

Le Journal de l'Agence

L'information pratique des professions immobilières

#08

DOSSIER

Bien choisir son syndicat professionnel

Tout savoir sur leurs missions respectives
et sur les services apportés aux adhérents

Réforme de la Loi Hoguet : ce qui change au 1er janvier

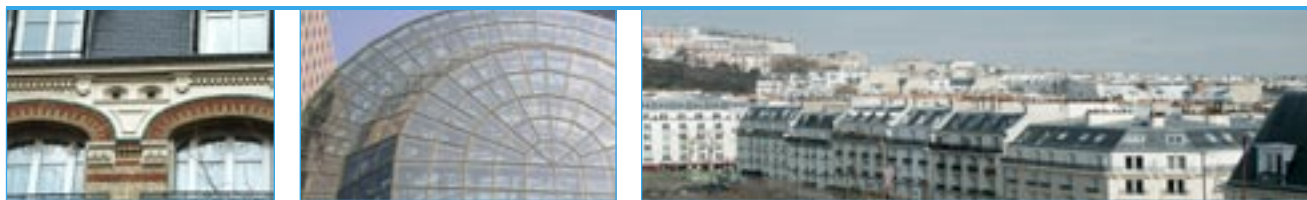


A 100% pour vous !

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



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



Edito

Chers Lecteurs,

En cette période de fin d'année où les chambres professionnelles organisent leurs congrès, il nous paraît opportun de passer en revue «l'offre syndicale» de la profession immobilière.

Pour ce numéro, le JDA vous offre une interview exclusive des Présidents des Syndicats de l'immobilier français qui dévoilent ici leur positionnement respectif, présentent leurs missions et services auprès des adhérents et exposent leur stratégie de développement.

Le nouveau dispositif de la loi Hoguet entre en vigueur au 1er Janvier 2006. La modernisation des métiers de l'immobilier passe par un toilettage de la loi qui vise surtout à renforcer les conditions d'aptitudes professionnelles. C'est le moment pour le JDA d'ouvrir son enquête sur le recrutement.

Alain Silverston, rédacteur en chef du JDA pendant deux années s'est installé définitivement aux Etats-Unis où il exerce désormais son activité de consultant international spécialisé dans l'immobilier.

Toute l'équipe le remercie chaleureusement pour son énorme contribution à l'aventure du JDA.

Nous espérons que ce numéro vous éclairera agréablement sur l'actualité des professions immobilières et nous souhaitons à nos lecteurs d'excellentes fêtes de fin d'année.

L'équipe du JDA



Vous souhaitez réagir aux articles publiés dans le Journal De l'Agence, Rendez-vous sur nos forums sur le site www.journaldelagence.com

Sommaire

ACTUALITÉS

p 04. Les News du JDA

ACTIONS COMMERCIALES

p 06. Ne ratez pas le «coach»

Chez Orpi, les dirigeants des agences peuvent être «coachés». Enquête.

DOSSIER IMMOBILIER

p 10. Bien choisir son syndicat professionnel. Tout savoir sur leurs missions respectives et sur les services apportés aux adhérents.

INTERVIEW

p 18. La réforme de la Loi Hoguet

Entretien avec Alain Duffoux, Président du SNPI

METIER

p 20. Recrutement vers une surenchère des compétences.

Quelle est la dynamique du secteur immobilier en matière de recrutement ?

p 24. Réforme de la formation professionnelle.

p 25. EN BREF

INTERNET ET TECHNOLOGIE

p 27. Etes-vous entré dans la Blogosphère ?

p 29. REPERTOIRE ANNONCEURS

p 30. AGENDA ET PETITES ANNONCES

**JDA Editions - Immo'Flash 53 rue Baudin
92593 LEVALLOIS-PERRET Cedex**

Contact : info@journaldelagence.com

Directeur : Yves MACE - Assistante : Sandrine Prete

Directeur de la rédaction : Yves Macé

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

Imprimerie : Sajic Viera

Publicité : idadan@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

Prêt à taux zéro : extension du plafond de ressources

L'Assemblée nationale a voté lors de sa troisième séance du vendredi 21 octobre 2005 un amendement au projet de loi de finances pour 2006. Il s'agit de l'amendement 416 sur le prêt à taux zéro qui relève à 62.500 euros annuels au lieu de 38.690 euros le plafond de ressources ouvrant droit au prêt à taux zéro.



La réforme de la Loi Hoguet

Le décret n°2005-1315 du 21 octobre 2005 modifiant le décret du 20 juillet 1972 d'application de la loi Hoguet vient d'être publié au Journal Officiel du 23 octobre 2005. Les dispositions du présent décret entrent en vigueur le 1er janvier 2006. Les cartes professionnelles en cours de validité à cette date demeurent valables jusqu'à la date initialement prévue pour leur expiration. Ce texte comporte des innovations importan-

tes telles que la simplification des modalités de renouvellement des cartes professionnelles dont la validité est portée à 10 ans.

Une carte spécifique est créée pour les marchands de liste. Le contrat conclu entre l'acheteur et le vendeur de listes devant en outre rappeler l'interdiction de toute perception de rémunération avant la fourniture effective de listes. Ce texte tient compte de la place croissante de l'informatique

et prévoit la tenue des registres sous forme électronique dans les conditions prescrites par les articles 1316 et suivants du code civil. A noter, toutefois, ils doivent être conservés pendant dix ans quel que soit leur support. Les règlements peuvent s'effectuer par carte bancaire. Au final, ce texte vise surtout un plus grand professionnalisme des acteurs de l'immobilier en renforçant les conditions d'aptitude professionnelle (bac + 3).

Vers une directive européenne sur les services des agents immobiliers



La Confédération Européenne de l'Immobilier (CEI) engage une démarche de normalisation européenne de l'activité d'agent immobilier à l'initiative de Madame Chantal COSTE, Présidente de l'UNIT (Union Nationale de

l'Immobilier). La terminologie (pour les transactions) et les exigences pour les qualifications des personnels devraient figurer au programme des réflexions. La protection du consommateur, la relation « client-fournisseur », ainsi que les aspects liés ainsi à l'assurance et la fourniture du service lui-

même devraient également être considérés. Bien entendu, l'éthique de la profession sera aussi abordée. Après avoir rencontré le CEN (organisme européen de certification) et l'AFNOR (son représentant français), l'UNIT se félicite aujourd'hui de la concrétisation de cette démarche.

Nouvel indice de révision des loyers



Le gouvernement vient d'annoncer la nouvelle composition de l'indice pour la révision des loyers des logements d'habitation.

Cet indice est désormais basé à 60% sur l'évolution des prix à la consommation (IPC), à 20% sur l'indice du coût de la construction (ICC) et à 20% de celui des prix d'entretien et d'amélioration de l'habitat (IPEA).

Le décret d'application de ce nouvel

indice de réévaluation des loyers devrait être officiel avant la fin de l'année 2005.

La mise en service de ce nouvel indice initialement programmée pour le 31 juillet 2006, interviendra au 1er janvier 2006.

Erratum

Une erreur s'est glissée dans le dossier immobilier du JDA 7 dans le tableau comparatif des réseaux de franchises en page 12. Pour ERA il fallait lire un droit d'entrée et de redevance initiale de 20.000 € (et non pas 22.000 €) avec une formation incluse pendant toute la durée du contrat.

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

explorimmo.com

L'IMMOBILIER SUR INTERNET

UNE VISIBILITÉ,
DES RENDEMENTS
POUR VOS ANNONCES

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

**100% de visibilité
sur le web**

LEFIGARO.fr

Libération.fr

presse
ocean
-immo.com

L'Expansion.com

L'EXPRESS.fr

**Vos annonces sur
explorimmo.com
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

Ne ratez pas le «Coach» !

Chez ORPI Agence N° 1,
un consultant est chargé d'accompagner les dirigeants des
agences pour les aider à développer leur entreprise.



Pour mieux comprendre le rôle du coach Orpi, et la valeur ajoutée qu'il apporte à un agent immobilier du réseau, nous avons interviewé Arnaud Villard Directeur en charge du département A.P.C.M. (Audit Préconisation Client-Mystère) chez ORPI Agence N°1 et Didier Lechartre consultant ORPI Agence N°1 pour la région Sud Ouest, chargé de développer dans sa région cette démarche A.P.C.M. auprès des adhérents du réseau.

Gérard Bornot : Quels ont été vos objectifs en lançant ce programme A.P.C.M. ?

Arnaud Villard : Notre réseau a aujourd'hui 40 ans. Avec plus de 1200 agences en France, il se situe au premier rang des réseaux immobiliers français. Notre premier rang national, la notoriété de plus en plus

confirmée de la marque ORPI Agence N° 1, et des gains constants en part de marché, attestent du succès que nos agences recueillent auprès des consommateurs.

Notre connaissance du terrain nous conforte dans l'idée que nous sommes dans un marché immobilier où la concurrence est de plus en plus forte, affûtée et efficace. Si nous voulons conserver notre rang et le capital de sympathie dont nous bénéficions dans le public, il convient d'offrir à une clientèle de plus en plus exigeante, et de plus en plus courtoise, le meilleur service possible.

Ce professionnalisme ne peut s'envieser aujourd'hui qu'avec des collaborateurs de qualité. Et comme chacun sait, la performance d'une équipe ne peut s'imaginer sans un management efficace.

GB. : D'où l'importance, selon vous de donner aux patrons d'agence les moyens de pratiquer un management de qualité ?

AV. : Exactement, la réussite d'ORPI repose sur trois axes essentiels :

- la marque
- le fichier commun
- le savoir faire

Sur les deux premiers points les résultats obtenus par notre réseau, confirment l'efficacité de notre politique de communication, et l'intérêt du fichier commun aussi bien pour les agences que pour leurs clients. En fait, il importait pour nous de travailler sur ce que nous considérons comme le moteur essentiel : les femmes et les hommes qui constituent la richesse de notre réseau. Spécialement conçu pour les dirigeants des agences de notre réseau, le programme A.P.C.M. offre

ainsi à nos adhérents l'opportunité de se donner les moyens de faire la différence en matière de services immobiliers, et d'améliorer leurs résultats.

GB. : Comment s'organise votre travail, et comment êtes-vous perçu, voire accepté par des chefs d'entreprises souvent individualistes, et peu habitués à rendre compte ?

Didier Lecharte : Je suis chargé de développer la démarche A.P.C.M. auprès des adhérents du réseau et, à ce titre je suis assez bien placé pour observer l'état d'esprit des professionnels ORPI qui savent bien que l'esprit coopératif exclu tout individualisme. Cela fait longtemps que les agents ORPI ont compris, l'intérêt de se regrouper pour construire et gagner ensemble. Notre plan d'accompagnement qui a été dans un premier temps proposé à des agents volontaires et à nos adhérents créateurs, est offert désormais à l'ensemble des agences ORPI. Ma mission consiste à aider et accompagner les chefs d'entreprises dans la réalisation de leurs projets professionnels. Je l'exerce sur la région Aquitaine où je suis basé, mais aussi auprès et de quelques agences en région parisienne. Les appuis que nous apportons à

nos adhérents portent prioritairement sur le management. Les agents immobiliers sont pour la plupart d'entre eux des hommes de terrain connaissant parfaitement leur métier de base, mais n'ayant pas nécessairement les connaissances, les techniques, les outils et les comportements leur permettant de piloter efficacement des équipes qui deviennent de plus en plus importantes.

