

Commerce & Franchise SECTEUR À LA LOUPE

BATIMENT & IMMOBILIER

Encore et toujours des opportunités ?



Le secteur immobilier a subi de plein fouet la crise internationale, notamment aux Etats-Unis. En France, le choc a également été violent, mais plus court que prévu. La baisse a surtout eu lieu pendant l'année 2009, avec des fermetures d'agences et une baisse des prix. Mais depuis le second semestre 2010, et même avant en ce qui concerne notamment Paris et Lyon, les affaires ont repris. La situation est pourtant encore très hétérogène.

Pour commencer, regardons de plus près ce qui vient de se passer dans ces secteurs intimement liés.

La situation de l'immobilier et du bâtiment fin 2010

> Le logement ancien

Comme on peut le voir sur le tableau ci-après (de cette page), l'indice dont la base 100 est située à l'année 2000, démontre non seulement que les prix de l'immobilier ont sur dix ans énormément augmenté, mais que c'est au second trimestre 2008 que les prix ont été à leur apogée. Au second trimestre 2010, nous sommes revenus à peu près à la situation de début 2007, et force est de constater que les prix restent globalement hauts ; la crise faisant plutôt figure d'épiphénomène sur une courbe globalement à la hausse.

En Ile-de-France, les chiffres des notaires sont également très parlants : le prix moyen d'un appartement se situe à 4 700 euros le m² au second trimestre 2010. Plus parlant, la variation des prix sur cinq ans est

de +30,4%, sur un an +8,6%, sur 1 trimestre +2,6%.

> Le logement neuf

Le meilleur indice à surveiller est le nombre de demandes de permis de construire. Le cumul sur douze mois d'août 2009 à août 2010 montre une situation globalement plutôt favorable, mais différenciée.

Variation de 0 à 5,3% :

- Nord Pas-de-Calais
- Picardie
- Bretagne
- Poitou-Charentes
- Languedoc Roussillon

Variation inférieure à 0 :

- Lorraine
- Champagne Ardenne
- Bourgogne
- Ile-de-France
- Centre
- Auvergne
- Basse Normandie

Les autres régions sont supérieures à 5,3% : Aquitaine, Midi-Pyrénées, PACA, Rhône- Alpes, Limousin, Pays de Loire, Franche Comté, Alsace, Haute Normandie.

L'amélioration dans ce domaine est

notable, le nombre de dépôts de permis de construire a progressé pendant tout l'été pour se situer à plus de 30% en un an. Pour autant, les mises en chantier réelles sont stables, les démarrages se faisant au ralenti. La logique veut que la concrétisation des constructions correspondant aux permis finisse par se faire, permettant à la situation de vraiment s'améliorer.

Autres signes qui paraissent positifs : le délai de vente moyen des logements neufs s'est réduit de quatre mois pour se situer à environ 8,5 mois et le stock de logements neufs à baissé de 21% sur un an.

Les maisons tirent mieux leur épingle du jeu que les appartements globalement. On peut dire que le marché de la construction est en voie de guérison, mais pas encore totalement en forme. En effet, le nombre de logements neufs pour 2010 devrait se situer à environ 325 000, alors que le gouvernement espérait parvenir à 500 000. Une reprise fragile, d'autant que les nouvelles mesures moins favorables fiscalement ne jouent pas dans le bon sens.

Indice trimestriel des prix des logements anciens

Période	Année	Valeur
2 ^e trimestre	2010	199,7
1 ^{er} trimestre	2010	196,5
4 ^e trimestre	2009	191,5
3 ^e trimestre	2009	188,8
2 ^e trimestre	2009	188,4
1 ^{er} trimestre	2009	193,3
4 ^e trimestre	2008	200,4
3 ^e trimestre	2008	205,0
2 ^e trimestre	2008	207,6
1 ^{er} trimestre	2008	207,5
4 ^e trimestre	2007	206,6
3 ^e trimestre	2007	203,3
2 ^e trimestre	2007	201,3
1 ^{er} trimestre	2007	199,0
4 ^e trimestre	2006	195,6
3 ^e trimestre	2006	192,2
2 ^e trimestre	2006	188,5
1 ^{er} trimestre	2006	184,2

Que ce soit donc sur l'ancien ou sur le neuf, les signes de reprise sont bel et bien là, même si au niveau de

la construction, la situation est loin d'être stabilisée.

