

L'immobilier, un secteur en mouvement ...

En 2010, la Charente-Maritime compte 466 agences immobilières (hors agences immobilières à domicile, activités de marchand de biens ou de promotion immobilière). Ces agences génèrent 104 millions d'euros HT de chiffre d'affaires, en employant plus de 1 400 personnes.

Depuis plusieurs années, le secteur de l'immobilier reste mouvant, entre une certaine saturation du marché et les conséquences du ralentissement économique général. Ainsi, en 2005, 118 créations et reprises ont été enregistrées pour 78 radiations, tandis que l'année 2009 a dénombré 99 radiations pour seulement 59 créations et reprises.

LES AGENCES IMMOBILIÈRES en CHARENTE-MARITIME

COMMERCES ET SERVICES
en Charente-Maritime

www.viseo17.fr

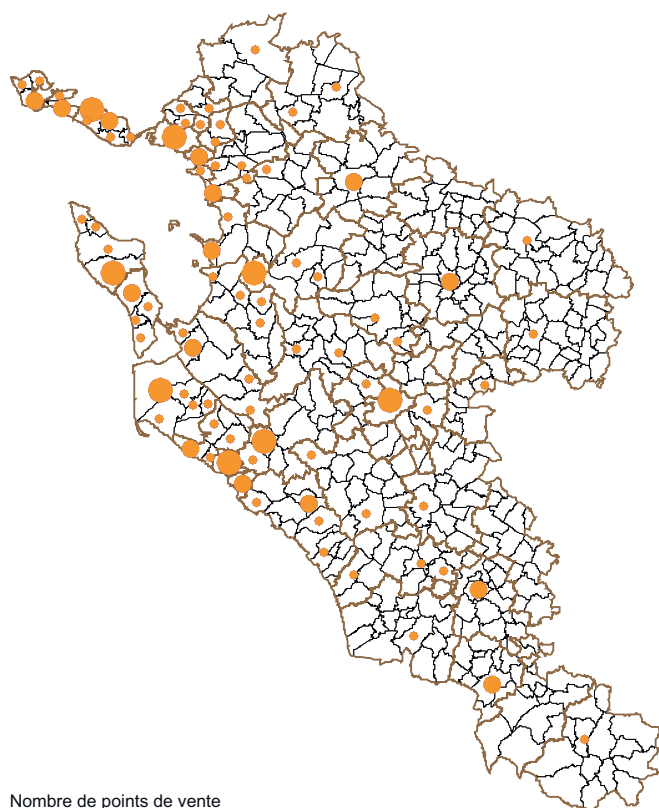
Décembre 2010



Les agences immobilières en Charente-Maritime

466

agences immobilières



Sur les 466 agences immobilières de Charente-Maritime, **64 % sont situées dans une commune du littoral**. Une implantation qui peut s'expliquer par l'attraction touristique qu'exerce la façade atlantique depuis de nombreuses années.

Les îles de Ré et d'Oléron, qui comptent respectivement 62,3 % et 66,7 % de résidences secondaires (contre 24,6 % dans le département et 13,3 % en Poitou-Charentes)* disposent, quant à elles, de 10 % (pour l'île de Ré) et 7 % (pour l'île d'Oléron) des agences immobilières départementales.

Malgré cette forte présence littorale, la proximité des agences immobilières avec la population est plutôt bien assurée dans l'ensemble du département, puisque seuls 6 cantons sur 51 n'ont pas d'agence immobilière. **Les 4 grandes villes du département (La Rochelle, Royan, Rochefort et Saintes) concentrent 42 % des agences immobilières.**

En Charente-Maritime, le nombre d'immatriculations a connu de très fortes variations entre 2003 et 2009. Cette dernière année présente, pour la première fois, une supériorité des radiations sur les immatriculations. Il est difficile de dire s'il s'agit d'un effet direct de la crise qui perdure ou d'une mutation/adaptation du marché.

