



DOSSIERS



Agent immobilier ou mandataire

Profession négociateur en immobilier de luxe

Dans une niche peu touchée par la crise, les professionnels des biens de prestige doivent pourtant s'adapter aux nouveaux usages de l'immobilier

Les groupes immobiliers de luxe ne sont pas inquiets: le marché français des biens de prestige se porte bien. Et plus les biens sont onéreux, plus les opérations sont rapides et simples. Malgré la digitalisation grandissante du marché et l'essor

de réseaux de mandataires hors-sol, les agents immobiliers semblent toujours avoir la cote et mettent en avant les atouts de leur métier: des agences physiques et une relation de proximité qui rassurent les propriétaires, une profession régulée, une

carte professionnelle et des formations continues obligatoires. Mais l'assouplissement de la loi Hoguet, qui régleme l'activité depuis plus de cinquante ans, pourrait rebattre les cartes d'un système bien rodé.

“ Le marché ne changera pas, tranche immédiatement Charles-Marie Jottras, président du groupe immobilier de luxe Daniel Féau. Le premier segment de nos offres se situe entre 1 et 2 millions d’euros. Au-delà, pour une clientèle fortunée, le marché n’est quasiment pas affecté, que ce soit en France ou à l’international car le secteur ne connaît pas de problème de financement.” Par ailleurs, le réseau dit ne constater aucune baisse des prix à Paris, où il fait la plus grande partie de son chiffre d’affaires. Les derniers chiffres montrent une légère hausse pour l’exercice actuel (+1,5 %) en ce qui concerne le segment de l’immobilier de prestige. “L’année 2023 ne sera pas si mauvaise après une année 2022 exceptionnelle”, poursuit Charles-Marie Jottras. “C’est même une très bonne année, car les clients ne sont pas sensibles à la hausse des taux d’intérêt, confirme Angie Delattre, cheffe du réseau d’agences Michaël Zingraf Real Estate à Cannes et sa région.

Nous avons même constaté une hausse des ventes de plus de 10 millions d’euros.” Pour Julien Haussy, fondateur du réseau Espaces Atypiques, “le secteur connaît un ralentissement même au-dessus d’un ou deux millions d’euros”. S’il note un contraste selon les régions, il remarque par ailleurs que “même les clients qui ont de gros moyens et opèrent sans financement veulent négocier, et en face les propriétaires ont moins la pression pour vendre et peuvent attendre”. En somme, plus les biens de prestige sont onéreux, plus les opérations sont rapides et simples.

Des agences moins fréquentées

Au milieu des années 2010, les recherches de biens s’effectuaient largement par le biais du numérique, et la tendance d’une baisse du nombre d’agences immobilières dotées de vitrines avait été actée. Aujourd’hui, cette diminution semble moins linéaire. “Dans les endroits stratégiques, nous ne

constatons pas du tout de disparitions d'agence, témoigne Angie Delattre. Il est vrai que moins de clients franchissent la porte des agences mais elles restent une vitrine qui rassure et qui constitue l'image de la marque." La région cannoise séduit très majoritairement les Européens du Nord

À une époque où les annonces immobilières dans la presse ont pratiquement disparu, les offres sous vitrines des agences constituent leurs seules publicités

aisés, attirés par des résidences secondaires. "Nous avons démarré sans agence pendant deux ans, se souvient Julien Haussy. Nous nous sommes rendu compte avec le temps qu'il fallait une vitrine. Si Internet fonctionne à plein pour les acheteurs, il est rassurant pour les propriétaires d'avoir une agence qui a pignon sur rue." En 2014, Espaces Atypiques

s'est ouvert à la franchise et compte maintenant 85 agences en France. "C'est un mouvement en cours en province. Les agences locales ont tendance, petit à petit, à voir leurs parts de marché baisser au profit de réseaux hors-sol, analyse Charles-Marie Jottras. Je pense à des réseaux commerciaux, comme IAD, mais ça n'a pas mordu à Paris et ça ne mordra pas."

Mandataires immobiliers, flexibilité maximale

IAD s'appuie sur des mandataires immobiliers, qui sont des conseillers immobiliers indépendants appartenant généralement à des réseaux. Les mandataires ne sont pas tenus d'avoir une carte professionnelle d'agent immobilier tant que la personne à la tête du réseau en possède une. "Avec l'émergence de ces réseaux de mandataires, il est essentiel de bien distinguer qui est agent immobilier et qui ne l'est pas, conseille Christian Quimaud-Boivin, président de Némésis, société de conseil

en optimisation de la performance des professionnels de l'immobilier. Certains se font passer pour des agents sans l'être." Actuellement, en France, quelque 120000 mandataires exerceraient contre une trentaine de milliers d'agents immobiliers. "Cela



© Alban Pichon

"Les agences restent une vitrine qui rassure les gens et qui constitue l'image de la marque." Angie Delattre, Michaël Zingraf Real Estate.