Les prix de marché

La hausse a été quasiment ininterrompue. Certains ont même fait des comparaisons sur le long terme : ainsi les prix ont été multipliés par 20 depuis le début des années soixante. Rien d'étonnant pour ceux qui auraient déjà eu en tête le prix d'un bien acheté dans la famille vers cette époque là, même avec le changement du franc en euro, le choc est bel et bien là !

Les prix ont donc fortement augmenté pour atteindre leur apogée début 2008, avant l'éclatement de la bulle « subprimes ». Mais la crise n'a pas suffi pour faire en sorte que les prix soient considérés comme bas. En effet, dans les grandes villes, les prix ont subi une baisse, mais le mètre carré est reparti à la hausse et à Paris par exemple, la pierre a retrouvé des niveaux record. A Lyon aussi, les prix sont repartis de plus belle. Un phénomène qui évidemment ne joue pas en faveur d'une véritable embellie.

Il ne faut cependant pas généraliser, certaines régions restent atones, et les prix ont bel et bien baissé dans certaines villes moyennes, sans pour autant reprendre des couleurs. Une situation contrastée, mais qui signifie que la reprise est encore très fragile et que les mêmes maux engendrant les mêmes conséquences, des prix trop élevés risquent à nouveau de pénaliser le marché à assez court terme.

Les taux d'intérêt des emprunts immobiliers

Au delà des prix de marché, les taux d'intérêt des emprunts immobiliers sont également partie prenante dans les décisions des particuliers. Or, ces taux sont tombés à 3,30% (hors assurances) en sep-

tembre 2010, un taux absolument inimaginable, le plus bas depuis plus de cinquante ans ! Un signe favorable et qui explique le volume des crédits immobiliers devrait se situer à +20% cette année par rapport à l'an dernier, soit 140 milliards prévus. Le record reste toujours pour l'année 2007 avec plus de 170 milliards d'euros. Ce point est important pour que le marché continue sa reprise. Car si les taux augmentent, étant donné le niveau de prix, autant dire que c'est le marché qui subit à nouveau un énorme coup de frein.

Le coût des assurances

On oublie souvent ce point, qui vient pourtant renchérir parfois considérablement un emprunt immobilier sur vingt ou trente ans. Le coût se situe entre 5 et 16% du coût du crédit.

Depuis le 1er septembre dernier, la loi Lagarde permet aux emprunteurs de disposer de l'assurance de leur choix et non pas seulement de celle qui est proposée par l'organisme de crédit. Evidemment, ce ne sont pas ces organismes qui vont vous faire part de cette nouveauté (qui n'en est pas vraiment une, mais la loi a le mérite de la clarté sur ce point), certains iront jusqu'à dire que la prise d'assurance auprès d'eux est obligatoire pour obtenir le prêt, ou vous menaceront d'augmenter le taux. Or, cela est faux et les particuliers peuvent donc faire jouer la concurrence.

Les différents indices

- **L'IRL** : indice de référence des loyers pour le logement. Il sert de base à la fixation des loyers et à leur hausse. Négatif en 2009, il est redevenu positif en 2010.

- **L'ILC** : indice des loyers commerciaux pour le commerce.

Assurances : Bon à savoir

Un exemple donné par *Alptis*, groupe associatif à but non lucratif, permet de se donner une idée de l'économie possible : un emprunt de 120 000 euros sur 15 ans, pour un emprunteur de 37 ans sera habituellement assuré à un taux de 0,4% par les banques classiques. La proposition faite par *Alptis* à 0,20% permet d'économiser quasiment 3 000 euros sur le prêt, soit l'équivalent de plusieurs mensualités.

