Redevance annuelle (sur CA si%)	Budget Comm. annuel (sur CA si%)	Seuils
Cimm Immo	15 000 €	9 600 €	n.a.	n.a.
Solvimo	18 000 €	7 560 €	1,5 %	n.a.
Coldwell Banker	19 000 €	6 - 4 2 %	2 %	460 k € 900 k €
TO2i	14 500 € Formation comprise	7200 €	n.a.	n.a.
Guy Hoquet l'Immobilier	22 000 € Formation comprise	9 000 €	2 760 €	n.a.



GUY HOQUET

Guy Hoquet fait sa rentrée TV fin Septembre 2005

www.guy-hoquet.com

L'IMMOBILIER
RESEAU NATIONAL D'AGENCES PARTENAIRES

90 SPOTS TV
Sur France2 France3 France5 et M6
soit 13,1 millions d'individus touchés
47 millions de contacts attendus *

* Performances estimées Médiamétrie

DES CONDITIONS PRIVILEGIEES POUR LES AGENTS IMMOBILIERS

- Une tarification adaptée
- Un travail en fichier commun
- Une dynamique de communication régionale et locale
- Un programme annuel de formation continue
- Un site web reconnu français et anglais
- Une exclusivité d'implantation territoriale
- Une hotline et un soutien juridique permanent

pour tout renseignement, contactez-nous au :

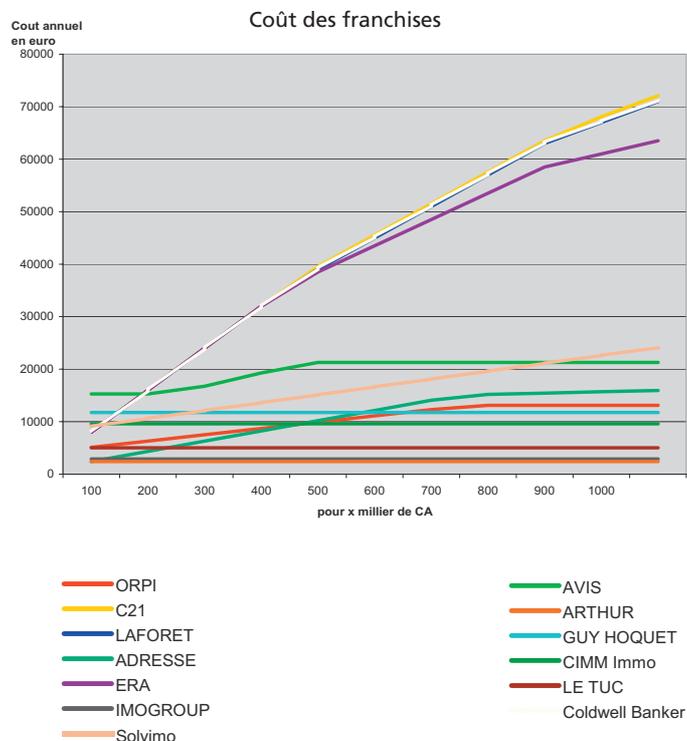
N° Indigo 0 820 000 446

0,12 Euros TTC/minute

SA GUY HOQUET L'IMMOBILIER
1 Quai de Grenelle 75015 PARIS
Service Développement
tél : 01 45 71 62 39 ; Fax : 01 45 71 62 21
@ : accueilweb@guy-hoquet.com

adhérent Fédération Française de la franchise

La présentation graphique ci-dessous détermine, par tranche de 100.000 euros, le coût des différentes franchises.



21...) qui souhaitent continuer à faire partie d'un groupe...plus souple

Toutefois, ORPI et Guy Hoquet, qui s'apparentent plutôt au premier groupe, se différencient des autres réseaux en ayant une tarification de type « nouvelle franchise ».

Retrouvez sur : www.journaldelagence.com/franchises, les 14 franchises immobilières décrites selon 25 critères.



En fait, elle distingue trois groupes :

Le groupe des franchises « classiques » :

Century 21, Coldwell Banker, Laforêt Immobilier et ERA, dans l'ordre des coûts décroissants. Ces franchises, pour un cabinet de taille moyenne, coûtent plus de 7% du CA, hors formation, informatique et droit d'entrée. A noter que si le coût d'appartenance à ce groupe est le plus élevé, c'est aussi celui qui dispose de la plus grande notoriété ou, pour Coldwell Banker, du plus grand rayonnement international.

Le groupe des « nouvelles » franchises

(Solvimo, Avis Immobilier, L'Adresse, TO2i, Cimm Immobilier). Moins coûteuses que les précédentes, et plus récentes, elles ne peuvent fournir à leur membre une notoriété et une organisation aussi puissante.

Le groupe des franchises « souples »

(Eric-Mey Développement/Le Tuc, Imogroup et Arthur l'Optimist) qui regroupent souvent des anciens de franchises (Agences n°1, Century

STE NESSIM 2i

ACHETE

TOUS BIENS IMMOBILIERS

MEME OCCUPES

OU

A RENOVER

HERVE BENYOUNES

Tél : 06 09 16 26 55

YVES GOZLAN

Tél : 06 99 45 00 55

AGENCES ET INTERMEDIAIRES SOLLICITES

Evolution prévisible des franchises immobilières

Au cours des prochaines années, notre observation des franchises et des franchisés, en France et à l'étranger, nous conduit à faire les remarques suivantes :

la poursuite du développement, voire l'accélération, du nombre de franchisés :

avec un poids inférieur à 15% du nombre total d'agences immobilières, les franchises devraient encore se développer notamment par conversion d'agences indépendantes. Mais surtout, les franchisés les plus dynamiques devraient multiplier les ouvertures de succursales, en densifiant leur secteur. Par exemple, le plus important franchisé de Laforêt Immobilier compte

déjà 35 points de vente (ce qui le classe parmi les dix premiers agents immobiliers succursalistes de France !). D'où la nécessité, pour les franchiseurs, de créer des prestations spéciales de type VIP pour leur clientèle à multiple point de vente;

la création de nouvelles franchises - ou l'arrivée de franchises étrangères

nous semble encore largement possible : les barrières à l'entrée ne sont pas encore trop élevées...et plus de 50% du marché échappe encore aux professionnels.

La « défranchisation », c'est-à-dire la conversion d'anciens franchisés en succursaliste...ou le rachat de franchise par des succursalistes

nous semble hautement d'actualité, notamment à l'occasion de départs en retraite des premiers franchisés. Plusieurs rachats de franchisés Century 21 par Foncia en témoignent.

Aux Etats-Unis, CENDANT, la maison-mère de 5 franchises immobilières, rachète la plupart des franchisés qui cèdent leurs affaires. Re / Max en fait autant en toute discrétion. De son côté, Prudential, le troisième franchiseur américain investit au capital de ses franchisés.

Nous devrions observer une évolution similaire, en France, certaines franchises devront prendre des participations financières dans leurs franchisés pour préserver leur marque.

Alain Silverston

alsilverston@journaldelagence.com



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

Accélérateur de réussite

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

Rencontrons-nous !

ERA
IMMOBILIER

Pour toutes informations :
ERA Immobilier - 42 bis, rue Berthier - 78000 Versailles
Tél. 01.39.24.69.00 - www.erafrancedev.com

www.erafrance.com

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

LA VENTE EN VIAGER : une solution trop méconnue

Le viager immobilier est un contrat en vertu duquel un acquéreur (le débirentier) achète un bien immobilier moyennant le versement d'une rente viagère à son vendeur (le crédirentier) et ce la vie durant de celui-ci. Chaque année environ 10 000 viagers immobiliers sont mis en place.

