



FRANCE

Commissions immobilières

Tout le monde veut toucher au grisbi

L'explosion des prix de la pierre dans les métropoles a fait bondir la part qui revient aux agences. Un gâteau auquel aimeraient goûter de nouveaux acteurs, notamment De particulier à particulier et son offre à 690 euros.



Par
TONINO SERAFINI

C'est un exemple parmi une multitude d'autres qui illustrent la montée en puissance du business des transactions immobilières dans les grandes villes : à 500 mètres à la ronde autour de la mairie du XIV^e arrondissement de Paris se trouvent pas moins d'une trentaine d'agences. Dans certaines rues, elles sont même plus nombreuses que les commerces de bouche. Face à cette multitude, une question vient immédiatement à l'esprit : comment autant de professionnels de l'immobilier peuvent-ils prospérer dans un périmètre géographique aussi réduit ? Réponse : le pourcentage des honoraires touchés s'applique au prix de vente du logement. Et comme les tarifs de l'immobilier parisien ont été multipliés par quatre en vingt ans (9 680 euros/m² au premier trimestre 2019 contre 2 410 euros/m² à la même période en 1998), quelques transactions par an suffisent à assurer l'équilibre économique des agences dont le nombre n'a donc cessé de croître depuis deux décennies. Même constat dans d'autres grandes villes comme Bordeaux, Lyon, Nice, Montpellier, Rennes, Nantes, Lille, où les prix ont doublé, voire triplé, en deux décennies.

Pré carré

A Paris, sur les petites surfaces, la commission sur une transaction immobilière peut atteindre 10 % du prix de vente du bien comme pour cette studette proposée sur un site d'annonces au tarif de 143 000 euros dans le sud de la capitale, dont 13 000 euros pour l'agence. Evidemment, plus on monte en prix, plus le taux baisse : 20 000 euros de commission (6,5 %) pour un appartement de deux pièces proposé à la vente pour

325 000 euros dans le XVII^e arrondissement, ou encore 3,1 % de rétribution pour l'agent immobilier pour un grand quatre pièces de 108 m² dans le XI^e arrondissement proposé à 1290 000 dont 38 700 euros de commission. Une somme énorme qui correspond au salaire annuel d'un cadre payé mensuellement 3 000 euros net treizième mois compris.

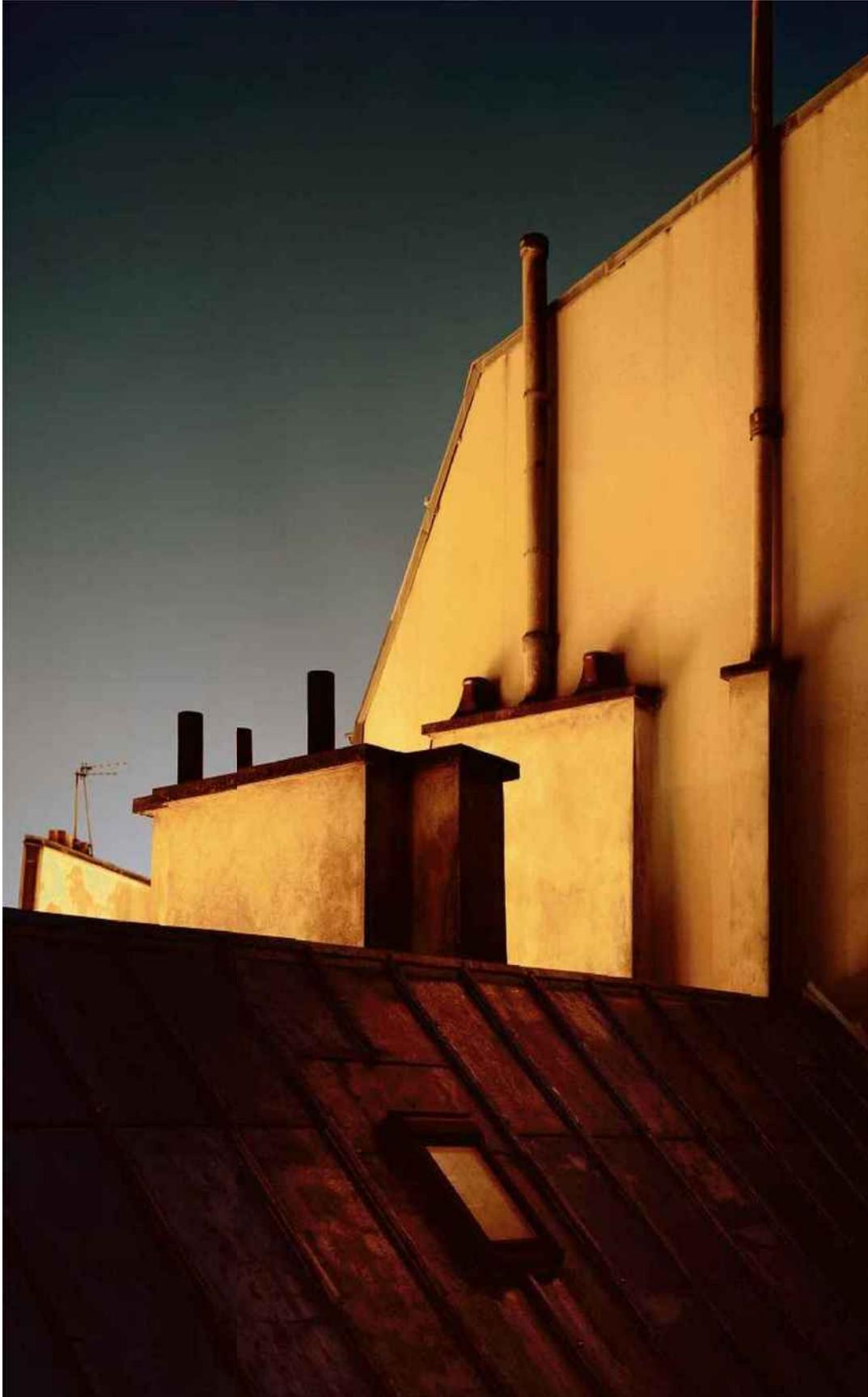
«*Le montant des honoraires encaissés n'est pas proportionnel au travail fourni. Au contraire*», souligne un connaisseur des milieux de l'immobilier. Dans la capitale, compte tenu de la forte demande et du nombre réduit de biens sur le marché, des appartements sont vendus en quelques visites. Avec à la clé des commissions de 10, 20, ou 30 000 euros... et plus. A l'inverse, dans les départements ruraux, dans les villes moyennes, où le marché de la pierre est déprimé, un agent immobilier va mettre plusieurs mois à vendre un logement, et il encaissera au final une commission de quelques milliers d'euros (9 000 euros pour une maison vendue 79 000 euros dans la Nièvre par exemple).