Il reprend l'indice des prix à la consommation, celui du coût de la construction et celui du chiffre d'affaires du commerce de détail. Ce nouvel indice n'est pas obligatoire. Il dépend en fait du bail. Plus corrélé à la réalité économique, il est plus réaliste.

• **L'ILAT** : Indice des loyers d'activité tertiaire. Il reprend l'indice des prix à la consommation, celui du coût à la construction ainsi que la moyenne annuelle du PIB en valeur. La révision des loyers devrait être plus modérée si le bail choisit de l'utiliser, car là encore, il n'est pas obligatoire.

Ces indices remplacent l'indice du coût à la construction.

La franchise & le marché immobilier

Comment se comportent donc les franchises dans cet univers troublé ? Force est bien de constater que la plupart tentent de cacher un fait pourtant évident : elles ont perdu bon nombre d'adhérents, du simple fait des fermetures d'agences ou de ceux qui ont dû réduire la voilure. Difficile à avouer, pourtant *Orpi* a fait preuve de plus de transparence en donnant une idée de la réalité et en donnant quelques chiffres : le marché est constitué d'environ 25 000 agences immobilières, et en 2008, on estime que ce sont environ 35 000 agences qui ont fermé.

Difficile de connaître les chiffres exacts pour 2009, nul doute que

le solde entre ouvertures et fermetures est encore négatif. Une situation plutôt normale étant donné le nombre totalement invraisemblable de cartes professionnelles qui avaient été déposées et acceptées en préfecture depuis le début des années 2000. La mariée semblait bien belle, mais aujourd'hui il convient de se repositionner.

Certaines enseignes ont plus souffert que d'autres. Ainsi, la crise a provoqué des audits internes qui se sont soldés parfois par des difficultés sérieuses. A titre d'exemple, *Laforêt Immobilier* a licencié pour faute lourde quatre de ses dirigeants dont les deux co-fondateurs.

Les franchises ont donc souffert, tout comme le secteur des indépendants. Les franchiseurs n'ont pas attendu pour réagir et ont décidé de se remettre en question pour faire repartir d'un bon pied l'activité de leurs membres.

De nouvelles opportunités

De nouvelles opportunités voient donc le jour, et le regain d'activité 2010 va permettre aux créateurs d'entreprise de s'intéresser à des enseignes obligées de se remettre en question.

Le service de base est toujours identique : l'agence immobilière fait de la transaction immobilière, parfois de la gestion locative, sans oublier des activités de syndic, estimation professionnelle... La rémunération se fait via une commission

qui va de 4 à 10% (sur les terrains par exemple ainsi que sur les fonds de commerce).

Les spécificités des différentes franchises s'expriment donc sur le positionnement « prix » (de la commission), sur la notion de services supplémentaires, sur le niveau des biens ou la spécialisation sur une gamme particulière. Sans oublier les éléments extérieurs d'enseigne, de présentation et merchandising. Le principal restant les coûts d'entrée des différentes franchises ainsi que les services spécifiques du franchiseur : quel type de formation, les intranets, les réunions, les communications, la veille concurrence.

Chaque entrepreneur a des besoins différents, certains cherchant à être très encadrés, d'autres au contraire souhaitant préserver leur indépendance. Il faut donc étudier la politique de ces enseignes de près.

