

## Associations de CGP :



## Syndicats immobilier :



## Autres associations ou syndicats :



---

## COMMUNIQUE DE PRESSE COMMUN

Paris, le 19 janvier 2018

### **Plafonnement de la rémunération liée à l'intermédiation de l'immobilier défiscalisant : Les professionnels alertent le gouvernement !**

Nos organisations souhaitent réagir et exprimer leur préoccupation suite à l'intégration dans la loi de finances pour 2018 de l'amendement introduit au sénat, qui vise à plafonner par décret la rémunération des intermédiaires dans le cadre des ventes en défiscalisation Pinel.

Cet amendement a été initié par le sénateur « LR » Albéric de Montgolfier. L'objectif affiché est de lutter contre les « abus » et le détournement de l'avantage fiscal lors d'un investissement par des marges de distribution anormales. Le souhait semble être de plafonner par décret le taux de rémunération autour de 5%, sans qu'il soit réellement possible de comprendre ce que recouvre précisément la rémunération visée.

L'amendement a été présenté mi-décembre. Aucune organisation professionnelle tant de la gestion de patrimoine que de l'immobilier traditionnel, même pas le CNTGI, organe consultatif obligatoire imposé par la récente loi ALUR et aucun acteur immobilier n'ont été sollicités avant la proposition de l'amendement, qui va sans nul doute remettre en question l'écosystème de l'immobilier neuf. Cependant, à cette heure, la loi de finances est votée et promulguée.

## Pourquoi ce dispositif est-il inopportun ?

En l'état, la loi vise les intermédiaires et non les promoteurs, de fait donc, non soumis aux mêmes règles s'ils utilisent un réseau externe ou internalisé, tel que celui des agents immobiliers ou des conseillers en gestion de patrimoine (CGP). Il faut donc faire preuve de naïveté et d'une véritable méconnaissance du terrain pour penser qu'un plafonnement de taux de rémunération viendrait faire baisser le prix de vente. Le coût de commercialisation fait partie du montage de l'opération du promoteur qui aujourd'hui externalise ou non certaines charges et fonctions complémentaires au seul acte d'intermédiation ou de vente.

Il est évident dès lors, que nous assisterons donc à une réaffectation de ses lignes budgétaires, soit pour financer des services qui seront réintégrés, soit pour améliorer la marge du promoteur.

Et soyons réalistes : par le passé aucun dispositif tranchant n'a à ce jour eu pour conséquence d'entraîner la baisse du prix de vente.

En l'état également, la loi vise les ventes d'immobilier neuf en Loi Pinel or, il s'agit du type d'actifs immobiliers qui nécessite a priori le plus d'accompagnement sur la durée.

Ce dispositif amène par ailleurs à une forte distorsion de concurrence entre promoteurs eux-mêmes, distorsion favorable aux grands groupes qui ont souvent déjà internalisé nombre de services et la distribution de leurs produits. A l'inverse, une majorité de promoteurs, souvent plus petits, n'intègre pas - ou très partiellement - la commercialisation et délèguent tout ou partie de ces missions à un partenaire externe. Or, seuls les frais de distribution entrent dans le champ du dispositif et on voit bien alors l'inefficacité et l'aberration de la mesure qui n'a aucune chance d'être au service du consommateur et de permettre une baisse des prix. A l'inverse cette mesure peut mécaniquement les faire monter, en l'absence de distributeurs externes capables de négocier ces prix et/ou de concourir à leur détermination.

Ce dispositif est de plus porteur d'iniquité. D'un point de vue pratique en effet, l'acheteur ne réalise réellement son option fiscale que le jour de sa déclaration d'impôt qui, dans la majeure partie des cas, sera constatée des mois après l'acquisition. Le prix de vente étant le même pour une accession ou un investissement sans ou avec option fiscale. Comment et sur quelle base fixera-t-on la rémunération du vendeur ou du conseiller au lendemain de l'acte authentique ? Par ailleurs dans l'absolu, sa rémunération pourrait alors être plus élevée dans le cadre d'une vente ou intermédiation en accession (non plafonnée) que dans le cadre d'un investissement locatif défiscalisant, alors même que ce dernier nécessitera une prestation et potentiellement un accompagnement en conseil, sur une dizaine d'années.

