

# ENQUÊTE

**QUI GAGNE, QUI PERD QUAND LE PRIX DU MÈTRE CARRÉ S'ENVOLE (2/5)**

# La ruée vers l'or des agents immobiliers

**Avec la flambée des prix de la pierre, les revenus des agences immobilières ont explosé ces dernières années. Car celles-ci engrangent en moyenne 5 % du prix des transactions. De quoi susciter bien des appétits. En cinq ans, plus de 5.000 agences ont vu le jour : des indépendants tentent leur chance, les réseaux franchisés se développent, et les banques investissent le marché. La concurrence s'est ainsi considérablement renforcée.**

ANNE BAUER ET JULIE CHAUVEAU

Agent immobilier, le métier vous tente ? Vous ne serez pas le premier. Depuis cinq ans, chaque année, plus d'un millier d'agences voient le jour. Et l'on dénombre aujourd'hui quelque 26.000 cartes professionnelles « vertes », celles requises par les préfectures pour pouvoir diriger une agence, contre 21.000 en 2000 et 17.000 au milieu des années 1990. « Sans les agences immobilières, les banques et les salons de coiffure, il n'y aurait plus aucun commerce dans le centre des petites villes françaises », ironise Bernard de Crémiers, coprésident du réseau de franchises Laforêt Immobilier, qui connaît un développement éclair. « Nous n'avons aucune difficulté à recruter des candidats », constate-t-il. Le profil type ? « Des cadres de grands groupes qui sont mis à pied ou qui en ont assez de la pression. »

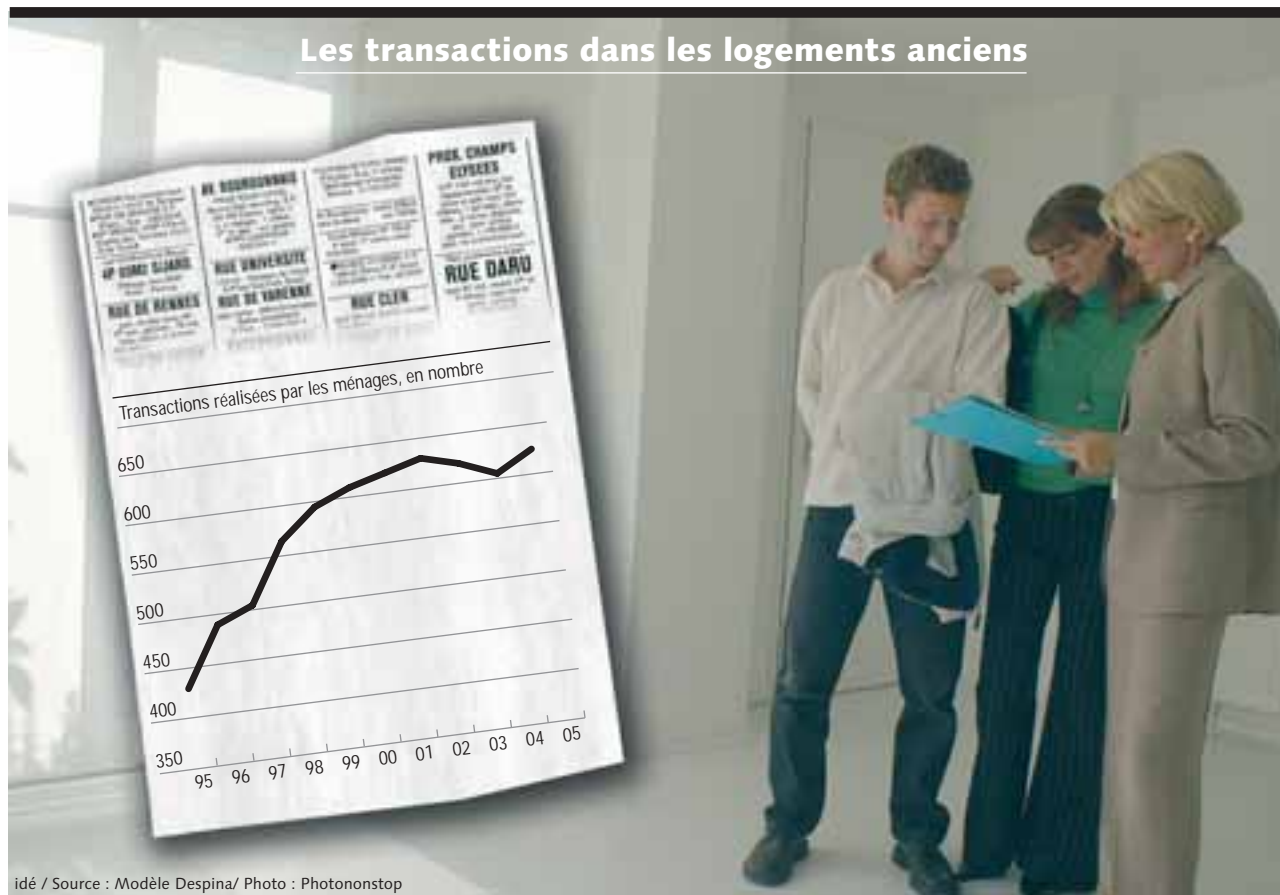
Tous les nouveaux arrivés le jurent : ils se lancent dans l'immobilier par intérêt pour... l'architecture, la décoration, leurs concitoyens ou leur ville. Certes. Mais on n'attire pas les mouches avec du vinaigre. La taille du gâteau a simplement été multipliée par deux, puisque les honoraires sont indexés sur le prix des transactions ! En outre, le rythme des rotations s'est accéléré : un logement change en moyenne de propriétaire tous les huit ans, contre treize dans les années 1980. « Autour de moi, dans un rayon de moins de 300 mètres, le nombre d'agences a doublé », constate Hervé de Saint-Hilaire, propriétaire d'une agence à Paris, rue de Vaugirard, derrière le Luxembourg.