DES ENSEIGNES EN FORME

Petit tour d'horizon de quelques enseignes :

> SOLVIMO

Ce réseau récent créé en 2003 dispose d'environ 150 implantations et fonctionne selon le principe de la licence de marque en redevance fixe. L'enseigne insiste notamment sur la formation qu'il s'agit d'agents immobiliers nouveaux ou déjà installés et communique réguli-



lièrement, y compris en télévision. www.solvimo.com

> ORPI Solutions immobilières

Le leader de la franchise immobilière est aussi historique, car il a été créé en 1965. Avec ses 1 200 implantations, il est aussi l'un des moins chers en termes de redevances. Son taux de notoriété est particulièrement élevé et le réseau fonctionne depuis longtemps à partir d'un fichier commun. Le fonctionnement se fait à partir des 60 GIE et les 35 modules thématiques de formation de l'enseigne.

www.orpi.com

> ERA IMMOBILIER

Lancée en 1993 en France, le réseau dispose d'environ 380 implantations. L'enseigne a décidé de sélectionner ses franchiseurs et d'en faire de vrais spécialistes quitte à y passer du temps. D'origine américaine, l'enseigne est présente dans une quarantaine de pays. La formation est donc le point fort traditionnel de l'enseigne, un atout important pour ceux qui ne disposent pas d'une grande expérience dans le métier.

www.erafrance.com



> 4% IMMOBILIER

Un réseau lancé en 2000 qui a une centaine d'agences et qui annonce la couleur : séduire le client vendeur par un taux de commission relativement réduit par rapport à la concurrence. Le groupe développe plusieurs enseignes telles qu'*ImmoBest*, *Must Agency*.

www.4immobilier.tm.fr

> CENTURY 21

Un autre leader du secteur lancé en 1999 et qui dispose d'un vrai grand réseau. Une particularité qui présente de l'intérêt : il vient de lancer une enseigne à part entière pour l'immobilier d'entreprise : *Century 21 Entreprise et Commerce*. Une diversification intéressante pour ceux qui cherchent un positionnement différent.

www.century21.pro.com

> GUY HOQUET

L'enseigne lancée en réseau en 2001 dispose de plus de 500 implantations. Très influencée par son fondateur, elle a adopté avant toutes les autres une démarche de certification et créé des Journées de la création d'Entreprise dans le réseau spécialisé dans l'immobilier d'entreprise. *Nexity* fait à présent parmi du capital.

www.guyhoquet.com

> ARTHURIMMO.COM

Le réseau d'indépendants *Arthur L'Optimist* vient d'entamer un virage important, et a décidé de faire évoluer son enseigne pour se situer à mi-chemin entre groupe d'indépendants purs et durs et franchise classique. Le nouveau concept repose sur la notion d'Expert et va donc proposer et imposer à ses adhérents d'acquiescer un niveau d'expertise en immobilier permettant de présenter une garantie de sérieux et de professionnalisme auprès des clients, gage du futur de la profession.

www.arthurimmo.com

UNE ENSEIGNE IMMOBILIERE A LA LOUPE

CAPIFRANCE

Lancé en 2002, *Capifrance* annonce 1 000 implantations, car il s'agit en fait d'un réseau d'agents commerciaux à domicile et non pas d'agences immobilières au sens classique. Le réseau dispose d'une centrale qui se rémunère via sa commission sur le chiffre d'affaires réalisé par les agents. Une organisation qui a le vent en poupe du fait que l'installation ne coûte rien ou presque. Pas de frais de structure pour l'agent, qui ne doit d'ailleurs pas forcément détenir la carte professionnelle. Depuis 2009, *Capifrance* ne cesse d'évoluer, d'optimiser ses atouts, de renforcer son soutien aux agents et de se développer. Voici les actualités du réseau les plus parlantes.



> Un nouveau site : CAPI-recrutement

Il propose une description complète du réseau et détaille tous les outils et les moyens mis à disposition des agents commerciaux pour travailler de manière plus efficace : package, formations gratuites, back-office de 49 salariés au service des capitiens, coaching de proximité avec l'animateur-coach de leur région, site internet capifrance.fr, sous-site personnalisé... ainsi

que les multiples activités immobilières proposées par l'enseigne (plus d'infos sur www.capi-recrutement.fr).