GB. : Comment s'organisent vos journées ?

D.L. : Mes journées sont très remplies dans la mesure où, l'étendue du secteur dont j'ai la responsabilité, m'oblige en effet, à des déplacements fréquents. Elles sont néanmoins ponctuées de points réguliers avec le secrétariat de notre département et d'échanges téléphoniques avec des agents de mon secteur. Il est important en effet de rester disponible et réactif en permanence, afin d'accompagner les plans d'actions qui ont été mis en place. Chaque soir la consultation de mes mails me permet évidemment de suivre le bon déroulement des actions entreprises et de répondre aux demandes de nos adhérents.

GB. : En quoi consiste le programme d'accompagnement A.P.C.M. et

qu'apporte t'il aux agents immobiliers de votre réseau ?

DL : Notre programme A.P.C.M se déroule en trois étapes successives. La première est celle du client -mystère. Un enquêteur spécialisé évalue la qualité du service délivré aux acheteurs, que ce soit en matière d'accueil- téléphonique ou physique ou d'entretien commercial. Cette étape primordiale nous permet d'apprécier les points forts et les points à améliorer. La deuxième étape, c'est l'audit. C'est à ce niveau que commence réellement ma mission. Un diagnostic complet est réalisé en agence, afin d'apprécier le fonctionnement de l'agence, non seulement à partir des résultats, mais également aux travers de l'organisation administrative, de la gestion de l'entreprise, du management des équipes. La communication, le positionnement de l'agence sur son marché local, tout est disséqué et analysé.

Une fois l'audit réalisé, la dernière étape est celles des préconisations.

Pour cela, j'établis un rapport indiquant les axes de progrès à mettre en place. A chaque fois, il y a un volet destiné à améliorer les performances de l'équipe en place, un volet visant à développer le chiffre d'affaires et conforter



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

> GESTION électronique de documents
> INTERFAÇAGE de tous les logiciels

33, rue de l'Université - Marne la Vallée - 93191 NOISY LE GRAND CEDEX - www.logique.fr
Tél. : 01 45 92 88 50 - Fax : 01 45 92 24 75 - E-mail : logique@wanadoo.fr

les marges ainsi que des conseils pour gagner des parts de marché. A l'issue du rapport de préconisations, le consultant coach organise un plan de suivi régulier et à la carte en fonction des besoins du chef d'agence. Les visites d'accompagnement permettent de faire le point sur le bon avancement des actions mise en place, d'envisager les correctifs à mettre en place, et de débattre de problèmes divers, tel qu'un recrutement, l'intégration et la formation d'un nouveau collaborateur, l'ouverture d'un nouveau point de vente, ou la stratégie de communication.

GB : Comment vos adhérents perçoivent-ils les observations qui ressortent de cet audit ?

AV : Il est vrai que les remarques que nous formulons ne sont pas nécessairement agréables, mais dans l'ensemble les adhérents, réagissent parfaitement bien. Et cela tient sans doute au fait qu'ils savent que cette méthode va leur permettre d'obtenir d'excellents résultats. Depuis le démarrage

de cette démarche auprès des 300 agences volontaires, le chiffre d'affaires des agences « coachées » a progressé deux fois plus vite que le marché. Autre résultat encourageant auprès des agences coachées : elles s'améliorent aussi au niveau de la qualité de service rendu au client.

GB : Vos « coachs » sont-ils toujours bien acceptés dans les agences ?

AV : Oui, nos adhérents apprécient de dialoguer régulièrement avec une personne extérieure à leur agence, disposant d'un regard neuf et offrant des conseils avisés. Ils savent que nos consultants possèdent tous une expérience affirmée en transaction immobilière et en management d'équipe de négociateurs. Leur savoir-faire et leur efficacité se sont enrichis des 2000 interventions réalisées auprès des agents immobiliers ORPI.

Sur un marché immobilier de plus en plus concurrentiel, convoité par de grands groupes (banques-assurances,

et pourquoi pas demain les hypermarchés ?, dotés de moyens puissants); les agents immobiliers doivent de toute façon mettre tout en oeuvre pour ne pas se sentir isolés. C'est le seul moyen de conduire efficacement une stratégie de prise de parts de marché, absolument nécessaire pour pérenniser son entreprise.

Et sur ce parcours semé d'embûches, il est certain que ce co-pilote qu'est le « coach » s'avèrera un allier précieux pour avoir une meilleure vision de la direction à prendre.

Propos recueillis par **Gérard Bornot**

Consultant expert
en immobilier
bornotgerard@yahoo.fr



Un agent immobilier «coaché»



Antoine LYRON
Agence ORPI N°1
Montgeron (91)

Etant débutant dans la profession, il était nécessaire pour moi d'acquérir rapidement toutes les connaissances nécessaires à une bonne pratique du métier.

L'expérience d'ORPI et l'appui du consultant me permettent d'avoir en permanence une réponse aux questions que je me pose au quotidien dans l'exercice de ma fonction de chef d'entreprise.

J'apprécie particulièrement la disponibilité la réactivité du consultant ORPI, qui me permet par ses interventions une remise à niveau permanente et une meilleure vision des stratégies à opérer pour la bonne conduite de mon entreprise.



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

Du bien à la page

La qualité au service de l'immobilier !

Réalisez votre journal...

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.

La procédure

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.

communiquez avec Immo'Flash !

**Votre journal
à partir de
852,00 Euro HT***

01 41 32 38 70
contact@immo-flash.com

Autres possibilités (2, 6, 8, 12, 16 pages et plus). N'hésitez pas à nous contacter.

** 4 pages A4, quadrichromie hors transport en 10.000 exemplaires.*

Bien choisir son syndicat

Dans le landernau immobilier,
les organisations professionnelles ne manquent pas.
Vérifiez que le vôtre est adapté à vos besoins.

S'ils n'étaient pas absents du paysage immobilier, les syndicats professionnels ont véritablement pris leur élan au moment du vote de la loi Hoguet, au début des années 70.

A l'époque, se regrouper, s'organiser pour défendre les différentes professions concernées par la nouvelle réglementation était alors indispensable. Il est vrai qu'avec la loi Hoguet, n'était plus agent immobilier, administrateur de biens ou syndic qui voulait. Une carte professionnelle devenait obligatoire pour exercer l'une ou l'autre de ces professions, de même qu'une garantie financière et une assurance de responsabilité professionnelle. Une petite révolution dans un secteur qui n'avait pas vraiment bonne presse. C'est ainsi qu'ont véritablement pris corps les cinq grandes instances syndicales de l'immobilier que l'on connaît aujourd'hui : la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim), le Syndicat national des professions immobilières (SNPI), l'Union nationale nationale de l'immobilier (Unit),

la Confédération nationale des administrateurs de biens (Cnab), le Conseil supérieur de l'administration de biens (Csab). Certains font beaucoup parler d'eux, d'autres sont plus discrets.

Mais qu'est-ce qui les différencie ?

Voici quelques éléments de réponse.

A chaque profession son syndicat

Si vous êtes agent immobilier et pas encore syndiqué, vous n'avez donc que l'embarras du choix. A l'échelon national, trois organisations oeuvrent aux intérêts de la profession, dont deux revendiquent la première place, la Fnaim et le SNPI. L'une se reconnaît comme « le premier syndicat

unique syndicat. Mais, à bien y regarder, la nuance est surtout d'ordre sémantique. Côté adhérents, c'est toutefois la Fnaim qui l'emporte. Mais elle ratisse large puisqu'un nombre de ses adhérents figurent non seulement des agents immobiliers, des administrateurs de biens, des gestionnaires de copropriété, mais aussi des conseils en immobilier d'entreprise, des experts immobiliers... Née en 1946 de la fusion d'une multitude de petites organisations professionnelles jusque-là disséminées un peu partout sur le territoire, la fédération s'est épanouie au fil des années. Elle



Nous avons un engagement citoyen. Nous avons élaboré un Code d'éthique et de déontologie qui énonce les obligations du professionnel à l'égard du consommateur. Nous y travaillons depuis deux ans. Sur les 10 000 questionnaires envoyés à nos adhérents, 3000 nous ont été renvoyés, ce qui prouve bien l'implication de nos adhérents.

René Pallincourt, Président de la Fnaim



des professionnels de l'immobilier en France », l'autre comme le « premier syndicat de l'immobilier en France ». Certes, la première est une fédération de chambres syndicales, l'autre un

s'organise autour de 20 chambres régionales et 68 chambres départementales qui assurent un relais permanent entre le siège parisien du syndicat et les adhérents.



Questions à Henry Buzy Cazaux, directeur général adjoint de Foncia

Imposez-vous un syndicat aux agences de votre groupe ?

Pas du tout. Nous disposons de 80 cabinets, filiales territoriales de Foncia qui adhèrent au syndicat de leur choix. Tous les syndicats sont donc représentés chez nous. Il faut toutefois reconnaître que la

majorité, soit une soixantaine, adhère à la Fnaim, sans doute parce que c'est la fédération la plus importante.

Qu'attendez-vous aujourd'hui des syndicats et sont-ils aujourd'hui en mesure de répondre à vos attentes ?

Nous n'attendons pas d'un syndicat qu'il nous informe. Nous sommes tout à fait organisés pour cela. Je conçois que cela puisse être important pour des petites structures, mais je pense que ce n'est qu'un plus. En revanche, je considère qu'il y a un service irremplaçable qu'un syndicat doit apporter à ses adhérents, c'est une mission de lobbying. Il doit se

donner les moyens d'influer sur les décisions des pouvoirs publics afin de défendre les professionnels.

Mais pensez-vous qu'ils remplissent bien ce rôle de lobbying ?

Pour ce qui concerne la Fnaim, nous considérons en effet qu'elle remplit bien ce rôle. Mais, il existe aujourd'hui cinq syndicats rien que pour les métiers de l'immobilier. C'est beaucoup. Pourquoi ne pas fusionner l'ensemble en une seule fédération qui serait beaucoup plus offensive ? Nous estimons que l'éclatement syndical est une faiblesse et qu'elle fait courir un risque à nos professions.

Le SNPI a, pour sa part, été fondé en 1960. Il fédère une vingtaine de délégués départementaux et comptabilise quelque 7 500 adhérents essentiellement recrutés parmi les agents immobiliers, administrateurs de biens et gestionnaires.

A elles deux, ces formations syndicales se taillent la part du lion au regard du nombre de cartes professionnelles délivrées par la préfecture chaque année. Sur l'ensemble du territoire, 22 000 cartes « T », autrement dit de transaction, ont été attribuées en 2004.

Quant au troisième syndicat, l'Unit, il a pris son envol en 1972 et végété un certain temps avant d'atteindre un nombre significatif d'adhérents et de s'imposer dans le monde de l'immobilier. Aujourd'hui, l'organisation compte un millier d'adhérents et intéresse, comme son nom l'indique, tous les transactionnaires.