## Commissions : les montants s'envolent

Les professionnels se bousculent dans les lieux les plus chers - Cannes compte plus de 450 agences -, mais ils migrent à présent de plus en plus vers la banlieue ou la campagne. Le patron de Laforêt souligne ainsi les succès de sa nouvelle franchise aux Mureaux, dans les Yvelines, tandis que le notaire de Mauriac, un bourg de la région Centre, resté seul pendant des décennies, doit affronter, depuis 2002, quatre concurrents.

Et le mouvement n'est pas terminé. Laforêt déclare avoir repéré 250 emplacements possibles, c'est-à-dire qui réunissent un cercle minimum de 5.000 propriétaires dans un rayon d'action de quinze minutes. Et si la tendance se retournerait ? « Les réseaux seraient mieux armés pour résister que les indépendants », répond son patron.

En attendant, tout va bien. Paul-Louis Camizon, fondateur de Féau, spécialiste parisien du logement haut de gamme, n'en revient pas : « Rendez-vous compte, le bénéfice réalisé en 2005 [32 millions d'euros] correspond au chiffre d'affaire réalisé en 1996. » Rien d'étonnant, la commission moyenne, soit environ 5 % du prix de vente, se situe aujourd'hui entre 5.000 et 6.000 euros, soit deux fois plus qu'il y a dix ans. Le moindre logement familial engendre 15.000 euros d'honoraires ! Les agents immobiliers ont beau jurer qu'ils sont aux petits soins, organisent des dizaines de visites, répondent à des centaines de questions, etc., une fois l'euphorie passée, il y a fort à parier que les commissions seront de plus en plus négociées. Car



idé / Source : Modèle Despina / Photo : Photonostop

La croissance du nombre de transactions, conjuguée à la hausse des prix, a suscité de nombreuses vocations d'agent immobilier.

comment justifier un montant de 150.000 euros pour la vente d'un appartement parisien de 3,1 millions d'euros, se demande un notaire du 7<sup>e</sup> arrondissement de Paris ?

