



la vie de l'immobilier

propos recueillis par **Yannick Urrien**

Une agence qui entend généraliser le principe de l'assurance garantie des loyers pour les propriétaires.

Julien Lozano, cofondateur de Wizi :

« Nous travaillons avec AXA pour développer un algorithme qui nous permet d'être beaucoup moins restrictifs sur la sélection des locataires. »

Wizi est une plate-forme qui dématérialise l'intégralité des étapes d'une location, de la rédaction de l'annonce à la signature électronique du bail, puis à la gestion du bien. Elle fait figure de chaînon manquant sur le marché tendu de la location immobilière de particulier à particulier. Sur les plus de 22 000 propriétaires-bailleurs inscrits sur sa plate-forme nationale au 1^{er} février 2020, Wizi en compte déjà plus de 1 000 à Nantes, Rennes, Rouen, Strasbourg et Toulouse. L'entreprise se met donc en ordre de bataille pour développer son activité dans ces cinq capitales régionales, en plus de la région parisienne. Son positionnement : simplifier la vie des propriétaires et des locataires en leur permettant de louer pour une longue durée de manière facile et sûre, sans payer de frais d'agence. Sur des marchés locatifs tendus (explosion du nombre de logements Airbnb, raréfaction de l'offre et/ou flambée des loyers des petits logements...), cette plate-forme entend simplifier toutes les étapes de la location et sécuriser aussi bien les propriétaires que les locataires sur le marché de la location immobilière de particulier à particulier. Les propriétaires sont assurés que le dossier sera contrôlé, que le loyer sera payé le 5 du mois et qu'ils disposent de garanties en cas d'impayés ou de dégradations. De quoi rassurer des propriétaires inquiets à l'idée de mettre leur bien sur le marché locatif. Du côté des locataires, Wizi rend aussi la location plus fluide et plus sûre en vérifiant les annonces, en donnant leur chance à d'autres profils que les titulaires de contrats à durée indéterminée et ceux qui ne gagnent pas trois fois le montant du loyer, sans exiger de garant. Totalement gratuit pour les locataires, Wizi se rémunère via une commission mensuelle de 7% sur les loyers encaissés. Pour l'équipe de Wizi, bousculer ce marché consiste aussi à jouer un rôle social et sociétal auprès de toutes les personnes qui ne sont pas en CDI depuis 3 mois et qui ont du mal à se loger, comme les auto-entrepreneurs, les intérimaires ou les intermittents en garantissant ces profils atypiques, qui le sont pourtant de moins en moins au regard des évolutions de la société.

L'Hebdo-Bourseplus :

Vous avez développé un concept d'agence immobilière totalement novateur : vous ne demandez pas de caution aux futurs locataires et vous garantissez le paiement des loyers aux propriétaires. Pourquoi les grands groupes ne proposent-ils pas cela ?

Julien Lozano :

D'abord, nous ne sommes pas une agence immobilière dans le sens où nous n'assurons pas toute la partie physique. Nous ne faisons pas les visites, ce sont les particuliers qui gèrent directement cela et nous ne faisons pas les états des lieux, ce sont les par-

ticuliers qui le font. Notre plate-forme permet simplement de planifier les visites et les états des lieux. Si vous regardez le marché de l'immobilier, notamment du parc privé, qui correspond à peu près à 8 millions de biens, deux tiers des particuliers ne passent pas par une agence immobilière. Deux tiers des particuliers ont donc fait le choix de gérer seuls leur bien, sans passer par un tiers. Nous nous positionnons, non pas comme une agence immobilière, mais comme une aide pour les particuliers qui souhaitent continuer de gérer seuls leur bien : c'est-à-dire faire les visites, gérer les candidats à la location, faire les travaux de maintenance quand c'est nécessaire, mais avec plus de sécurité et plus de

garanties. Notre clientèle n'est donc pas la même que celle des agences immobilières traditionnelles. Nos clients ne vont pas dans les agences immobilières, parce qu'ils veulent garder la main sur leurs biens. La clientèle des agences immobilières est différente, car ce sont généralement des gens qui ne veulent pas du tout s'occuper du bien. Pour répondre à votre question sur l'absence de garant, aujourd'hui, la loi nous interdit de cumuler un garant physique avec une garantie des loyers impayés. 100% des clients qui passent par Wizi sont assurés. Le fait de garantir 100% des propriétaires qui nous confient leur bien ne nous autorise pas à prendre un garant physique en plus. Ce qu'il faut savoir, c'est que dans les grands groupes immobiliers, il n'y a généralement que 15 à 20% de leur stock de lot de gestion qui a une garantie de loyers impayés. Elle est assez peu souscrite, même par les professionnels.

Pour quelles raisons ?