Si vous êtes administrateurs de biens ou gestionnaires de copropriété, rien ne vous empêche d'adhérer à l'un de ces syndicats.

Il existe toutefois deux organisations uniquement dédiées à ces métiers : la Confédération nationale des administrateurs de biens (Cnab) et le Conseil supérieur de l'administration de biens (Csab). La Cnab, dont l'origine remonte à 1945, est de loin le plus ancien et le plus important syndicat lié à l'administration et à la gestion de biens.

Ses 28 chambres régionales totalisent 1 000 adhérents qui gèrent un parc de plus de 3 millions de lots. Beaucoup plus récent puisque créé en 1996 à la suite d'une scission avec la Cnab, le Csab n'en pèse pas

Alain de Kaenel, Président du Csab

Nous militons pour la défense de la propriété et plus de professionnalisme par la formation.

Pour cela, nous devons être unis.

D'où notre double démarche de rapprochement avec la Cnab et de création d'une intersyndicale des cinq organisations présentes sur le terrain.



Question à Yves Gratade, cabinet Gratade et Brosse, Neuilly-sur-Seine

Pourquoi avez-vous choisi d'adhérer à l'Unit ?

J'ai quitté un syndicat dont les dirigeants étaient essentiellement préoccupés par leur élection à la présidence. A l'époque, seul l'Unit me paraissait défendre les intérêts de la profession. Il est moins connu que d'autres, il ne dispose que de trois salariés permanents, mais cela a évidemment des répercussions sur les cotisations.

Au quotidien qu'appréciez-vous dans ce syndicat ?

Avant tout, sa taille humaine. Entre adhérents, on se connaît presque tous et on peut facilement échanger nos expériences, par exemple à l'occasion de notre congrès annuel. Il y règne une ambiance agréable.

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 10 825 004 124

GROUPE ERIC MEY

ERIC MEY
DEVELOPPEMENT

WWW.ERIC-MEY.COM



Questions à Jean-François Granié
Responsable de plusieurs agences LGI Century 21 à Montpellier, et Président de la Chambre Fnaim de l'Hérault

Est-il nécessaire d'être syndiqué lorsque l'on fait déjà partie d'un réseau ?

Les réseaux sont élitistes, ils trient leurs membres sur le volet. Les syndicats, eux, fédèrent l'ensemble de la profession, des plus petits aux plus gros cabinets. Le brassage des idées y est donc plus important que dans les réseaux. Même si Century 21 a progressivement, importé ses méthodes dans un secteur qui n'en avait pas beaucoup, il est difficile même avec un réseau de 800 agences de faire évoluer toute une profession. Cela est plutôt du ressort d'un syndicat qui siège un peu partout dans les instances des ministères. D'ailleurs, les ministres se déplacent sans difficulté aux congrès des grandes manifestations syndicales.

Vous êtes adhérent à la Fnaim. Que vous apporte ce syndicat au quotidien ?

La Fédération a créé, par exemple, les Services Inter Agences (SIA) qui intéressent particulièrement les agences immobilières non franchisées. Sur un même secteur géographique, les mandats exclusifs de différentes agences sont regroupés afin de permettre à la clientèle d'avoir accès à une offre plus large. Pour le professionnel, cela signifie multiplier les chances de vendre. Dans l'Hérault, notre SIA est né en juin et 65 agences y sont déjà regroupées avec 350 mandats exclusifs.

Quand on a le métier dans l'âme et que l'on veut faire évoluer les choses avec esprit d'ouverture, être syndiqué est une démarche logique. Et la Fnaim a beaucoup évolué, elle fédère aujourd'hui 40 à 45 % de la profession. Dans l'Hérault, nous sommes passés de 220 à 380 adhérents en trois ans. Et ce ne sont pas des nouveaux venus dans le métier, mais des professionnels qui ont changé de syndicat ou qui n'étaient pas syndiqués. Il y a tout de même des agences qui n'éprouvent pas le besoin d'être adhérente à un syndicat... Je considère qu'il est dommageable de ne pas être syndiqué. Bien entendu, il existe des « mercenaires » qui pratiquent le métier dans le seul but de gagner de l'argent, mais ces agents immobiliers n'ont en règle générale aucune vision à long terme de leur métier. Celui qui ne s'inscrit pas dans la durée, dans l'aspect social de sa mission, du service rendu au consommateur, court à sa perte.

moins d'un poids significatif dans le paysage immobilier. Ses 300 adhérents (75 % en région parisienne), gèrent déjà quelque 2 millions de lots.

La défense des professions immobilières comme crédo

Si les sensibilités diffèrent ici et là, le mot d'ordre est toujours le même : la défense des intérêts des professionnels de l'immobilier. Cette préoccupation constante se traduit par de nombreuses actions en direction des pouvoirs publics. Ainsi, pour la Fnaim, il s'agit d'être « force de proposition reconnue et écoutée pour tous les sujets susceptibles d'avoir des implications décisives dans la pratique des métiers de l'immobilier et la politique du logement ».

Son expertise professionnelle, juridique et économique, lui vaut d'ailleurs d'être sollicitée régulièrement par les pouvoirs publics et de participer activement à l'élaboration des textes législatifs. Elle s'enorgueillit par exemple d'avoir œuvré à la baisse des droits de mutation, à l'extension du PTZ au logement ancien, ainsi qu'à l'évolution de la réglementation professionnelle. Même souci au SNPI qui siège à titre permanent dans de nombreuses instances nationales, notamment à la Commission de la copropriété, à la Commission nationale de concertation sur le logement, à la Convention nationale collective de l'immobilier. Ce syndicat s'est par exemple impliqué dans les lois Carrez, SRU, et tout comme les autres syndicats, dans la toute nouvelle réforme de la loi Hoguet (lire page 4) qui devrait d'ailleurs entrer en vigueur dès 2006.

Moins connu, l'Unit n'en a pas moins sa place dans les ministères et n'hésite pas à militer aux côtés des autres syndicats pour faire évoluer la réglementation. « Nous n'avons pas de luttes fratricides, on se retrouve parfois en intersyndicale pour défendre nos adhérents lorsque les enjeux sont importants », assure Chantal Coste, la Présidente de l'Unit qui, par ailleurs, a une vision très européenne de sa mission. « En tant que professionnels de l'immobilier, nous passons en permanence les frontières, constate-t-elle, c'est pourquoi,

au sein de la Confédération européenne de l'immobilier, nous travaillons à une réglementation européenne de l'agent immobilier.

Et d'expliquer : « en France, les règles sont plus strictes que dans les autres pays et nous voyons s'installer le long de nos frontières, des professionnels étrangers ne respectant pas nos règles et qui nous font une concurrence déloyale ».

Côté administration de biens, la Cnab, de par sa représentativité, constitue un interlocuteur privilégié des pouvoirs publics dans son domaine d'activité. Elle siège, pour sa part, au Conseil national de la construction, à la Commission nationale de concertation, au Conseil national de l'habitat, à la Commission relative à la copropriété et à la chancellerie... Elle est également membre de la Fiabci (Fédération internationale des professions immobilières) et du CEAB (Confédération européenne des administrateurs de biens), ce dernier ayant d'ailleurs été créé à l'initiative de la Cnab. Le Csab ne ménage pas non plus ses efforts pour faire évoluer la réglementation.

Il a notamment parti-



Chantal Coste,
Présidente de l'Unit



Nous siégeons à la Confédération européenne de l'immobilier (CEI) et avons collecté l'ensemble des pratiques en matière de méthodes de travail, dans le but d'initier une réglementation européenne de l'agent immobilier.



cipé aux réunions de concertation relatives à la réforme de la loi Hoguet, au carnet de santé du logement, aux diagnostics techniques, aux charges... « En matière de copropriété, nous militons par exemple en faveur d'un délai de convocation aux assemblées générales porté de 15 à 21 jours », explique Alain de Kaenel, le Président du Csab. Reste, comme l'affirme Serge Ivars, le tout nouveau patron de la Cnab, « qu'il ne suffit pas d'avoir des idées, encore faut-il les faire comprendre à ceux qui font les lois ». Et de poursuivre : « Il ne faut

pas craindre de dire que nous faisons du lobbying, nous avons un système de veille permanente non seulement sur les textes en préparation mais aussi sur les travaux des groupes parlementaires ».

Une action de lobbying qui est d'ailleurs prônée par tous les syndicats pour les aider à faire passer leurs messages.

Des outils à la disposition des adhérents
Indépendamment de toutes

les actions menées à l'échelon politique, les syndicats accomplissent, au quotidien, une mission de service vis-à-vis de leurs adhérents.

Et force est de constater que cette mission est plutôt bien remplie. Ainsi, dans certains (SNPI, Fnaim), vous bénéficiez d'une garantie financière, d'une assurance responsabilité civile professionnelle, ainsi que d'assurances complémentaires (assurance loyers impayés par exemple) via des caisses de garanties créées à cet effet.



« Nous n'imposons rien à nos adhérents, explique Alain Duffoux, le président du SNPI, ils peuvent choisir leur garantie, leur assurance de responsabilité civile, ils n'ont aucune contrainte et peuvent même quitter le syndicat



Il faut encourager les bailleurs privés par un dispositif fiscal. Nous proposons de créer un statut du bailleur privé. Le propriétaire-bailleur qui s'engage sur 20 ou 30 ans, avec certaines contraintes, doit avoir, en contrepartie, la possibilité de déduire l'ensemble de ses charges des revenus.

Serge Ivars, Président de la Cnab



à n'importe quel moment, ce qui n'est pas le cas de tous les syndicats ».

Une impressionnante palette de services est également à votre portée. A commencer par l'information réglementaire ou juridique. Différentes études sur la transaction, les loyers, les charges, viennent compléter votre information très régulièrement, le plus souvent trimestriellement. Des logiciels informatiques sont également mis à votre disposition pour faciliter la gestion de votre cabinet.

Fnaim, par exemple, permet une mutualisation des mandats exclusifs.

Autre champ d'intervention des syndicats : la formation. Les syndicats ne lésinent pas sur les moyens pour redorer le blason des professions qu'elles regroupent. Il faut reconnaître que la multiplication des textes notamment en matière de copropriété, de gestion, les poussent à agir.

La Cnab en tête : « Le statut de la copropriété a beaucoup évolué ces dernières années, de nouveaux tex-

GUY HOQUET

L'IMMOBILIER
RESEAU NATIONAL D'AGENCES PARTENAIRES

*Guy Hoquet fait sa rentrée TV
fin Septembre 2005*

www.guy-hoquet.com

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



Questions à
Martine Tibérino,
agent immobilier à
Nîmes et adhérente
du SNPI

Quels sont les éléments qui vous ont conduits à adhérer du SNPI ?
Par rapport aux autres syndicats, c'est son côté familial, moins contraignant qui m'a séduite. Dans d'autres syndicats, il faut également adhérer à la garantie financière, à l'assurance de responsabilité civile. Et je considère que nous avons la

chance d'avoir un président très présent que l'on peut joindre sans problème. Il n'y a pas de problème de hiérarchie, pas de lourdeur administrative

Malgré un nombre d'adhérents très important, le SNPI communique peu. Pensez-vous que cela soit un handicap ?