Aspect moral du viager

Le viager apparaît souvent comme une opération spéculative au même titre que la spéculation boursière ou le jeu de casino et, à ce titre, a une connotation négative. En fait, le viager permet à l'acheteur en viager d'aider son vendeur à mieux vivre et à assurer des lendemains paisibles et sereins, sans souci matériel.

Aspect juridique du viager

- . La vente en viager est nulle si elle est consentie par un crédirentier qui décède dans les 20 jours suivants la date de signature de la vente, d'une maladie dont il était atteint à cette date.
- . La rente doit être sensiblement supérieure aux revenus immobiliers produits ou pouvant être produits par le bien, s'il était loué.
- . La rente peut être constituée au profit d'un ou de plusieurs crédirentiers (sur une ou plusieurs têtes) avec réversibilité totale ou partielle.
- . Le crédirentier peut se réserver la jouissance du bien vendu en conservant le droit d'usage et d'habitation ou l'usufruit. Dans le 1er cas, il occupera lui-même le bien vendu en « bon père de famille » ; dans le 2ème cas, il pourra également, percevoir des loyers.
- . Le rédacteur de l'acte doit prendre des garanties au profit du crédirentier pour le paiement de la rente : privilège de vendeur et action résolutoire.

En cas de non paiement des arrérages de la rente, le crédirentier peut demander **la résolution (l'annulation) de la vente**, redevenir propriétaire du bien et conserver les sommes perçues antérieurement à la résolution comme dommages et intérêts.

Un avantage fiscal pour le crédirentier, seule une partie de la rente (30 à 40 %) est imposée sur le revenu (IRPP)

Aspect financier

- . **Le bouquet** : Somme généralement payée comptant au jour de la signature de la vente dont le montant à fixer par rapport au prix de vente est libre et doit dépendre des besoins du crédirentier et des possibilités financières du débirentier.
- . **Le calcul de la rente viagère** : Il faut prendre en considération la valeur du bien vendu et l'âge du crédirentier.
- . **La valeur de l'occupation** : Il est essentiel d'estimer au plus juste, en fonction de la valeur locative du bien vendu et de l'âge du crédirentier, la valeur économique de la réserve de jouissance de celui-ci et de déduire cette valeur de la valeur

libre du bien ; on obtient alors la valeur occupée du bien.
. Les frais de notaire et les honoraires d'agence sont calculés sur cette valeur occupée.

La vente en viager est une opération extrêmement intéressante tant pour le crédirentier que pour le débirentier.

Pour le débirentier, cette forme d'acquisition lui permet de devenir propriétaire à des conditions financières incomparables, le crédirentier étant le « banquier » de l'acquéreur et lui faisant crédit sur une durée indéterminée.

Pour le crédirentier, il perçoit toute sa vie, des mensualités indexées sur le coût de la vie (ce qui est unique) avec en garantie du paiement de la rente, la possibilité de redevenir propriétaire en cas de non paiement (clause résolutoire).

Dominique Charrier

dominique-charrier@wanadoo.fr ; Conseil en viager, Formateur-Consultant dans l'immobilier

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

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

AGENDA
CERTIFICATEUR IMMOBILIER

1^{er} réseau national d'experts

Pour contacter votre expert AGENDA :
www.agendaexpertises.fr ou N° Vert 0 800 EXPERT (0 800 397 378)

Les établissements financiers défient les professionnels de l'immobilier !

Les banques gèrent les comptes (des particuliers et des professionnels), accordent des crédits (quand le risque est bon !), organisent les placements de valeurs mobilières, les introductions en bourse, les fusions-acquisitions, assurent !

De plus, la plupart d'entre elles réalisent des expertises immobilières, deviennent intermédiaires immobiliers et gèrent des biens immobiliers ou des copropriétés.

Pourquoi ? Principalement parce qu'elles ont vu dans les secteurs immobiliers des activités où elles pouvaient se développer (elles savent que la part de marché des professionnels est faible) en utilisant leur réseau, leur puissance, parfois leurs agences. Et bien sûr pour distribuer plus facilement leurs produits : crédits, assurances, épargne ...

La BNP-Paribas, pour l'immobilier d'entreprise, et le Groupe Caisse d'Épargne - Crédit Foncier, occupent maintenant des positions très fortes, voire hégémoniques, pour ce dernier, dans le domaine de l'administration de biens (premier gestionnaire des trésoreries de la profession, deuxième garant, avec Socamab, deuxième acteur, avec Gestrim)...

Les organisations de professionnels de l'immobilier, qui ont souvent combattu ceux qui tentaient d'empiéter sur leur champ d'intervention (notaires, marchands de listes, portails Internet...) ne semblent pas avoir réagi au défi que font peser les banques sur la poursuite d'activités immobilières indépendantes. La récente condamnation du statut d'agent commercial immobilier a de plus brûlé une cartouche supplémentaire que les professionnels pouvaient utiliser contre les banques : la part de marché des professionnels est d'autant plus élevée que les négociateurs immobiliers sont indépendants (et rémunérés à la commission).

Les agents immobiliers hollandais et surtout américains se mobilisent pour empêcher les professionnels bancaires d'entrer dans les professions immobilières : on assiste actuellement, aux États-Unis, à une intense bataille !

Si les organisations immobilières ne réagissaient pas, il ne resterait plus...qu'à espérer et se donner rendez-vous dans 20 ans ! Les banques en effet devront tôt ou tard renoncer à gérer - et vendre - des valeurs immobilières. On ne peut pas être juge et partie. Elles viennent de le comprendre en matière de valeurs mobilières : après avoir été courtiers et experts...pendant près de 20 ans, elles se désengagent à présent.



Que recherchent les établissements financiers en devenant agents immobiliers ou administrateurs de biens ?

« **L**es consommateurs vont désormais retrouver leur banque lorsqu'ils achèteront, emprunteront, loueront, paieront leurs charges ou revendront un bien. Le défi des banques est d'être performant dans ces services de proximité, tout en ne donnant pas l'impression au consommateur qu'il n'a plus le choix. »

C'est la conclusion de l'article d'Isabelle Rey-Lefebvre paru le 10 juin dans Le Monde : « *Le nouvel engouement des banques pour les services immobiliers* ».

Cet article évoque aussi bien les **rachats récents des banques dans le domaine de la commercialisation**

Locaux commerciaux :

● rachat d'Atis-Real, puis de Chesterton, par BNP-Paribas,

● rachat de Soprec par Keops, elle-même filiale du Crédit Foncier de France. A noter que Soprec était, jusqu'à la fin des années 1990, une filiale de la Caisse des Dépôts.

Dans celui de l'administration de biens :

● rachat du Groupe Villa par ICADE (groupe Caisse des Dépôts)

● rachat par le Crédit Immobilier de France de 140 cabinets depuis 1999.

Et dans le logement social avec le rachat de la SNI par la Caisse des Dépôts (acquise d'ailleurs à un prix étonnamment bas : 11 000 € par appartement !).

S'agit-il d'un « nouvel engouement » ? Où en sont les établissements financiers (banques ou assureurs) ? Que recherchent-ils ? Comment cela se passe-t-il à l'étranger ? Quelles pourraient être les conséquences pour les professionnels de l'immobilier ? C'est à ces questions que nous allons tenter de répondre.