> ARPI, une sacrée belle avancée

Jean-Claude Cottet-Moine, Président de *Capifrance* créé l'ARPI, une avancée de plus vers la collaboration. Le 28 juin dernier, CAPI et 2 autres réseaux immobiliers ont scellé leur volonté de travailler ensemble au sein de l'Association des Réseaux Professionnels Immobilier (ARPI). L'objectif de cette association est d'établir une charte déontologique et des projets communs. Les créateurs sont :

- *Capifrance* représenté par son Président Jean-Claude Cottet-Moine,
 - *Le Tic Idimmo* représenté par son Président Guillaume Eyméric,
 - *Groupement Immobilier* représenté par son Président Michel Segura.
- Depuis le mois d'août, le réseau *CIMM Immobilier*, représenté par son Président Jean-Claude Miribel est venu se joindre à l'association. L'ARPI vient d'être sollicitée par 3 autres réseaux immobiliers qui ont manifesté leur intérêt pour ce nouvel été d'esprit d'ouverture à la collaboration. Avantage : vendre vite et mieux avec la collaboration en inter-capitiens et inter-agences.

> Une application iPhone

Capifrance sort son application iPhone. Il est désormais possible de rechercher les biens *Capifrance* directement depuis son iPhone, n'importe où et n'importe quand. Entre autres fonctionnalités : prise de rendez-vous, ajout de photos et de notes personnelles ou encore géolocalisation des biens.

> Membre du Club Calitimo

En septembre, *Capifrance* a rejoint le club *Calitimo*, association de loi 1901 grâce à laquelle les capitiens vont multiplier leurs chances de vendre. Principe : quand un de ses agents fait signer un mandat

exclusif *Calitimo*, l'annonce du bien sera diffusée à l'ensemble des partenaires, soit plus de 3 000 professionnels. *Capifrance* fournit à ses capitiens :

- Une formation spécifique à la prise de mandat *Calitimo*,
- La distribution d'un book présentant aux clients tous les avantages du mandat,
- Un site internet avec accès privé avec les coordonnées des milliers de professionnels déjà membres.

En bref, *Capifrance* est le 1^{er} réseau à dépasser les 1000 agents commerciaux en immobilier. La demande des candidats est toujours en augmentation pour intégrer le réseau *Capifrance*, c'est-à-dire en moyenne tous les mois :

- 1200 demandes de renseignements
- 700 demandes écartées après étude du profil
- 500 envois de documents d'information.

Pour en savoir plus :
www.capifrance.fr

LA FRANCHISE & LE BATIMENT

Le bâtiment reste l'un des piliers par lequel s'exprime notre économie. Le marché est très morcelé, de nombreuses PME et TPE, artisans sont présents dans le secteur et dépendent de la bonne santé du créneau.

La franchise a mis du temps à s'implanter dans ce secteur, où les intervenants sont des indépendants qui rechignent à faire partie d'un quelconque réseau. Les réseaux ont cependant réussi à s'implanter dans certains secteurs et de nouvelles créations sont en cours.

On retrouve différents domaines : amélioration de l'habitat, construction, bricolage, énergies renouvelables en particulier.



Des enseignes en développement

Quelques franchises tirent leur épingle du jeu et sont bien implantées dans le secteur :

> BASIC SYSTEM

Basic System opère sur le marché de la rénovation des sols et plafonds dont il est le leader en franchise. Ce marché est un segment inexploité qui se situe entre celui du nettoyage industriel et domestique et celui de la construction, constituant une « niche » dont le potentiel économique est réellement énorme. Avec en France plus de 3 milliards de m² de surfaces au sol et 450 millions de m² de faux plafonds, les besoins d'entretien et de rénovation sont considérables.

www.basicsystem.fr



> TRYBA

La marque propose une offre complète de menuiseries innovantes et performantes de fenêtres, portes et volets roulants. L'objectif est d'isoler du froid, du bruit et aussi des cambrioleurs. Le réseau a été lancé en 1984 et son fondateur est toujours à la tête de l'enseigne qui dispose de plus de 200 espaces conseils en France, ainsi que de 200 partenaires en Europe. C'est le groupe *Atrya* qui est derrière l'enseigne, le numéro 1 de la menuiserie industrielle. Un cœur de métier en pleine



actualité et une capitalisation solide qui peut rassurer les entrepreneurs.
www.tryba.com