Pas du tout. Communiquer coûte cher et cela se ressent forcément sur les cotisations. Au SNPI, la cotisation n'est pas très élevée et reste accessible pour tout professionnel. Et puis, le syndicat n'a pas pour but de faire à tout prix des adhésions. Il

veut avant tout donner une image de sérieux et de compétence.

Quel est, selon vous, le point fort du syndicat en matière de services ?

Son Fichier Français de l'Immobilier Professionnel qui permet d'assurer une meilleure approche du métier par la diffusion de nos mandats exclusifs sur un fichier commun. Pour la mise en place, le SNPI met toute la logistique à notre disposition et nous laisse ensuite fonctionner de façon autonome. Il est vraiment là pour nous apporter toute l'aide dont nous avons besoin.

tes sont apparus sur les ascenseurs qui vont nous obliger à changer le parc d'ici à 15 ans, les charges ont beaucoup augmenté en raison du coût de l'énergie, les attentes des consommateurs sont de plus en plus grandes et il est normal que nous proposons une formation accrue de nos membres, explique Serge Ivars. D'ailleurs, la formation est désormais obligatoire et nous avons créé un comité pédagogique qui propose des formations dans les domaines de la gestion, de la copropriété, de la transaction et de l'expertise. Selon lui, il y va de la survie de ces métiers. « Si nos adhérents ne se forment pas ils sont appelés à disparaître rapidement », conclut-il. Même constat à la Fnaim qui met d'ailleurs en avant, sa nouvelle école, l'ESI (Ecole supérieure de l'Immobilier) dont la vocation est de prodiguer de la formation continue ainsi que des formations en alternance.

Comment adhérer ?

C'est très simple, il suffit de respecter les dispositions de la loi Hoguet : justifier d'un bon niveau de formation, être détenteur d'une carte professionnelle de transaction et/ou de gestion et de produire les attestations de garanties exigées par le texte. Encore faut-il adhérer, dans la plupart des cas, à une charte déontologique qui vise à moraliser les métiers de l'immobilier, dans l'ensemble assez mal perçus du grand public.

C'est notamment le cas de la Fnaim ou de la Cnab. « Nous avons été les premiers à créer un code de déontologie, s'exclame Serge Ivars.

La Fnaim n'est pas en reste : « Nous avons même élaboré un

Code d'éthique et de déontologie proposé en assemblée générale le 12 décembre 2005 », rétorque René Pallincourt le président de la Fnaim, qui s'attache beaucoup à moraliser de la profession. Pour lui, les adhérents doivent être reconnus par le grand public comme des professionnels sérieux et compétents. Le chemin est tout tracé, c'est celui de la qualité du service rendu au consommateur et de l'éthique.

« Je souhaite vraiment que les professionnels se sentent concernés par un code obligatoire du professionnel à l'égard du consommateur, de telle sorte que nous aboutissions à un service de meilleure qualité qu'aujourd'hui ». Certes, chaque syndicat est impliqué dans une démarche qualité par un recrutement très strict (parrainage par exemple), par la délivrance d'un label..., mais certains n'ont élaboré aucune charte. C'est le cas du Csab ou de l'Unit. « Nous n'en avons pas, précise Chantal Coste, je ne crois pas à l'efficacité d'un tel document ». Quoi qu'il en soit, avec ou sans signature d'une charte, sachez que des contrôles peuvent être exercés et, en cas d'infraction, mener à des sanctions, voire l'exclusion. En adhérant à un syndicat, une période de stage de deux à trois ans généralement imposée. Ensuite, vous devenez titulaire. Quant au coût de l'adhésion, il est généralement composé d'une cotisation de base et d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires. A titre d'exemple, à la Cnab, ce pourcentage varie de 0,2 à 0,5 % selon l'importance du cabinet. A la Fnaim, vous

Alain
Duffoux,
Président du
SNPI

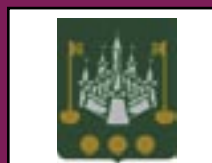


Notre credo, c'est de défendre nos adhérents en leur apportant un maximum de services. Nous avons, par exemple créé le FFIP (fichier français de l'immobilier professionnel), qui permet à tous les professionnels d'une même région de mettre en commun leurs mandats.

devrez déboursier 900 euros, dont 300 euros vont dans les caisses de la fédération, 300 euros dans celles de la chambre dont vous dépendez et 300 euros dans celles de la caisse de garantie. A cela, il faut ajouter une cotisation annuelle calculée sur votre chiffre d'affaires. A l'Unit, l'adhésion comprenant les assurances et garanties représente en moyenne 1 000 euros par an pour un cabinet classique. « Pour 470 ou 480 euros seulement par an, nos adhérents bénéficient de toute l'assistance juridique nécessaire à leurs activités et peuvent diffuser leurs annonces sur internet », note Alain Duffoux.

Le prix à payer pour ne pas rester isolé et bénéficier d'outils précieux au quotidien. **Colette Sabarly**

LES PRINCIPAUX SYNDICATS EN CHIFFRE



La Fnaim - Fédération Nationale des Agents Immobiliers



129 rue du Fg Saint-Honoré
75008 Paris
01 44 95 02 95
www.fnaim.fr

Son action :

- . Défendre et servir les intérêts des professionnels et des consommateurs. A ce titre, elle entretient des rapports privilégiés avec les pouvoirs publics et pratique le lobbying pour l'élaboration des textes législatifs et réglementaires tant en matière de politique du logement que de pratique des métiers de l'immobilier.
- . Moraliser la profession : un code d'éthique et de déontologie est actuellement en cours d'élaboration et devrait être proposé au congrès de la Fédération en décembre 2005.
- . Promouvoir la formation au travers de l'ESI (Ecole supérieure de l'Immobilier) en proposant des stages de formation continue ou en alternance ;
- . Développer les SIA (Services inter agences) ;

Publication : *l'Observatoire national des marchés de l'ancien.*

Création : 1946

Président : René Pallincourt

Nombre d'adhérents : 10 000 (12 métiers représentés)

Nombre de chambres syndicales :

20 chambres régionales et 68 chambres départementales



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

Accélérateur de réussite

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





Rencontrons-nous !

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

www.erafrance.com

S.A.S. au capital de 407 340 Euros - SIRET 595 501 484 000 35 - RCS Versailles - Code NAP 7810 - Chaque Agence du réseau est juridiquement et financièrement indépendante

L'Unit - Union Nationale de l'Immobilier



4 rue de Stockholm
75008 Paris
01 42 93 79 86
www.unit.fr

Création : 1973

Président : Chantal Coste

Nombre d'adhérents : 1000

Il est représenté au niveau régional par 8 délégués régionaux et 5 délégués départementaux.

Son action :

. Il représente la France au sein de la Confédération Européenne de l'Immobilier (CEI) qui réunit 27 000 professionnels en Europe. La CEI œuvre activement au développement des relations commerciales entre les professionnels immobiliers et à la mise en place d'outils adaptés. La CEI a engagé une démarche de normalisation des services des agents immobiliers en Europe. Un programme lancé conjointement dans 28 pays européens. En France, il est piloté par l'Afnor.
. Il milite pour une liberté de choix en matière de garantie financière et d'assurance RCP.

Publications : journal du syndicat (6 numéros par an) contenant études, actualités juridiques et jurisprudence, vie du syndicat...

Le SNPI - Syndicat National des professionnels Immobiliers



26 avenue Victor Hugo
75116 Paris
01 53 64 91 91
www.snpi.com

Création : 1960

Président : Alain Duffoux

Nombre d'adhérents : 7500

Il est représenté au niveau régional par 24 délégations départementales

Son action :

. Une implication forte dans la défense de la profession et de ses utilisateurs et une action permanente auprès des pouvoirs publics, des institutions et des adhérents.
. Une orientation vers le professionnalisme et la rigueur dans l'exercice du métier. Ses mots d'ordre : libéralisme, sélectivité et pragmatisme.
. Faire du syndicat un lieu d'écoute et d'échange, privilégiant la qualité des contacts humains, et permettre aux adhérents d'accéder à une information instantanée, précise et constamment réactualisée.

Publications : bulletin d'informations, nouveaux textes, dernières jurisprudences, évolution et positionnement du syndicat par rapport à l'actualité.

La Cnab - Confédération Nationale des Administrateurs de biens



53 rue du Rocher
75008 Paris
01 42 93 60 55
www.cnab.fr

Création : 1945

Président : Serge Ivars

Nombre d'adhérents : 1000

Nombre de chambres : 28 chambres régionales

Portefeuille géré : 3 millions de lots

Son action :

. Moderniser le statut de la copropriété
. Former la profession en permanence. A ce titre, la confédération a créé un Comité pédagogique qui a mis au point des formations spécifiques en gestion, copropriété, transaction, expertise (1500 formations en 2005, 4000 à 4500 formations en 2006).
. Pratiquer le lobbying pour faire passer les idées de la confédération. Mise en place d'une veille permanente pour réagir très en amont sur les textes en préparation, les travaux groupes parlementaires...
. Milite en faveur de la reconnaissance du rôle social du bailleur privé et d'un statut de bailleur privé pérenne, assorti d'avantages fiscaux attractifs au regard d'un engagement contraignant.

Publications : deux observatoires (loyers et charges).

Le Csab - Conseil supérieur de l'Administration de Biens



35 rue de Washington
75008 Paris
01 45 62 89 00
www.csab.fr

Création : 1996

Président : Alain de Kaenel

Nombre d'adhérents : 300

Portefeuille géré : 2 millions de lots privés

Il est représenté sur l'ensemble du territoire français à travers un réseau d'adhérents en région parisienne (75 % des membres) ainsi qu'en régions, notamment Pau, Nantes, Marseille et Lyon.

Son action :

. La reconnaissance de la profession et la défense des dossiers techniques auprès des décideurs politiques. En 2005, le Csab a lancé une importante réflexion sur le métier d'administrateur de biens et son évolution ;
. L'éthique et la déontologie de la profession. Une commission de médiation, une commission de contrôle des cabinets et une chambre de discipline ont été créées pour veiller au respect des règles.
. L'engagement sur tous les fronts : réunions de concertation et proposition sur l'évolution de la réglementation. Le syndicat siège à la Commission de conciliation avec la FFB Ile-de-France, la Fnaim Ile-de-France et la Cnab Francilienne.
Publication : Observatoire de la formation des loyers franciliens.



PREMIER SYNDICAT FRANÇAIS DE L'IMMOBILIER

Fondé il y a 40 ans, le SNPI, organisation professionnelle patronale de l'immobilier, regroupe aujourd'hui plus de 7500 membres intervenant dans les divers métiers de l'immobilier :

**Agents immobiliers
Experts immobiliers
Gérants locatifs
Syndics de copropriété**

Fortement implanté en France métropolitaine et dans les DOM, le SNPI couvre l'ensemble du territoire national.

