



Dossier de presse Facei



Introduction

Facei affirme le changement stratégique et opérationnel des métiers de l’immobilier dont le professionnalisme est de répondre aux différentes exigences des intervenants (vendeurs, acquéreurs, négociateurs, notaires) dans le cadre de toute transaction immobilière.

Facei est née pour répondre aux problématiques structurelles que rencontrent les professionnels de l’immobilier.

Ne cherchons pas à cacher l’inéluctable ; C’est un véritable TSUNAMI qui s’abat sur la profession. Malgré un problème connu et identifié au sein de la profession, tous ont pensé avoir du temps pour envisager une restructuration économique, sociale et organisationnelle.

Quatre courants de pensée se confrontent les agences classiques, les réseaux de mandataires, les notaires et les ventes entre particuliers.

Facei accompagne en exclusivité un cinquième courant avec un groupe immobilier ayant pris en compte l’ensemble des problèmes professionnels et humains imposés par l’incontournable mutation sociale.

Facei incite tous les acteurs de ce métier à lire, comprendre, décider et agir.

Facei est à l’écoute de ceux qui envisagent de porter le métier de l’immobilier vers la précellence sur un modèle structurel et organisationnel gagnant- gagnant.

La Présidente
Dominique BLOCH
presidente@facei.org



98% des agences immobilières en danger

Un TSUNAMI arrive dans l'immobilier

A. **Collaborateurs** : Libérer les commissions pour les collaborateurs, plus qu'une tendance, un aboutissement... Aujourd'hui, aucun négociateur immobilier n'envisage de travailler et de vivre avec des commissions en-dessous de 70% de son CA.



L'intérêt est bien de valoriser son capital travail en recevant une commission égale à celle de la tendance du marché.

L'évolution du métier de négociateur immobilier amène à reconsidérer les codes. Que l'on soit une agence, un mandataire ou sous réseau d'enseigne, chacun doit effectuer le même travail avec l'objectif d'aboutir à la satisfaction du client. C'est loin d'être le constat.

Pour mériter 70% de commissions, 10 critères sont obligatoires :

1. Ne pas être relié à une agence ou un notaire (impossible au vue des charges de structure)
2. Disposer de son indépendance statutaire (SAS ou micro-entreprise)
3. Programmer sa nouvelle vision à 5 ans
4. Disposer de certaines qualités essentielles (motivation, compréhension, persévérance, sens de l'organisation, capacité à fédérer)
5. Dresser un état des lieux de ses savoir-faire acquis
6. Suivre un cursus de formation (intense et qualitatif)
7. Disposer d'outils, de méthodes et de fondamentaux adaptés
8. Constituer un plan d'actions annuel
9. Savoir s'investir et investir
10. Se différencier avec un groupe à valeur ajoutée.

B. **Agences** : Les agences immobilières sont dans l'incapacité financière pour leurs collaborateurs de passer de 45% à 70% de commissions.



L'étude des bilans disponibles sur « société.com » nous autorise à affirmer la fin d'un cycle imminent pour 98% des agences immobilières.

Tous les bilans font état d'une masse salariale chargée de 50%. Les résultats de ces bilans indiquent un bénéfice avant impôt d'environ 10%.

Dans ce contexte, aucune agence ne peut envisager de basculer les commissions pour ses collaborateurs à 70%.

Les collaborateurs deviennent rares, et refusent de travailler sans une revalorisation de leurs commissions.

Dans ces conditions, les agences immobilières doivent se poser la seule et unique interrogation qui vaille : **Comment éviter le mur !**

C. **Clients** : Il est en droit d'attendre une meilleure prise en compte de ses besoins par un suivi sur mesure.



Le regard posé par les clients sur la profession montre un réel mécontentement, et une grande méfiance, voire défiance.

Ce constat se justifie par un manque de connaissance en matière d'habitat, du non-respect de la relation client, des lois et de l'absence de conseils pour finaliser une transaction dans les meilleures conditions.

Vision du vendeur

Le vendeur est toujours celui qui veut obtenir le prix le plus cher possible pour son bien immobilier, et il a raison !

Vision de l'acquéreur

L'acquéreur est toujours celui qui veut acheter le moins cher possible, et il a raison !

Valorisation du professionnel

Son métier, au-delà des critères de base énumérés au §A, est de ne pas solliciter le vendeur (démarche non professionnelle) pour savoir quel est son prix de vente ?

Son rôle est de réaliser l'expertise du bien immobilier, et de se rapprocher de ses compétences, au titre de la « pré-expertise judiciaire » dont il doit détenir la connaissance.

D. **Notaires** : Face aux regroupements des notaires pour développer leurs services immobiliers, les agences contre-attaquent.



Les notaires disposent d'une expertise en matière juridique. Elle ne leur confère aucune reconnaissance en matière d'expertise immobilière ou d'analyse en pathologie du bâti.

Parallèlement à ce constat, ils se devraient de ne pas être juges et parties dans la même cause.

En effet, même si le droit l'y autorise : Un notaire doit-il pouvoir ?

1. Expertiser un bien
2. Rentrer ce bien en mandat
3. Rechercher un acquéreur
4. Facturer des honoraires pour l'expertise / la vente du bien et l'enregistrement impôt
5. Acquérir lui-même ce bien (marchand de biens)

Autant de problématique auxquelles le législateur devra se poser à nouveau les bonnes questions lorsque resurgiront les vieilles méthodes dont les causes hasardeuses produiront les mêmes effets.

Dans leurs démarches de conseils vis-à-vis du vendeur ou de l'acquéreur, rares sont leurs déplacements, écartant la possibilité de découvrir les vices cachés potentiels et d'analyser l'environnement proche.

Optimiser les points cruciaux d'une expertise sérieuse nécessite beaucoup de temps que ne peuvent pas déployer les notaires.

Seuls, les agents immobiliers en capacité professionnelle peuvent apporter les conseils appropriés à la vente ou à l'acquisition d'un bien immobilier.

Certains notaires viennent de décider de se déployer en se regroupant autour d'un consensus commun pour développer la transaction immobilière.

Les agents immobiliers en plus des difficultés énoncées ci-dessus ont décidé de répliquer à cette attaque.

Ils viennent d'établir une parade infaillible pour éviter tout apport de client dans les études notariales pratiquant la vente ou l'acquisition de biens immobiliers.

Cette guerre stratégique a déjà été appliquée en l'an 2000. Elle permettra aux notaires de minimiser leurs actions en matière de transaction.

E. **Portails Internet** : La plupart des portails dits « professionnel » ont du mal à s'adapter aux pratiques grand public malgré un recul des ventes entre particuliers.



Les portails se mènent un combat acharné. Ils sont 4 aujourd'hui à se partager 98% du marché.

1. « LE BON COIN » et « A VENDRE / A LOUER » (rachat)
2. « SE LOGER » avec « LOGIC IMMO » (rachat)
3. « PARU VENDU » (sans rachat, mais jusqu'à quand !)

Inconvénient :

Les coûts deviennent inadapés et les agences indépendantes payent le prix fort. Même pour les réseaux structurés les prix restent soutenus.

Avantage :

Cette situation nous contraint à mieux appréhender le principe de prise des mandats, mieux qualifiés, plutôt exclusifs, suite à une réelle expertise, pour moins de mandats et une communication utile en choisissant un portail Internet quasi unique et travailler à fond les services proposés.