

● l'essentiel de l'agence immo

micro. immo.

magazine



**QUELLES OPPORTUNITÉS
POUR LES AGENCES
INDEPENDANTES ?**

*Réduire les coûts
de fonctionnement
de son agence*

SPÉCIAL CRISE DE L'IMMOBILIER

**STRATÉGIES POST-CRISE :
REPENSER UN MODÈLE
D'AGENCE AGILE**



“LA CRISE AURA FAIT DISPARAITRE 1400 AGENCES D’ICI FIN 2024”

Loïc Cantin,
président de la FNAIM

“La plus forte baisse des ventes depuis plus de 50 ans”

“Après une première baisse en 2022, le volume des transactions a encore chuté en 2023. La FNAIM estime ainsi que 875 000 ventes ont été conclues dans l’ancien, soit une baisse de 22 %, en comparaison aux 1 115 000 transactions sur l’année 2022. Il s’agit de la plus forte baisse sur les cinquante dernières années, avec 240 000 ventes de moins sur 12 mois glissants. En plus des liquidations d’agences, près de 10 000 agents commerciaux indépendants auraient cessé leur activité depuis début 2023. Les offices notariales sont également très impactées : gel des embauches, non renouvellement de contrats, licenciements”



“NE LÂCHONS RIEN, ORGANISONS-NOUS”

“La crise de l’immobilier qui frappe notre profession de plein fouet laisse beaucoup de nos confrères en difficulté. Une grande partie des défaillances correspond à des petites agences indépendantes, de moins de 3 collaborateurs. En croisant les datas des crises précédentes - COVID, subprimes - nous trouvons une constante : les réseaux permettent de mieux passer les tempêtes. Cas d’école : la crise des subprimes, où la profession a perdu 30 % de ses cartes T. Mais ce sont surtout les indépendants qui avaient trinqué. À titre de comparaison, les réseaux n’avaient perdu qu’entre 4 et 6 % de leurs effectifs... La crise est une opportunité de s’adapter, de se réinventer; c’est pourquoi nous avons imaginé micro.immo, un nouveau concept de réseau d’agences immobilières, taillé pour la crise, et qui présente tous les avantages d’une grande franchise sans la barrière majeure du ticket d’entrée : une opportunité calibrée pour les petites agences indépendantes.

Si la crise nous rappelle aussi les excès et les errements de nos marchés, ne lâchons rien : organisons-nous.”

William Trapeau
Fondateur de Micro.Immo

micro.
immo

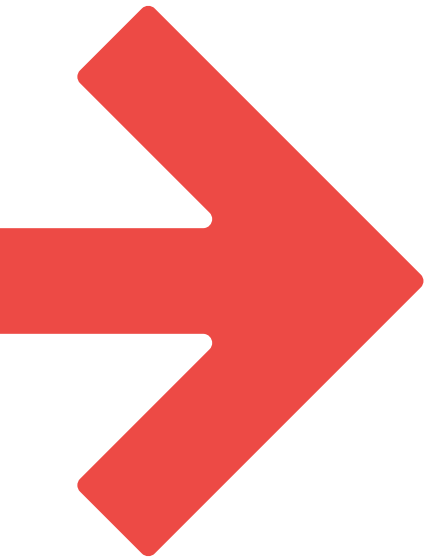


“ON S’ÉTAIT HABITUÉS À DES TAUX TRÈS BAS, À DE L’ARGENT GRATUIT, QUI ALIMENTAIT LE MARCHÉ IMMOBILIER”

Ces dernières années, les taux d'emprunt avaient progressivement baissé, jusqu'à atteindre un niveau très attractif pour les acheteurs, autour de 1% en moyenne depuis 2016. Mais de la pandémie jusqu'à la guerre en Ukraine et le retour de l'inflation, l'économie immobilière est irrémédiablement soumise aux politiques monétaires et aux flux mondiaux. Ainsi, les prix et les ventes ont augmenté démesurément dans les pays développés après-COVID avec des taux d'intérêt historiquement bas ; puis les prix décélèrent et les ventes chutent en 2022 avec des taux d'intérêt d'un niveau record depuis 10 ans. Sous l'effet de l'emballlement des cours des matières premières, puis de la guerre, l'inflation s'est rapidement propagée à l'ensemble

de l'économie. Pour limiter l'envolée des prix, la Banque centrale européenne (BCE) a remonté à plusieurs reprises ses taux directeurs, c'est-à-dire les taux auxquels elle prête de l'argent aux banques commerciales. Ces dernières ont à leur tour répercuté ces augmentations sur les particuliers. Fin novembre 2023, le taux moyen des crédits immobiliers s'établissait ainsi autour de 4,3%.

