



L'Édito du Président

Un fichier pour tous. Et tous avec les mêmes mandats. À la faveur de l'AMEPI, l'immobilier est entré dans un autre monde. Plus transparent, plus équitable pour nous, professionnels, mais avant tout, plus lisible pour nos clients. Auparavant, si la passion était commune, la distribution pouvait être moins évidente. Pour dix raisons, bonnes ou mauvaises, le même bien avait la possibilité d'apparaître dans dix agences sous dix prix différents.

À bien des égards, ce nouveau marché qui s'esquisse achève donc une vraie révolution. Aujourd'hui, notre métier se redessine. Code de déontologie à l'appui et commission éthique en soutien, la généralisation du fichier commun offre une nouvelle donne qui ne laisse plus de place aux francs-tireurs.

De main en main, les points se marquent plus que jamais en équipe. Et une équipe qui place de plus en plus de biens. Désormais, il n'y va plus de la réussite d'un agent isolé, mais d'un ensemble de compétences qui dynamisent un marché terne. Chaque réseau, chaque enseigne, apporte sa vision du jeu, son professionnalisme et son audace. La mise en commun de nos talents est autant une source inépuisable d'émulation qu'un garde-fou incomparable : lorsque l'union fait la force, c'est le mandat exclusif qui fait foi.

Car voilà bien la petite révolution américaine qui s'installe dans l'hexagone : la culture du marché de l'immobilier n'est plus à la course en solitaire, mais à la collaboration. Un acheteur pour un vendeur, mais deux agents qui défendent les intérêts respectifs de leurs clients dans un équilibre plus juste du marché. Un état de fait outre-Atlantique, où la quasi-totalité des biens se négocie ainsi. Une promesse d'avenir pour l'hexagone.

Aujourd'hui, nous voici à l'aune de ce nouveau marché. Il ne reste plus qu'à transformer l'essai...

Bernard GRECH



Les rapprochements
en quelques
témoignages

FFIP / SIA

AMEPI Landes Sud,
AMEPI Val d'Yerres

**FFIP / BOURSE
IMMOBILIÈRE**

AMEPI Orléanais,



L'agenda

Agenda

Réunions AMEPI National

Conseil d'Administration

17/03/2010

Bureau Exécutif

08/04/2010

Conseil d'Administration

05/05/2010

Bureau Exécutif

19/05/2010

Assemblée Générale
au Marriott Champs Elysées

16/06/2010

Réunions régionales

BORDEAUX

10h30 au Mercure Aéroport, 23/03/2010

TOULOUSE

10h30 au Palladia, 24/03/2010

BIARRITZ

10h30 au Mercure Thalassa Régina,
25/03/2010

MARSEILLE

10h30 au Pullman Palm Beach,
31/03/2010

MONTPELLIER

10h30 au Pullman Antigone,
28/04/2010

Bordeaux, 23/03

Toulouse, 24/03

Montpellier, 28/04

Biarritz, 25/03

Marseille, 31/03

Interviews

Val d'Yerres

L'AMEPI du Val d'Yerres est née sous l'égide de deux dirigeants d'agences issus de cultures immobilières bien différentes. Frédéric Emorine est un indépendant, ancien fondateur du SIA et actuel Vice-Président de l'AMEPI du Val d'Yerres. Antoine Lyron, franchisé ORPI et ancien dirigeant du FFIP, laisse aujourd'hui la présidence de l'AMEPI locale pour prendre celle de la commission d'arbitrage.



Antoine LYRON

Agent
Immobilier ORPI

Carte de visite

Président du FFIP VAL D'YERRES
depuis le 05/10/2006
Ex Président de l'AMEPI VAL D'YERRES
Président de la commission d'arbitrage
25 membres – 200 mandats
exclusifs en ligne



Frédéric EMORINE

Agent Immobilier non franchisé

AMEPI : Comment avez-vous concilié vos différences pour créer le fichier commun ?

A. Lyron : Les premiers six mois ont été plutôt enrichissants, financièrement bien sûr, mais surtout humainement. La première difficulté a été l'antagonisme qui peut exister à tort ou à raison. D'un point de vue discipline ou déontologie, il y a différentes écoles.

F. Emorine : L'interrogation générale des anciens du FFIP était : « est-ce que les indépendants ne vont pas nous freiner ? ». Dans les faits, nous nous sommes vite rendu compte que l'AMEPI tire vers le haut tous ceux qui le veulent.

AMEPI : À quoi ressemble votre marché désormais ?