En 2010, 62 % des agences immobilières ne sont pas affiliées à un réseau ou une enseigne à portée nationale.

3 agences immobilières sur 4 (soit 76 %) exercent une activité de transaction. Parmi elles, 38 % réalisent des transactions commerciales et 15 % des transactions d'immobilier d'entreprise. A noter : 31 % des agences ont une activité de gestion locative, tandis qu'elles ne sont que 9 % à exercer une activité de syndic.

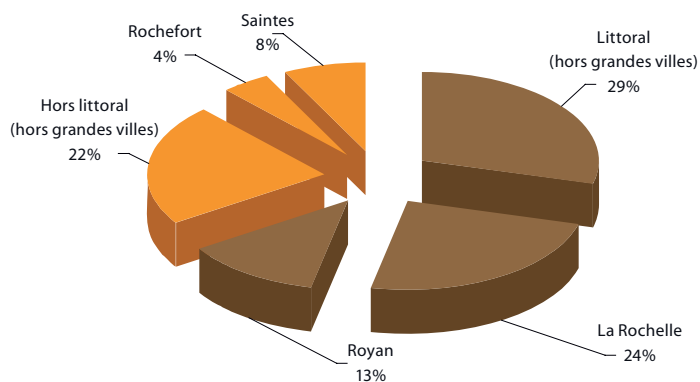
* source INSEE

27 000 m² de surface de vente

Les agences immobilières occupent une surface de vente totale de 27 000 m² dans le département.

La surface moyenne d'une agence immobilière est de 54 m² en Charente-Maritime, mais de 65 m² dans les 4 grandes villes du département. Comparées à l'ensemble des activités de services, les agences immobilières occupent des locaux commerciaux moins grands (la surface moyenne d'un local occupé par une activité de services est de 73 m² en Charente-Maritime).

Plus d'un tiers des agents immobiliers (39 %) sont propriétaires des locaux où ils exercent leur activité.



Répartition des surfaces de vente

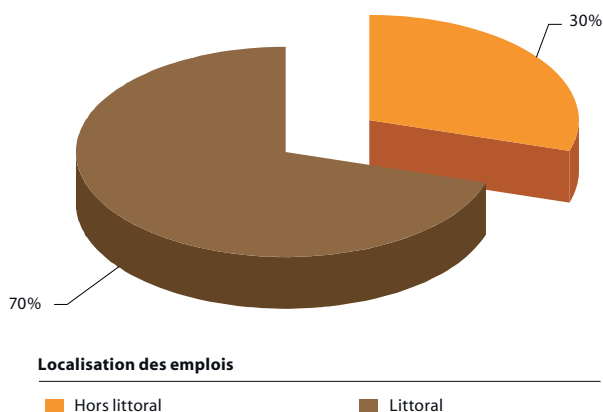
EMPLOI

SURFACE

POIDS ECONOMIQUE

PROFIL

1 400 emplois



Les agences immobilières génèrent 1 400 emplois (salariés et non salariés) dans le département.

En moyenne, les agences immobilières comptent **3 employés**, même si 36 % d'entre elles ne sont pas employeurs.

Parmi les 1 400 personnes travaillant dans l'immobilier en Charente-Maritime, **4 % seraient des agents commerciaux**.

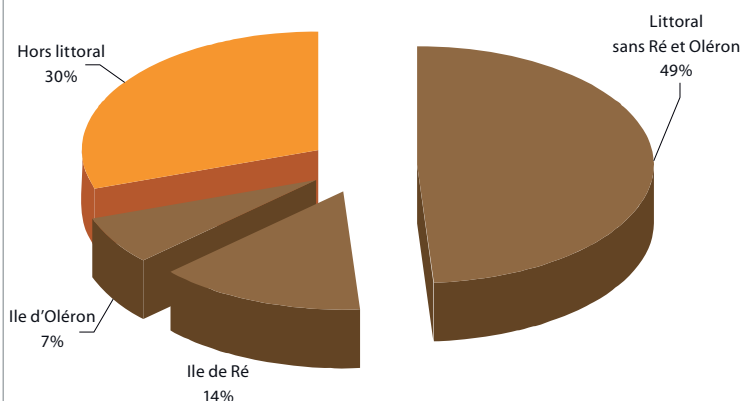
D'après une étude de l'INSEE réalisée en 2006 au plan national, les créations d'entreprises dans l'immobilier ne génèrent qu'un seul emploi, celui de l'entrepreneur: 85,5 % des entreprises se créent sans salarié.

