

# la vie de l'immobilier



propos recueillis par **Yannick Urrien**

**Le marché de l'immobilier neuf va continuer de se développer**

**Arnaud Le Niniven**, directeur commercial du groupe Le **Comptoir** Immobilier :

## "Les programmes qui sortent ont un délai de livraison en 2011 ou même 2012."

Avec ses 30 agences et sa centaine de collaborateurs salariés, Le Comptoir Immobilier est la première société française indépendante de conseil en immobilier de placement entièrement dédiée à la prescription bancaire. L'entreprise travaille avec les plus grandes marques afin de proposer des investissements locatifs sans soucis de gestion. Le groupe met aujourd'hui son savoir-faire au service des professionnels du patrimoine à travers une nouvelle marque, La Référence Pierre. Cette enseigne permet aux professionnels du patrimoine d'accéder à de nombreux outils et services afin d'optimiser leur relation clientèle pour le conseil et la vente de biens immobiliers de placement. Arnaud Le Niniven, directeur commercial du groupe Le Comptoir Immobilier, dresse l'état des lieux du marché de l'immobilier neuf et nous présente les nouveaux services du Comptoir Immobilier à travers La Référence Pierre.

**L'Hebdo-Bourseplus :**

**La loi Scellier a-t-elle été un déclencheur psychologique pour l'immobilier de placement ?**

**Arnaud Le Niniven :**

Oui, vous connaissez l'historique de la crise financière et de son impact sur les investissements, dont l'investissement immobilier au cours du dernier trimestre 2008. Le législateur avait promis de mettre en œuvre une nouvelle fiscalité en faveur de l'immobilier. En 2008, nous étions tous dans l'attente et la loi Scellier est arrivée. Nous observons un intérêt très fort pour la loi Scellier, parce que jamais une fiscalité immobilière n'a été aussi intéressante pour l'investisseur. Nous le voyons à travers notre résultat car nous allons enregistrer 150% de progression cette année. C'est un résultat plus que probant, qui nous a permis d'atteindre nos objectifs et de les dépasser. Aujourd'hui, l'intérêt fiscal est une chose, après il faut réunir un certain nombre de paramètres et ne pas céder à la seule tentation de la fiscalité. Le particulier a donc compris aujourd'hui l'intérêt de l'investissement dans l'immobilier de placement. Au-delà de la réduction d'impôt, il est beaucoup plus simple pour le commun des mortels de comprendre le Scellier que le Robien...

**Depuis la médiatisation de la loi Scellier, avez-vous vu arriver sur le marché une nouvelle catégorie d'investisseurs, notamment des novices dans l'investissement immobilier ?**

Auparavant, lorsque nous étions en intermédiation avec les clients des partenaires bancaires, nous étions là pour expliquer aux clients ce qu'était la fiscalité immobilière. Avec l'arrivée de la loi Scellier, le métier a changé. La compréhension de cette fiscalité, c'est-à-dire une réduction d'impôt, est beaucoup plus rapide. Les gens viennent nous voir en nous demandant un investissement dans le cadre de la loi Scellier. Ils ont véritablement appréhendé cette nouvelle donne. Il y a eu un changement d'actes de consommation de la part des investisseurs et nous avons vu arriver une tranche de la population qui n'était pas forcément initiée à l'investissement immobilier.

**Que est l'état des stocks dans le neuf après les efforts commerciaux des promoteurs ces derniers mois ?**

Sur l'année 2008, nous avons assisté à un gros ralentissement sur les réflexions concernant les pro-

grammes à sortir. Beaucoup de promoteurs ont eu un ralentissement très important du nombre de ventes et de nombreux programmes sont restés dans les cartons. On le voit à ce jour, les programmes qui sortent ont un délai de livraison en 2011 ou même 2012. Il y a donc eu un creux en raison de la prudence des promoteurs constructeurs.