L'absence de clarté sur ce point rend le dispositif législatif inintelligible, ce qui peut même apparaître comme contraire aux principes de notre Constitution.

Que dire maintenant de l'absence de liberté des professionnels à recourir aux honoraires qu'ils souhaitent, alors même que l'arrêté du 10 janvier 2017 relatif à l'information des consommateurs par les professionnels intervenant dans une transaction immobilière, est venu définir les règles de transparence d'honoraires, tout en reconnaissant une différence de situation entre les honoraires à la charge de l'acquéreur et ceux à la charge du vendeur ?

Si nous regardons les choses d'un point de vue économique : les ventes en investissement locatif représentent 43% des réservations des promoteurs en 2017. Ce dispositif d'encadrement entrainera forcément une forte déstabilisation de l'écosystème de l'immobilier neuf. On peut alors raisonnablement s'attendre à une forte baisse des ventes/intermédiations avec ou sans conseil, à l'heure où tous les experts s'accordent à dire que les ventes 2018 seront en baisse.

Il apparaît certain que ceci aura pour corollaire une baisse de mise en production des logements sociaux, puisque bon nombre sont dépendants d'une péréquation avec les opérations privées.

Une autre conséquence en sera la baisse des recettes fiscales (TVA, Taxe foncière, frais de mutation) et bien évidemment une baisse de l'emploi, puisque selon Price Waterhouse Coopers, un million d'euro investi dans le secteur logement génère 2,3 millions de PIB et 12 emplois.

Limiter les prix de l'immobilier locatif est un sujet suffisamment légitime et important pour justifier une solution sérieuse et concertée, qui doit tenir compte de l'ensemble de l'écosystème immobilier.

### Notre volonté

Nos organisations ne rejettent aucunement l'objectif poursuivi par le Gouvernement et la Représentation Nationale, mais estiment que la solution retenue n'aura pour effet que de nuire certes aux intermédiaires et conseillers mais in fine surtout aux consommateurs/investisseurs.

Nous appelons donc de nos vœux la mise en place urgente d'un réel échange avec le Gouvernement, afin de parvenir à trouver une ou des solutions équitables efficaces, au bénéfice réel du consommateur et qui ne fragilisent pas un écosystème de première importance pour notre pays.

D'autres exemples d'entreprises qui soutiennent la sphère immobilière :



#### Contacts presse

AFG - Alexandra IMBERT - 01 44 94 96 59 / [a.imbert@afg.asso.fr](mailto:a.imbert@afg.asso.fr)

ANACOFI – Marie LALANDE – 01 40 02 03 74 / [m.lalande@anacofi.asso.fr](mailto:m.lalande@anacofi.asso.fr)

APECI : Brigitte MICHAUT – 06 19 66 38 54 / [Brigitte.michaut@kodiac.fr](mailto:Brigitte.michaut@kodiac.fr)

ASPIM : Christophe KACY - 01 44 90 60 00 / [c.kacy@aspim.fr](mailto:c.kacy@aspim.fr)

CNCGP: Catherine BESNARD – 01 42 56 76 57 / [catherine.besnard@cncgp.fr](mailto:catherine.besnard@cncgp.fr)

CNCIF: Cyrille DARRIGADE – 04 72 53 45 53 / [cyrille.darrigade@gmail.com](mailto:cyrille.darrigade@gmail.com)

FNAIM : Carol GALIVEL - 01 41 05 02 02 / [galivel@galivel.com](mailto:galivel@galivel.com)

LA COMPAGNIE DES CGPI : Philippe FEUILLE - 01 42 65 59 48 / [pfeuille@lacompaniedescgpi.fr](mailto:pfeuille@lacompaniedescgpi.fr)

UNIS : Céline ROUXEL – 01 55 32 01 10 / [celine.rouxel@unis-immo.fr](mailto:celine.rouxel@unis-immo.fr)