Interlocuteur reconnu des Pouvoirs Publics, le SNPI participe à l'ensemble des négociations et évolutions des textes encadrant les métiers de l'immobilier depuis quarante ans.

Le SNPI vous apporte

Un **soutien** juridique par l'intermédiaire d'un service interne composé de juristes, répondant rapidement et précisément aux questions des adhérents.

Une **information** régulière par la voie des revues internes, réunions locales et nationales, flashs infos et un service intranet exclusif comprenant une large banque de données.

Une **formation** professionnelle adaptée, à la fois interne mais également avec le concours des Chambres de Commerce et de sociétés spécialisées.

Un **choix** d'assurances et de garanties financières à des tarifs négociés.

Une **visibilité** mondiale des agences par le site internet SNPI.COM, avec diffusion des annonces sans aucune limitation de nombre.

Une **liberté** totale des choix d'appartenance éventuelle à des réseaux ou franchises ainsi que pour la souscription des assurances et la sélection du garant.

**Sur simple demande, nous vous adressons par mail le dossier spécial
« Réforme de la loi Hoguet »
snpi@snpi.com**



ENTRE VOUS ET NOUS... L'IMMOBILIER AVANCE

<http://www.snpi.com> - email: snpi@snpi.com

Réforme de la loi Hoguet «Un toilettage plus qu'un chantier de fond»

Les nouvelles dispositions de la loi régissant les métiers d'agents immobiliers et d'administrateurs de biens, entrent en vigueur le 1er janvier. Revue de détails avec Alain Duffoux, Président du SNPI.

Journal de l'Agence

Ce nouveau décret qui apporte des modifications au décret initial de la Loi Hoguet était-il vraiment attendu par les professionnels ?

Alain Duffoux

Permettez-moi tout d'abord de rappeler que les professionnels de l'immobilier attendaient une réforme portant sur la Loi Hoguet depuis de nombreuses années. Le SNPI ainsi les autres organisations professionnelles, ont travaillé sur ce dossier depuis maintenant près de 10 ans. Plusieurs ministres se sont donc succédé pour plancher sur ce dossier qui vient d'être mené à son terme par Dominique Perben, Garde des Sceaux et Ministre de la justice.

JDA

Pouvez-vous nous commenter les principales nouveautés ?

Alain Duffoux

Rappelons d'ores et déjà que le nouveau dispositif rentrera en vigueur au 1er janvier 2006. Le point le plus marquant pour les professionnels est que la nouvelle carte professionnelle sera valable pendant 10 ans. C'est là une avancée très importante puisque aupa-

ravant il fallait la renouveler annuellement. Je pense que le législateur est allé au-delà de nos attentes, sans doute autant pour alléger les personnels des préfectures que pour répondre à nos desideratas.... Nous accueillons cependant cette nouvelle avec bonheur, même s'il est vrai qu'une validité plus raisonnable pour permettre un meilleur suivi. Un autre élément très important et peut-être le plus attendu en tout cas pour les Administrateurs de biens est l'allègement des formalités en cas de changement de garant, si ce changement est associé à une reprise d'antériorité du nouveau garant.

JDA

Qu'entendez-vous par reprise d'antériorité ?

Alain Duffoux

Le nouveau garant couvre le professionnel dès la date de signature et il reprend également le passé du dossier du garant sortant.

JDA

En quoi le nouveau décret change-t-il les choses pour le professionnel ?

Alain Duffoux

Ainsi le fait que le nouveau garant reprenne l'antériorité des engagements supprime

les affichages dans les cages d'escaliers des immeubles gérés informant du retrait de garantie par le garant sortant. Il n'y aura plus non plus d'envoi de lettres recommandées informant du retrait de la garantie. Ces deux mesu-

res discriminatoires faisaient peser une suspicion sur le professionnel qui souhaitait changer de garant pour des raisons personnelles. Ce retrait de garantie entraînait également des dépenses coûteuses pour l'envoi des

**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 01 800 397 3783

lettres recommandées qui, pour certains gros cabinets, pouvaient représenter des budgets de plusieurs centaines de milliers d'euros !

JDA

Comment cette mesure a-t-elle été accueillie par les caisses de garanties ?

Alain Duffoux

A vrai dire assez mal. Certaines d'entre-elles ont même tenté de conserver le dispositif tel qu'il existait. Je pense que c'est une erreur fondamentale que de vouloir garder sa clientèle par le maintien de système administratif lourd. Je n'en dirai pas plus sur ce sujet. Heureusement que l'intérêt des professionnels que nous défendons a prévalu sur les intérêts économiques des garants.

JDA

Que pensez-vous des mesures qui concernent l'accès à la profession ?

Alain Duffoux

Le relèvement de l'aptitude professionnelle exigée pour accéder à nos métiers de l'immobilier est une garantie supplémentaire pour le consommateur et une véritable valorisation des professionnels qui exercent. Ainsi il faut désormais être titulaire d'un baccalauréat et justifier plus de trois années d'expériences dans l'activité choisie, transaction ou gestion. Bien sûr, nous avons aussi insisté pour que la profession reste ouverte à des personnes formées sur le tas, dépourvues de diplômes disposant d'au moins 10 ans d'expérience. La profession a besoin de cette mixité.

JDA

Avez-vous encore de bonnes nouvelles pour les professionnels ?

Alain Duffoux

Oui bien entendu. Nous pouvons leur annoncer avec plaisir que le registre des

mandats, le registre répertoire de la loi du 2 janvier 1970 et l'état de mise en services des carnets de reçus peuvent être désormais tenus également sous forme électronique. Seul le répertoire des actes réalisés en qualité d'intermédiaire doit rester un document papier. Et pour finir l'énumération des mesures les plus importantes, je vous informe que les honoraires ou commissions revenant à l'agence, pour ceux qui exerce une activité de transaction, ne doivent plus transiter sur le compte de l'art 55 du décret du 20 juillet 1972.

JDA

Au total, les réponses apportées par ce nouveau décret vous apportent-elles satisfaction ?

Alain Duffoux

Oui dans une très large mesure. Reste qu'en tant que Président du SNPI, j'aurai sûrement souhaité peut-être

un peu plus d'audace dans cette réforme, qui s'apparente plus, il faut bien le dire à un toilettage qu'à une réforme de fonds. Mais il ne fallait pas pour autant vouloir casser un outil qui fonctionne plutôt bien. Et ce tant pour le professionnel que pour le consommateur.

JDA

Pour le journal de l'agence donnez-nous une mesure que vous auriez souhaité voir paraître dans le nouveau décret ?

Alain Duffoux

Je vous promets que je ne vous en donnerai qu'une seule. Pour reprendre le dernier point évoqué. Si les honoraires ne doivent plus transiter par le compte de l'art 55, on peut souhaiter que ce compte soit purement et simplement supprimé ainsi que la tenue des registres qui en découlent. C'est ce que le SNPI va tenter d'obtenir dans une prochaine étape.

Valorisez votre communication



visualclic.fr

Visitez d'un clic !

**VISITES VIRTUELLES
IMMOBILIERES
PLEIN ECRAN**

Internet • e-mail
écrans LCD et PLASMA
video-projecteur

Tél : 01 34 94 24 98
contact@visualclic.fr

60 % des internautes souhaitent des visites virtuelles



immoSonic.com

**L'agence immobilière innovante
ouvre son réseau immobilier**

*Une nouvelle vision de l'immobilier
pour dynamiser vos objectifs*

Communication CD / DVD
Informations globales
Micro-site par affaire
Référencement internet
Showroom immobilier
Visites virtuelles sécurisées
Vitrines interactives

Tél : 01 30 84 98 49 - reseau@immosonic.com

Recrutement : vers une surenchère des compétences



Longtemps associées au bâtiment dont elles sont périphériques, les activités immobilières représentent désormais un secteur économique à part entière, demandeur de collaboratrices et de collaborateurs formés et compétents. Le premier BTS des professions immobilières datant d'il y a seulement onze ans, la formation qui a longtemps prévalu pour les recruteurs était « l'expérience acquise sur le tas ». Depuis 1994, des diplômes spécialisés à tous les niveaux (bac+2 à bac+5) ainsi que des formations adaptées au

secteur tout entier de l'immobilier ont professionnalisé ses acteurs et leurs métiers.

Plus de 320 000 salariés dans 25 métiers

La promotion, la gestion et la transaction/vente sont les trois grandes activités du secteur. Celles-ci font appel à un large éventail de métiers dont les compétences diffèrent sensiblement selon qu'elles seront exercées dans le secteur social ou le secteur privé, l'immobilier d'habitation ou l'immobilier

tertiaire, les bureaux, les commerces ou encore les équipements divers ou le loisir. A tel point que la profession été conduite à concevoir récemment un référentiel spécifique de 25 métiers principaux issus du ROME – Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois de l'ANPE. Ces métiers sont regroupés sous cinq grandes fonctions aux contours bien distincts : les fonctions « montage opérations – programmes – affaires », « construction – réalisation », « vente – transactions », « gestion – entretien » et « annexes – services » (1)

Aujourd'hui, le secteur immobilier

emploi, dans sa globalité, plus de 320 000 salariés dont 65 000 cadres répartis dans quelque 61 000 entreprises. Depuis 2002, date à laquelle les professionnels avaient sensiblement gelé les recrutements, l'embellie se poursuit. Selon l'APEC : « En 2005, les recrutements de cadres dans le secteur immobilier devraient de nouveau progresser et ce pour la quatrième année consécutive. Si les entreprises confirment leurs intentions, le cap des 5 500 embauches pourrait être atteint ».

Les professionnels ont du mal à recruter des commerciaux

La croissance d'une activité crée des emplois et paradoxe, certains professionnels de l'immobilier ont du mal à recruter. La demande de « commerciaux » dans l'immobilier entre en concurrence avec la demande de « commerciaux » dans la banque par exemple. De plus, il est à noter que certains métiers sont souvent mal connus des jeunes. L'intérim n'est pas encore beaucoup sollicité par la profession : en 2004, sur les 569 314 intérimaires employés en France, 2 622 l'étaient dans une activité immobilière, en recul de 2 % par rapport à 2003 (2).

Ainsi, ce sont principalement les deux domaines du logement (accession à la propriété et locatif) et des services immobiliers (gestion services et management) qui tirent les recrutements vers le haut. Des facteurs conjoncturels et politiques font penser que les embauches dans l'immobilier ont de beaux jours devant elles : la pyramide des âges avec 600 000 personnes qui partiront en retraite dans les dix prochaines années, les lois Robien et Besson qui attirent les investisseurs et dynamise le marché et enfin les plans Etat /Région qui tirent également le secteur.



Un processus de recrutement et des compétences remodelées

La reprise de l'immobilier ne s'est pas traduite uniquement en chiffres, elle s'apprécie aussi qualitativement. Mon-

dialisation du marché et rationalisation des méthodes de gestion sont devenues aujourd'hui deux composantes essentielles des métiers de l'immobilier.

