
Paris, le 20 juin 2023

A l'attention de : Mesdames Sarra MASROUKI et Alix DE LOUSTAL, rapporteuses Service des professions réglementées
Monsieur Éric DUPOND-MORETTI, Garde des Sceaux, Ministre de la Justice
Monsieur Hugues PERINET-MARQUET, Président du Conseil national de la transaction et de la gestion immobilière
Madame Elisabeth BORNE, Première Ministre ;
Monsieur Bruno LE MAIRE, Ministre de l'Économie, des Finances et de la Souveraineté industrielle et numérique
Monsieur Christophe BECHU, Ministre de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires de France ;
Monsieur Olivier KLEIN, Ministre délégué auprès du Ministre de la Transition écologique et de la Cohésion des territoires chargé de la ville et du Logement.

Disruption en immobilier ?

L'ANACOFI salue le travail de fond mené par l'Autorité de la Concurrence et sa vision d'une réforme ayant le double objectif de (i) renforcer encore la protection économique des consommateurs et de (ii) modifier les conditions d'exercice de l'activité d'entremise immobilière.

En effet, les 53 ans de la loi Hoguet - conjugués à des évolutions technologiques importantes – font que cette loi ne semble plus en parfaite adéquation avec le fonctionnement actuel du marché. Les activités professionnelles se sont développées afin d'essayer de répondre au mieux aux attentes des particuliers car ceux-ci, malgré l'essor du numérique et la politique d'open data leur fournissant un accès à l'information facilité et plus important que jamais – n'ont pas les compétences nécessaires pour traiter ces informations, ou ne veulent pas le faire. Ils font appel à des professionnels dans 70% des cas, alors qu'aucune contrainte réglementaire n'oblige les particuliers à faire appel à eux, afin de diminuer les "risques perçus" liés à la transaction et « pour l'idée d'une transaction qui va rapidement se concrétiser ».

La déréglementation partielle proposée serait - en plus d'être analepse - contreproductive en matière de protection du consommateur. L'Autorité définit le professionnel de l'entremise immobilière comme ayant « *pour rôle de faire se rencontrer l'offre et la demande de biens immobiliers sur le marché et de réduire l'asymétrie d'information existant entre le vendeur, qui a une très bonne connaissance de son bien, et l'acheteur. Il réalise un ensemble de prestations destinées à concrétiser la vente ou l'achat d'un bien immobilier* ». **L'Autorité ne peut obérer le devoir de conseil, d'une part parfaitement précisée par les tribunaux et qui implique d'autre part la mise en œuvre de moyens et**

de compétences (vérification de la disponibilité des fonds nécessaires à la réalisation de l'opération, demande à l'acheteur potentiel les pièces justifiant de ses ressources, assurance que se trouvent réunies toutes les conditions nécessaires à l'efficacité juridique de l'acte de vente en vérifiant le titre de propriété du vendeur et l'existence de servitudes ou de contraintes administratives et la consistance matérielle du bien ; assurance que les parties ont la capacité juridique de contracter ; ...).

Les professionnels de l'entremise doivent en outre disposer de compétences suffisantes et se tenir informés des évolutions législatives et réglementaires ayant un rapport avec leurs activités ou qui sont susceptibles d'influer sur les intérêts qui leur sont confiés. Pire l'Autorité semble avoir une méconnaissance - ou pour le moins des a priori- des professionnels de l'immobilier lorsqu'elle allègue que « *dans le cas général où le professionnel est mandaté par le vendeur, son action peut renforcer l'asymétrie d'information au détriment de l'acheteur car il ne veille pas nécessairement aux intérêts de l'acheteur, son objectif principal étant de conclure la vente afin d'obtenir la rémunération conditionnée à cette vente* » ou que « *la concurrence entre professionnels de l'entremise pour obtenir un mandat de vente, peut également les inciter à surestimer le prix du bien* » ; en effet **le professionnel , conformément au code de déontologie qui s'impose à lui depuis 2016, doit faire preuve de transparence, de loyauté et de prudence pour l'ensemble des parties** (y compris celle qui ne lui a pas donné mandat).

Ces allégations, certainement renforcées par des publications d'études récentes¹, nous rappellent que nous – professionnels- devons plus que jamais montrer nos compétences et notre respect de la réglementation.