“Les agents immobiliers n’avaient pas tous bonne réputation il y a quinze ans, mais la situation s’est beaucoup améliorée.” Julien Haussy, *Espaces Atypiques*.

reste une façon de travailler tout à fait pertinente car de moins en moins de personnes se rendent dans les agences” estime Christian Quimaud-Boivin. Le système des mandataires, qui ne sont pas salariés mais indépendants, apporte de fait une plus grande flexibilité au milieu de l’immobilier en général. “*Mais les agences vitrées ont des équipes plus resserrées*

et sont en général plus attentives aux règles que dans certains réseaux de mandataires”, ajoute le dirigeant de Némésis.

Reste que dans le milieu très exclusif de l’immobilier de prestige, les professionnels qui accompagnent les clients dans leurs demandes développent une approche commerciale bien particulière. Bien cerner la personne et ses besoins, maîtriser les codes de cette catégorie de vendeurs et d’acheteurs hors normes, manier plusieurs langues et ériger la confidentialité en valeur cardinale sont quelques-unes des compétences de base de l’agent immobilier ou du mandataire opérant dans le secteur du luxe. Un milieu qui fonctionne sur des réseaux très étroits, et qui peine parfois à se débarrasser de son aura d’opacité.

Agents immobiliers, cote en hausse

Il faut bien constater en effet qu’en France, le métier d’agent immobilier revient de loin en matière d’image. “*Ce n’est pas forcément un monde merveilleux mais*

L'indice de satisfaction de la population monte à 73 %. Un très bon résultat qui s'améliore au fil des ans", note Christian Quimaud-Boivin, de Némésis. *"Les agents n'avaient pas tous bonne réputation il y a quinze ans, la situation s'est beaucoup améliorée"*, déclare Julien Haussy, qui se souvient pourquoi il a aussi fondé Espaces Atypiques, un réseau où les agents ne sont pas mis en concurrence mais fonctionnent par secteurs. *"Je voulais une approche différente, empathique, humaine. Nous recrutons des personnes sur des valeurs plus que sur des compétences."* La loi Hoguet, qui réglemente l'activité et impose aux agents immobiliers d'obtenir une carte professionnelle, a fêté en 2020 ses 50 ans mais n'a connu que peu d'évolution si ce n'est en 2014 avec la loi Alur. La carte professionnelle se renouvelle depuis tous les trois ans au lieu de dix, et est délivrée par la chambre de commerce et d'industrie (CCI) et non plus par les préfectures. Elle a aussi rendu obligatoire des formations continues pour tous les

professionnels. *"La profession en France est l'une des plus régulées d'Europe et même par rapport aux États-Unis"*, ajoute Charles-Marie Jottras, président du groupe Daniel Féau.

Des contrôles suffisants ?

Aujourd'hui, des organismes tels que la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) ou des syndicats comme la Fnaim contrôlent la profession. La loi Alur avait également marqué la création du Conseil national de la transaction et de la gestion immobilières (CNTGI). *"Le nombre de contrôles des agences va croissant mais concerne surtout la publication des annonces et la publicité, valide Christian Quimaud-Boivin (Némésis). La plupart des agents immobiliers respectent les habilitations mais d'autres s'en déparent beaucoup, un point encore trop peu contrôlé."* Il est tout à fait possible de consulter sur le site de la CCI les titulaires de la carte professionnelle. La formation, 42 heures

sur trois ans, peut paraître trop peu approfondie mais la plupart des grandes enseignes veillent à la montée en compétences de leurs agents en dépassant le nombre d'heures de formation requises. *"Il ne faut surtout pas laisser croire que tout le monde peut exercer ce métier"*, conclut Christian Quimaud-Boivin. D'autant plus dans le secteur de l'immobilier haut de gamme. ■

BENJAMIN PRUNIAUX

Chiffres clés

Prix moyen d'un bien de prestige: 7395 € le m², soit + 7,9 % en juin 2023 sur un an. Le marché immobilier traditionnel enregistre pour sa part une légère hausse de 0,9 % en moyenne.

Source: Meilleurs Agents

7395 € le m² c'est aussi 75 % de plus que la moyenne des prix constatée sur le marché traditionnel (3175 € le m²).

Source: Belles Demeures