



## Bien'ici: le site immobilier de référence, tout un symbole

Par Jean-François Buet, Président de la FNAIM, Président de Bien'ici

Les acteurs majeurs de la transaction immobilière et de la promotion en France viennent de porter sur les fonts baptismaux un site d'annonces de logements existants et neufs à vendre et à louer. La nouvelle a fait grand bruit, d'abord parce que l'univers des sites immobiliers semblait confiné aux acteurs installés et qu'un nouvel entrant fait figure de trublion. La presse a d'ailleurs surtout retenu que "Bien'ici" pourrait signifier dans l'esprit de ses créateurs qu'à l'avenir on serait moins bien ailleurs.

Il est indéniable que les institutions et les entreprises qui se sont associées dans cette affaire ont voulu apporter au marché, à la fois aux internautes et aux professionnels, le premier portail d'une nouvelle génération. Le site a des atouts que ses prédécesseurs n'ont pas : la richesse de l'offre ou encore l'ergonomie sont à mettre au crédit de Bien'ici. Pourtant, l'essentiel n'est pas seulement là. Il est dans la démarche qui a permis à ce site grand public de voir le jour. Sans l'existence d'une communauté de professionnels, sans un idéal partagé de la transaction immobilière et sans une conception économique audacieuse, Bien'ici n'aurait pas été créé.

C'est d'abord la victoire de l'entente entre les principaux détenteurs de l'offre immobilière qui a permis cette construction. Jamais par le passé, nous n'avions su suffisamment faire taire les identités institutionnelles ou de marque pour bâtir ensemble. La cohésion entre les quatre syndicats du secteur, la FNAIM (Fédération nationale de l'immobilier), l'UNIS (Union des syndicats de l'immobilier), le SNPI (Syndicat national des professionnels immobiliers) et la FPI (Fédération des promoteurs immobiliers), les réseaux et franchises leaders, les opérateurs intégrés de la transaction, les grands promoteurs, est une première. C'est une première en France et c'est même une première mondiale. Elle est le signe d'une maturité de la profession au profit du public. La demande exigeait cette entente cordiale: nous ne pouvions plus fractionner l'offre et compliquer la tâche des ménages en recherche d'un bien, juste parce que nous étions individuellement attachés à nos maisons et à nos marques respectives. Le temps n'est plus à l'égoïsme commercial, alors que les plateformes collaboratives sont en train d'organiser la vie des services et la vie des gens. Nous l'avons compris, et cette prise de conscience impliquait de consolider les portefeuilles de biens à vendre et à louer de toutes origines professionnelles et de créer un guichet unique pour celles et ceux qui veulent devenir propriétaires, à l'inverse céder un bien immobilier résidentiel, ou encore trouver un locataire ou prendre à bail un logement.

Il fallait aussi un idéal commun de la vente et de la location immobilières, autour de la notion d'exclusivité. Tous les protagonistes de Bien'ici font le choix de s'engager au bénéfice de leurs clients mandants, pour la plupart vendeurs, mais également acquéreurs dans le cadre de mandat de recherche, et investisseurs bailleurs. La pratique très française du mandat confié à plusieurs professionnels, pour compréhensible qu'elle soit, est erratique: elle part du principe qu'il est préférable de multiplier les canaux de commercialisation plutôt que de miser sur un seul. On comprend bien que le mandataire ne donne le meilleur de lui-même que s'il est dépositaire de toute la confiance. Les partenaires de Bien'ici sont des inconditionnels du mandat exclusif. Leurs performances sont à l'avenant : les délais de réalisation des ventes de nos enseignes sont nettement plus courts que la moyenne, à partir de prix d'équilibre fixés par les professionnels. S'agissant des promoteurs, la notion d'exclusivité est consubstantielle de leur activité : ils ne vendent que ce qu'ils produisent et vivent sur le principe d'une relation exclusive avec le prospect, accédant à la propriété ou investisseur.