C'est dans les grandes métropoles, où les gens ont le moins besoin de recourir à un professionnel de l'immobilier (car les biens se vendent facilement), que les agences prospèrent le plus. En milieu rural où elles rendent un service précieux en dénichant de très rares acheteurs, elles vivent. Tout semble fonctionner à l'envers dans le monde de l'immobilier. Dans les marchés les plus difficiles, l'agence doit aussi beaucoup dépenser en communication pour trouver de rares candidats acquéreurs, alors que dans les grandes villes, la difficulté de l'agent immobilier est plutôt de trouver des biens à vendre. Récemment, Corinne Jolly, présidente du site d'annonces immobilières Pap.fr

dédié aux particuliers qui souhaitent céder leur logement par eux-mêmes, a mis un sacré bazar dans cet univers du business de la pierre, en annonçant une nouvelle offre qui «*révolutionne la transaction immobilière*». Rien de moins. Le nouveau service proposé par le groupe PAP (Particulier à particulier) se nomme «Mieux qu'une agence», ce qui n'a pas manqué d'énervier la Fédération nationale de l'immobilier (Fnaim) qui regroupe les professionnels du secteur et défend leur pré carré. Et pour cause : le total des honoraires encaissés par les agences immobilières sur les transactions qu'elles réalisent est estimé à 6 milliards d'euros par an. Un chiffre avancé par Corinne Jolly, que ne dément pas Jean Marc Torrollion, le patron de la Fnaim. Ce qui fait beaucoup d'argent et explique bien des crispations face à la remise en cause de leurs tarifs.

Business menacé

Avec son offre «Mieux qu'une agence», PAP propose aux particuliers une estimation du prix de vente de leur logement, la publication de l'annonce avec à la clé une visite virtuelle en 3D, la réception et le filtrage des appels des personnes intéressées par le bien (une liste des acheteurs potentiels est remise au vendeur) et un accompagnement juridique pendant le processus de vente. Le tout pour la somme de 690 euros. La Fnaim a aussitôt annoncé qu'elle assignait le groupe PAP devant le tribunal de commerce pour «*dénigrement de la profession d'agent immobilier et exercice illicite de l'activité d'agent immobilier sans détention de carte professionnelle*». Dans un communiqué vengeur, le syndicat professionnel souligne que sa «*décision [de saisir la justice, ndlr] fait suite notamment aux propos tenus par Corinne Jolly*».



Les tarifs de l'immobilier parisien ont été multipliés par quatre en vingt ans. PHOTO ALAIN CORNU - COURTESY GALERIE THIERRY BIGAIGNON



A un journaliste de France Info qui lui demandait «voulez-vous la mort des agences?» la patronne de PAP a tout bonnement répondu «oui». Ambiance. «En fait, je ne m'attendais pas à une telle question. J'ai répondu sur le vif, explique-t-elle à Libération. Ce que j'ai voulu dire, c'est que nous proposons aux particuliers une offre radicalement innovante. Moi, je ne suis pas agent immobilier, je suis un prestataire de services destinés à des particuliers qui souhaitent vendre par eux-mêmes leur appartement ou leur maison.» Pour elle, la Fnaim veut en réalité «empêcher toute innovation» qui puisse d'une manière ou d'une autre «concurrer le modèle économique traditionnel de l'agence immobilière». Et bingo.