En quelques mois, avec 3 points de hausse des taux, c'est déjà 25 à 30 % de la capacité totale d'emprunt des taux de 20 et 25 ans qui ont disparu par rapport au début de l'année 2022. Pour exemple, si on pouvait début 2022 emprunter 300 000 €, ce sera désormais seulement 200 000.



COMPRENDRE CETTE CRISE

Il s'ensuit un effet d'exclusion à la propriété immobilière d'une partie de la population à revenus moyens : en France il y a désormais un décalage massif entre l'évolution de l'immobilier et le pouvoir d'achat des ménages. Aujourd'hui, le marché immobilier exclut les primo-accédants : il ne suffit pas d'avoir une situation stable, mais aussi d'avoir un apport personnel important, autour de 20%. A moins d'avoir un environnement familial qui puisse vous aider à financer cet apport, vous êtes de facto mis de côté sur le marché de l'acquisition. Les banquiers sont plus frileux et les pouvoirs publics les contraignent depuis 2022 à une limitation du taux d'endettement, à 35%. En octobre 2023, le nombre de prêts immobiliers a chuté de 43,5% sur l'année glissante.

ET MAINTENANT ?

Reconnaissons que cette crise correspond à une correction de la bulle immobilière des dernières années. N'oublions effectivement pas que la flambée passée était largement exagérée, face à la faiblesse de la croissance et des revenus des ménages. La déconnection entre les prix immobiliers et la réalité des revenus a été permise, puis alimentée par la baisse artificielle et excessive des taux d'intérêt des crédits, elle-même engendrée par la planche à billets de la Banque Centrale Européenne.

2025, VERS UNE BAISSÉ DES PRIX AFFIRMÉE ? L'ÉTUDE XERFI

Du côté du crédit, la baisse des taux n'est pas à l'ordre du jour. Si on en croit les prévisions de retour à la normale de l'inflation, il ne faut pas attendre de baisse de taux avant 2025. Côté prix, malgré le repli du nombre d'acquéreurs potentiels, de nombreux vendeurs sont encore réticents à revoir franchement leurs tarifs à la baisse. Les prix de l'immobilier ont légèrement reculé, de 0,2% sur un an en décembre, selon les données du site MeilleursAgents.com. Une baisse trop faible pour dégripper le marché. Les prix sont encore trop élevés par rapport à la capacité de financement trop faible des ménages. Mais le reflux pourrait s'accélérer l'année prochaine : le nombre de biens à vendre est en effet en train de s'accumuler sur le marché et les propriétaires contraints de vendre vont devoir concéder des baisses de prix pour s'ajuster aux nouvelles conditions de financement des acheteurs.

Le bout du tunnel pour enrayer la crise ne semble pas encore pour demain. **C'est en tout cas ce qui ressort de la dernière étude Xerfi Precepta intitulée « Le marché de l'immobilier de logements en France et en régions à l'horizon 2025 ». Résumé :**

« Le marché de l'immobilier de logements en France va continuer de se dégrader. Pour autant, le krach n'aura pas lieu car la situation actuelle n'a rien à voir avec celle qui prévalait au début des années 1990 où des ventes paniques avaient fait plonger les prix de 18 % dans l'ancien à Paris entre 1991 et 1993 », souligne l'étude. Les facteurs de cette résistance ? Des besoins élevés en logements, un intérêt intact des français pour la pierre ou encore la fermeté des vendeurs pour ne pas revoir le prix de leur bien à la baisse. Avec une prévision d'une baisse des prix immobiliers de 3,8 % sur l'ensemble de la France d'ici la fin 2024, ce repli ne sera pas suffisant cette année pour relancer les volumes de transactions.

Ce recul des prix, seul levier assez puissant pour resolvabiliser les ménages, pourrait ainsi marquer le début d'une reprise, bien que modeste, dans le secteur. Les zones qui avaient résisté jusqu'à maintenant basculeront également cette année, à l'instar des espaces ruraux et des petites villes.»



AGENCES INDÉPENDANTES,

ON FAIT QUOI ?