Le terme engouement ne semble pas approprié.

Il s'agit plutôt d'une stratégie... qui n'est pas si nouvelle puisqu'elle a démarré dès le début des années 1980

avec le Crédit Lyonnais et sa filiale suivie par le Crédit Foncier et le rachat, à partir de 1991, de cabinets d'administration de biens, puis de Gestrim, deuxième administrateur de biens de France avec 600.000 lots gérés.

Les établissements financiers possèdent directement 22% des principaux opérateurs immobiliers français

Cette stratégie a été adoptée peu ou prou par l'ensemble des banques et établissements financiers :

● le Crédit Mutuel a acquis Avis Immobilier et a

créé, pour l'administration de biens, ATARAXIA, qui rachète de petits cabinets,

● le Crédit Agricole, qui a notamment acheté Immobilier Bragato, le plus gros opérateur immobilier du Gers, et créé Immonial (dans la Loire),

● Maaf Assurance, qui a racheté, dès 1992, la Compagnie Immobilière, devenue depuis MAAF Immobilier.

Pour quelles raisons ?

nos interlocuteurs nous ont donné les explications suivantes :

1. **La saturation du marché des particuliers en matière bancaire ou d'assurances.** Les parts de marché des différents établissements financiers sont figées depuis très longtemps. Chacun cherche donc des axes de développement.

2. **Les banques ont cherché à devenir des sociétés de services** (et non plus des vendeurs de produits d'épargne ou des prêteurs). Elles maîtrisent les techniques de vente à distance (plateformes téléphoniques, sites internet) et après avoir conquis (ou développé) des pans entiers du secteur de l'assurance, elles se sont naturellement orientées vers d'autres secteurs de services tels le tourisme...et l'immobilier.

3. En dépit des concentrations récentes (voir nos dossiers sur « La France, championne du monde de la copropriété »), **la part de marché des professionnels de l'immobilier reste faible et les « barrières à l'entrée, notamment pour la transaction immobilière, sont relativement peu élevées.** Il y a donc des parts de marché à gagner !

4. Et bien sûr **contrôler le plus tôt possible la distribution de crédits immobiliers.**

A ce jour, en se référant au classement exclusif JDA des 50 premiers réseaux immobiliers, les établissements financiers en possèdent 11 correspondant à un peu plus de 10% du nombre total de leurs points de vente.

La stratégie des établissements financiers n'est pourtant pas linéaire et connaît de nombreux à-coups, car les dirigeants des établissements financiers ne sont pas toujours certains de l'efficacité de cette stratégie...ou changent :

● La Société Générale vient de céder GESNOV, son pôle de gestion de locaux commerciaux, à Colliers CLS,

● la stratégie volontariste de BNP Paribas, notamment dans le cadre de la création de « Lesiteimmobilier.com » (avec le groupe Belles Demeures) ou des Espaces Immobiliers a mis en difficulté sa filiale de crédits immobiliers, UCB, dont les crédits proviennent principalement d'agences immobilières indépendantes,

● le Crédit Foncier a revendu, il y a une dizaine d'années, plusieurs cabinets d'administration de biens, à la demande de ses dirigeants de l'époque peu intéressés par le sujet.

Le Journal de l'Agence interroge M. Jean-Claude Néro (PDG de MAAF Immobilier)

Que recherche MAAF Assurance en devenant acteur de l'immobilier ?

MAAF Immobilier en quelques chiffres:



CA de 10,5 M €,
20 000 lots en gérance et en copropriétés,
150 collaborateurs,
Implantations dans Paris et Ouest parisien,
Adhérent CNAB,
Garantie financière : Le Mans Caution

MAAF Immobilier est une société de « professionnels de l'immobilier qui font correctement leur métier » : transaction, gérance locative, syndic de copropriétés.

Elle bénéficie de la notoriété et du savoir-faire de sa maison-mère : 3 millions de clients, bonne pratique des marchés de masse et des processus industriels, maîtrise des plateformes téléphoniques et de l'outil internet.

La pratique au quotidien de ces métiers fait mieux comprendre l'avenir de ces professions et leurs enjeux :

50% des transactions (seulement) passent par des professionnels, 36% des propriétaires bailleurs font gérer leur bien par un professionnel, la gestion des copropriétés de 20 lots et moins est délaissée par les syndics, pour des raisons de rentabilité.

Personne n'a proposé de solutions efficaces pour accroître la part des professionnels.

MAAF Immobilier veut gagner de nouveaux clients parmi ces clients qui ne

font pas appel à un professionnel et, principalement auprès de la base de clientèle de sa maison-mère (220.000 propriétaires- bailleurs) en offrant des produits innovants à « gestion partagée » :

Primmo Gérance :

Pour 4,99% des loyers plus charges ET en incluant l'assurance loyer impayé permet au bailleur d'échapper aux tâches fastidieuses de la gestion de leur bien, tout en conservant la relation directe avec le locataire.

Pro Gérance :

Fournira aux propriétaires bailleurs de locaux commerciaux une solution équivalente,

« **Primmo Copropriété** » pour les copropriétés de 20 lots et moins.

Le premier produit a été lancé mi-mai et a reçu une bonne « réceptivité » de la part de la clientèle.

LE JOURNAL DE L'AGENCE

La stratégie des banques : proposer un guichet unique de services immobiliers

La banque qui est allée le plus loin...et le plus vite est la BNP-Paribas qui a une offre de services immobiliers aux particuliers très complète avec ses « Espaces Immobiliers » :

. vente de logements neufs de Meunier Promotion (autre filiale du groupe) ou de promoteurs externes

. vente de logements anciens sous mandats simples ou exclusifs. Dans ce dernier cas, (mandat « fortissimo EI », les diagnostics sont offerts et l'acheteur bénéficie d'un barème de crédit privilégié, sans frais de dossier, - gestion locative, syndic de copropriété, - expertise immobilière, - assurances (multirisque habitation, auto...), - crédits immobiliers, - société de gardiennage et de surveillance.

BNP-Paribas a pour le moment 25 Espaces Immobiliers, ce qui en fait le 35ème réseau français mais devrait vite achever le maillage du territoire.

Espaces Immobiliers réalisait 2,5 millions d'euros en 2002 (derniers chiffres publiés).

Le Crédit Agricole est le premier prêteur immobilier de France. Ses caisses ont depuis longtemps, et de manière autonome, mis en place des stratégies diverses et parfois contradictoires en matière de professions immobilières :
Création d'un portail local et d'un fichier commun d'annonces de professionnels immobiliers, proche

d'un MLS (CA La Réunion : www.immopays.com), Offres de biens à vendre émanant des notaires ou des particuliers et gestion immobilière assurée par une filiale spécialisée (CA Ille & Vilaine : www.habitat-demain.com et Sogecopa), Partenariat exclusif avec un grand acteur local : CA

Finistère et Brit Immo qui, ensemble, ont fait reculer la part de marché des particuliers, à Brest, à 25%.

La Caisse Nationale semble être en réflexion pour fédérer ces initiatives...mais ne souhaite pas communiquer pour l'instant.

