

LesEchos.fr

Gestion locative : les agences immobilières manquent de réactivité

| LE

Les agents immobiliers seraient plus rapides pour les activités commerciales (vendre ou louer un bien) que pour celles de gestion locative. Il s'agit en général de métiers différents. Le point sur la question.

Les agences immobilières parisiennes seraient plus efficaces lorsqu'il s'agit de vendre ou louer un bien, que de faire de la gestion locative. C'est ce qui ressort d'une étude réalisée par l'agence immobilière digitale spécialisée dans la gestion locative Homepilot.

Ainsi, selon cette étude, près de 3/4 des agences immobilières parisiennes* mettent un jour ou moins pour répondre aux demandes de visites d'un logement. 17,8 % prennent deux à trois jours pour répondre et 6,5 % se manifestent au bout de 4 à 6 jours. La date de visite proposée est en moyenne 2 à 3 jours après la date de publication de l'annonce.

A l'inverse, dès lors qu'il s'agit de gestion courante d'une location (réparations en tous genres, questions, etc.) la réactivité des agences immobilières s'effondre. « La faible réactivité de nombreuses agences immobilières en matière de gestion s'explique par le fait que pour beaucoup, la gestion locative n'est pas la priorité. En effet, le coeur de métier est souvent la vente » explique Gilles Bourcy, co-fondateur de Homepilot.fr. Et le constat est le même que les demandes proviennent des locataires ou des propriétaires bailleurs. Ainsi 42 % des propriétaires interrogés (et 38% des locataires) affirment que leur agence met entre 4 et 6 jours pour leur répondre lorsqu'il s'agit de questions de gestion courante. Le temps de réponse de l'agence monte même à 7 jours ou plus pour 22 % des propriétaires sondés et pour 33 % des locataires. Plus de 3/4 des répondants indiquent également qu'il est parfois nécessaire de relancer leur agence pour avoir un retour. Mais il n'y a pas que des mauvais élèves côté gestion immobilière : 19 % des agences de la capitale répondent aux propriétaires en un jour ou moins.

« Pas le même métier »

Un constat peu flatteur pour les agences immobilières que relativise Jean-François Buet, président de la FNAIM. « Le fait que les agences mettent plus de temps à répondre pour de la gestion locative que pour de la location ou de la vente n'est pas faux, mais c'est comparer des activités incomparables. D'un côté, on a un métier de commercial dont la fonction consiste notamment à organiser des visites pour vendre ou louer des biens. Sa qualité première est d'être réactif. De l'autre, il s'agit d'un métier de technicien ou de comptable qui gère des problèmes et doit en plus souvent faire appel à des artisans extérieurs avec eux-mêmes des délais de réponse à prendre en compte.

Preuve qu'il s'agit de métiers différents : la carte professionnelle que ces agents sont dans l'obligation de détenir pour exercer ne sont pas les mêmes. La chambre de commerce et d'industrie (CCI) délivre ainsi la carte T aux agents immobiliers réalisant des activités de vente et de location et la carte G aux gestionnaires de biens.

« En France, seulement 5 à 10 % des agents exercent les deux métiers en même temps. Mais dans la grande majorité des cas ce sont des personnes différentes, qui n'ont pas les mêmes compétences et qui ont même des cartes professionnelles différentes » confirme le président de la FNAIM.

*Enquête réalisée par Homepilot entre mai et août 2017 auprès de 1.089 locataires parisiens (parmi lesquels 40% passent par une agence et le reste via le particulier à particulier) et 1.173 propriétaires bailleurs parisiens (parmi lesquels 62% passent par une agence) par questionnaire en ligne.