**80% DES AGENCES
DÉFAILLANTES
COMPTENT
MOINS DE
3 SALARIÉS**

Que faire en effet ? Entre l'été 2022 et l'été 2023, les agences ont vu leurs ventes reculer de -40 %. Dans le même temps, le nombre de professionnels obligés de mettre la clé sous la porte a explosé. En un an, le nombre de défaillances a presque doublé. Les statistiques les plus récentes font désormais état de 657 agences ayant fermé cette année, dont 498 ont été placées sous liquidation judiciaire.

Qui sont les plus touchées ? Sans surprise, les petites agences. Celles qui comptent moins de trois salariés représentent en effet plus de 80 % des entreprises défaillantes. Des entreprises très jeunes, aussi puisque la plupart d'entre elles ont été créées après la pandémie de Covid-19. Quand le marché était au plus haut et que le volume de transactions atteignait un niveau historique (1,2 million en 2021).

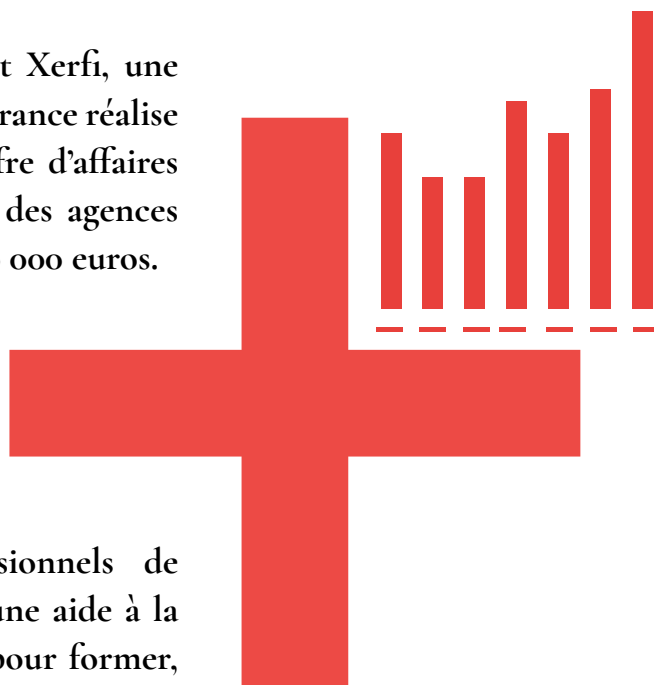
FACE À LA CRISE, ET SI L'UNION FAISAIT LA FORCE ?

Comme le souligne l'étude Xerfi déjà évoquée, les forces d'un réseau apparaissent plus que jamais évidentes. Et pour cause, ces derniers mettent à disposition de leurs franchisés un panel de services et d'outils innovants dont ne pourra jamais bénéficier un entrepreneur individuel.

Selon un rapport édité par Altares et Xerfi, une agence immobilière indépendante en France réalise ainsi 179 000 euros hors taxe de chiffre d'affaires moyen, alors que le chiffre d'affaires des agences franchisées oscille entre 300 000 et 500 000 euros.

La franchise s'avère donc être une bonne boussole en période de tempête

Dans un contexte chahuté, les professionnels de l'immobilier ont plus que jamais besoin d'une aide à la décision mais aussi d'outils pour recruter, pour former, pour générer des leads, pour convaincre...



Mutualisation, maîtrise des coûts de fonctionnement, confiance, les avantages directs d'une franchise ou d'une marque forte sont indéniables

Avec ses services support - formation continue, échanges inter-agences, pack de communication à tarifs négociés, partenariats, logiciel métier, outils marketing et commerciaux, conventions ou réunions, service juridique, communication - la franchise d'agence immobilière semble le meilleur atout pour surfer sur les vagues de la crise.

« Grâce à la mutualisation de ses forces et de ses investissements, un réseau de franchises est ainsi plus apte à affronter les fluctuations du marché », met en avant le président d'un grand réseau.

Enfin, autre atout et non des moindres, les franchises trouvent, actuellement, assez aisément, un financement : modèle économique structuré, enseigne connue, retour d'activité des autres franchisés, accompagnement apporté au porteur de projet : les franchises sont plus rassurantes face aux banques qu'un indépendant en termes de risques

Mais les droits d'entrées élevés et les redevances liées à la franchise sont un frein pour la plupart des indépendants



L'OPPORTUNITÉ

micro.immo



**PENSÉE EN PÉRIODE DE CRISE,
VOICI MICRO.IMMO,**

LA LICENCE DE MARQUE LA PLUS ABORDABLE DU MARCHÉ, SANS DROIT D'ENTRÉE, AVEC TOUS LES AVANTAGES DES GRANDES FRANCHISES

Micro.Immo présente d'abord une offre et des services 100% orientés client avec une agence immobilière à tarifs réduits, pour le bénéfice de vos clients. Mais c'est aussi pour vous, agent, un modèle transparent, sans droit d'entrée et avec une redevance faible, fixe, qui garantit

une gestion financière optimale. Micro-Immo est une marque claire, lisible, dans un modèle physique garant de proximité, mais avec un back-office, des outils digitaux et un service support à la hauteur des enjeux d'aujourd'hui. Découvrez la meilleure opportunité du moment pour votre agence indépendante.