Les entreprises du secteur se sont regroupées et rassemblent désormais des métiers complémentaires ce qui leur permet d'offrir un service

Le Journal de l'Agence

Le Journal de l'Agence ouvre un dossier en trois parties sur le recrutement dans le domaine de l'immobilier. Nous consacrons le premier volet de cette enquête, mené conjointement avec le magazine RECRUT, à la dynamique du secteur en matière de recrutement.

Au programme des prochains numéros, des témoignages des grands recruteurs du secteur, puis une enquête sur le « terrain » réalisée auprès de vous, professionnels de l'immobilier.

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

304 COLLABORATEURS

52 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

immobilier global : transaction, administration de biens, expertise, gestion technique, gestion des services généraux...

Par ailleurs, le comportement de la clientèle a évolué et si la demande est redevenue une réalité, elle se caractérise par un haut niveau d'exigence et de compétence sur le produit et sur les prestations qui l'accompagnent que ce

soit en amont dans une optimisation financière et fiscale ou en aval pour offrir des services associés de gestion, voire de proximité.

Les processus de recrutement ont également évolué : historiquement, la presse était le seul média qui permettait la diffusion d'offres d'emploi. L'avènement des nouvelles technologies de l'information et de la communication

(NTIC) avec notamment l'Internet, fait préférer à certains recruteurs la candidature électronique plutôt que celle manuscrite, pour des raisons de rapidité d'envoi, de traitement de la réponse ou de stockage.

J.-A. F.-S

(1) Source : infos métier.org / Eurofrance

(2) Source : SETT

Immo *Ne restez pas immobiles...* carrières

IMMOCARRIERES site de recrutement en ligne spécialisé sur les métiers d'immobilier existe depuis novembre 2000, il accueille en permanence une cinquantaine d'offres d'emploi ayant moins de deux mois d'existence.

Le site reçoit plus de 5000 visites uniques mensuelles et 60 000 pages sont vues chaque mois.

Les annonces mises en ligne par les clients d'IMMOCARRIERES concernent tous les métiers de l'immobilier qu'il s'agisse du domaine de l'habitation ou de celui de l'immobilier d'entreprise.

En habitation, les annonces concernent majoritairement le secteur de l'administration de biens et celui de la transaction immobilière.

Les annonceurs recherchent des candidats spécialisés en matière de propriété dans les métiers de la gestion et de la comptabilité. Pour ce qui est de l'immobilier d'entreprise, les annonces concernent essentiellement les métiers de l'investissement et de la commercialisation.

Les candidats sont très sollicités entraînant depuis 3 ans une surenchère des rémunérations. Les profils des candidats demandés évoluent, les

candidats en gestion doivent être diplômés bac+4 voire bac+5.

En comptabilité, une connaissance de la comptabilité générale est recherchée au vu des nouveaux décrets comptables. En matière de transaction, les réseaux cherchent aussi des profils plus diplômés mais ont encore du mal à fournir une rémunération adéquate à ce profil de candidat.

IMMOCARRIERES

www.immocarrieres.com

infos@immocarrieres.com

01 44 21 83 25

LE PORTAGE SALARIAL ENFIN LÉGALISÉ GRACE À

UNIQUE
EN FRANCE



Entreprise de travail temporaire
recourant au travail à temps partagé
(loi de cohésion sociale du 2 août 2005)

N° Indigo : 0825 825 691

www.rsimmo.fr

www.tempspartage.fr

RSImmo c'est :

- La fin des contraintes de gestion administrative du personnel
- Une seule obligation comptable : la facture **RSImmo**
- Un vrai statut de salarié : complémentaire retraite, assedic, abattements fiscaux...

Contrairement au portage salarial, RSImmo c'est :

- Un partenariat en toute légalité : conforme au Code du Travail, conforme à la loi Hoguet
- Une Garantie Financière en cas de défaillance de l'entreprise
- Pas de risque de requalification du négociateur

*CDD en Travail Temporaire
CDD en Travail à Temps Partagé*

DÉJÀ PLUS DE 100 NÉGOCIATEURS NOUS FONT CONFIANCE !

RSImmo
Travaillez autrement

VOUS VOULEZ SAVOIR POURQUOI NOUS SOMMES NORMAN PARKER® ?



Catherine DASPIC et Gérard SEGOND - Promoteurs Norman Parker® Hautes-Alpes

**NORMAN
PARKER®**

Promoteurs immobiliers en réseau

PARCE QUE, étant entre autres agents immobiliers, gestionnaires et promoteurs, nous développons plusieurs entités, parfois sous enseigne, tout en prenant garde de rester proche des basiques de nos métiers. Nous sommes des "promoteurs du terroir" avec le souci du détail et à la recherche permanente d'une adéquation entre l'offre et la demande locale. Notre adhésion à NORMAN PARKER® nous place, à l'égard des investisseurs extérieurs, comme auprès de notre clientèle régionale, en position d'avoir les moyens de produire de la qualité plutôt que de la quantité. NORMAN PARKER® est pour nous un vecteur de communication et une stratégie de prévention et d'économies d'échelle.

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

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

La réforme de la formation professionnelle

Connaître les contraintes réglementaires afin de saisir les opportunités de développement

Issu de la négociation collective, l'Accord National Interprofessionnel (ANI) du 20 septembre 2003 relatif à l'accès des salariés à la formation tout au long de la vie professionnelle, inscrit un co-investissement de l'entreprise et du salarié. Cette démarche répond à un double objectif : permettre à la fois au salarié de développer en permanence ses compétences pour favoriser son évolution professionnelle, son employabilité, voire sa promotion sociale; et à l'entreprise d'accroître performance et compétitivité par le renforcement de la qualification et de l'adaptabilité de son personnel. La loi de formation tout au long de la vie du 4 mai 2004 dessine un nouveau paysage dans les modalités de gestion des ressources humaines en apportant une réponse qualitative aux besoins de main d'œuvre qualifiée des entreprises, au développement des compétences des salariés et à l'insertion des demandeurs d'emploi.

De nouveaux moyens dans une relation gagnant gagnant

De nouveaux outils et dispositifs permettent à l'employeur de construire les parcours de formation en réponse aux besoins spécifiques et de mobiliser leurs financements auprès des OPCA (Organismes paritaire collecteur agréé) chargés de collecter les sommes versées par les entreprises à la destination de leurs employés. Leur articulation possible conduit nécessairement à appréhender une nouvelle approche de la Gestion des Ressources Humaines pour saisir les réelles opportunités de développement de l'entreprise et de mobilisation des salariés.

La Formation professionnelle continue : moyens et publics

- Les entreprises ont une obligation légale de participer au financement de la formation de leurs salariés (0,55 %

minimum pour les entreprises de moins de 10 salariés et 1,60 % minimum pour les entreprises de 10 salariés et plus).

- Les OPCA, FAF (Fonds assurance formation) et OPACIF (organisme paritaire collecteur agréé gestionnaire du congé individuel formation) mutualisent les contributions des entreprises pour financer les différentes mesures au bénéfice des salariés.

La formation des salariés

A l'initiative de l'employeur

- Le Plan de Formation

Trois catégories d'actions permettent de définir le régime applicable au temps de formation notamment et de répondre aux besoins spécifiques :

Actions d'adaptation - Actions liées à l'évolution des emplois ou au maintien dans l'emploi - Actions pour le développement des compétences

- **Le contrat de professionnalisation** permet au bénéficiaire embauché (jeune ou adulte) d'acquérir une qualification et/ou de favoriser son insertion ou sa réinsertion professionnelle en alternance : tous les demandeurs d'emploi sont concernés.

A l'initiative du salarié avec accord de l'employeur

- Le Droit Individuel à la Formation (DIF).

Tout salarié à temps plein sous CDI, présent depuis plus d'un an bénéficie d'un crédit minimum annuel de 20 h, cumulable sur 6 ans pour un maximum de 120h (au prorata temporis pour les temps partiels et CDD de plus de 4 mois). Il est mis en œuvre en dehors du temps de travail : dans ce cas, une Allocation de Formation égale à 50 % de la rémunération nette moyenne des 12 derniers mois est versée au salarié. Ces éléments s'appliquent à minima sauf évidemment accord de branche plus favorable.

Information du salarié

L'employeur doit informer chaque année le salarié de ses droits, dans un document récapitulant l'ensemble des

heures de formation effectuées et des versements de l'Allocation de Formation y afférents. - ce document est annexé au bulletin de paie

A l'initiative de l'employeur – (ou du salarié, avec accord de l'employeur)

- La période de professionnalisation permet au bénéficiaire sous CDI d'acquérir une qualification ou de participer à une action de formation professionnalisante en alternance.

A l'initiative du salarié

- Le Congé Individuel de Formation permet aux salariés de suivre pendant leur temps de travail, une formation de leur choix. (Accès possible pour les CDD : le CIF CDD, pour les Intérimaires : le CIF TT.)

Les outils de gestion des Ressources humaines

L'Entretien professionnel

Tout salarié ayant au minimum 2 années d'ancienneté, bénéficie à minima tous les 2 ans d'un entretien professionnel réalisé par l'entreprise (avenant à l'ANI en cours de signature par les partenaires sociaux). Cet entretien est notamment l'occasion de formuler des propositions de formation et de construire les parcours adaptés. Il doit être formalisé. En outre, l'employeur doit sensibiliser ses salariés - et notamment les seniors et autres publics spécifiques - à l'accès au Bilan de Compétences et à la mise en œuvre de la Validation des Acquis de l'Expérience.

La formation des Travailleurs Non Salariés

- Les TNS (agriculteurs, artisans, commerçants, professions libérales...) contribuent auprès d'organismes collecteurs habilités par l'Etat et ont ainsi accès à la formation. (AGEFICE, FIF PL, notamment).

Sécurité dans l'habitat

Une nouvelle loi sur les détecteurs de fumée

Le 13 octobre dernier, l'Assemblée nationale a adopté en première lecture une nouvelle loi visant à rendre obligatoire l'installation de détecteurs de fumée dans tous les logements. Ainsi, le texte de loi prévoit que « l'occupant ou, le cas échéant, le propriétaire d'un logement, doit installer dans celui-ci au moins un détecteur avertisseur autonome de fumée. Il doit veiller à l'entretien et au fonctionnement de ce dispositif ». Les caractéristiques du détecteur avertisseur autonome de fumée (DAAF) et les conditions d'installation, d'entretien et de fonctionnement seront définies par décret en Conseil d'Etat. Il est également prévu dans le texte de loi que l'assureur du logement devra être informé de l'installation du détecteur, ce qui pourra éventuellement déboucher sur une minoration de la prime d'assurance pour l'assuré. Cette loi devrait entrer en vigueur au plus tard

Un incendie toutes les deux minutes

Chaque année, plus de 800 décès sont causés par des incendies d'habitation. Un incendie domestique se déclare toutes les deux minutes en France. Et leur nombre connaît une augmentation constante depuis 20 ans. Ces sinistres font l'objet de 250 000 déclarations en moyenne par an. En outre, l'intoxication par inhalation de fumée est à

l'origine de 80% des décès. Si 70% des incendies se déclenchent le jour, 70% des incendies mortels surviennent la nuit, faute d'avertissement. D'où la nécessité pour le législateur, de détecter de façon précoce toute fumée en installant des Détecteurs Avertisseurs Autonomes de Fumée. Le prix de ces appareils : 25 à 45 euros, en moyenne.



cinq ans après sa publication. Il est à noter que l'installation de détecteurs de fumée faisait partie des 25 propositions du rapport Doutreligne-Pelletier sur la sécurité des personnes dans l'habitat, rendu en octobre dernier à Jean-Louis Borloo. Mais les auteurs du rapport ne semblent pas avoir été complètement enten-

dus. Ils étaient en effet favorables à la pose de détecteurs de fumée dans le neuf, mais pas dans l'ancien, préconisant plutôt une campagne de sensibilisation et une incitation financière pour encourager les occupants des logements à s'équiper en détecteurs de fumée et à en assurer la maintenance régulière.