**Quel est votre métier ? Vous n'êtes pas un promoteur puisque vous êtes dans l'intermédiation...**

Nous existons depuis 1997 et notre métier de base est la commercialisation de l'immobilier de placement avec certaines particularités. Nous ne sommes pas des promoteurs, nous commercialisons aujourd'hui l'intégralité de l'immobilier sur l'ensemble des fiscalités immobilières possibles. La particularité du groupe est de s'adresser uniquement à la prescription bancaire. Nos clients sont avant tout les grands réseaux bancaires français. Concrètement, ils nous mettent en relation avec leurs clients et nous commercialisons des biens immobiliers auprès de leur clientèle. Nous n'avons pas vocation à aller directement vers le particulier puisque nous passons par les réseaux bancaires traditionnels. Aujourd'hui, Le Comptoir Immobilier n'est pas connu du grand public puisque nous passons par les réseaux bancaires.

**Vous lancez une nouvelle marque, La Référence Pierre. Que proposez-vous ?**

Forts de notre expérience de plus d'une dizaine d'années, nous étions très sollicités par les professionnels du patrimoine, c'est-à-dire toutes les personnes qui sont susceptibles de proposer de l'immobilier de placement. Cela peut être des agents d'assurance comme des courtiers au sens large du terme. Ces gens souhaitaient travailler avec nous parce que nous avions déjà une bonne réputation auprès des partenaires bancaires, notamment dans la validation des biens immobiliers. Nous avons une charte très drastique, notamment dans l'analyse des bilans, dans le référencement des produits que nous proposons. En raison de cette réputation, beaucoup de professionnels du patrimoine souhaitaient travailler avec nous. Nous sommes entièrement dédiés à la prescription bancaire et nous ne voulions pas aller à l'encontre de notre discours. Dans ce contexte, nous avons créé une structure entièrement dédiée à l'ensemble des réseaux des professionnels

du patrimoine immobilier. C'est donc La Référence Pierre.

**Enfin, la reprise est-elle au rendez-vous pour 2010 ?**

Il y a eu un peu d'incertitude au cours de ces dernières semaines. On a beaucoup parlé du verdissement de la loi Scellier. Cela n'allait pas forcément dans le bon sens pour nous, professionnels de l'immobilier. La commission mixte paritaire, qui a eu lieu la semaine dernière, nous conforte dans nos projections. La loi Scellier ne sera pas touchée. C'est en 2011 qu'il y aura un verdissement de la loi Scellier. Donc, vis-à-vis des promoteurs, le marché sera encore très porteur sur l'année 2010 et même en 2011. Jusqu'à présent, les promoteurs n'étaient pas encore suffisamment organisés pour sortir suffisamment d'offres en normes BBC (Bâtiment basse consommation). Ils vont pouvoir s'adapter pendant un an et nous aurons davantage d'offres en ce sens. ■

### l'actualité de l'immobilier

#### ► Hausse des prix immobilier en 2010 pour Century 21.

Laurent Vimont, président du réseau Century 21, estime que "pour 2010, une hausse comprise entre 1% et 3% des prix immobiliers est plausible". Selon lui, cette tendance haussière sera alimentée par les taux d'intérêt des prêts immobiliers qui sont inférieurs à 4%. Il prend donc ses distances avec les scénarios d'économistes qui présentent une baisse continue des prix immobilier sur plusieurs années, car ils occultent "le caractère psychologique lié à tout achat immobilier". Laurent Vimont considère que "la pierre permet aux Français de se protéger de la crise" et que "le chômage joue en faveur de l'achat immobilier qui apparaît comme la meilleure façon de protéger sa famille tant qu'on a un emploi et donc accès au crédit". Autre argument pour justifier une hausse des prix : le marché immobilier présente actuellement un déficit de 51 000 logements dans l'ancien, "ce qui, combiné à une forte envie d'acheter, fera nécessairement monter les prix" explique le président de Century 21.