Historiquement, c'est quelque chose de complexe à mettre en place, parce que les garanties qui étaient exigées par les assureurs étaient intenables, comme la nécessité de gagner quatre fois le loyer ou d'être en CDI depuis plus de trois mois, et le risque était celui de la vacance locative. On demandait tellement de critères de solvabilité, que nous n'arrivions pas à trouver des locataires. Et, du coup, on ne louait pas. Or, ce qui coûte cher à un propriétaire, c'est la vacance locative quand son appartement n'est pas loué. Nous travaillons avec AXA pour développer un algorithme qui nous permet d'être beaucoup moins restrictifs sur la sélection des locataires. Par exemple, nous travaillons sur le reste à vivre, nous savons aussi qu'il y a de moins en moins de personnes qui sont en CDI et que les carrières sont plus hachées. Donc, nous tenons compte de cette évolution de la société.

Qu'est-ce qui vous empêche de vous développer sur toute la France, puisque vous ne faites pas les visites ?

Plafonnement des honoraires d'états datés : la colère de l'UNIS.

Le plafond d'un état daté, élément indispensable pour une transaction immobilière d'un bien en copropriété, sera fixé à 380 euros à partir du 1er juin 2020. Le document est actuellement facturé aux alentours des 500 euros par les syndics. Le décret n°2020-153 du 21 février 2020, publié le 23/2/2020 fixe le plafond de l'état daté à 380 euros TTC à compter du 1er juin 2020. « Nous sommes très déçus : le décret sanctionne les professionnels qui font bien leur travail dans un temps contraint en fournissant un document clé pour finaliser une vente immobilière. Il y aura des impacts financiers non négligeables pour les syndics » indique Christophe Tanay, président de l'UNIS. « L'état daté » est un document, fourni par le syndic au notaire, qui précise les sommes perçues et celles restant à percevoir sur le lot vendu (appels de fonds, travaux, charges de copropriété etc.), il permet ainsi de solder le compte du vendeur à l'occasion de la vente. Pour l'acquéreur, l'état daté liste les appels de charges et les provisions à venir. Le vendeur et l'acquéreur peuvent donc convenir par exemple d'un remboursement de certaines sommes au prorata du temps écoulé. La photographie des sommes dues et à valoir est essentielle pour la sécurité de la vente ainsi que pour l'équilibre du budget de la copropriété. En cas d'impayés de charges du vendeur, le notaire a l'obligation de verser à la copropriété les sommes correspondantes, qui sont prises sur le montant de la vente. Par ailleurs, à l'occasion de la transmission de l'état, les syndics ont pour pratique de compiler l'ensemble des renseignements relatifs à la copropriété dans une seconde partie appelée « partie réglementaire » afin que l'acquéreur dispose d'une information complète indispensable à son acquisition ; selon un modèle-type établi de manière conventionnelle entre les professionnels de l'immobilier et le conseil supérieur du notariat. Les gouvernements successifs chargés de fixer le plafond ont constaté la réalité de la prestation et son intérêt, et ont souhaité limiter les abus - c'est-à-dire interdire des honoraires excessifs - sans pour autant déterminer un tarif impératif. Dans ce contexte, l'UNIS considère que le plafond fixé à 380 euros TTC ne respecte par l'esprit du texte. Le montant retenu correspond à la médiane de ce qui était pratiqué. Le plafonnement corrigera donc les abus, certes, mais vient sanctionner l'ensemble des professionnels qui, sans abuser, pratiquaient un tarif au-dessus du plafond nouveau. Ce faisant, « cette mesure de plafonnement s'apparente à un contrôle des prix d'une profession qui est déjà sous pression économique ».



Effectivement, nous travaillons déjà sur toute la France, mais nous avons décidé de mettre l'accent sur certaines villes de province. Nous avons testé notre concept sur toute la France, sur quelques biens et, maintenant, nous nous ouvrons à toutes les grandes villes de province. Nous avons une problématique d'offres et de demandes car, pour être crédible dans une ville, il faut être capable d'avoir des offres, et si nous arrivons à convaincre des locataires d'aller sur le site Wizi pour aller voir des offres à Toulouse, par exemple, et s'il y a seulement trois offres, ce n'est pas très crédible. Plutôt que de mettre tous nos efforts sur toute la France, nous avons décidé de nous concentrer sur quelques grandes villes. Certes, c'est vrai, comme nous travaillons de manière digitale, si un propriétaire nous confie son appartement dans une ville de province, nous allons le prendre. Mais nous allons d'abord accentuer nos efforts sur quelques villes pour avoir une offre très importante.

Pour le propriétaire, vous proposez plusieurs packs qui vont de 0 à 11 % du loyer. Cela signifie que pour 11 % du loyer, le propriétaire ne s'occupe de rien et qu'il a même une assurance de trois mois en cas de vacance locative...

Cela a quand même un coût : 11 % du loyer, ce n'est pas rien. Mais, à ce prix, vous avez la garantie des loyers impayés, le paiement des loyers le 5 du mois quoiqu'il arrive, une garantie contre les dégradations, une protection juridique et une assurance vacance locative. C'est une vraie tranquillité d'esprit pour le propriétaire et aussi pour son banquier qui attend que les mensualités soient remboursées de façon régulière.