Tous les matins

Votre pige complète

dès 09h30

NOUVEAU

DISPONIBLE AUSSI

POUR LES

LOCATIONS

directannonces

- 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.

Bénéficiez de

1 mois d'essai gratuit

en appelant le :

01.45.72.92.00

Ou connectez vous sur le site

www.directannonces.com

Administration de biens

Rapprochement de Gestrim et Lamy

Les groupes Gestrim et Lamy ont engagé des discussions en vue de leur rapprochement.

Chez Gestrim, ce rapprochement qui donnerait naissance à une holding, concernerait aussi bien les activités d'administration de biens du groupe que les activités de prise à bail (gestion de résidences) exercées par ses filiales Gestrim Résidences et Gestrim Campus. Quant à Lamy, ce rapprochement concernerait toutes les activités de la société.

La nouvelle entité prendrait place au cœur d'un futur pôle services immobiliers au sein de la CNCE (Caisse nationale des Caisses d'Epargne) qui en serait l'actionnaire majoritaire. La direction du nouvel ensemble serait assurée conjointement par les équipes de Gestrim et de Lamy. Jean-Louis Chollet conserverait la présidence du Conseil d'administra-

tion de Lamy et prendrait en charge la présidence du directoire de Gestrim. Pour sa part, Antoine Dubout serait président de la holding qui assurerait le contrôle de l'ensemble et les relations avec la CNCE.

Rappelons qu'avec 120 000 lots en gérance et 500 000 lots en syndic, Gestrim, (société du Groupe Caisse d'Epargne) est le deuxième acteur du marché de l'administration de biens en France. Il a réalisé un chiffre d'affaires de 230 millions d'euros en 2004 et est surtout implanté dans l'Est, le Nord-Ouest, le Sud-Est et l'Île-de-France. Avec 25 000 lots gérés et 160 000 lots en syndic, Lamy réalise 60 millions d'euros de chiffre d'affaires et se positionne en quatrième place du marché de l'administration de biens pour les particuliers. Il est très présent dans l'Ouest et le Sud de la France.

C.S

		Nombre de lots ou équivalents
1	Foncia	630 000
2	Gestrim	600 000
3	Urbania	500 000
4	ORPI	310 000
5	Lamy	190 000
6	Icade/GFF	160 000
7	Century 21	170 000
8	ImmoDeFrance	150 000
9	Loiselet	120 000
10	Comadim/Gérer	85 000
11	Nexity/Saggel	30 000
12	Citya	110 000
13	Sergic	96 000
14	Oralia	74 000
15	Villa	60 000
16	Tagerim	53 000
17	Billon	35 000
18	GTF	32 000
19	Ataraxia (C.Mutuel)	28 000
20	MAAF-Immobilier	20 000
	TOTAL	3 453 000

Source : JDA

Diagnostics

De nouvelles contraintes pour les bailleurs

A l'occasion du regroupement des diagnostics techniques qui s'imposent aux vendeurs en cas de vente d'un logement, l'ordonnance du 8 juin 2005 (n° 2005-655) en profite pour introduire de nouvelles obligations pour les propriétaires bailleurs. Celles-ci sont destinées à renforcer la sécurité, la santé et l'information des locataires. Concrètement, les bailleurs vont devoir produire un dossier de diagnostic technique au moment du contrat de location ou de son renouvellement.

Ce dossier devra comporter trois diagnostics : un diagnostic de risque d'exposition au plomb, un diagnostic de performance énergétique et un diagnostic des risques technologiques et naturels. Sont concernés les locations vides, mais aussi les locations meublées, les locations saisonnières, les logements de fonction, les locations consenties aux travailleurs saisonniers.

. Le diagnostic de risque d'exposition au plomb (art. L 1334-7 du

Code de la Santé) concerne tout ou partie d'un immeuble à usage d'habitation ou mixte, construit avant le 1er janvier 1949. Seule la partie louée doit faire l'objet du diagnostic. Cette disposition devant entrer en vigueur au 12 août 2008 concerne tous les baux conclus à partir de cette date. La durée de validité du diagnostic pas encore précisée doit faire l'objet d'un décret en Conseil d'Etat. Si le diagnostic mentionne une teneur en plomb, celle-ci devra être conforme au seuil admis (25 microgrammes par litre actuellement).

Sinon, le bailleur devra réaliser les travaux nécessaires pour éviter toute mise en contact de ses locataires. A défaut, sa responsabilité pénale pourrait être engagée.

. Le diagnostic de performance énergétique (art. L 134-1 et L 134-5 du CCH) n'aura qu'une valeur informative (le locataire ne pourra s'en prévaloir) mais devra néanmoins être produit et annexé au contrat de

location ou lors du renouvellement.

Ce diagnostic devra faire le bilan énergétique du logement et s'accompagner de recommandations pour améliorer ses performances. Il a pour but d'encourager les bailleurs à améliorer les performances de leurs logements. La disposition entrera en vigueur le 1er juillet 2007 et sa durée de validité n'est pas encore précisée.

. L'état des risques technologiques et naturels concerne les locations situées dans les zones couvertes par un plan de prévention des risques. Ces risques devront faire l'objet d'un état vraisemblablement fourni par les mairies. Cet état sera obligatoirement annexé au contrat de location ou lors du renouvellement.

Le bailleur devra donc en faire la demande à chaque fois. A défaut, des sanctions sont prévues : résolution du contrat ou diminution du loyer. Aucune date d'entrée en vigueur n'a été fixée pour le moment. C.S

Etes-vous entré dans la Blogosphère ?

En quelques années ils se sont multipliés à l'envi, on en dénombre aujourd'hui plus de 30 millions dans le monde.



Catherine Renner
crenner@pericles.com

Le Blog, dernier né dans le paysage de l'Internet est né récemment de l'association des mots Web et Log, ce nouveau mode d'expression sur Internet a séduit les internautes, le nombre de blogs augmente de manière astronomique. Le blog est en passe de devenir un phénomène de société ; la bloggite s'empare de la toile, des mé-

dias voire des politiques. Google accompagne le mouvement en lançant prochainement son moteur de recherche dédié à la recherche de blog. : <http://blogsearch.google.fr>

Mais qu'est ce qu'un blog ?

Il s'agit de mini sites créés à partir d'outils mis à disposition gratuitement par les opérateurs du secteur Internet, les générateurs sont simples et ne nécessitent aucune formation informatique (blogger.com pour Google et spaces.msn.com pour Microsoft).

Les blogs ont détrôné les pages perso, ils ont séduit les jeunes internautes (en particulier des hommes de 18 à 29 ans), on y trouve des textes, des photos, bientôt des vidéos et des quantités de liens vers d'autres ... blogs. C'est

un espace d'échanges où les bloggeurs relatent leur quotidien à la manière d'un journal intime parfois avec un réel talent et beaucoup d'humour. On en trouve pour tous les goûts de l'amateur de chocolat aux passionnés d'Airbus et même des tribulations d'agents immobiliers.

Les blogs ne servent pas uniquement de tribune pour donner son avis sur le Web; ils permettent également d'échanger des idées avec d'autres internautes et de réunir des personnes ayant des centres d'intérêt communs créant ainsi des espaces communautaires. Mais attention de nombreux professionnels se cachent derrière les blogs et utilisent ce levier de communication pour proposer leur service ou faire du lobbying.

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



Visites virtuelles à 360°

BÉNÉFICES IMMÉDIATS

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



SIMPLICITÉ

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

GLOBAL VISION 10, rue de Cadix - 75015 PARIS - Tél : 01 56 360 360 - www.globalvision.fr

Dans le monde de la communication d'entreprise la tendance est à substituer les blogs aux intranets jugés formels et peu interactifs. Ces espaces d'expression « libres » sont ainsi mis à disposition des collaborateurs. Le recrutement n'est pas en reste, on note par exemple la campagne de recrutement effectuée par Century 21 en mai dernier pour inciter quelques 500 nouveaux collaborateurs à passer la veste jaune.

Coté immobilier, les blogs présentent une source d'information alternative moins formée que les sites d'information professionnelle. Nous avons dénombré plus de 1300 blogs référencés dans Google sous la rubrique Information sur l'immobilier.

Le blog est très certainement une mode qui va durer sur le Web, la deuxième génération est déjà en marche avec l'arrivée des Wikis qui signifie vite en hawaïen ! Ces sites sont très similaires aux blogs mais permettent à toute personne d'intervenir sur leur contenu.



Isabelle Dahan,
créatrice du site
Mon-immeuble.com
explique pourquoi elle
anime un blog
en complément de son
site d'information sur la
copropriété

« Le site mon immeuble a déjà cinq ans d'existence. C'est un site sérieux et presque académique. En effet, il s'adresse à des responsables de copropriétés et des professionnels gestionnaires d'immeubles. Notre souci est avant tout de délivrer une information rapide, sûre et complète couvrant toute l'actualité de la copropriété. Nous nous efforçons de ne pas interpréter l'information et de proposer l'ensemble des communiqués toutes tendances confondues.