> ISO France Fenêtres

Ce réseau de concessionnaires travaille sur la rénovation des produits de fermeture et se développe depuis cinq ans. Le marché est porteur et l'enseigne a mis en place une boîte à outils reposant sur trois axes : simplicité-rapidité-efficacité. L'enseigne annonce un retour sur investissement inférieur à deux ans. Une opportunité à ne pas manquer.
www.iso-france-fenetres.fr

> AQUILUS PISCINES

Les piscines font partie de l'aménagement de la maison au sens large, tout comme le jardin et le métier des paysagistes. *Aquilus piscines* propose des contrats d'affiliation à ses 80 points de vente. Les piscines sont prêtes à poser, en acier galvanisé, avec formes libres et géométriques. Un choix très large qui convient pour un marché qui est en plein développement. Des produits exclusifs d'abris de piscine sont également proposés, ainsi que des spas.
www.aquilus-piscine.com



> DANIEL MOQUET

Un concept original sur l'aménagement des allées des villas individuelles. Depuis 2004, la société diffuse ses produits et idées dans la quarantaine d'implantations françaises. Un segment de marché intéressant qui a décidé le fondateur à créer deux pilotes qui sont de réelles réussites. Une enseigne à découvrir.
www.daniel-moquet.com

> ILLICO TRAVAUX

Innovante en franchise, l'enseigne s'est installée en 1999 et s'est lancée sur le concept du courtage en travaux. Il s'agit de prospecter le client et de le rassurer sur la gestion et le suivi de tous les travaux ayant lieu dans une habitation. Ceux qui ont déjà eu à occuper ce rôle savent qu'il s'agit d'un vrai métier. Le réseau lancé en 2002 s'appuie sur 140 implantations. Pour débiter, le franchisé doit avoir un fax, un ordinateur et un téléphone, sans oublier une solide motivation, car c'est un métier avant tout commercial.
www.illico-travaux.com



> ATTLA SYSTEME

Cette enseigne atypique recrute dans les métiers du bâtiment et les profils commerciaux et s'est spécialisée dans le diagnostic, la réparation, et l'entretien de tous types de toitures. Créée en 2003, l'entreprise se développe en franchise depuis cinq ans et dispose d'une vingtaine d'agences. Un concept atypique et intéressant.
www.attila-systeme.fr

> MIKIT

Des maisons 30% moins chères que la normale, de quoi intéresser les entrepreneurs ! 150 agences en France pour un chiffre d'affaires dépassant les 135 millions d'euros. La société a fait ses preuves et continue à se développer. La formule « prêt à finir » intègre un partenariat entre constructeur et acquéreur,



Quid de la norme BBC

Cette norme obligatoire à partir de 2013 commence déjà à être intégrée dans les projets de construction d'immeuble. Le Bâtiment Basse Consommation est donc le nouveau label : agir sur la conception de la maison, son orientation, son isolation, choisir des équipements de chauffage économes. En contrepartie, des aides seront accordées. A suivre donc...

car celui-ci assure en fait les travaux de finition, ce qui permet une économie importante.

www.mikit.fr

> TENDANCE RENOVATION

L'enseigne propose une offre globale en rénovation d'habitat : énergies renouvelables, fermetures et isolation. La franchise est toute récente, car elle a été lancée en



janvier 2010 et compte déjà une dizaine d'agences. Une nouvelle enseigne à suivre de près.

www.tendancerenovation.fr

Construction et Bâtiment sont deux secteurs importants pour la franchise, et les opportunités sont toujours d'actualité d'autant que la législation et les nouvelles tendances demandent de nouvelles compétences et créent de nouveaux métiers. Des évolutions sont à prévoir. ■ A.F.