Ainsi, **nous sommes opposés à la recommandation de ne pas conditionner l'obtention de la carte professionnelle** à la détention de trois années d'études supérieures dans une spécialité économique, juridique ou commerciale. Outre que cela va clairement à l'inverse de tout ce qui a été fait pour les professions touchant au patrimoine, dans le but tant de protéger que d'acculturer les consommateurs ; nous souhaitons même vivement et depuis longtemps, la publication du décret de la loi ALUR visant **la mise en place de conditions d'aptitude à l'entrée** pour les délégations de carte.

En revanche, et dans ce cadre d'accès initial, il nous semble dans l'air du temps **d'assouplir et d'harmoniser la durée d'expérience professionnelle** mentionnée à l'article 14 du décret de 1972, et de la fixer à 4 ans, quel que soit le statut du professionnel concerné (cadre, emploi subordonné ou personne habilitée par un titulaire de carte). De plus, il nous semble **suranné que la loi Hoguet impose encore l'exercice d'agent commercial en « exploitation directe**», alors que dans presque tous les autres domaines cela a évolué. Par ailleurs, à l'instar de certains pays dérégulés qui se l'imposent par eux-mêmes, **nous sommes favorables au contrôle de la profession ; et à l'adhésion obligatoire à une**

¹ l'enquête réalisée par la DGCCRF en 2020 sur les professionnels de l'immobilier révèle que la réglementation visant à protéger les consommateurs reste encore très imparfaitement appliquée. Les investigations ont mis en lumière un taux d'établissements en anomalie de 62 %.

En 2022, d'après l'enquête menée par SOS Racisme, 48,5% (contre 51% en 2019) des agences testées acceptent encore de «discriminer ou se rend complice de discrimination»

association professionnelle (représentative des professionnels en exercice selon leur activité) et co-régulatrice de l'autorité de contrôle.

De plus, l'Anacofi et l'ANACOFI-IMMO regrettent que l'avis de l'Autorité ne soit pas **l'occasion de permettre la mise en cohérence de la situation de Marché**, l'Autorité ayant noté des **distorsions de concurrence injustifiées**. Nous pensons que les nouveaux acteurs sur le marché, en particulier les coachs immobiliers et les ibuyers, proposant aux particuliers des services - pour ce qui représente l'une

des transactions les plus importantes de leur vie - devraient être soumis à la loi Hoguet afin qu'ils soient dans l'obligation des mêmes mises en œuvre de moyens, de compétences, et de devoir de conseil. Le cadre légal et réglementaire applicable à l'entremise immobilière n'a pas empêché l'arrivée de nouveaux acteurs sur le marché, sans que le nombre de litiges ou de contentieux ait particulièrement augmenté. Donc le cadre légal actuel n'est ni un frein à l'innovation, ni contreproductif. De plus, la présentation de ces nouveaux acteurs, non régulés actuellement, est **source de confusion pour les particuliers** qui croient être en présence de professionnels.

L'avis comporte par ailleurs, et nous le notons, de nombreuses avancées.

Nous sommes favorables – à l'exemple de la réglementation relative à l'intermédiation en opérations de banque et services de paiement- **à l'instauration d'une double phase dans la relation client**. La 1^{ère} phase serait gérée par une lettre de mission - et indépendante de l'intermédiation et donc de l'engagement définitif des parties – payée à l'honoraires de conseil. Elle permettrait la rémunération d'actes spécifiques (tel que l'avis de valeur par exemple). Dans l'optique de renforcer la protection du consommateur, cet avis de valeur pourrait être un document normé. La 2^{ème} phase relèverait de la réglementation de l'intermédiation immobilière, avec un mandat et une rémunération possible uniquement à l'issue de l'engagement définitif des parties sur la chose et sur le prix. Ces deux phases – lettre de mission et mandat - seraient donc indépendantes l'une de l'autre ; elles pourraient être complémentaires, sans obligations de l'être.

De plus, l'Anacofi est **favorable aux propositions qui renforcent la transparence d'information et de rémunération**.

A l'instar du droit de la consommation qui a connu des évolutions notables, nous pouvons renforcer **l'information pré contractuelle** (par exemple lors d'investissement en résidence gérée) afin de renforcer la protection économique des acquéreurs.