Banques/Services immobiliers à l'étranger : « je t'aime, moi non plus ! »

Les relations entre établissements financiers et sociétés de services immobiliers sont très variables d'un pays à l'autre :

- en Allemagne, en Autriche et dans les pays scandinaves, les différentes Caisses d'Épargne (Sparkassen ou Bausparkassen, en Allemagne) ou certaines banques dominent, depuis de nombreuses années le marché de la transaction immobilière en profitant d'une relative pénurie d'agents immobiliers efficaces.

Cela n'empêche pas certains réseaux indépendants de se développer vigoureusement (en Allemagne : Engels & Völkers, Aengevelt, Aufina)...et les banques de s'interroger sur la rentabilité de leurs filiales de transactions immobilières. La Commerzbank a ainsi revendu, à ses dirigeants, « Dr Lübke », qui a été longtemps la première agence immobilière d'Allemagne...mais aussi une source récurrente de perte.

OFFREZ
LE MEILLEUR DE LA GESTION IMMOBILIÈRE
À VOS CLIENTS

- 1) Fidélisez vos clients
- 2) Percevez des honoraires permanents
- 3) Augmentez votre chiffre d'affaires

Gestion
immobilière

MBM

La Solution Gestion

+ DE 400 AGENCES PARTENAIRES

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 B21 373
Caisse de garantie FNAIM - 80, rue de la Boétie 75008 Paris
CP Gestion n° 422 déposé par la préfecture de la Haute-Garonne

- Pour des raisons de rentabilité... et d'incompatibilité culturelle, les banques et « building societies » britanniques ont revendu à perte les réseaux d'agences immobilières qu'elles avaient acquises dès la fin des années 1980. Par exemple, bien avant son rachat par Barclays, Woolwich avait cédé son réseau d'agences immobilières.

- Aux Etats-Unis, la « National Association of Realtors », association ultra-majoritaire des négociateurs et agents immobiliers américains (plus d'un million de membres !) fait un lobbying forcené pour empêcher les banques de devenir agent ou gérant immobilier. La part de marché des banques américaines dans la distribution de crédits immobiliers est en effet très faible (aux dépens des courtiers en crédits très efficaces, notamment du fait de leurs relations privilégiées avec les agences immobilières). D'où leur désir d'offrir des services immobiliers ardemment combattu par la NAR qui redoute que la concurrence ne soit faussée.

Le choc des cultures

Au risque d'une grosse évidence, **la culture bancaire est bien différente de celle des sociétés de services immobiliers** : d'un côté des « armées d'employés » : 89.000 pour BNP-Paribas, 62.000 pour Crédit Agricole SA, 45 000 pour le Groupe Caisse d'Épargne, 29.000 pour le Crédit Mutuel ; une culture du service...à distance et une permanente recherche de rentabilité. De l'autre des structures majoritairement artisanales...et une disponibilité de tous les instants (ou presque).

Ces deux cultures peuvent-elles s'épouser et/ou progresser ensemble ? Les exemples ci-dessus ne permettent pas de répondre de manière définitive. On peut, par contre, constater que :

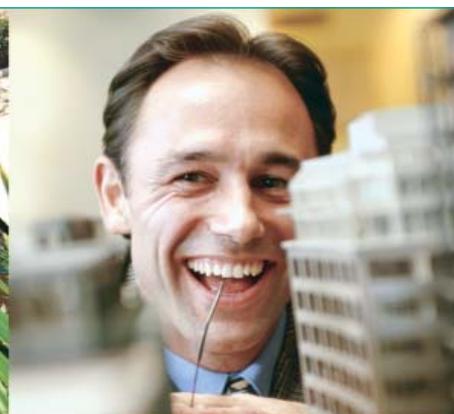
- **la prise de contrôle « à la hussard » d'une société de services immobiliers par une banque ne fonctionne jamais.** Il est indispensable que les (nouveaux) dirigeants connaissent les métiers immobiliers. - Si les sociétés de services immobiliers ne savent pas (plus) laisser de l'autonomie à leurs collaborateurs, si ces derniers se mettent à travailler

comme...des employés de banque, alors elles risquent de ne plus faire le poids face aux établissements financiers. **La suppression du statut de l'agent commercial hypothèque gravement l'avenir du métier d'agent immobilier** : c'est parce que les négociateurs américains sont indépendants et responsables que leur part de marché est si forte.

- **la mise en place de guichets uniques de services immobiliers se heurtera tôt ou tard aux attentes des consommateurs** à la recherche des meilleures solutions et services. Le modèle du guichet unique d'offre de valeurs mobilières est partout battu en brèche : un même groupe ne peut pas offrir à la fois une expertise indépendante et le meilleur produit de placement...élaboré par lui-même !

L'arrivée massive des établissements financiers dans la pratique des services immobiliers est une nouvelle étape pour les professionnels de l'immobilier. Gageons qu'elle se traduira au moins par de nouveaux standards en matière de qualité de service !

Alain Silverston ■



Le Réseau In&Fi Crédits : Partenaire Financier des Agents Immobiliers

L'expertise des courtiers In&Fi Crédits c'est :

- > Une étude personnalisée et sans engagement du financement de vos **clients acquéreurs**.
- > La certitude pour vos **clients vendeurs** d'une vente financée dans les meilleures conditions du marché.

Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent.

In&Fi Crédits est un Réseau d'Intermédiaires en Opérations de Banque Franchisés, partenaires des principales banques et établissements de crédits en France.



www.inandfi.com

Chaque agence est financièrement et juridiquement indépendante.

Assurance responsabilité civile professionnelle et garantie financière

La profession d'agent immobilier est réglementée par la loi n°70-9 du 2 janvier 1970 dite «Loi Hoguet» et par le décret n° 72-678 du 20 juillet 1972. Dans le cadre de cette réglementation, l'agent immobilier doit obligatoirement être agréé par la préfecture de sa région qui lui délivre une carte professionnelle mentionnant les activités exercées (gestion et/ou transaction).

L'obtention de la carte professionnelle nécessite, entre autres, la souscription d'une assurance de Responsabilité Civile Professionnelle (R.C.P) et d'une Garantie Financière.

L'assurance Responsabilité Civile Professionnelle

Cette couverture vise à satisfaire l'obligation d'assurance instituée par l'article 3 de la loi Hoguet et par l'article 49 du décret d'application du 20 juillet 1972.

Elle s'inscrit dans un cadre réglementaire strict, il n'existe donc pas de véritables différences s'agissant des garanties des contrats actuellement disponibles sur le marché.

Un arrêté du 1er septembre 1972 définit d'ailleurs les conditions minimales de ces polices :

Elles doivent garantir l'agent immobilier contre les conséquences pécuniaires de la responsabilité civile qu'il encourt dans l'exercice de son activité professionnelle en raison de dommages incorporels causés aux tiers par suite d'erreurs, omissions ou négligences commises par lui-même, ses préposés ou collaborateurs, ou par suite de perte destruction des pièces ou de documents qui lui ont été confiés.

Ces garanties s'appliquent notamment dans le cadre :

- d'opérations d'achat, de vente, d'échange, de location ou sous location en nu ou en meublé d'immeuble bâtis ou non bâtis ou de fonds de commerce
- d'opérations de gestion immobilière

Les plafonds de ces garanties obligatoires sont fixés aux conditions particulières de chaque police mais ne peuvent être inférieurs à 80 000 € par année d'assurance. En outre, les contrats ne doivent

pas prévoir de franchise supérieure à 10% des indemnités dues. La notion de dommages incorporels étant relativement floue, les contrats proposent en sus des garanties minimales, la couverture des conséquences pécuniaires du fait de dommages corporels, matériels et immatériels (consécutifs ou non) ainsi qu'en cas de vol, fraude ou détournement commis par l'assuré ou ses préposés.