Il faut dire que les 690 euros demandés par Pap.fr, c'est beaucoup, beaucoup moins que les honoraires facturés par les agents immobiliers. Sentant leur business menacé, les professionnels de l'immobilier sortent leurs griffes. «Ce que je reproche à PAP, c'est de se positionner en concurrent des agents immobiliers et non comme un simple éditeur d'annonces immobilières, indique à Libération Jean Marc Torroliion. Or, pour exercer le métier d'agent immobilier, il faut une carte professionnelle. C'est la loi.» Le différend est à présent entre les mains de la justice qui devra trancher. Une première audience de procédure s'est tenue le 20 juin devant le tribunal de commerce de Paris. Le fond sera jugé dans quelques mois.

En attendant, l'affaire a relancé le débat sur les honoraires des agences, qui a pris de l'ampleur ces dernières années avec la hausse des prix de l'immobilier, et donc des commissions des agences. «C'est un mécanisme singulier, indexé sur la valeur du bien. Les prix de l'immobilier ont été multipliés par quatre dans la capitale et les honoraires d'agence mécaniquement par quatre aussi», souligne Henry Buzy-Cazaux, président de l'Institut de management des services immobiliers (Imisi), une école qui forme des professionnels du secteur. Mais atten-

tion, les honoraires ne sont pas acceptés sans discussion par les vendeurs et les acheteurs. En réalité on assiste à une érosion des honoraires. Depuis une dizaine d'années ils ont baissé d'un point. Les agences sont aujourd'hui au taux moyen de 4% et l'érosion n'est pas finie».

«Anxiogène»

Car face à un marché de l'immobilier très dynamique dans les grandes métropoles, une multitude d'acteurs tentent de percer avec notamment des offres renouvelées avec Internet. Des agences immobilières en ligne cassent les prix des honoraires avec des services qui se rapprochent de plus en plus des agences traditionnelles: estimation, photographies du bien, diffusion de l'annonce, réception des appels, prises de rendez-vous, visite du logement... Hosman assure ces prestations pour la somme fixe de 4500 euros. Liberkeys annonce de son côté une «offre complète» au «prix unique de 3990 euros». Proprioo, autre agence en ligne, tente de prendre des parts de marché dans le domaine de la transaction avec une commission fixe de 1,99% du prix de vente. Moitié moins que les agences traditionnelles qui subissent également la concurrence de ce que l'on appelle les «réseaux de mandataires», comme Capifrance, Optimhome, IAD France, Safti qui ont fleuri depuis une quinzaine d'années. Il s'agit de personnes dotées d'un statut d'agent commercial indépendant et qui travaillent depuis chez elles pour

A un journaliste de France Info qui lui demandait «voulez-vous la mort des agences?» la patronne de PAP, Corinne Joly, a tout bonnement

répondu «oui». Ambiance.

un réseau qui détient une carte professionnelle.

Les réseaux ont pris des parts de marché notamment dans les villes petites et moyennes et dans de nombreux départements ruraux. Les montants de leurs honoraires (moins chers au début) se rapprochent de plus en plus de ceux des agences de quartier qui résistent quand même. Sans doute en raison de la proximité et du contact direct qui fait que «le vendeur se sent accompagné», convient Robin Rivaton, fondateur de Real Estech, une association regroupant des start-up dont l'activité est l'innovation dans le domaine de l'immobilier (1). Mais l'agence à l'ancienne est loin d'être morte. Dès lors qu'il a un mandat de vente, le professionnel de l'immobilier se charge de tout, de bout en bout jusqu'à la cession du bien. «Vendre son appartement ou sa maison peut être très anxiogène. La réglementation est de plus en plus complexe, il y a une foule de diagnostics à faire, on a peur de sous-évaluer son bien et les sommes en jeu sont considérables», pointe Henry Buzy-Cazaux, le patron de l'Imisi.

Dans l'offre de PAP, le particulier doit gérer les rendez-vous et les visites du logement, et surtout piloter lui-même la finalisation de la transaction (notamment arrêter la vente) le temps que le notaire prenne en charge le dossier. Ce qui n'est pas la tâche la moins stressante. Bref, avec son expertise, l'agent immobilier «rassure», souligne Henry Buzy-Cazaux. Mais ce sentiment de sécurité se paie à bien cher tarif. Les habitudes mettent certes du temps à évoluer. Mais dans l'immobilier comme dans d'autres secteurs de l'économie, de nouveaux acteurs bousculent les positions acquises. «J'ai du mal à penser que cela peut tenir longtemps», prédit Robin Rivaton. ◀

(1) Dernier livre paru : *L'Immobilier de demain*, avec Vincent Pavanello (éd. Dunod).