L'ALLIANCE DE L'AGILITÉ ET DE LA LIBERTÉ AVEC LE SUPPORT D'UN RÉSEAU

Une agence qui réinvente le classique, au delà des mirages de la «proptech»

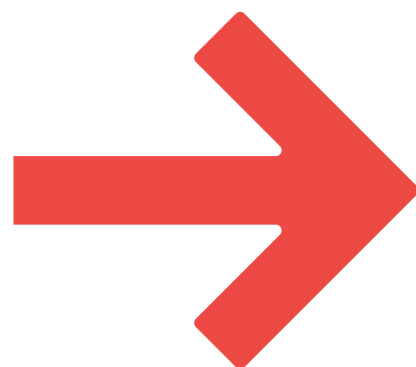
Ces années passées, nous avons tous connu la «proptech» ou le mirage des start-ups de l'immobilier qui, cherchant à «ubériser», se sont basées sur des postulats erronés. Beaucoup de ces enseignes souhaitaient disrupter le marché, avec de la tech, alors que les gens continuent de vouloir du service, et des professionnels avec un pas de porte.

Nous avons justement pensé micro.immo autour des fondamentaux de notre métier. Car la crise nous rappelle aussi les excès et les errements de nos marchés. Nous savons que les agents immobiliers ont de l'avenir, et qu'il n'y a pas de place pour l'amateurisme. L'avenir appartient aux vrais professionnels.

En choisissant la marque micro-immo, vous entrez dans un système agile qui garantit votre liberté d'action et votre indépendance, mais qui vous offre le meilleur support du marché sur les deux grands piliers qui garantissent le développement de nos agences : la formation, et le digital.



**SIMPLICITÉ ET RAPIDITÉ DE MISE
EN OEUVRE OPÉRATIONNELLE,
DECOUVREZ COMMENT
REJOINDRE MICRO.IMMO**





VOTRE AGENCE IMMOBILIÈRE ANTI CRISE



SANS DROIT D'ENTRÉE

**DES TARIFS NÉGOCIÉS CHEZ
LES PARTENAIRES ESSENTIELS**

akadémie

hektor

à vendre
à louer

la boîte immo
2^e PARTENAIRE DES INDÉPENDANTS

bien'ici

leboncoin

FIGARO
immo

— GROUPE —
SO.CA.F



**FORMATION
& OUTILS**

L'OPPORTUNITÉ DE S'ADAPTER DE SE RÉINVENTER, DE DURER



Découvrez une nouvelle approche dans le domaine de l'immobilier, où l'agilité et la personnalisation sont au cœur de la démarche. Chez micro.immo, vous trouverez un service optimisé, pensé pour notre profession, transparent et entièrement adapté aux besoins spécifiques de nos activités.

Sans droit d'entrée et avec la redevance fixe la plus basse du marché, qui vous garantit une gestion financière optimale.

**Ensemble, redéfinissons
l'expérience immobilière
pour tous !**

Nous recherchons des professionnels de l'immobilier qui souhaitent rejoindre une franchise dynamique et innovante. Les profils que nous souhaitons intégrer sont :

1. Agents Immobiliers déjà installés :

Vous avez une expérience solide en immobilier, mais vous n'avez pas de concept marketing particulier pour vous démarquer.

2. Agences avec peu de visibilité :

Votre agence a du mal à se faire connaître et vous recherchez un moyen efficace d'augmenter votre visibilité et attirer plus de clients.

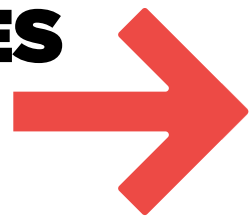
3. Agents seuls dans leur secteur :

Vous travaillez seul dans votre secteur et souhaitez rejoindre un réseau pour bénéficier de la synergie et de l'interaction avec d'autres professionnels.

4. Créateurs d'Agences :

Vous êtes un entrepreneur désireux de créer votre propre agence immobilière et de faire partie d'un réseau solide pour bénéficier de notre soutien et de notre expertise.

