



CNAB MARSEILLE-PROVENCE-CORSE

48, rue Breteuil 13006 MARSEILLE

☎ 04 91 37 72 28 - Fax: 04 91 53 52 07 - E-mail: cnab-provence@wanadoo.fr

CNAB Infos - Février 2005- N° 2

La lettre d'information de la **Confédération Nationale des Administrateurs de Biens de Marseille-Provence-Corse**.

Présidente et directrice de la publication : Régine Rinaldi.

Contact presse : Mme Nicole Calabrese 04.91.37.72.28.

La plus grande "agence immobilière" de France

La CNAB lance avec trois partenaires, le fichier français immobilier des professionnels. Le principe : les agences adhérentes unissent leurs forces pour vendre le même bien et partagent les honoraires.

Il s'agit sans doute d'une révolution nationale dans l'univers des professionnels de la transaction immobilière et Marseille vient d'être choisie comme ville pilote, lieu d'expérimentation privilégié de ce qui s'apparente à un bouleversement des méthodes de travail.

L'initiative est à mettre à l'actif de quatre partenaires, deux réseaux privés, Orpi et ses 1100 agences, Century et son bataillon de 750 vitrines, ainsi que deux syndicats professionnels, le SNPI (syndicat national des professionnels de l'immobilier, 500 affiliés) et bien évidemment la CNAB et ses 600 adhérents. Au départ, un constat simple mais pour le moins contrariant : seulement 45 % des transactions immobilières réalisées en France passent par des professionnels. Moins

d'une vente sur deux signée par l'intermédiaire d'une agence ! Pour les spécialistes de la pierre, l'objectif ne souffre aucune ambiguïté : il est d'une impérieuse nécessité de conquérir de nouvelles parts de marché.

2 500 agences mobilisées pour vendre le même bien !

"Nous étions quelques-uns à penser que la mise en commun de nos forces pouvait constituer un sérieux atout", explique Alain Lieutaud, président national de la commission transaction de la CNAB. "Et très vite, la création d'un Fichier Français Immobilier des Professionnels, s'est imposée à nous".

Derrière ce FFIP, largement inspiré des méthodes en vigueur aux USA, au Canada ou aux Pays-Bas, se cache un principe qu'Alain Lieutaud résume d'une formule : "Pour un agent immobilier, mieux vaut concrétiser 3 affaires à deux, plutôt qu'une seule affaire tout seul !". Explication : grâce au FFIP, un particulier qui souhaite vendre son T3 situé en plein centre de Marseille ne s'adressera désormais qu'à une seule agence mais verra son bien immédiatement présenté dans toutes les vitrines adhérentes du FFIP

de l'Estaque à Strasbourg et de La Rochelle à Grenoble.

Un partage 50/50 des honoraires

Un seul contact pour 2 500 agences aujourd'hui, sans doute le double dans quelques années puisque l'ambition est d'ouvrir le fichier à l'ensemble des professionnels qui le souhaiteront. Pour les professionnels qui choisiront d'adhérer à ce fichier, la règle du jeu est fixée à l'avance : l'agence qui fait rentrer le client recevra 50 % des honoraires, celle qui réalisera effectivement la vente pourra récupérer les 50 % restants. Une opération dont chacun sort gagnant : le client qui peut légitimement espérer vendre son logement mieux et plus vite grâce à la force de frappe de ce "réseau des réseaux", et les professionnels dont l'activité devrait logiquement s'accroître. Pour l'heure, le dispositif sera testé à Marseille à partir du mois d'avril par une association qui regroupe 14 agences (Orpi, Century, Era, Laforêt, SNIP et CNAB). Dorénavant, les membres fondateurs de ce mouvement travaillent à la mise en place au plan national d'un système informatique et d'un site Internet dédié dont chacun peut imaginer la complexité. Investissement de départ : 1,2 M€. Une somme coquette qui apporte la preuve de la confiance des fondateurs dans ce dispositif.

En bref

4e trimestre 2004 : hausse des prix moins rapide

Le niveau des loyers de marché s'est établi à 10,5 €/m² sur Marseille au quatrième trimestre 2004. Sur l'ensemble de l'année, la progression des loyers s'est ainsi ralentie passant à

+ 6,2% contre + 9,1% en 2003. On retrouve un niveau comparable à celui enregistré en 2001 (+6,3%) sur un marché moins actif que par le passé

Augmentation modérée des loyers des studios...