A. Lyron : Aujourd'hui, la notoriété des indépendants et la puissance de communication des réseaux font la force de frappe de l'AMEPI. C'est un bon mixte et une solution d'avenir. L'intérêt étant de faire qu'il ne reste plus que le mandat exclusif pour assainir la réputation des agences immobilières.

F. Emorine : Notre seul vrai concurrent maintenant, c'est le particulier et il fond comme neige au soleil. En chiffre d'affaires, ça va se lisser.

AMEPI : Qu'est-ce qui a changé dans votre façon de travailler ?

F. Emorine : Une grande règle, c'est qu'il ne doit pas y avoir entente illégale sur les prix. Chacun a ses propres tarifs même s'il n'y a pas un gros delta au niveau des estimations. Ce qui diffère, c'est la



Interviews

concernant le nouveau média
mis en place par l'AMEPI



Alain DUFFOUX

Président du SNPI

Un outil performant qui rassemble l'ensemble d'une profession. C'est assez rare pour être souligné et s'en féliciter sans la moindre retenue.

Le SNPI est un ardent partisan de la construction de tout ce qui peut apporter un meilleur professionnalisme à la clientèle et apporter des parts de marché accrues sur les transactions qui nous échappent encore.

L'AMEPI est sans aucun doute une solution d'optimisation des prises de mandats et qui plus est de mandats exclusifs. C'est bien par ces exclusivités que les professionnels tireront vers le haut la qualité des services aux consommateurs et se donneront les moyens de développer leurs entreprises et leurs rémunérations d'intermédiaires de qualité.

Nous sommes bien conscients que le travail en fichier commun ne s'improvise pas et donc, qu'il faut, pour beaucoup d'entre nous, progresser dans cette voie. Il est parfois dans l'intérêt supérieur de mettre de côté certaines rancœurs confraternelles. L'intérêt économique prévaut sur les états d'âmes. « un véritable outil à s'approprier sans compter ».



René PALLINCOURT

Président de la FNAIM

C'est le fruit d'une démarche concertée entre professionnels qui ont pris conscience que le partage du mandat exclusif, ça marche ! Une démarche qui révèle que lorsque les barrières de la concurrence entre

professionnels sont levées et que l'intérêt collectif prime sur l'intérêt individuel, il devient alors possible de proposer une offre globale et un service de qualité irréprochable à nos clients.

Travailler ensemble, animés d'un esprit d'ouverture, l'AMEPI se révèle aussi une opportunité pour la FNAIM et ses adhérents de faire valoir ses valeurs, ses couleurs, et travailler toujours un peu plus chaque jour à fédérer ses adhérents autour du cube jaune au sein d'une même dynamique : celle qui embrasse l'adhésion la plus large de la profession.



Serge IVARS

Président de l'UNIS

L'UNIS regroupant 3000 membres est très fière de faire partie de l'AMEPI.

Ce fichier commun permet à ses adhérents de collaborer avec les

membres des organisations professionnelles les plus représentatives de la profession.

C'est un outil de travail incontournable pour les professionnels de la transaction immobilière dans le cadre du mandat exclusif.

Le marché de l'immobilier a évolué notamment avec le développement d'internet qui est devenu la plus grande vitrine pour les acquéreurs.

L'AMEPI permet aux clients acquéreurs d'avoir plus de clarté et l'assurance d'une offre exhaustive : le bien est présenté à son juste prix et n'est pas galvaudé par des offres quelquefois différentes.

L'AMEPI est bien la solution d'avenir pour vendre son bien au meilleur prix, dans le meilleur délai

L'union faisant la force dans l'intérêt de nos clients et pour la pérennité de l'activité transaction des professionnels de l'immobilier, nous ne pouvions qu'être présents à l'AMEPI.

On ne comprendrait pas comment aujourd'hui un professionnel pourrait se passer d'un tel outil !

Orléanais



connaissance du marché. Tous les quinze jours, se réunit l'ensemble des conseillers et sont réévalués les prix de tous les mandats exclusifs.

A. Lyron : Avec un mandat simple, un même bien peut être vendu dans dix agences à dix prix différents. Seul le vendeur fixe le prix et en dernier ressort, c'est lui le patron. Mais il y a une adéquation à trouver entre le prix et le bien à vendre. Les tours de tables permettent d'indiquer à un vendeur qui réclame un prix trop élevé qu'il fait fausse route.

AMEPI : Si les prix s'ajustent mieux à la demande avec les mandats exclusifs, où se fait la différence ?