Dans la même lignée, il serait effectivement profitable au consommateur d'avoir **le détail de chaque prestation et le prix correspondant dans le contrat de mandat** :

- le soutien et l'accompagnement du client pour rassembler les pièces nécessaires à la publication de l'annonce de vente (diagnostic obligatoire, différents justificatifs pour les biens vendus en copropriété, etc.) ;
- la diffusion de l'annonce en ligne, une étape devenue essentielle dans le processus de vente pour mettre en relation un vendeur et un acheteur. La diffusion peut se faire sur le site de

l'agence mais aussi sur des portails d'annonces spécialisées tels que SeLoger, Leboncoin ou Bien'ici ;

- l'organisation des visites et sélection de l'acquéreur ;
- la négociation du prix ;
- la rédaction de l'avant contrat
- la signature du compromis de vente

Enfin, nous pouvons établir un document normé agissant en « **rapport de mission et d'adéquation tenant compte des demandes client** » afin que le consommateur ait un rapport factuel de ce qu'il attend versus le service rendu.

Nous soutenons également la proposition de modifier la fiscalité de DMTO. Celle-ci pourrait être unifiée. En effet l'asymétrie fiscale actuelle incite à reporter le montant de la commission du vendeur vers l'acheteur, ce qui selon l'Autorité diminue ainsi l'incitation du vendeur à la négociation des honoraires puisqu'il sait qu'il ne les paiera pas : même si nous n'adhérons pas à cette allégation, nous pensons que les honoraires pourraient être systématiquement réparties 50% vendeur/50% acquéreur impliquant ainsi toutes les parties prenantes.

En ce qui concerne la fiscalité de la mutation, et lorsque « *L'Autorité estime que si les taux de commission en France étaient ramenés à la moyenne de l'Union européenne, un gain annuel de 2,9 milliards d'euros serait dégagé au bénéfice des ménages à nombre de transactions inchangé* », nous souhaitons préciser que ce gain pourrait également être très facilement atteint par une réduction de la taxe des droits de mutation, qui rappelons le, ont rapporté près de 20 milliards d'euros à l'Etat (soit des DMTO à 5% au lieu de 5.8%). Ainsi serait préservé l'économie circulaire, car si ces presque 3 mds€ n'étaient pas injectés dans les entreprises et entreprises individuelles, cela mettrait en danger des entreprises, des emplois, et l'économie nationale d'autant que celle-ci est réellement circulaire car territoriale (pure destruction de PIB). Le choix proposé par l'Autorité, revient à refuser l'idée d'une réduction des frais et charges de l'Etat au profit d'une destruction d'entreprises, bien que *In Fine*, cela toucherait également les ressources de l'Etat.

L'Autorité a par ailleurs noté que les professionnels français de l'entremise immobilière réalisent un taux de marge moyen à 14%, soit parmi les plus bas et bien inférieur à la moyenne de l'UE (35% en Allemagne et en Italie ; 40% au Royaume-Uni) : un impact sur leur CA serait donc directement destructeur d'emplois.

Nous souhaitons par ailleurs attirer l'attention du législateur sur un élément central de toute réflexion sur le sujet : quelle certitude peut avoir l'Autorité sur le nombre des transactions, si le nombre des professionnels était amené à diminuer ? quid du conseil sur l'adéquation des valeurs des biens à vendre et des attentes des acheteurs ; quid de l'accompagnement vers les instances dédiées aux travaux de rénovation énergétique et des informations distillées aux particuliers pour une démarche de développement durable ?

L'Anacofi précise que l'ensemble de ses remarques se fonde sur son expertise de la transparence dans la relation client et du fonctionnement professionnel en co régulation.

➤ **L'ANACOFI en quelques mots :**

L'ANACOFI est la première instance française de représentation des Conseils en Gestion de Patrimoine, Conseils en Finance d'Entreprise, Courtiers/conseil en banque, finance, assurance-vie et immobilier patrimonial et d'entreprise. Ses élus occupent nombre des postes d'administrateurs tenus par des français dans des instances internationales représentant les métiers de ses membres et de sièges dans des Commissions, Comités ou Conseils nationaux.

L'ANACOFI contrôle la principale association de Conseils en Investissements Financiers (45% des effectifs nationaux), la première association de courtiers en Assurance Vie ou en Opérations de Banques et Services de Paiement par le nombre d'entreprises et une des plus importantes associations d'agents immobiliers (patrimoniaux). Avec sa confédération, elle représente plus de 7000 entreprises, pèse plus de 30 000 emplois. Le chiffre d'affaires généré par nos membres dépassait en 2021 les 3 Md€ et génère plus de 7 Md€ de PIB. Elle figure au registre des intérêts de l'Assemblée Nationale, du Sénat et de transparence de l'Union Européenne.

Nos membres auraient intermédié 91.000 lots en 2021 pour environ 22 Mds€ ; ils représenteraient près de 40% des ventes du Neuf.