Enfin, il est à noter que la R.C.P des agents immobiliers est couplée avec une garantie Responsabilité Civile Exploitation couvrant la responsabilité incombant à l'assuré du fait de l'exploitation de son entreprise ainsi qu'une garantie Défense Pénale et Recours.

Les acteurs du marché

Plusieurs compagnies d'assurance proposent ce type de garantie parmi lesquelles AGF, AXA, GAN ou MMA. Certains syndicats professionnels pouvant justifier d'une mutualisation importante offrent également à leurs adhérents cette assurance à l'instar de la FNAIM.

Les tarifs sont donc très variables selon le type d'accord passé entre les compagnies et les agents immobiliers, réseaux d'agents ou syndicats professionnels. Ils s'établissent généralement dans une fourchette entre 0.30% et 0.90% du chiffre d'affaire réalisé (ou du C.A prévisionnel pour les créations d'entreprises).

Ces chiffres sont à prendre avec précaution car les intervenants communiquent peu sur le sujet et il faut également tenir compte du nombre de réclamations subies par le professionnel au cours d'une période donnée (généralement les 36 derniers mois).

FOCUS SUR L'OFFRE TARIFAIRE AGF COURTAGE :

RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE	Montants maxima garantis	Franchise par sinistre
OPTION 1 Taux de 0,35% Prime minimum de 545 € TTC / an		
Tous dommages confondus	100 000 € par année d'assurance	10% minimum 500 € maxi 1 500 €
Sans pouvoir dépasser pour la responsabilité civile en cas de Vol, Fraude ou détournement par préposé	50 000 € par sinistre	10% minimum 3000 € maxi 6 000 €
OPTION 2 Taux de 0,57% Prime minimum de 700 € TTC / an		
Tous dommages confondus	400 000 € par année d'assurance	10% minimum 900 € maxi 6 000 €
Sans pouvoir dépasser pour la responsabilité civile en cas de Vol, Fraude ou détournement par préposé	100 000 € par sinistre	10% minimum 4500 € maxi 9 000 €
OPTION 3 Taux de 0,82% Prime minimum de 1 100 € TTC / an		
Tous dommages confondus	1 000 000 € par année d'assurance	10% minimum 900 € maxi 9 000 €
Sans pouvoir dépasser pour la responsabilité civile en cas de Vol, Fraude ou détournement par préposé	200 000 € par sinistre	10% minimum 5000 € maxi 9 000 €



2005, Imogroup, groupement d'Agences Immobilières indépendantes

RECRUTE 60 PARTENAIRES-ASSOCIÉS...

- un groupement d'agences indépendantes « partenaire-associé imogroup »
- un mode d'organisation et de gestion coopératif
- une exclusivité territoriale
- une synergie commerciale entre partenaires-associés

**RÉSEAU
NATIONAL
D'AGENCES
IMMOBILIÈRES
INDÉPENDANTES**

**204
COLLABORATEURS**

**82
PARTENAIRES
ASSOCIÉS**

**DATE DE
CRÉATION
1997**

Agents immobiliers
Indépendants
devenez

PARTENAIRES ASSOCIÉS IMOGROUP

Vous allez être étonné, motivé, séduit par un concept qui allie proximité, conseil, formation, communication et développement.

Envie de vivre pleinement votre vie professionnelle. Rejoignez Imogroup. Adressez votre candidature à :

IMOGROUP RECRUTEMENT
51, Avenue Georges Pompidou - 69003 Lyon
Tél. 04 37 69 73 50 - Fax. 04 78 53 91 40
E.mail : info@imogroup.com

www.imogroup.com

Indépendants & partenaires associés

La garantie financière

La garantie financière est exclusivement affectée au remboursement des fonds, versements ou remises que le professionnel de l'immobilier reçoit de ses clients ou pour le compte de ceux-ci à l'occasion de ses activités de gestion ou de transaction, lorsqu'il ne peut les restituer.

Cette garantie est là aussi rendue obligatoire par l'article 3 de la loi Hoguet et par l'article 17 du décret d'application du 20 juillet 1972, qui précise qu'elle peut résulter :

- d'un cautionnement déposé par le professionnel à la caisse des dépôts et consignations,
- d'une caution écrite fournie par un établissement de crédit habilité,
- d'une caution écrite fournie par une entreprise d'assurance agréée.

Le montant de la garantie financière ne peut être inférieur au montant maximal des sommes dont l'agent immobilier est redevable à tout moment sur les versements et remises qui lui ont été

faits ou qu'il envisage de détenir lors de l'année civile en cours. On prend donc en considération le pic de trésorerie détenu pour le compte de tiers par le professionnel, même si cette détention est très brève.

La garantie est accordée distinctement pour chacune des activités exercées par l'agent immobilier (gestion et transaction).

Pour les activités de gestion immobilière et de transactions avec manipulation de fonds, le montant de la garantie financière ne peut être inférieur à 110 000 €.

Pour les activités de transactions sans manipulation de fonds, le montant de la garantie financière ne peut être inférieur à 30.000 €.

Une fois souscrite, l'attestation de garantie doit être affichée par l'agent immobilier dans les lieux où il reçoit habituellement sa clientèle.

Enfin, le régime juridique de la garantie financière va prochainement subir de profondes modifications à la faveur d'une réforme législative qui devrait voir le jour à la fin de cette année.

Les acteurs du marché

Les principaux intervenants sur ce marché spécifique sont des banques, des sociétés d'assurances telle que la SOCAMAB, des sociétés de caution mutuelle ad hoc comme la SOCAF mais également des syndicats professionnels comme la FNAIM.

La délivrance de la garantie est soumise à une analyse financière du demandeur, ainsi la SOCAMAB effectue un contrôle préalable réalisé par un expert comptable puis un contrôle de gestion bisannuel pour chacun de ses assurés. Il est également fréquent que le garant réclame au professionnel des sûretés (caution, gage, hypothèque...) afin de délivrer ou maintenir sa garantie.

Le montant de la cotisation est déterminé par l'application d'un taux sur le montant de garantie sollicité. Là encore, les intervenants communiquent peu sur les tarifs applicables et ceux-ci peuvent varier significativement selon les accords spécifiques entre l'agent immobilier concerné et l'organisme qui se porte garant.

FOCUS SUR L'OFFRE TARIFAIRE SOCAMAB ASSURANCES :

Entreprises en création :			
Garantie gestion	110 000 €	Cotisation forfaitaire	400 €
Garantie transaction	110 000 €	Cotisation forfaitaire	400 €

Transactions sans manipulation de fonds :			
Montant de la garantie transaction	110 000 €	Cotisation forfaitaire	400 €

Garanties pour les entreprises existantes :			
> Gestion			
> Transaction avec manipulation de fonds			
Garantie de 0 à 3 M€		Taux de cotisation	0,47 %
Garantie de 3 à 6 M€		Taux de cotisation	0,30 %
Garantie de 6 à 10 M€		Taux de cotisation	0,10 %

VOUS VOULEZ SAVOIR POURQUOI JE SUIS NORMAN PARKER® ?



ET VOILÀ !!