D'ailleurs, la concurrence devient féroce. « Après avoir publié une annonce pour vendre mon deux-pièces, tout en spécifiant "agences non requises", j'ai reçu les jours suivants une quarantaine d'appels de différents professionnels pour me convaincre de leur confier l'affaire », raconte Benoît, journaliste aux « Echos ».

## Les banques entrent dans le jeu

Certes, la profession vit correctement. Mais la réalité du métier n'a rien de flamboyant, modère la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim). Une agence, c'est une boutique de proximité avec 2 employés qui dégagent en moyenne 180.000 euros de chiffre d'affaires annuel. Une vision que ne partagent pas les grands réseaux (Century 21, Orpi, Laforêt, Era, Guy Hocquet, Avis...), qui dominent le marché. Plus ambitieux, ils parlent de chiffre d'affaire moyen de 350.000 euros. En réalité, la palette des rémunérations des patrons d'agence est très large, d'un salaire de cadre moyen au record de 180.000 euros réalisé par un franchisé de Laforêt.

Ouvrir une agence ? Rien n'est plus facile. Il suffit de trois ans d'expérience dans l'immobilier ou d'un niveau de formation bac + 3. « Pour s'installer, l'idéal est de réunir un budget de 150.000 à 180.000 euros, dont un tiers en capital et le reste par emprunt, et de constituer une équipe avec trois commerciaux et une assistante », explique-t-on chez Laforêt. En général, le créateur retrouve sa mise en trois ans.

Phénomène nouveau : les banques, toujours à la recherche de clients, s'intéressent au métier. Depuis l'acquisition, en décembre dernier, du cabinet bordelais de gestion immobilière Lamy par la Caisse d'Épargne, déjà propriétaire de l'administrateur de biens Gestrim, le monde des agents immobiliers bruit de rumeurs. Il y a ceux qui auraient reçu des offres mirifiques de rachat et ceux dont on a tenté de débaucher les meilleurs vendeurs. À côté de la Caisse d'Épargne, devenue avec 300 agences le numéro deux de la gestion de lots locatifs derrière Foncia, le Crédit Mutuel de Bretagne et celui de Loire-Atlantique Centre Ouest poussent à fond le développement de leur filiale Avis Immobilier, le Crédit Agricole encourage ses structures régionales à acheter des agences et en a déjà fait tomber 130 dans son escarcelle, tandis que le groupe BNP Paribas ouvre des « espaces immobiliers ». Il y propose des logements, des crédits, des assurances et même des services de déménagement. Les espaces déjà ouverts - une trentaine - enregistrent un chiffre d'affaires global de 20 millions d'euros et se sont rentabilisés en dix-huit mois, explique Jean-Claude Salzenic, en charge de ce développement. Selon lui, le service rendu est unique : « Un particulier qui nous confie un mandat de vente est immédiatement mis en contact avec les 7 millions de clients de la banque, via Internet. » Si une affaire se conclut, l'acquéreur se voit bien entendu proposer un crédit « maison ». Dans 40 % des cas, cela fonctionne.

Tandis que les banques remontent en amont pour décrocher leurs futurs clients, un nouveau métier est né : les chasseurs d'appartements. Ses pionniers viennent de

créer la Fédération nationale des chasseurs immobiliers afin de défendre leur avenir. Car, selon son président, Antoine Soulié de Morant, il ne s'agit pas que d'opportunisme. Fondateur de Paris A Part, il souligne que de moins en moins de gens ont le temps de rechercher un logement. « Je sais de quoi je parle : j'ai été cadre pendant quinze ans chez Valeo, et je connais la pression dingue de ces grands groupes sur leurs équipes », raconte-t-il, en soulignant qu'aux États-Unis les « buyer's agents » existent depuis dix-sept ans et qu'ils réalisent une transaction sur trois.