Au-delà de la précellence du mandat exclusif, Bien'ici, c'est le parti pris de la valeur ajoutée. Les syndicats, les réseaux, les enseignes qui composent le consortium à l'origine de ce site ont des politiques professionnelles exigeantes, fondées sur la connaissance parfaite des biens, de leur environnement et sur la maîtrise juridique et fiscale de la transaction. Cette politique est tangible sur le site d'annonces: l'intégrité et l'intégralité des informations, avec un grand nombre de descriptifs assortis de plans axonométriques, ou encore la qualité des photographies sont des critères sur lesquels nous ne transigeons pas. Nous avons aussi choisi de géolocaliser les biens mis en annonce, par souci de transparence : l'internaute veut tout savoir et

l'ère des annonces masquées et des jeux de piste est révolue. En un clic, après avoir indiqué ses critères de sélection, l'internaute fait apparaître sur une carte tous les biens correspondant à ses souhaits.

Bien'ici fait la part belle à l'animation. Nous avons emprunté notre technologie à l'univers des jeux vidéo, avec la préoccupation que l'internaute puisse visiter un logement de façon virtuelle. Cette prestation est largement utilisée par les promoteurs partenaires et les agents immobiliers eux-mêmes y recourront de plus en plus, notamment associée à du home staging. Aujourd'hui, internet est l'outil le plus employé par les ménages non seulement pour consulter l'offre, mais aussi pour s'approprier les biens.

Enfin, notre modèle économique est vertueux pour les annonceurs et pour les internautes: des charges de fonctionnement réduites et une contribution financière de chacune des parties prenantes à la société constituée ad hoc pour piloter le site permettront de pratiquer des prix modérés pour les agents immobiliers, qui avaient fini par s'habituer aux tarifs confiscatoires et en augmentation constante des sites existants. Le seul problème de ces tarifs est qu'ils ne laissent aux agents immobiliers que deux choix aussi préjudiciables l'un que l'autre: dégrader leur rentabilité, compromettant la qualité du service sinon la pérennité des entreprises, ou augmenter les honoraires, au risque de se décrocher de la solvabilité des mandants. Bien'ici pratique des prix faibles, qui séduisent les professionnels. La plupart ont choisi un forfait illimité, qui garantit au consommateur que les annonceurs exposeront l'exhaustivité de leur offre.

Bien'ici n'est pas un site de plus. C'est l'expression d'une évolution des grands acteurs de la transaction et de la promotion immobilières, qui s'allient sans arrière-pensée au profit des ménages. C'est aussi le lieu de l'exigence professionnelle la plus haute.

#### **A propos de la FNAIM**

La Fédération Nationale de l'Immobilier (FNAIM) est la première organisation syndicale des professionnels de l'immobilier en France. Ses adhérents exercent tous les métiers de la transaction, de la gestion, de la location, de l'expertise, du diagnostic, etc. Créée en 1946, elle est présente sur l'ensemble du territoire par son maillage de Chambres départementales et régionales.

La FNAIM accompagne au quotidien ses adhérents dans l'exercice de leurs activités. Elle leur dispense les formations, initiales et continues, qui différencient les professionnels FNAIM par leurs compétences et la qualité de services offerts aux particuliers. Elle veille au respect, par chacun de ses membres, de son Code d'Ethique et de Déontologie, garant de la protection des droits du consommateur.

Par sa représentativité, sa connaissance des marchés immobiliers, ses compétences juridiques et techniques, la FNAIM est un interlocuteur reconnu par les Pouvoirs Publics pour l'élaboration des politiques et des législations relatives au logement. Les statistiques qu'elle établit à partir des données recueillies auprès de ses adhérents et qu'elle diffuse gratuitement permettent de suivre au plus près l'évolution des marchés du logement en France. A la fois référence et partenaire, la Fédération veut faire partager une vision positive, équilibrée et sociale de l'immobilier. La FNAIM fait partie du Conseil National de la Transaction et de la Gestion Immobilières (CNTGI).

---

#### **Contact Presse**

**Galivel& Associés – Carol Galivel / Pascale Pradère – 01 41 05 02 02**

21-23, rue Klock - 92110 Clichy - galivel@galivel.com - [www.galivel.com](http://www.galivel.com)