mardi 31 octobre 2017

nice-matin l'immobilier

De multiples chances avec le mandat exclusif

Focus : Le partage de mandats exclusifs gagne en popularité en France, en particulier sur la Côte d'Azur où la mutualisation des forces est un plus

Pascale Platret, déléguée générale du MLS Côte d'Azur

« Notre département fait figure de modèle de référence en France. À l'heure actuelle, les transactions en mandat exclusif multi-diffusé représentent près d'une vente sur deux dans le département. Le système est vraiment plébiscité par les clients, puisque le bénéfice principal pour le client final c'est que l'on réduit considérablement le délai de vente. D'ailleurs nous avons de plus en plus de ventes flash (en 48h). Un raccourcissement des délais, à condition évidemment que le bien soit au juste prix. Là aussi, l'expertise du réseau est primordiale. Notre base de données unique de références regroupe des biens vendus avec un historique de près de 15 ans sur le territoire, et dispose d'informations très détaillées et vérifiées. Sur Nice, presque deux agences sur trois qui font partie du MLS. Le fait d'intégrer le collaborateur d'agence au sein du système est essentiel, avec un statut assorti d'un certain nombre d'obligations, ce qui permet d'avoir une véritable régulation de la collaboration entre les professionnels et appuie la crédibilité du réseau. C'est un chantier, sur lequel nous travaillons actuellement. Le MLS place avant tout l'intérêt des clients acquéreurs et vendeurs au centre du système. »

Outre-Atlantique, et partout en Europe, il est monnaie courante. Le Multiple Listing Services (MLS), qui permet aux agences de partager leurs mandats exclusifs, profite à la fois aux clients, et aux professionnels.

Le principe est simple : collaborer au service du client. Grâce à la constitution d'un fichier commun, réunissant tous les mandats exclusifs des agences adhérentes, sans exception, le MLS unit toutes les forces d'un secteur, en toute indépendance et neutralité, selon des règles strictes, dans le but de proposer une vaste offre de biens. Pour les vendeurs, c'est l'opportunité de collaborer avec un interlocuteur unique, qui se chargera de diffuser votre bien à toutes les agences MLS du réseau, et avoir ainsi accès à un très grand nombre d'acquéreurs potentiels, de façon ciblée et directe. Ainsi, l'offre étant plus largement visible, elle sera plus rapidement pourvue. Pour les acquéreurs, le gain de temps est le critère principal. Une seule agence donne accès à toute une base de données de biens à la vente (donc plus de choix) et au juste prix, puisque ces derniers sont accessibles en temps réel et suivent donc l'évolution du marché. Dans le département, le MLS Côte d'Azur et son mandat exclusif multi-diffusé® réunit désormais 500 agences et représentait plus de 10 000 mandats en exclusivité saisis en 2016.

Les exclusivités partagées

Depuis 2004, les acteurs principaux du marché de l'immobilier, ainsi que trois syndicats nationaux (FNAIM, Unis et SNPI) ont créé l'Association des mandats exclusifs des professionnels de l'immobilier (Amepi). À ce jour, ce fichier recense près de 57 877 biens à vendre, 5 153 biens à louer et comptabilise 281 674 biens vendus, au travers de 3 599 agences membres. Tous les agents adhérant à une association locale (vignette d'affiliation affichée sur la vitrine), mettent en commun l'ensemble de leurs mandats exclusifs sur cette base de données informatique. Elle est accessible (et uniquement consultable) à toutes les agences, indépendantes, membre d'un réseau commercial ou d'une franchise. Décliné au niveau local (département ou commune), elle propose une large offre de biens à vendre et permet de rompre l'isolement des agents, qui ne travaillent plus dans la concurrence, mais partagent leurs portefeuilles, ainsi que leurs honoraires. Aux Etats-Unis, le mandat exclusif atteint 90% des parts du marché immobilier.

MÉLISSA MARI / SOPRESS