PROVEAC

LA CONFIANCE RETROUVÉE

Dossier de presse

2013

Et si nous décidions individuellement d'agir ensemble !

Sommaire

PROVEAC, UNE STRUCTURE SOLIDE 05
AU CŒUR DE PROVEAC : LES PROFESSIONNELS DE L'IMMOBILIER 08
LES 5 CLÉS DE LA RÉUSSITE 10
ENSEMBLE POUR INVERSER LA TENDANCE 12

Introduction

Aujourd'hui, la part des transactions immobilières directes entre vendeur et acquéreur augmente sans discontinuer au point de représenter désormais une transaction sur deux en France.

Beaucoup ignorent que la principale conséquence de ce développement est la forte augmentation du nombre de procédures judiciaires liées aux transactions immobilières.

Pour ProVeAc, cette évolution est essentiellement liée à la méconnaissance par les particuliers du rôle protecteur que jouent les professionnels de l'immobilier dans le processus de la transaction.

En tant que premier groupement de professionnels indépendants de l'immobilier, nous proposons de véritables moyens d'agir pour promouvoir la valeur ajoutée du métier d'agent immobilier et pour reconquérir des parts de marché sur les transactions entre vendeurs et acquéreurs.

ProVeAc articule son action autour de deux enjeux majeurs : une proposition de projet de loi sur la fin des transactions entre acquéreurs et vendeurs et l'engagement de nos adhérents autour d'une charte de qualité lisible pour les particuliers.

Claude Bas

> “La revalorisation du métier d’agent immobilier est la raison d’être de ProVeAc.”

ProVeAc, une structure solide

Claude Bas, l’initiateur de ProVeAc

Fondateur de plusieurs réseaux de franchises, Claude Bas dirige, notamment, deux réseaux d’agences immobilières.

Chef d’entreprise expérimenté, il est l’auteur du livre “Quand l’entrepreneur s’éveillera” et l’initiateur de la Charte 21 dont l’objectif est d’adapter les enjeux du développement durable au cadre des petites et moyennes entreprises.

Conscient de l’ampleur de la crise que traversent les professionnels de l’immobilier, Claude Bas propose de réagir à la hauteur des enjeux et fonde ProVeAc dont il définit les deux vocations principales : d’une part, ProVeAc s’engagera sur une proposition de projet de loi afin d’encadrer les risques engendrés par les transactions immobilières entre vendeur et acquéreur et, d’autre part, ProVeAc accompagnera ses adhérents en proposant un cadre de fonctionnement, ainsi que des solutions aux problématiques auxquelles ils sont confrontés dans l’exercice de leur profession.

Le groupement ProVeAc

Le groupement ProVeAc s'appuie sur une organisation solide ayant une parfaite connaissance du marché de l'immobilier et du métier d'agent immobilier.

Ainsi, ProVeAc fait partie intégrante de la société Centraser, un organisme de formation très actif dans le domaine de l'immobilier. La société Centraser est un élément clé du Groupe C&C Bas.

ProVeAc, une évidence

En France, aujourd'hui, le marché de l'immobilier est en pleine mutation :

- la moitié des transactions immobilières se font sans l'intermédiation d'un professionnel
- les procédures entre acquéreur et vendeur se multiplient
- les commissions d'agence sont les plus élevées d'Europe
- les biens immobiliers sont surévalués
- l'apport de l'agent immobilier à chaque étape d'une transaction immobilière est mal estimé, car mal connu
- un grand nombre d'agences immobilières licencient ou ferment boutique

Face à cet état des lieux et à l'urgence qu'il y a à agir, Claude Bas organise la création de ProVeAc.

Un nouveau défi

La revalorisation du métier d'agent immobilier est la raison d'être de ProVeAc.

Pour y parvenir et conduire les agents immobiliers dans une nouvelle ère professionnelle, nos adhérents s'engagent vis-à-vis du public dans une charte de qualité.

Nous leur proposons, par ailleurs, de nombreux services et outils à même de restaurer la confiance des particuliers envers notre profession.

> “ l’agent immobilier bénéficie d’outils et services nécessaires au succès de son entreprise ”

Au cœur de ProVeAc : les professionnels de l'immobilier

En adhérent à ProVeAc, l'agent immobilier bénéficie de l'ensemble des outils et services nécessaires au succès de son entreprise : **outils de commercialisation, outils de communication, centrale d'achat et formation continue.**

Par ailleurs, il s'engage sur une charte de qualité qui va directement influer sur l'image de notre profession et sur la crédibilité de notre proposition de projet de loi.

Les engagements de nos adhérents

1. **Professionnaliser** le métier d'agent immobilier en exigeant une validation des savoirs faire et non des diplômes supplémentaires. Ces VAE pourront aboutir à des propositions de formations.

