

## Agent immobilier à juste titre

**Les agents immobiliers de la Côte d'Azur ont décidé de se mobiliser pour demander la protection du titre d'agent immobilier pour une meilleure protection des consommateurs et lutter contre l'ubérisation de la profession.**

Les codes du secteur immobilier changent avec le numérique. Aussi, les agents se mobilisent pour parler de leur métier, un métier à part entière où la relation humaine reste un facteur déterminant pour la réussite d'un projet. L'activité d'agent immobilier ne peut être exercée que par une personne physique ou morale qui détient une carte professionnelle délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie territorialement compétente. L'obtention de cette carte est prévue par l'article 3 de la Loi Hoguet du 2 janvier 1970. Or, en pratique, force est de constater que de nombreux acteurs intervenant dans une transaction immobilière (vente ou location) et qui ne détiennent pas cette carte, utilisent malgré tout le titre d'agent immobilier dans leur communication, alors qu'ils sont simplement collaborateurs du titulaire de la carte professionnelle. Cela induit de la confusion dans l'esprit des clients consommateurs.

### Pour une loi plus coercitive

Dans de nombreux réseaux immobiliers d'agents commerciaux des personnes utilisent le titre d'agent immobilier au lieu de celui d'agent commercial. Pour une meilleure protection des consommateurs, la Fnaim propose d'élargir la sanction pénale prévue par l'article 14 de la loi Hoguet, à qui-conque utilise le titre d'agent immobilier sans posséder la carte professionnelle prévue par l'article 3 de la même loi. Proposition de rédaction de



**Les agents immobiliers de la Côte d'Azur se mobilisent contre l'ubérisation de leur profession**

l'article 14 de la Loi n°70-9 du 2 janvier 1970 : «Est puni de six mois d'emprisonnement et de 7 500 euros d'amende pour le fait de se livrer ou prêter son concours d'une manière habituelle, même à titre accessoire, à des opérations visées à l'article 1er, ou d'utiliser le titre d'agent immobilier, sans être titulaire de la carte instituée par l'article 3».

### Le digital n'est pas un ennemi

Internet est le premier facteur à changer la donne, ne rendant plus obligatoire la rencontre préalable avec un professionnel. Les premières

étapes de recueil d'informations se font souvent via les sites spécialisés. Pour autant, la rencontre avec un professionnel reste incontournable, par la dimension de conseil et d'écoute, pour être au plus près des attentes du client, sans compter avec les démarches juridiques, financières attachées à une transaction qui nécessitent de nombreuses compétences. Le métier se transforme. Toutefois, les agents immobiliers ne sont pas marginalisés par le digital. Ainsi, la profession a développé ses propres outils (portails, sites) et fait appel à des professionnels (photographes, vidéastes, visites 3D) pour valoriser et promouvoir un bien. Les agents

## Le chiffre

# 7 500

La nouvelle proposition de loi prévoit six mois d'emprisonnement et 7 500 euros d'amende pour le fait d'utiliser le titre d'agent immobilier, sans être titulaire de la carte professionnelle.

immobiliers multiplient les moyens de communication et de promotion via les réseaux sociaux, les plateformes web dédiées, et les sites Internet.

### Une campagne de communication

Ensemble, ils décident de communiquer pour expliquer tout ce qui fait la complexité de leur métier et la valeur ajoutée que leur expertise apporte au consommateur, tant au niveau de la sécurité et fiabilité, que sur la richesse de l'offre commerciale qu'ils sont en mesure de proposer via la mise en commun de leurs fichiers, la puissance et l'interactivité de leurs réseaux d'agences. Ils ont démarré une campagne via facebook et les réseaux sociaux en postant une série de vidéos, témoignages de clients, de professionnels et micros trottoirs sur la perception de leur métier, les valeurs qu'ils portent, les services apportés, leur mode de fonctionnement.

**Les agents immobiliers ne se sentent pas marginalisés par le digital. Bien au contraire, la profession a su développer ses propres outils numériques**