104 000 000 € HT de chiffre d'affaires

Les agences immobilières réalisent un chiffre d'affaires annuel de plus de 104 millions d'euros.

En moyenne, une agence immobilière réalise un chiffre d'affaires de 205 000 euros, pour un chiffre d'affaires moyen par personne employée de 77 000 euros. Cette moyenne cache en réalité un net écart, puisqu'une agence immobilière sur deux réalise un chiffre d'affaires annuel compris entre 100 000 et 282 000 euros.

Les 4 grandes villes de Charente-Maritime concentrent, encore une fois, à elles seules, 45 % du chiffre d'affaires total.



TEMOIGNAGE

Immobilier Desvallois-Orpi et Arthur Loyd à La Rochelle



Gilles Desvallois dirige le Cabinet Desvallois-Orpi installé depuis 3 générations place de Verdun, à La Rochelle. Il a créé, en 1999, Arthur Loyd La Rochelle, un cabinet spécialisé en immobilier d'entreprise.

«Après une dizaine d'années où le marché était en forte progression et où la demande surpassait souvent l'offre, le marché des transactions résidentielles se stabilise aujourd'hui dans notre région. Les prix sont devenus plus attractifs. L'époque spontanée du «on se fait plaisir, on change de logement» est passée. Même si cela reste une décision affective, c'est avant tout, aujourd'hui, une décision moins impulsive et plus réfléchie. Les acquéreurs profitent des taux historiquement bas. L'immobilier d'entreprise est tout autre. L'offre en bureaux et locaux est conséquente sur l'agglomération rochelaise. Il s'agit de proposer au dirigeant une solution immobilière répondant à un besoin très précis adapté à la stratégie de son entreprise.

Notre métier nécessite d'avoir des outils affûtés pour optimiser nos compétences, en particulier pour la réalisation d'évaluations les plus justes possibles, dans un marché fluctuant. Les grands changements: Internet, le travail collaboratif en réseau, la portabilité des annonces (smartphones) et la géolocalisation qui apportent tout un ensemble d'informations sur l'environnement du bien proposé. Les valeurs fondamentales de notre profession sont la rigueur, l'écoute active, le soin du suivi et la connaissance de l'environnement juridique. Et les ingrédients de la réussite: la notoriété, le sérieux, l'emplacement et les moyens de communication.»

Les agences immobilières

UNE CERTAINE REPRISE D'ACTIVITÉ

Après les années fastes, 2008 et 2009 sont marquées par une diminution des transactions et des prix, mais moins fortement en Charente-Maritime qu'au plan national. 2010 connaît une certaine reprise. Les Echos et la FNAIM (Fédération Nationale des Agents Immobiliers) reconnaissent une reprise des volumes : « C'est le seul segment où les banques anticipent une augmentation des crédits aux particuliers » (Les Echos, août 2010).

Le site national des notaires (www.immonot.com) juge les nouvelles dispositions fiscales à venir favorables, avec la prolongation du prêt à taux zéro et un crédit d'impôt plus important pour les bâtiments à basse consommation, mais note la baisse de la réduction d'impôt sur les logements locatifs annoncée pour 2011.

● Un contexte de plus en plus réglementé

La profession d'agent immobilier est réglementée et nécessite un diplôme juridique, économique ou commercial ou une expérience professionnelle de 10 ans et une garantie financière.

L'agent immobilier doit respecter **une législation immobilière qui se complexifie**.