Le niveau des loyers des studios et des T1 a enregistré une hausse modérée estimée à 5,4% contre 10,1 % l'an dernier. Les appartements de petites tailles qui représentent plus du quart du marché locatif marseillais, se négocient en moyenne à 13 €/m².

... Et progression soutenue des loyers des T4 et T5

Les appartements de 4 et 5 pièces semblent échapper à l'accalmie. Avec une hausse de 8,2 % et 9,4 % sur un an, les loyers moyens constatés pour les T4 et les T5 (moins de 10 % du marché) progressent plus vite que l'année dernière.

Entre 1,5 et 2 mois pour louer un bien

C'est sans doute le signe d'un ralentissement du marché de la location : les professionnels de la CNAB constatent qu'il faut désormais compter 1,5 à 2 mois pour qu'un appartement libre retrouve un locataire. Pendant que les panneaux "à louer" fleurissent, les candidats à la location font preuve de plus d'exigences. On constate souvent que le bien trouve preneur lorsque le propriétaire accepte de voir ses prétentions à la baisse.

L'interview

Michel Colin, Président adjoint de la CNAB Marseille Provence Corse

Les propriétaires connaissent mal nos savoir-faire”

50 % des logements du secteur privé sont mis en location par des non professionnels. Faut-il comprendre que vous n'êtes pas performants, ou perçus comme des intermédiaires inutiles ?

Il ne s'agit certainement pas d'une question liée à la qualité de nos prestations. En fait, le grand public connaît mal nos missions, nos savoir-faire et les plus values que notre intervention peut générer. Jusqu'en 1986, la location d'un bien se faisait le plus souvent sur la base d'un "accord entre les parties". Le contrat de location était totalement libre, la durée du bail, le prix, la caution, etc. Une loi de 1989 a donné à la location un cadre administratif beaucoup plus contraignant. L'ensemble des mesures imposées par le législateur justifie plus que jamais l'intervention d'un professionnel de l'immobilier. Bien sur, le particulier qui le souhaite reste libre d'agir seul et de gérer sa location de façon autonome. Mais attention, nul n'est censé ignorer la loi et ce particulier devra maîtriser toutes les subtilités de la loi et d'être en mesure de consacrer le temps nécessaire à la gestion de son bien.

Quelles sont ces missions, à forte plus value... ?

Nous intervenons avant, pendant et éventuellement après la location.

Quand un propriétaire est décidé à louer, nous sommes en mesure de lui fournir un diagnostic précis de son bien. Si une réhabilitation est nécessaire, nous pouvons le faire bénéficier de notre connaissance des professionnels du bâtiment, les conseillers dans leurs choix, les informer sur les obligations légales et notamment la loi sur les "logements décents".

Lorsqu'il s'agira de fixer le prix, le professionnel pourra s'appuyer sur sa connaissance pointue du marché. Il sera en mesure de fournir un jugement objectif sur le bien et son positionnement sur le marché immobilier. N'oubliez pas qu'une surévaluation du prix de 10 % peut compromettre la location. Organisation des visites, études des candidats, rédaction d'un contrat de location sans faille, conseils juridiques... Le particulier est guidé dans le maquis administratif et juridique

Quelle est votre action dans les domaines comptable et fiscal ?

Avec nous, le propriétaire n'a qu'une chose à faire : encaisser le chèque du locataire quand le paiement n'est pas effectué par virement bancaire ! Il n'a plus de relation avec le locataire. Les charges sont réglées directement auprès du syndic, les contentieux sont filtrés et souvent réglés avant d'atterrir chez le propriétaire.

Reste la question du prix... Et le moins qu'on puisse dire, c'est que vos services se paient au prix fort...

Il est grand temps de tordre le cou à cet à priori d'un autre temps. Nos honoraires sont connus, contractualisés, transparents, fixés après négociation entre le propriétaire et le professionnel. Ils sont déterminés en fonction de la nature du bien, du

montant du loyer, du nombre d'appartements confiés à la gestion... En moyenne, ces honoraires représentent entre 6 et 8% des sommes encaissées, loyers et charges. En d'autres termes, pour 100 euros perçus, le propriétaire versera entre 6 et 8 euros majorés d'une TVA à 19,6 %. Deux précisions : d'abord, les honoraires sont entièrement déductibles des revenus locatifs. Mieux, les professionnels proposent des assurances pour loyers impayés à des tarifs très compétitifs.

Le chiffre

***10,5€/m²**

C'est le niveau des loyers de marché sur Marseille au 4e trimestre 2004. Les professionnels de la CNAB sont en mesure de vous fournir les prix pratiqués quartier par quartier