F. Emorine : Ce n'est pas parce que nous avons des portefeuilles communs que nous ne sommes plus concurrents. Au contraire. C'est sur la prise de mandat que se fait la différence aujourd'hui.

A. Lyron : On a craint à l'époque du FFIP, que les réflexes naturels de certains conseillers prennent le dessus, qu'ils aient la tentation de gonfler les prix pour obtenir le mandat exclusif...

F. Emorine : Ça se sait toujours en interne ce genre de choses. L'intérêt de nos réunions, c'est justement de favoriser la transparence. L'AMEPI est un excellent outil pour écarter les brebis galeuses qui font du dumping sur les prix.

A. Lyron : Si nous voulons faire disparaître les coups tordus d'un confrère, on le fait rentrer dans l'AMEPI, quitte à ce que celui-ci s'achète une virginité. De toute façon, il y a une commission d'arbitrage qui ne laisse rien passer. Si par exemple il y a un conflit sur la « paternité » d'un acquéreur, on peut très bien statuer que les honoraires sont restitués à la première agence qui a fait faire la première visite. C'est une vigilance quotidienne qui s'exerce.

Denis Rouet est un indépendant qui vient des bourses immobilières, un fichier antérieur au SIA. À la mise en place de l'AMEPI Orléanais, il en est devenu le président. Issu du FFIP, Bruno Roldan lui, est le Vice-Président. Prochainement, ils échangeront leurs rôles avant de mettre en place de nouvelles élections et un nouveau conseil d'administration.

AMEPI : Pourquoi cette présidence à tour de rôle ?

B. Roldan : Notre volonté, c'est d'aplanir les susceptibilités au départ.

D. Rouet : Il y avait deux groupements concurrents avec des cultures fortes. Nous avons voulu travailler à la création d'un consensus. L'idée, c'était de faire se rencontrer et fusionner des pratiques différentes. D'où la mise en place d'un conseil d'administration paritaire et équilibré jusqu'à la caricature, pour rassurer; dépasser les enjeux de pouvoir et passer à autre chose.

Les organisations membres de l'AMEPI National



AMEPI : Comment ont évolué vos relations entre professionnels ?

B. Roldan : La fusion en un fichier commun est un vieux rêve. L'AMEPI a changé fondamentalement notre métier à l'heure d'Internet. Au lieu d'un tournant vers la décadence, c'est une vraie progression.

Landes Sud



Michel MOSER

Agent Immobilier non franchisé



Carte de visite
Président du FFIP LANDES SUD depuis le 07/03/2005
Président de l'AMEPI LANDES SUD depuis le 02/06/2009
51 membres – 700 mandats exclusifs en ligne

Carte de visite
Président de la Chambre Départementale FNAIM des Landes
Fondateur du SIA des Landes
Vice-président de l'AMEPI LANDES SUD depuis le 5 mai 2009

Jean-Dominique MONE
Agent Immobilier ORPI

Président dans le sud des Landes du SIA, président de la FNAIM, et enfin vice-président de l'Amepe, Michel Moser est l'instigateur de l'union des fichiers communs dans la région, avec Jean-Dominique Moné, qui en assure lui la présidence, après un mandat similaire au sein du FFIP.



Denis ROUET

Agent Immobilier non franchisé

Carte de visite
Président de l'AMEPI ORLEANAIS
depuis le 30/09/2009
64 membres – 615 mandats
exclusifs en ligne



Bruno ROLDAN

Agent Immobilier ORPI

Carte de visite
Président du FFIP ORLEANAIS
depuis le 08/03/2006
Vice-président de l'AMEPI
ORLEANAIS depuis le 30/09/2009

D. Rouet : C'est un moyen à long terme d'exister face à des clients de plus en plus exigeants. On a mauvaise presse parce qu'on se tirait souvent dans les pattes. Avoir du travail en commun, ça ne peut pas nous faire de mal. Ça ne change pas la concurrence, mais ça la rend collaborative. Il est plus difficile de faire des « crasses » à des gens avec lesquels on discute régulièrement. Les méthodes et les discours évoluent. Nous sommes en compétition, mais en même temps, personne ne peut gagner tout seul.