M. Francis PARRA - Promoteur Norman Parker® Alpes-Maritimes Ouest

**NORMAN
PARKER®**
Réseau de promoteurs

PARCE QUE, Promoteur et agent immobilier (9 bureaux dans les Alpes-Maritimes) je connais depuis de nombreuses années, "l'effet réseau" tant pour l'accès à l'offre que pour les ventes. Pour moi NORMAN PARKER® représente un levier supplémentaire pour performer, grâce aux moyens techniques, commerciaux et de communication que je ne peux avoir seul. Mes démarches sont facilitées et, surtout, l'équipe qui m'accompagne y voit un nouveau projet mobilisateur dans lequel elle s'inscrit. Et puis NORMAN PARKER® m'a très rapidement apporté des opportunités sur mon secteur... Pour moi les faits sont là.

Et vous, êtes-vous intéressé par une exclusivité NORMAN PARKER® dans votre région ?

Tél : 01 44 01 88 00 - www.norman-parker.fr

DE NOUVEAUX OUTILS POUR LES ADMINISTRATEURS DE BIENS

Les avancées informatiques des deux dernières décennies ont permis aux cabinets de gérer plus efficacement leur comptabilité et d'intégrer les nombreuses évolutions de la réglementation. Les récents développements technologiques leur permettent de passer désormais, avec de faibles investissements, à l'étape suivante : une gestion technique et administrative performante des immeubles. En effet, leurs besoins évoluent de multiples façons :

Visualiser et partager efficacement l'information administrative et technique

La mise à disposition d'un descriptif technique et administratif de l'immeuble géré, épargne aux collaborateurs de nombreux allers-et-retours entre les archives papiers et la base comptable pour trouver l'information pertinente. Elle génère des gains de productivité et de confort non négligeables. La qualité des services rendus aux copropriétaires en est fortement améliorée.

Accélérer la montée en compétence des collaborateurs et gérer les crises liées aux changements de personnel

Le départ d'un collaborateur, s'il n'a pu être préparé à l'avance, peut provoquer de graves perturbations pour le service. Il est possible de limiter le trouble occasionné par ce départ en fournissant de façon organisée, au remplaçant et à l'équipe de gestion, non seulement toutes les informations sur les immeubles gérés et les dossiers en cours, mais également sur les procédures métiers

Les Vraies Visites Virtuelles à 360°



Simplicité

- Prise de vue à 360° en un seul cliché
- Aucune connaissance technique nécessaire
- Site Internet personnalisable
- Diffusion rapide des visites sur les portails immobiliers



Visites virtuelles à 360°

Bénéfices immédiats

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

GLOBAL VISION
10, rue de Cadix . 75015

Tél: 01 56 360 360

utilisées par le Cabinet au quotidien.

Piloter la performance avec des tableaux de bord opérationnels

Des tableaux de bord opérationnels générés automatiquement pourraient compléter utilement la vision comptable en permettant des analyses aussi variées que :

- L'étude des temps passés par les collaborateurs sur chaque immeuble et l'analyse de la marge sur des activités incluses ou non dans la gestion courante ; identifiant ainsi les bâtiments les moins rentables ;
- Le récapitulatif des contrats gérés par fournisseur ;
- Une gestion active des dates d'échéances des contrats et autres dates butoirs via des « alarmes » appropriées ...

Respecter la réglementation de plus en plus contraignante

L'utilisation d'une base centralisée de données avec des masques géné-

riques de documents paramétrables apporte de nombreux bénéfices : informations plus fiables, car traitées régulièrement et souvent, documents pouvant être révisés/complétés de façon réactive en fonction des nouveaux décrets ou de la politique commerciale du Cabinet, génération de documents à la demande...

Etre plus réactif aux attentes des copropriétaires

La plupart des nouveaux logiciels sont maintenant conçus pour être interrogés de façon sécurisée via Internet.

Les récentes évolutions informatiques permettent dorénavant :

- De se déplacer sur un site avec la possibilité de collecter et d'organiser rapidement une information variée sur un ordinateur portable (données, photos, vidéos, plans) ;
- De stocker toujours plus d'informations à des coûts toujours plus faibles ;
- De sécuriser et de cloisonner les informations afin de les protéger

d'éventuelles malveillances ;

- D'offrir une flexibilité de paramétrage aux utilisateurs ;
- D'offrir des interfaces ergonomiques aux utilisateurs en limitant les formations nécessaires ;
- D'organiser les tâches quotidiennes, à l'aide d'outils standard (agenda, messagerie, alarmes...), et de partager ainsi facilement et rapidement des photos ou vidéos.

Ainsi, une visite sur immeuble d'une demi-journée permet la collecte organisée de 500 informations, 100 photos et 10 vidéos à l'aide d'une Tablet PC équipée du logiciel approprié. Il est maintenant possible de stocker ces informations pour un portefeuille de 100 immeubles sur un disque dur coûtant une centaine d'euros.

Laurent Bignier

Transparens-Immo S.A.S.
www.transparens-immo.com
lbignier@transparens-immo.com

telement 6 pièces 130 m² à GRENOBLE (06) Surface : 130 m² Nombre de pièces : 6

Appartement Surface : 50 m² Nombre de pièces : 3

AGE VD ILE VERTE appt F6, 130m² + 2 gges, etage moyen, vas imprén double exposition rue et cour, bon état : entrée, séjour, cuisine ouverte, salle de bains, wc, 2 chambres. Parquet, moulures, cheminée, double vitrage. Agences s'abstenir. 212 000 Euros (1.397.188,41 F). 06.61.55.98.31 ou 01.55.72.92.00 CONTACTER : 06-61-15-98-31 Ou 01-55-72-92-00

ANNONCE PARUE SUR : De Part

Tous les matins

NOUVEAU DISPONIBLE AUSSI POUR LES LOCATIONS

Votre pige complète

dès 09h30

directannonces

Bénéficiez de 1 mois d'essai gratuit en appelant le : 01.45.72.92.00

Ou connectez vous sur le site www.directannonces.com

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

Code Postal : 94000 Ville : CRETEIL Prix : 121 9 (799 99)

Et si la part de marché des professionnels était de 76% ?

Un marché dominé par les professionnels, à la plus grande satisfaction de la clientèle : c'est ce qui ressort de l'étude réalisée par TNS Sofres, à la demande du réseau « L'Adresse ».

Cette étude a pour objectif de dresser le bilan du comportement des vendeurs et des acquéreurs de logements entre 2000 et 2005 et le rôle des acteurs réels sur ce marché sachant qu'il n'existe pas, en France, de statistiques en ce domaine. Depuis des années, il semblait établi que plus de la moitié des transactions étaient réalisées directement entre particuliers, le reste se partageant entre agents immobiliers et notaires. Constatant l'accroissement du nombre d'agences immobilières, l'organisation de la profession, et analysant les contraintes réglementaires, administratives, juridiques et fiscales, les professionnels du réseau immobilier « L'ADRESSE » finissaient par en douter sérieusement.

11% des transactions n'apparaissent pas sur le marché car elles se réalisent directement entre personnes se connaissant

Les professionnels de l'immobilier n'ayant pas vocation à intervenir dans la mise en relation ou la négociation entre personnes se connaissant déjà (famille, voisins, amis, etc...), ces mutations se réalisent « hors marché ». L'étude porte donc sur le marché réel.