## Les excès de la chasse aux mandats

Même analyse pour sa concurrente Christine Pelosse, fondatrice de Homelike Home : « Lorsque j'étais cadre à NRJ, faute de temps, j'avais confié la tâche de me trouver un logement à un ami chômeur. A présent, c'est mon métier. J'analyse la demande des acquéreurs, je recherche à leur place. Mon expérience me permet de voir les moindres défauts, d'opérer une sélection, et je les accompagne dans toute la négociation. » Pour Antoine Soulié de Morant, les agences font mal leur travail parce qu'elles sont juge et partie : « Une agence consacre 70 % de son temps à trouver des mandats de vente pour se constituer un stock de biens à proposer. Elle travaille donc essentiellement pour le vendeur. Nous, nous sommes du côté des acheteurs. Pour les conseiller au mieux. Nous refusons donc de prendre des mandats de vente. Question de déontologie. »

Ces « chasseurs » disparaîtront-ils dès que les prix baisseront ? Tout dépendra de la capacité des agents traditionnels à se professionnaliser et à devenir de vrais pres-

## Créations d'entreprises : l'immobilier en pointe

Evolution sur douze mois, à fin février 2006\*

|                                  |          |
|----------------------------------|----------|
| Immobilier                       | + 16,6 % |
| Services aux entreprises         | + 5,7 %  |
| Education, santé, action sociale | + 3,8 %  |
| Construction                     | + 2,7 %  |
| Industrie agroalimentaire (IAA)  | + 1,5 %  |
| Ensemble                         | + 1,3 %  |
| Transports                       | - 1,0 %  |
| Services aux particuliers        | - 2,0 %  |
| Commerce                         | - 2,4 %  |
| Industrie hors IAA               | - 3,5 %  |

\* comparé aux mêmes mois un an auparavant, données brutes idé / Source : Insee

Sur les trois derniers mois, les créations d'entreprises immobilières se sont accélérées, progressant de + 31,3 %.

tataires de services. Dans l'immédiat, c'est la course au mandat qui domine.

« Pour décrocher du mandat coûte que coûte, certains commerciaux sont prêts à se laisser imposer n'importe quel prix par le propriétaire, même lorsque la surévaluation est manifeste », constate Hervé de Saint-Hilaire, qui préfère un travail honnête et soigné. « Il n'est pas rare que 90 % du stock présenté soient impossibles à vendre en l'état », renchérit Bénédicte de Legge, dont l'agence Belles Demeures de Paris se concentre sur le très haut de gamme. « Ce n'est pas nous qui poussons à la surévaluation, mais les propriétaires qui veulent toujours davantage », proteste Jean Lavaupot, directeur exécutif d'Era France. Un agent sérieux n'a aucun intérêt à surévaluer un bien, puisque son but est de vendre vite. Donc, s'il fait correctement son métier, il doit contribuer à réguler les prix. »

Devant tant de subjectivité, il n'est pas étonnant que nombre de particuliers préfèrent vendre en direct et mènent ainsi à bien eux-mêmes près de la moitié des transactions. Pour gagner des parts de marché, les spécialistes de l'immobilier devraient d'abord arrêter de jouer en solo. Aux États-Unis, où plus de 90 % des transactions passent par eux, les mandats de vente sont exclusifs mais mis en commun, ce qui permet aux acheteurs d'accéder à l'ensemble de l'offre dès qu'ils poussent la porte d'une agence. « Il faut absolument développer les fichiers partagés et le travail intercabines pour élargir le choix proposé aux acquéreurs », souligne Jean Lavaupot. Les grands réseaux testent en ce moment le Fichier français immobilier professionnel, et les premières expériences, notamment à Marseille, où 50 agences mettent en commun leurs offres, sont concluantes. Pour l'instant, le marché français est toujours aussi immature. « Nous pourrions imaginer une réelle professionnalisation du métier avec une gamme complète de services : recherche d'appartement, montage de crédit, déménagement, décoration, etc., mais c'est trop tôt, le marché n'est pas prêt », juge Jean Lavaupot. Pour l'instant, la priorité des priorités est simplement de trouver un toit. Aujourd'hui, une certaine accalmie se manifeste, confirment les professionnels. Les surenchères disparaissent, et la folie de 2005 semble avoir été celle de trop.