UNE MARQUE DONT LA VOCATION EST DE FÉDÉRER LES PETITES AGENCES INDÉPENDANTES



objectif **70%** de mandats exclusifs

micro.
et
sans
accro.

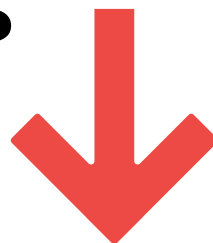
DEVENEZ OPÉRATIONNELS EN MOINS DE 3 MOIS.
RETROUVEZ TOUTES LES INFORMATIONS SUR LES CONTENUS,
LES AVANTAGES DE NOTRE CONTRAT DE LICENCE, ET LE
KICK-OFF POUR DÉMARRER PAGE SUIVANTE ET SUR

www.micro.immo

**le réseau d'agences
à frais réduits**

micro.
immo

COMMENT DÉMARRER ?



Pour ouvrir une agence immobilière, il faut être impérativement détenteur de la carte professionnelle d'agent immobilier avec votre numéro professionnel et son lieu de création.

Vous pouvez obtenir cette carte si vous remplissez les aptitudes professionnelles suivantes :

- Être diplômé niveau Bac +2 dans le domaine de l'immobilier ou en comptabilité-gestion
- Être diplômé niveau Bac +3 dans des études juridiques, économiques ou commerciales
- Être diplômé de l'institut des études économiques et juridiques appliquées à l'immobilier, la construction et l'habitat.
- Avoir son Baccalauréat et avoir exercé 3 années consécutives dans l'immobilier
- N'avoir aucun diplôme mais justifier d'une expérience professionnelle dans l'immobilier, soit de 10 ans en non-cadre, soit de 4 ans en tant que cadre.

La demande sera faite auprès de la CCI qui sera la seule à pouvoir valider vos qualifications et vous remettre votre carte.

Vous devez aussi remplir les conditions de moralité, souscrire une assurance civile professionnelle, avoir une garantie financière.

Choix de son emplacement

Vous connaissez bien votre ville ou votre secteur. Vous avez déjà une bonne idée de l'emplacement que vous souhaitez.

Pensez tout de même à bien analyser la présence des agences concurrentes dans le quartier. Leur nombre et emplacement. Se sont-elles regroupées pour plus de visibilité ou le contraire ? Quelle est leur stratégie ? Comment sont leur devanture ? Choisir une rue passante. Quel type de passants ?

Création de son agence

Le projet est complet et validé, l'emplacement est trouvé, il n'y a plus qu'à immatriculer votre agence, recruter le personnel au besoin et l'ouvrir.

Vous êtes licencié de notre marque :

grâce à votre partenariat de licence de marque, vos démarches sont allégées, puisque nous vous donnons tout le visuel de la marque, le site internet, nous activons vos outils de gestion, puis vous prenez le relais en tout autonomie.

Vous bénéficiez en plus :

- De notre support d'assistantes pour les questions de gestion
- De notre support juridique pour les questions techniques
- De notre livret de formation pour former vos collaborateurs

Si vous êtes déjà un professionnel, vous êtes opérationnels en moins de 3 mois à partir du premier contact

Pack Micro.Immo à 590 € / mois HT comprend :

- Le nom MICRO IMMO tel qu'enregistré à l'INPI sous le n° 4876599 en date du 25/08/2020
- La charte graphique MICRO IMMO
- Une page agence dédiée sur le site internet MICRO IMMO
- Les mandats fournis par MICRO IMMO selon le barème d'honoraires fixé par MICRO IMMO,
- Le logiciel de gestion HEKTOR, MA BOITE IMMO,
- La formation illimitée AKADEMIA, MA BOITE IMMO
- L'assistance technique et juridique proposée par MICRO IMMO

contacts & informations

Floriane EDIGHOFFER,
responsable développement
+33 (0)4 73 37 49 99

William TRAPEAU
william@micro.immo
+33 (0) 6 11 94 40 37

www.micro.immo

**le réseau d'agences
à frais réduits**

**micro.
immo**

micro. mais costo.

**la licence de marque la plus abordable du marché,
sans droit d'entrée, avec tous les avantages
des grandes franchises.**

**Pensée pour la crise, une opportunité de s'adapter
de se réinventer, de durer**



**micro.
immo**

**le réseau d'agences
à frais réduits**

retrouvez nous à Franchise Expo Paris - 2025
infos sur www.micro.immo