Depuis 2007, il a l'obligation d'informer le vendeur qu'il doit fournir un Dossier de Diagnostic Technique, réalisé par des « diagnostiqueurs ».

Dès 2011, la **mention de la performance énergétique** des logements mis en vente ou en location sera obligatoire dans toutes les annonces des professionnels de l'immobilier. L'étiquette énergie, contenue dans la loi Grenelle II promulguée le 12 juillet 2010, s'appuie sur le Diagnostic de Performance Énergétique qui doit être joint aux actes de vente et aux baux d'habitation.

● Des innovations

Le métier doit s'adapter : développement d'Internet, nouveaux acteurs, nouveaux services proposés à la vente ou à la recherche d'un bien...

- **Internet est un vecteur de diffusion** des annonces, via des sites généralistes, des sites de particuliers à particuliers ou des sites spécialisés dans les annonces des agences immobilières. On constate aussi l'apparition de sites Internet d'opérateurs à bas coûts. Dans cet environnement très concurrentiel, le site professionnel doit être simple, actualisé, bien référencé.

- Parmi les **nouveaux acteurs**, figurent les agences spécialisées dans l'immobilier social qui s'adressent aux locataires à petits revenus.

- Parmi les **nouveaux services** proposés :

- Un **accompagnement** au déménagement, le mesurage, l'organisation d'une expertise technique, une offre de crédit en partenariat avec les banques.
- Des **conseils et des solutions pour rendre le bien conforme aux normes écologiques**, en évaluant les performances écologiques d'une maison et sensibilisant les vendeurs et acheteurs à l'éco-habitat
- Le **home staging**, service qui peut être proposé par une agence immobilière et qui consiste à valoriser un bien avant sa mise en vente, sans engager de gros travaux et grâce à une mise en scène du logement, pour que l'acheteur ou le locataire se sente chez lui.
- Ou encore **des assurances ou des garanties** sur la pérennité de la transaction, sur les équipements ou la valeur de revente...

TEMOIGNAGE

Arthur Immobilier Cabinet Fouché à Saintes

Claude Fouché a créé à Saintes l'agence Arthur Immobilier Cabinet Fouché en 1978 et l'a cédée à son fils en 1998. Il emploie quatre salariés.

« Je constate un regain d'intérêt des primo-accédants, notamment les jeunes ménages. C'est lié aux conditions de crédit qui ont rarement été aussi bonnes. Cependant, les conditions d'octroi par les banques sont plus strictes, notamment en ce qui concerne la garantie de solvabilité. Du côté de l'offre, il existe des opportunités pour les biens adaptés au marché, c'est à dire répondant aux normes de sécurité et aux besoins de confort. Les normes sont de plus en plus nombreuses : assainissement, électricité, énergies... Cela inquiète, voire affole, les clients. Je constate

aussi un retour de l'immobilier d'investissement, jugé par beaucoup de clients comme étant plus sûr qu'un placement purement financier.

Parmi les grands changements, on peut dire qu'Internet est le principal concurrent, mais notre profession a été aussi l'une des premières à utiliser cet outil devenu incontournable. Internet a bouleversé notre pratique sur un autre plan : le client internaute se présente maintenant avec une demande très précise, sans que nous ayons pu avoir avec lui ce premier entretien de découverte si nécessaire pour parler du projet, des besoins et de ses limites. C'est pourtant là que réside notre premier apport essentiel : l'écoute et le conseil. »



Contacts

CCI LA ROCHELLE

Viséo 17 - 21 chemin du Prieuré
17024 LA ROCHELLE cedex 1
05 46 00 53 96 • www.larochelle.cci.fr

Retrouvez les sources d'information utilisées et l'intégralité de cette étude sur www.viseo17.fr

CCI DE ROCHEFORT ET DE SAINTONGE

Viséo 17 - Corderie Royale
17306 ROCHEFORT cedex
05 46 84 11 84 • www.rochefort.cci.fr



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE LA ROCHELLE



DES HOMMES D'ENTREPRISE