2. **Responsabiliser** les professionnels en augmentant la fréquence des contrôles.

3. **Garantir** aux acquéreurs et aux vendeurs une sécurisation plus importante, en particulier sur les vices cachés et sur la valeur d'expertise.

4. Commissions bloquées à un **maximum de 6% au-delà de 100.000 €**.

5. Commissions bloquées à **6.000 € en dessous de 100.000€.**

6. **Méthodologie de travail pointue** avec la constitution d'un livret pour chaque bien assortie d'une expertise approfondie.

7. **Dénomination des vices cachés** d'un bien entrant au profit des acquéreurs (tout doit être écrit et inscrit).

8. Constitution d'un livret identitaire du bien qui sera suivi jusqu'à la signature de l'acte authentique.

Ce livret informera sur : l'ensemble des diagnostics obligatoires, les vices cachés, les servitudes, EDF, GDF, le service des eaux, la nature de l'assainissement, les surfaces précises tant de l'habitation que du terrain, les services publics dont la ville dispose…

> “ Adhésion, proposition de projet de loi, formation, communication et centrale d’achat ”

Les 5 clés de la réussite

L'adhésion

L'adhésion est la première clé de notre action. Sans elle nous ne pourrons mener à bien nos missions et supporter les charges inhérentes à la mise en place de la proposition de projet de loi. Cette adhésion est au prix de 65 € TTC annuel.

La proposition de projet de loi

La proposition de projet de loi sur la fin des ventes entre vendeurs et acquéreurs est un axe majeur de l'action de ProVeAc. Elle est pour nous l'occasion de rappeler au législateur combien l'état peut y gagner en terme d'emploi, de recettes fiscales et de réduction des dépenses puisqu'une telle loi entrainerait mécaniquement une chute des procédures judiciaires.

La formation

Pierre angulaire de l'édifice ProVeAc, la formation continue est fondamentale pour amener l'évolution des mentalités des agents immobiliers et de leurs collaborateurs. ProVeAc dispose déjà du centre de formation CENTRASER dont les formateurs sont spécialisés dans les problématiques des transactions immobilières. Ces formations sont, évidemment, gratuites sous réserve d'acceptation du dossier de financement par l'organisme paritaire collecteur agréé.

La communication

Communiquer pour valoriser le travail et le métier d'agent immobilier, mais aussi pour informer sur les risques des transactions entre vendeur et acquéreur. Dans le cadre de ces deux missions, ProVeAc privilégie le flyer comme support de communication. Quatre fois par an, chaque adhérent se verra proposer de nouveaux flyers aux couleurs de son agence à des tarifs très compétitifs.

Une centrale d'achat

ProVeAc joue le rôle d'une centrale d'achat et négocie des tarifs préférentiels pour tous ses adhérents. De nombreux services sont dès à présent proposés et permettent de bénéficier de remises sur l'impression de leurs supports de communication, sur le routage de leurs mailings, sur l'achat de logiciels partenaires ou encore sur les assurances professionnelles. Par ailleurs, un portail de services sera bientôt mis en place.

> “ … les transactions immobilières évoluent au profit des agences immobilières. ”

Ensemble pour inverser la tendance

Parce que nos adhérents s'engagent…

En Angleterre, les agents immobiliers effectuent 90 % des transactions immobilières. Leur réputation est excellente.

Les commissions d'agence sont faibles et pourtant leur chiffre d'affaires moyen est trois fois supérieur à celui des agences immobilières françaises.

Avec ProVeAc, les professionnels de l'immobilier partent à la conquête de ce potentiel.
Parce qu'ils parlent d'une seule voix,
Parce qu'ils sont bien formés,
Parce qu'ils sont engagés par une charte de qualité lisible pour leurs clients,
Parce qu'ils savent communiquer sur leurs compétences et leurs spécificités,
Parce qu'ils savent informer sur les risques des transactions immobilières entre vendeur et acquéreur,
Parce que leur expertise leur permet de fixer le juste prix d'un bien,
Parce que les commissions d'agences sont contenues,

Nos adhérents ont toutes les chances de relever le défi.

… les transactions immobilières évoluent au profit des agences immobilières

C'est en tout cas le pari que nous faisons avec ProVeAc et nous ne ménageons pas nos efforts pour que cette perspective redevienne réalité.

Dossier de presse

2013

PROVEAC

LA CONFIANCE RETROUVÉE

4 rue coste
33120 Arcachon
Fixe. +33 5 56 836 836
Mob. +33 6 72 07 02 60
email: ccbas@proveac.fr
www.proveac.fr