B. Roldan : Nous avons appris à pacifier notre collaboration. Nous sommes un peu schizophrènes comme des joueurs de rugby : tous dans la même bataille pour avoir la balle, mais ensemble dans la troisième mi-temps. On se bat toujours pour le mandat exclusif, mais une fois qu'on l'a, on collabore. C'est la force du système : même si on a de mauvaises intentions, si on est intelligent, on tempère son comportement. Les seuls à être sortis de l'AMEPI sont ceux qui ont été mis à genoux par la crise. Les gens étaient convaincus avant du principe. Nous n'avons fait que pérenniser le système à plus grande échelle.

AMEPI : Et les clients ressentent cette coopération ?

B. Roldan : L'outil Amépi nous permet d'accéder à une base d'information plus importante, nos estimations sont mieux étayées et nous faisons moins d'erreur. Le bien est vendu plus vite au bénéfice du vendeur et l'acheteur a le choix parmi plus de 600 offres.

D. Rouet : Nous avons une vision panoramique intéressante du marché et nous pouvons sans forfanterie lui dire : « vous allez avoir une telle visibilité que ce n'est pas possible que votre bien ne soit pas vendu dans les six mois si votre prix est juste ».

B. Roldan : Notre réflexion est la suivante : les métiers de l'intermédiation sont en grand danger. On doit apporter une plus-value, un guichet unique. À long terme, c'est notre survie qui passe par ce fonctionnement. On est à la croisée des chemins entre les États-Unis et leurs 90 % de parts de marché et un métier sans agent immobilier.

AMEPI : Comment s'est fait le rapprochement de vos structures respectives ?

J-D Moné : Il y avait quatre FFIP et un SIA dans les Landes qui ont fusionné en trois AMEPI, réparties sur trois secteurs géographiques pour coller au mieux à la réalité d'un marché très vaste (52 agences sur une centaine de kilomètres). Pendant huit semaines, nous avons beaucoup parlé des petits détails, de la question des clés aux modalités de visites... Huit bourses aux affaires ont été mises en place ; chacun y présente le bien qu'il a rentré en exclusivité. En parallèle, les dirigeants ont leurs « conseils de famille » pour régler la partie juridique.

M. Moser : Nous avons dû nous rencontrer entre responsables pendant un an de façon un peu secrète et absolument pas officielle. C'est un élément de notre réussite qui nous a permis de voir nos différences avant d'être convaincus nous-mêmes. Quand les cabinets nous ont vus, FFIP et SIA, avec le même discours, aller dans le même sens, ça a beaucoup facilité les choses. Au final en prenant le temps d'expliquer sans

imposer, tous ou presque ont adhéré.

AMEPI : Qu'est-ce qui a changé concrètement ?

J-D Moné : Avant, c'était la foire d'empoigne. On jouait un sport préhistorique. On se balançait un caillou. Aujourd'hui, le ballon a une taille bien définie avec des règles et des arbitres. J'avais un confrère qui était plus que borderline. Je suis allé le chercher et maintenant c'est un des plus fervents supporters du système. Il est devenu très « réglo ». Les gens mesurent l'efficacité de l'AMEPI au nombre de ventes : non seulement nous rentrons plus de mandats, mais nous vendons surtout plus. C'est le « deuxième effet Kisscool »...

M. Moser : On s'apercevait qu'il y avait une confusion dans l'esprit des consommateurs à avoir des structures concurrentes qui allaient dans le même sens avec le même but. Nous nous sommes dit : « si nous ne nous réunissons pas, c'est la mort de notre métier face au PAP ». Il y a tellement d'outils de communication avec Internet, qu'il faut justifier notre valeur ajoutée. C'est le mandat exclusif multiple qui nous

permet de faire la différence et de tous travailler dessus.

AMEPI : Comment envisagez-vous l'avenir ?

J-D Moné : Dans dix ans, 90 % des ventes se feront en collaboration. Aux États-Unis, c'est la norme : les agents refusent les ventes avec un cabinet unique pour l'acheteur et le vendeur.

M. Moser : Mais pour cela, il faut avoir le courage de refuser tous les mandats simples à terme. Quitte à laisser partir des clients. Il y a quand même un progrès énorme qui s'amplifie avec l'AMEPI. C'est un mouvement, on va de plus en plus vers un fonctionnement en intercabinet. Avant, il fallait défendre des intérêts antagonistes. C'était d'une incohérence totale : comment prendre correctement à la fois parti pour le vendeur et pour l'acheteur ? C'est sûrement ce qui faisait notre mauvaise image. On doit pouvoir passer voir son agent immobilier comme on passe voir son médecin ou son notaire...

2
13

L'AMEPI en quelques chiffres

- 210 associations actives
- 2 000 membres
- 22 000 mandats exclusifs en ligne