Avec 76% des transactions réalisées, les professionnels de l'immobilier occupent aujourd'hui une place déterminante sur le marché de l'immobilier d'habitation ancien

La part des particuliers est de 20%. On constate donc que les trois quarts des transactions sont effectuées par les professionnels : des agents immobiliers pour l'essentiel, la part des notaires restant très faible. L'agent immobilier a donc largement trouvé sa place sur le marché. En moins de trente ans, ce métier est devenu un acteur majeur et incontournable de la transaction. C'est d'ailleurs chez lui, que l'on trouve 83% des logements anciens mis en vente.

Le changement de résidence principale s'effectue à 78% dans un périmètre restreint

On constate sans surprise que, d'une région à l'autre, le nombre des transactions est, pour l'essentiel, proportionnel à la population. Toutefois, des décalages peuvent naître en fonction de l'attractivité de certaines

régions ou de l'importance de leur parc locatif. Ensuite, le changement de résidence principale s'effectue à 78% dans un périmètre restreint, à moins de 50 km; mécanisme logique mais rarement mis en évidence jusqu'à présent. Concernant les investissements locatifs, les retraités sont très actifs sur le marché ! Une partie des retraités va donc dans l'immobilier : aide à la famille, sécurisation des placements ...

90% des vendeurs sont satisfaits

Les vendeurs passés par agence se disent, en effet, très satisfaits (33%) ou plutôt satisfaits (57%) de la façon dont leur vente s'est réalisée. Soit un niveau de satisfaction total très élevé (90%). Selon le sondage, et contrairement aux idées reçues, parmi les critères clés dans le choix d'une agence, l'estimation la plus élevée n'intervient qu'en avant dernière position. Le vendeur donne priorité à la bonne réputation de l'agence et du réseau auquel elle appartient, puis vient juste après le critère de proximité en particulier dans les grandes villes. La relation de confiance existant entre l'agent immobilier et son client se traduit, notamment, par une proportion importante de mandats uniques. Ainsi, 42% des vendeurs passant par agence donne un seul mandat, alors qu'ils ne sont que 15% à en donner quatre ou plus.

L'intervention du professionnel apparaît comme un gage de sécurité

Les résultats de ce sondage, traduisent bien l'évolution de notre profession depuis sa réglementation en 1972. Ils confirment la pertinence du travail engagé depuis des années par les cabinets immobiliers notamment sous l'impulsion des réseaux, pour améliorer les services, les techniques de vente et la formation et le recrutement des collaborateurs des agences. Ils montrent que la profession a su répondre au défi lancé par la multiplication des mesures légales d'encadrement des ventes et de protection des acquéreurs : garantie de surface, diagnostics techniques, délais de rétractation, etc... Ce sondage révèle d'ailleurs que le nombre de promesses de vente anéanties par la rétractation de l'acheteur pour une raison autre qu'un refus de prêt, s'avère deux fois plus élevé dans les transactions entre particuliers que dans celles passées par une agence.

Répertoire annonceurs

4% IMMOBILIER ccb@4immobilier.trn.fr	05 56 88 81 68	Page 29	IMOGROUP info@imogroup.com	04 37 69 73 50	Page 23
AGENDA France isabelle.fabre@agendafrance.fr	0 800 397 378	Page 16	INANDFI FRANCE pmatagne@inandfi.fr	01 34 57 20 05	Page 21
CBI benoit.troubat@cbi-troubat.com	04 90 16 94 84	Page 30	LOGIQUE logique@wanadoo.fr	01 45 92 88 50	Page 07
DIRECT ANNONCES jc.ankaoua@directannonces.com	01 45 72 92 00	Page 27	MBM f.moerlen@mbm-immobilier.fr	0 825 800 126	Page 20
ERA IMMOBILIER arnaud@erafrance.com	01 56 36 03 60	Page 15	NESSIM 2 I beny.immobilier@wanadoo.fr	06 09 16 26 55	Page 14
ERIC MEY DEVELOPPEMENT bellanger@eric-mey.com	0 825 004 124	Page 12	NORMAN PARKER a.constant@norman-parker.fr	01 44 01 88 00	Page 25
EXPLORIMMO m.illouz@explorimmo.com	01 58 44 25 25	Page 05	PERICLES crenner@pericles.fr	01 41 32 57 00	4 ème couv
GLOBAL VISION contact@globalvision.fr	01 56 77 56 77	Page 26	SACAPP info@capim.fr	0 810 813 030	3 ème couv
GUY HOQUET L'IMMOBILIER a.landon@guy-hoquet.com	01 45 71 62 39	Page 13	SELOGER info-pub@pressimmo.com	0 826 622 236	2 ème couv
IMMOFLASH contact@immo-flash.com	01 41 32 38 70	Page 09	WEBGENY SOLUTIONS fdaviet@webgeny.com	0 820 309 054	Page 08

4% immobilier, ImmoBest et Must Agency

En moins de 5 ans, le réseau des trois enseignes du Cercle des Agences immobilières à Frais réduits a réussi à s'imposer dans le milieu de la transaction immobilière. En plein développement, celui-ci séduit chaque jour un nombre plus important d'agents immobiliers qui souhaitent passer à la vitesse supérieure. Jean-Louis et Laurent viennent de rejoindre ce réseau et ont ouvert plusieurs agences à l'enseigne 4% immobilier. Tous deux sont des agents immobiliers installés depuis plusieurs années. Ils se sont prêtés au jeu des questions-réponses.

Paroles de professionnels de l'immobilier.

Propos recueillis par J-M de BOUTSELIS "Quel était avant de rejoindre 4% immobilier, votre profil d'agent immobilier ?"

J-L : J'exploitais 6 agences immobilières.

L: Indépendant traditionnel, installé depuis 7 ans aux portes de Poitiers

"4% immobilier a-t-il été votre première piste ?"

J-L: Non, j'avais été approché par la plupart des réseaux nationaux, mais aucun ne correspondait à mes attentes.

L: Non, je cherchais dans un premier temps l'appui d'un réseau national avec un concept pour me différencier de la concurrence. 4% immobilier m'est apparu tout naturellement comme étant le meilleur choix.

"Qu'est-ce qui vous a séduit dans le concept 4% immobilier ?"

J-L: Incontestablement un réseau qui avance dans le bon sens, avec des valeurs humaines que je partage : respect, accueil, frais réduits. Un réseau

de gens sérieux pour des gens sérieux, qui ne se prennent pas au sérieux !

L: Avant toute chose, je souhaitais me démarquer de la concurrence locale. Avec 4% immobilier, j'ai pris des parts de marché.

"4% immobilier n'a pas nécessairement bonne presse dans la profession, qu'en est-il exactement ?"

J-L: La profession se trompe de direction ! Elle n'est pas assez à l'écoute de ses clients, pas assez attachée à la relation humaine, à la satisfaction de ses clients et au devoir de conseil.

L: L'opinion de mes confrères est complètement erronée. Moi ce qui m'importe c'est l'opinion et surtout l'appréciation de mes clients.

"Comment s'est déroulée votre intégration au sein du réseau 4% immobilier ?"

J-L: Le mieux du monde ! Tout est très clair, précis et performant... Cela s'est fait très simplement, et nous avons ouvert 11 agences.

L: Tout est allé très vite ! La collaboration avec le licencié régional a été extrêmement positive, la formation très profitable et riche sur le plan du Management, commercial, juridique et infor-

matique; et surtout très concrète.

