

Jean-François Buet, administrateur de biens et agent immobilier dijonnais, président de la Chambre FNAIM de Côte d'Or, est candidat à l'élection présidentielle de la Fédération Nationale de l'Immobilier, qui aura lieu le 26 mai 2012. L'assemblée générale de l'organisation professionnelle élira le successeur de René Pallincourt pour la période 2013-2017.

Voici son premier point de vue de candidat intitulé : « Aimer les agents immobiliers ».

Sait-on jamais si on est aimé ? Il en va d'une profession comme d'un individu, et celle d'agent immobilier vit à cet égard des heures d'interrogation et de doute. Ce doute, et c'est un paradoxe, ne vient pas du public et de son attitude vis-à-vis de nous, mais des derniers gestes du gouvernement nous concernant. Quelques éléments pour éclairer la réflexion...

Parlons de l'essentiel d'abord, c'est-à-dire de notre rôle économique et social, et des indicateurs d'estime. Les études menées depuis vingt ans, par les organisations professionnelles comme par les grandes enseignes du secteur, font apparaître une image collective dégradée, mais une image individuelle de bon niveau.

En clair, si l'on porte sur le corps professionnel dans son ensemble un regard mitigé, on dit apprécier l'agent immobilier avec qui on a conduit à la réussite de sa vente, de son achat ou de sa location. Le phénomène est simple à analyser : les agents immobiliers, parce qu'ils incarnent des enjeux sociaux et financiers de plus en plus lourds, font les frais d'un marché devenu difficile pour l'essentiel des Français. En revanche, lorsqu'un professionnel vous rend effectivement le service et résout votre problème logement, vous lui vouez de la reconnaissance.

Les chiffres corroborent ce fait. De source officielle-le ministère du logement-, alors que les agents immobiliers réalisaient dans les années 90 la moitié des transactions résidentielles en France pour le compte des ménages, ils interviennent désormais dans 61% des ventes.

En outre, ils pilotent la quasi-totalité des transactions sur locaux professionnels, pour le compte des entreprises. Les crises économiques, la réduction du pouvoir d'achat, loin d'éroder leur taux de pénétration, l'a développé. Il est clair qu'ils ont su à la fois adapter le montant de leurs honoraires à la situation économique, et accentuer leur valeur ajoutée.

Les pouvoirs publics, eux, marquent régulièrement de la suspicion envers les agents immobiliers, et cette suspicion culmine dans le projet de loi de Frédéric Lefebvre, secrétaire d'Etat à la consommation, qui sera examiné par le Sénat avant Noël, après avoir été lu par l'Assemblée Nationale il y a peu.

Qu'y trouve-t-on ? Une série de dispositions qui rajoutent aux professionnels de la transaction et de la gestion des contraintes inutiles et absurdes de toutes sortes. Je ne retiendrai que celles qui concernent le mandat dit "exclusif", par lequel un propriétaire confie son bien à vendre à un seul agent immobilier pour maximiser ses chances d'aboutir, parce que l'agent investi de la confiance totale s'engagera sans réserve.

Sans que le public ait demandé quoi que ce soit, et au motif que cette formule juridique fausserait la concurrence et ferait monter les honoraires, le gouvernement veut tuer le mandat exclusif.

Mais il y a pire. Les deux principales fédérations de la profession, la FNAIM et l'UNIS, ont demandé au gouvernement de renforcer les obligations de formation des agents immobiliers, conscientes que le corps professionnel a besoin de se qualifier davantage.

Des formations initiales plus ciblées, un stage d'application, de la formation continue pour actualiser les savoirs, des obligations d'aptitude pour les agents commerciaux indépendants, un code de déontologie, un conseil national chargé de la discipline interne, bref quelque chose comme un message responsable et exigeant.

Eh bien non : le gouvernement a finalement rejeté ces demandes, renvoyées aux calendes...grecques.

Que veulent les pouvoirs publics pour les agents immobiliers ? Ont-ils pris la mesure que ces professionnels jouent un rôle clé dans la satisfaction des besoins en logement de nos compatriotes ? Ont-ils pris la mesure qu'ils ne sont des professionnels de service comme les autres, et que d'ailleurs la loi fait d'eux des mandataires et non des prestataires ? La différence tient à la sécurité garantie et à l'engagement, elle tient évidemment aussi aux enjeux.

Il n'est pas si fréquent qu'une profession demande pour elle-même un statut plus rigoureux. Nous le faisons parce que nous savons qu'à ce prix seulement nous garderons l'estime de nos clients, et que la réévaluation du corps professionnel dans son ensemble passe par là.

Parce que nous aimons notre métier. Il est urgent que le gouvernement et le parlement témoignent par leurs gestes législatifs qu'ils partagent notre exigence d'un marché immobilier organisé et sûr. Et qu'au fond ils nous montrent qu'ils nous aiment.