Mais c'est souvent frustrant de ne pas pouvoir justement confronter nos points de vue et vous faire participer

à un échange informel sur les sujets de votre choix. C'est là qu'intervient le concept du Blog et la création du site www.blogimmeuble.com pour aborder des sujets en toute liberté, répondre à vos questions, vous faire part de notre expérience, faire éclater au grand jour nos coups de cœur et nos coups de gueule, vous parler de nos rencontres, communiquer vos témoignages, vous faire des révélations... Enfin tout un programme ! »

www.blogimmeuble.com

Blog : La sélection du JDA



Blog Généralités

http://www.blogger.com/tour_start.g
http://www.pointblog.com/abc/dfinition_du_blog.htm
<http://www.u-blog.net>

Blog et agent immobilier

<http://nego-immobilier.blogspot.com/>
<http://asilverston.blog.lemonde.fr/asilverston/>

Blog et bulle immobilière

<http://immobulle.canalblog.com/>
<http://parisbulle.free.fr/>
<http://www.bulle-immobiliere.org/fr/blog.html>



n°1 de l'immobilier

Création site Internet Intranet Extranet
Bases de données Liens Péricles
Référencement
Hébergement



Répertoire annonceurs

		IMMO'FLASH contact@immo-flash.com	01 41 32 38 70 Page 09
4% IMMOBILIER ccbas@4immobilier.tm.fr	05 56 88 81 68 Page 29	IMMOSONIC infos@immosonic.com	01 34 94 25 05 Page 19
AGENDA FRANCE isabelle.fabre@agenda.fr	0 800 397 378 Page 18	IMOGROUP info@imogroup.com	04 37 69 73 50 Page 21
BEXTER info@bexter.fr	08 20 202 229 Page 28	LOGIQUE logique@wanadoo.fr	01 45 92 88 50 Page 07
CBI benoit.troubat@cbi-troubat.com	04 90 16 94 84 Page 30	PAUL IMMOBILIER paul16329@wanadoo.fr	04 70 59 57 04 Page 22
DIRECT ANNONCES jc.ankaoua@directannonces.com	01 45 72 92 00 Page 25	NORMAN PARKER a.constant@norman-parker.fr	01 44 01 88 00 Page 23
ERA IMMOBILIER arnaud@erafrance.com	01 39 24 69 00 Page 15	PERICLES crenner@pericles.fr	01 41 32 57 00 4ème couv.
ERIC MEY DEVELOPPEMENT g.eymeric@eric-mey.com	0 825 004 124 Page 11	SACAPP info@capim.fr	0 810 813 030 3ème couv.
EXPLORIMMO information@explorimmo.com	01 76 62 31 00 Page 05	SE LOGER info-pub@pressimmo.com	0 826 622 236 2ème couv.
GLOBAL VISION contact@globalvision.fr	01 56 360 360 Page 27	SNPI snpi@snpi.com	01 53 64 91 91 Page 17
GUY HOQUET L'IMMOBILIER a.landon@guy-hoquet.com	01 45 71 62 39 Page 13	WEBGENY SOLUTIONS fdaviet@webgeny.com	0 820 309 054 Page 08

Publi-reportage

LA DEUXIEME DEJA !!!

Quelques mois après l'ouverture de l'agence 4% de GRADIGNAN en GIRONDE
Bruno PARE se prépare à ouvrir une deuxième agence à VILLENAVE D'ORNON, ville voisine...

Parlez-nous de « 4% immobilier »

B. PARE : Tout d'abord « 4% » est un jeune réseau d'agences immobilières, quatre ans d'existence, qui pratique des honoraires réduits et dégressifs de 4 à 2% TTC du prix de vente. Ce concept est unique en France et dispose déjà de 100 agences ouvertes ou en cours d'ouverture en cette fin 2005.

Cette politique est très novatrice quels sont les autres atouts de votre enseigne ?

B. P. : Nos atouts sont nombreux; Estimation comparative des biens à vendre, communication forte et pertinente, un contrôle de qualité, un site Internet complet didactique et interactif...
www.4immobilier.com
De plus nous ne prenons pas de mandats exclusifs par respect pour les vendeurs et nos affiches vi-

trines distingue le prix net vendeur de nos honoraires en valeur ou/et en pourcentage, tout cela pour une information claire et objective au profit du consommateur.

Mais encore....

B.P. : De plus le réseau développe 2 autres enseignes, IMMOBEST et MUST AGENCY, pour répondre aux attentes de tous les socio-styles composant la société française tout en pratiquant des frais d'agence réduits et dégressifs de 4% à 2% TTC. Vous comprendrez aisément l'intérêt de l'idée !

Pourquoi une deuxième agence si vite ?

B. P. : Premièrement mon ambition est d'ouvrir plusieurs agences sur un territoire donné. Deuxièmement les résultats comptables très encourageants des 6 premiers mois ont fait que mon banquier a financé cet-

te seconde ouverture.

Avec seulement 4% à 2% d'honoraires comment faites-vous sachant que vos concurrents pratiquent depuis des années des honoraires variant de 5% à 12% ?

B. P. : Le simple fait de nos honoraires bas, réduits, justes et raisonnables favorise un flux de clients plus important et cela se comprend facilement. Vous savez aussi que quel que soit le réseau chaque franchisé paye des redevances; chez 4% ces redevances sont 2 fois moins importantes, ça aide! Plus de ventes, moins de charge c'est la clé de la réussite.

Pour conclure que diriez-vous à nos lecteurs ?

B. P. : Si vous avez une véritable envie de vous éclater à travers un projet d'entreprise sérieux et ambitieux et que l'immobilier vous

inspire rejoignez nous car le principe du « low cost » est l'avenir de l'immobilier; et avec ces 3 enseignes sur une même zone de chalandise gérées par le même Entrepreneur cela me paraît un projet sérieux et ambitieux

A quand la troisième agence ?

B. P. : J'espère très sincèrement que 2006 me permettra d'ouvrir 2 autres agences IMMOBEST et MUST AGENCY

Bravo et bon courage !

B. P. : Merci et peut être à bientôt pour certains de vos lecteurs agents immobiliers ou pas...

CONTACT :

C&C BAS
42 rue de l'Abbé Gaillard
33870 BELIN BELIET
Téléphone : 05 56 88 81 68
E-mail : ccbas@4immobilier.tm.fr

Du 17 janvier au 20 janvier 2006

INTERCLIMA + ELEC HOME & BUILDING

Paris expo, Porte de Versailles
Confort / Maison / Décoration.

Du 17 février au 19 février 2006

HABITAT ET ENVIRONNEMENT

Le Touquet, Palais de l'Europe
Le salon de l'habitat écologique et des énergies renouvelables.

Du 17 février au 19 février 2006

VIVRE ET HABITER

Saint-Malo, Espace Dugua-Trouin
Salon de l'habitat : immobilier, aménagement et décoration.

Du 22 février au 24 février 2006

AQUIBAT

Bordeaux, Bordeaux Lac, Parc des Expositions
Salon professionnel du Bâtiment et des travaux publics du Sud-Ouest.

Du 25 février au 27 février 2006

UNIVERS DE L'HABITAT

Tours, Parc des expositions
Organisé avec l'UNCMI Centre

(Union Nationale des Constructeurs de Maisons Individuelles) : Construire, acheter, aménager, rénover, financer...

Du 3 mars au 5 mars 2006

IMMOBILIER ET HABITAT

Chartres, Chartres Expo
Salon regroupant les professionnels de l'Habitat et de l'Immobilier, tout pour votre intérieur et votre extérieur...

Du 4 mars au 13 mars 2006

BATIR

Nice, Palais des congrès de Nice Acropolis
Le salon incontournable pour tous ceux qui désirent construire, aménager, rénover, décorer, agencer leur demeure.

Du 9 mars au 11 mars 2006

TP BAT SUD OUEST

Toulouse, Parc des expositions
Le rendez-vous des professionnels du BTP du Sud-Ouest : découvrir les dernières innovations technologiques, se renseigner sur les nouveaux produits ou matériaux...

Du 10 mars au 12 mars 2006

PROJET HABITAT

Bordeaux, Hangar 14
Bâtir, rénover, équiper, agencer et décorer.

Du 10 mars au 12 mars 2006

HOME

Le Mans, Centre des expositions du Mans
Toutes les solutions pour la maison présentées sous 4 pôles thématiques : immobilier, habitat, nature et jardin, décoration meuble...

Du 10 mars au 13 mars 2006

TENDANCES HABITAT

Lille, Grand Palais de Lille
Salon de la décoration et de l'amélioration de l'habitat.

Du 14 mars au 17 mars 2006

MIPIM

Cannes, Palais des Festivals
Le marché international de référence des professionnels de l'immobilier.

Du 17 mars au 19 mars 2006

IMMOBILIER - GRENOBLE

Grenoble, Alpexpo
Constructeurs, promoteurs, organismes de financement, agents immobiliers, c'est tout un secteur professionnel qui se mobilise et se rassemble dans un contexte particulièrement favorable aux affaires. Un tour complet du marché de l'immobilier.

Du 17 mars au 19 mars 2006

IMMOBILIER TOULOUSE MIDI-PYRENEES

Toulouse, Parc des expositions
Rendez-vous bi-annuel pour acheter, vendre investir faire construire financer dans le neuf et l'ancien- maisons et appartements.



Retrouvez-nous sur notre site :
www.journaldelagence.com

BEXTER

Recherche attaché(e) commercial(e) services auprès des entreprises h/f basé à Lyon. Vous ferez de la prospection, de la négociation et de la vente de solution et logiciel intranet, internet et extranet. Le poste est réellement évolutif vers un poste de responsable d'agence. Expérience exigée de 1 à 2 ans en b to b, salaire mensuel de 1200 à 3500 €/brut indicatif.

Envoyer votre CV et lettre à :
info@bexter.fr

DIRECTANNONCES

Société au service d'agents immobiliers, leader sur son secteur, recherche des :
Commerciaux Sédentaires
Vous aurez en charge la présentation et la vente des services de la société aux nouveaux clients sur la base de fichiers de prospects.
Bonne ambiance de travail.
Rémunération : Fixe + commissions
Profil : H/F 25 - 35 ans dynamique, indépendant, rigoureux.

contact@directannonces.com
Directannonces
33, av. de Wagram - Paris 75017

N'hésitez pas à passer votre petite annonce gratuitement sur :
www.journaldelagence.com

EXPLORIMMO.COM :

portail immobilier sur Internet

Recherchons un(e) assistant(e) clientèle.

En contact avec nos internautes ainsi que nos clients professionnels, vous aurez en charge : la gestion quotidienne des annonces diffusées sur notre site ainsi que leur mise en forme, le suivi des paiements, le traitement statistique etc...
De formation généraliste (bac/bac +2) administrative ou commerciale, débutant(e) ou disposant d'une 1ère expérience, vous êtes très à l'aise avec Internet, et vous maîtrisez parfaitement l'outil informatique.

Poste à pourvoir immédiatement, en CDD possibilité CDI.

Merci d'adresser votre candidature (CV + Lettre de motivation) à :
explorimmo.com - Emilie Barailler
32, rue Notre-Dame des Victoires
75002 Paris
E-mail : e.barailleur@explorimmo.com

SOCIETE D'INTERIM IMMOBILIER : RSIMMO

Recherchons négociateurs immobiliers sur toute la France.
Contrats CDI et intérim.

Merci de contacter :
rsimmo@wanadoo.fr
Tél. 0 825 825 691

C.B.I

Benoît 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 nos affaires sur :
www.cbi-troubat.com**

Mandataire pour Paris & région parisienne et régions au Nord de Nantes à Dijon :

Jean Cyriaque LE GOFF

jc.lg@cbi-troubat.com et/ou 06.99.09.48.81

A VOTRE SERVICE

www.capim.fr

Votre outil de souscription d'assurances en ligne

**DEVENEZ
PARTENAIRE**

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

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

 **N°Azur 081 081 30 30**

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

PéricleS.net

Transaction Immobilière

DÉJÀ PLUS DE
1000
AGENCES
ÉQUIPÉES



A partir de 80 €HT / Mois*

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

PéricleS
www.pericles.fr

+ Echangez

Particulièrement adapté aux Groupes et aux Réseaux, PéricleS.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. PéricleS.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

PéricleS.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

PéricleS.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

L'informatique au service de l'immobilier.

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