"Et aujourd'hui, comment cela se passe ?"

J-L: je suis très heureux ! Mes collaborateurs sont très heureux, et mon comptable est très heureux aussi !

L: Tout se passe pour le mieux, malgré une conjoncture morose et des prix très élevés. Nous constatons que les clients vendeurs nous confient plus facilement leur bien; quant aux acheteurs, ils nous sollicitent de plus en plus.

"Avez-vous d'autres projets ?"

J-L: Alors que j'étais venu "juste pour voir", je compte ouvrir une trentaine d'agences, mon horizon s'est considérablement éclairci et élargi.

L: Le but n'est pas de foncer tête baissée. Mais j'envisage à très court terme d'ouvrir trois agences : 4% immobilier, ImmoBest et Must Agency.

CONTACT

C&C BAS 42, Rue de l'Abbé Gaillard 33870 BELIN BELIET
Téléphone : 05 56 88 81 68
E-Mail : ccb@4immobilier.tm.fr

SALON DE L'IMMOBILIER PARIS ILE FRANCE

Du 23 au 25 septembre 2005
Paris, Espace Champéret
Le carrefour annuel de l'offre et de la demande en habitation à vendre et à louer pour l'Ile-de-France

33ÈME SALON DE L'HABITAT TOURS

Du 23 au 25 septembre 2005
Tours, Parc des expositions

SALON DE LA SÉCURITÉ : ALARME – PROTECTION SÉCURITÉ – APS PARIS

Du 27 au 29 septembre 2005.
Paris, Parc des expositions -
Porte de Versailles
Salon de la Sécurité : électronique, physique, industrie, lutte contre le vol, l'intrusion, le feu...

SALON DE L'HABITAT ORLÉANS

Du 30 sept. au 3 octobre 2005
Orléans, Parc des expositions

SALON DE L'HABITAT ET DE L'IMMOBILIER ANGERS

Du 30 sept. au 3 octobre 2005.
Angers, Parc des expositions

SALON DE LA COPROPRIÉTÉ

Du 5 au 7 octobre 2005
Paris, Parc des expositions- Porte de Versailles
Le rendez-vous incontournable de tous les acteurs du monde de la copropriété

6ÈME CONGRÈS NATIONAL DE LA CHAMBRE DES EXPERTS IMMOBILIERS DE FRANCE – FNAIM

Les 6 & 7 octobre 2005
Marseille

SALON DE L'IMMOBILIER

Du 14 au 16 octobre 2005
Marseille, Parc des expositions Chanot
Salon des promoteurs commercialisateurs, agences immobilières, fédérations nationales et constructeurs de maisons individuelles.

LE CONGRÈS DE LA CNAB

Le 13 & 14 octobre 2005
Saint Malo

IMMOBILIER RHONE ALPES

Du 14 au 16 octobre 2005
Lyon, Palais des Congrès
Salon regroupant des constructeurs-promoteurs, constructeurs de maisons individuelles, organismes professionnels et d'information, de financement, agents immobiliers et marchands de biens

SALON INTERNATIONAL DE LA CONSTRUCTION : BATIMAT

Du 7 au 12 novembre 2005
Paris, Parc des expositions
Porte de Versailles

3ÈME EDITION DU SALON DE L'IMMOBILIER D'EN- TREPRISE SIMI

Du 30 nov. au 2 décembre 2005
Paris, Palais des Congrès – Porte Maillot

SALON DE L'HABITAT AVIGNON

Du 1er au 4 décembre 2005
Avignon, Parc des expositions d'Avignon

59 ÈME CONGRÈS FNAIM

12 & 13 décembre 2005
Paris, Palais des Congrès Porte Maillot

4 % Immobilier Immobest Must Agency

En plein développement sur toute la France» (Objectif 3000 agences) Recrute toutes régions, Négociateur immobilier (H/F). (Salarié) Fixe + pourcentage . Véhicule indispensable. Ayant bonne formation commerciale. Possibilité direction d'agence après 1 an d'expérience au sein du groupe voir ouverture de sa propre agence avec plan de carrière assuré au sein des trois réseaux du groupe.

Adressez CV + Photo + lettre à :
C&C BAS
42 rue de l'abbé GAILLARD
33830 BELIN BELIET.
mail : ccbas@4immobilier.tm.fr

Réseau national

Comptant plus de 400 collaborateurs

Nous recherchons encore plus de 150 négociateurs partout en France.
- Statut : mandataire civil carte grise (profession libérale, ex «Agent co»)
- Rémunération : 70 à 90% des honoraires agence !
- Formation continue assurée, à volonté !
- Secteur géographique libre et sans contrainte.

Rejoignez un groupe national qui saura récompenser votre travail et vos compétences !

Demandez notre doc. gratuite :
Tél : 0825 004 124 (prix appel local).
www.eric-mey.com
www.idimmo.net

NORMAN PARKER

Promoteurs Immobiliers en réseau

Propose: Marque, Réseau, DO, Commercialisation, Contrôle etc.

Adressez CV et lettre à :

NPN SA
98 avenue de Villiers
75017 Paris
Tél : 01 44 01 88 00
www.norman-parker.fr

WebGeny

SSII : sites Internet avec interfaces d'administration simples et efficaces.

Nous recherchons deux Agents Commerciaux indépendants pour la Région Rhône Alpes et Ile de France . Vous souhaitez vous réaliser dans un groupe à fort potentiel ? Rejoignez notre équipe. Votre réussite vous conduira vers un poste de Management , Responsable de Région . Issus d'un secteur concurrentiel, H ou F de terrain efficace et expérimenté, vous êtes doté(e) d'un excellent sens commercial et savez conclure toutes vos affaires dans une parfaite maîtrise de la négociation et du suivi . Idéalement vous possédez 1 ou 2 ans d'expérience dans notre domaine.

Merci de nous contacter :

en précisant la ville souhaitée :
SARL WebGeny
Domaine de Chosal
74160 ARCHAMPS
recrutement@webgeny.com

C.B.I

Benoit TROUBAT

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

CBI TROUBAT

1, Place des Carmes
84000 AVIGNON

Tél : **04.90.16.94.84** et/ou 06.11.46.34.92

Fax : 04.32.74.15.03

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

Consultez mes affaires sur :

www.cbi-troubat.com

**Professionnel depuis 1967
Expert depuis 1992**

A VOTRE SERVICE

PASSEZ GRATUITEMENT VOS PETITES ANNONCES
sur le site du Journal de l'Agence :
www.journaldelagence.com
Rubrique «Petites annonces»

www.capim.fr

Votre outil de souscription d'assurances en ligne

**DEVENEZ
PARTENAIRE**

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

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

► N°Azur 081 081 30 30

Pour tout renseignement contacter :

Xavier GUGLIELMI

CAPIM SA - 146 rue Galliéni

92514 Boulogne Billancourt cedex.

Tél. : 01 41 86 06 26 - Fax : 01 41 86 06 10

E-mail : info@capim.fr

P Périclès.net

Transaction Immobilière



A partir de 80 €HT / Mois*

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

Périclès
www.pericles.fr

L'informatique au service de l'immobilier.

53, rue Baudin 92300 Levallois-Perret.
info@pericles.fr

+ Echangez

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

+ Communiquez

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

+ Optimisez

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

+ Rentabilisez

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

N°Azur 0810 0810 00

PRIX D'APPEL LOCAL