

LES ENTREPRISE IMMOBILIÈRES D'ENTREMISE

Agences indépendantes

Principe et fonctionnement

- Créée et gérée par un détenteur de la carte professionnelle ;
- Son activité est isolée ;
- Possède son propre portefeuille de clients : vendeurs, acquéreurs, bailleurs, locataires ;
- Action concurrentielle sur le marché vis-à-vis des autres agences et agents immobiliers.

➤ Pourquoi choisir une agence indépendante

Interlocuteur unique et suivi personnalisé par rapport au client.

Réseaux de succursales

- Commerce intégré : réseau de succursales d'agences immobilières appartenant à la même enseigne ;
- Elles proposent le même service ;
- Les succursales appartiennent à un seul groupe et gérées par des salariés ou des gérants ;
- Selon la loi Hoguet, il faut une déclaration préalable par le responsable auprès de la CCI ;
- La direction personnelle des succursales par le responsable de l'agence est possible, mais elle doit être vérifiée par la chambre de commerce.

Organisation inter-agence --Les fichiers communs

Principes et définition

- Travail inter-cabinets → assure plus de visibilité des biens ;
- La délégation de mandats est le moyen le plus simple ;
- Peut être plus complexe : formation de fichiers communs → partage de mandats (même ceux qui sont exclusifs) ;
- Les agences peuvent faire partie d'une franchise ou bien indépendantes.

Mode de fonctionnement

- Une agence adhérente met à disposition un mandat et l'inscrit au fichier commun (informatisé et accessible à tous les autres participants) ;
- Les adhérents ont tous la possibilité de proposer le bien à leurs clients et de négocier ;
- La commission est partagée par l'agence d'origine et par l'agence ayant conclu l'achat.

Avantages

- Plus de chances pour entériner les ventes et assurer la satisfaction rapide des clients ;
- Un seul interlocuteur par client avec la proposition d'une offre large et diversifiée ;
- Diminution des aspects négatifs de la concurrence entre agents immobiliers.

Limites

- Le système n'est efficace que si les adhérents en ont la volonté ;
- Les négociations doivent aboutir à de bonnes conditions (prix, commissions, etc.).

Les réseaux

Les réseaux franchisés

La franchise (franchiseur, une entreprise) engage sa marque, son savoir faire, ses outils commerciaux, ainsi que la formation et le soutien juridique à une autre entreprise : le franchisé.

Une redevance et un droit d'entrée sont versés au franchiseur en contre partie. Le franchisé va aussi respecter les prescriptions de son franchiseur comme va l'imposer le contrat entre les deux parties.

- Faire partie d'une franchise a pour avantage de gagner la notoriété, l'image, le savoir-faire, l'expertise et les moyens logistiques du réseau.
- Le propriétaire garde un certain degré de liberté (fond de commerce) ainsi que l'exclusivité territoriale et le partage des affaires.
- Néanmoins, il faut compter un important investissement de départ et on le franchisé reste lié à sa franchise malgré l'indépendance relative (respect de la politique commerciale).

Les réseaux coopératifs

Quand plusieurs agences indépendantes se regroupent dans le but de mutualiser leurs moyens et leurs idées, elles forment un réseau coopératif. Ces dernières sont actionnaires du réseau en plus d'en être les membres.

Les réseaux coopératifs peuvent prendre deux formes. Soit celui d'un groupement d'intérêts où les agences restent indépendantes, ou bien sous la forme de sociétés coopératives à capital variable (concerne surtout les petites agences ne pouvant pas être franchisées).

Les adhérents vont bénéficier d'une centrale de négociation locale et de la notoriété apportée par leur marque. Ils restent indépendants et sont directement impliqués dans la politique du réseau.

Néanmoins, il ne faut pas oublier qu'il leur faut consacrer plus de temps à gérer le réseau et que la prise de décision sera plus longue.

Les réseaux mandataires

- Les réseaux mandataires sont constitués par des professionnels travaillant en freelance (auto-entrepreneurs indépendants) ;
- Ils opèrent à domicile via internet ;
- Ils possèdent des outils en ligne achetés au réseau à un prix forfaitaire (pack d'outils "loués" mensuellement) ;
- Leur rémunération se fait par une commission (70 à 90% des honoraires) ;
- Ceci leur permet d'éviter certaines contraintes et dépenses : local, équipement, bail commercial, etc.

Les syndicats professionnels

Qui sont les syndicats professionnels ?

- FNAIM
- SNPI
- UNIS

Quelles sont leurs missions ?

- Défense des intérêts de la profession auprès de l'État ;
- Rôle consultatif lors de l'élaboration de nouvelles lois ;
- Action de protection et de promotion d'une bonne image de la profession sur un plan éthique et déontologique ;

- Assistance des professionnels (surtout sur le plan juridique).