Pour le candidat locataire, cette intelligence artificielle n'exclut-elle pas tous les dossiers qui se situeraient à la marge ?

L'intelligence artificielle seule, ce n'est pas de l'intelligence... Nous croyons qu'il faut trouver le bon mix entre l'humain et la machine, et c'est ce que nous essayons de faire. C'est pour cette raison que le propriétaire a toujours la décision finale. Le locataire rentre ces critères, il sait tout de suite s'il est éligible ou non mais, ensuite, il y a une rencontre physique qui se fait entre le propriétaire et le locataire. Nous sommes une aide, nous mettons à la disposition des locataires et des propriétaires un outil, mais nous ne nous substituons pas à la relation humaine.

Quels sont les réflexes des propriétaires ? Recherchent-ils toujours des fonctionnaires en priorité ?

Non, puisque nous garantissons le paiement au 5 du mois, donc ce n'est plus un problème. 100 % des candidats que nous leur envoyons sont éligibles à l'offre que nous leur proposons. Après, c'est une question de feeling, mais le sujet de la solvabilité n'est plus problématique.

Quels sont les dossiers que vous écarterez ?

Les dossiers qui sont écartés sont ceux pour lesquels le reste à vivre est trop faible. Si vous avez un locataire qui gagne 1000 € par mois et qui souhaite louer un appartement à 700 € par mois, cela ne va pas fonctionner, évidemment... Au-delà d'un taux d'effort de 50 %, cela reste compliqué.

2020 : l'accès au crédit se complique selon Credixia.

S 2019 fut une année exceptionnelle, synonyme de tous les records, avec des taux historiquement bas estimés en moyenne à 1,12% (hors assurance). Toutefois, cette période semble révolue. Depuis les recommandations du Haut Conseil de Stabilité Financière (HCSF) demandant aux banques de restreindre leurs conditions d'octroi aux prêts immobiliers. Credixia constate que de grands changements s'opèrent au sein des banques françaises. « Nous avons eu plus de refus de prêts en ce début d'année que les années précédentes » souligne Estelle Laurent, responsable communication et partenariat. Cela s'explique par l'arrivée des nouvelles normes suggérées aux établissements de crédits par le Haut Conseil à la Sécurité Financière. Les deux mesures phares que le HCSF demande d'appliquer aux banques sont : un taux d'effort maximal à l'octroi de 33% du revenu de l'emprunteur et une durée de crédit qui n'excède pas 25 ans. Il existe quelques solutions pour les primo-accédants dont le taux d'endettement dépasse les 33%. Il s'agit d'un crédit immobilier à taux fixe avec des mensualités plus faibles en début de prêt qui augmentent au fil

des années (1% par an). Il s'agit d'un dispositif totalement sécurisé puisqu'il s'agit d'un prêt à taux fixe, le montant des échéances est connu à l'avance et la durée du prêt est définie dès le départ, de manière contractuelle, dans l'offre de prêt. Ce type de prêt est particulièrement adapté aux primo-accédants, car il permet de commencer le crédit avec des échéances plus basses et d'avoir une augmentation lente de la mensualité (comme l'évolution d'un loyer) tout en ayant la sécurité d'un taux fixe. Cependant, Credixia reste optimiste pour 2020, car les décisions du HCSF pourront être modifiées suite aux précisions de l'ACPR. En effet, à ce stade il reste quelques zones à éclaircir. Les régulateurs pourraient dès cette semaine accorder aux banques plus de souplesse particulièrement à l'égard des investisseurs. Il faut rappeler que les hausses de taux, de l'ordre de +0,05 pts à +0,10 pts se concentrent principalement sur les durées les plus longues et sur des profils à faible revenu ou avec très peu d'apport. Il est important de noter que la BCE a annoncé maintenir son taux directeur au plus bas jusqu'à la fin de l'année 2022, voire même au-delà.

Comme vous n'êtes pas une agence immobilière, pouvez-vous conclure des accords avec des agences indépendantes pour leur apporter vos services en marque blanche ?

C'est vraiment l'idée que nous avons dans un second temps. Nous en sommes à notre troisième année et nous avons vraiment l'idée d'avoir un produit qui s'adapte à tous les particuliers. Mais il est vrai qu'il y a énormément d'agences de quartier qui n'ont même pas un service de gestion, parce

que la rentabilité est difficile à atteindre ou parce qu'il faut un comptable sur place... Il faut aussi nouer des partenariats avec des assureurs et ce n'est pas facile. Donc, c'est quelque chose que nous aimerions développer à moyen terme. Les grands réseaux sont déjà équipés, mais les petites agences de quartier peuvent être intéressées par ce que nous proposons. Je rappelle que le rapport du député Nogal, s'il est mis en œuvre, va aussi inciter les agences locales à recourir à nos services. ■

l'actualité de l'immobilier

La tension augmente entre les courtiers et les banques.

Le climat est tendu entre les courtiers en crédits immobiliers et les banques sur l'assurance emprunteur, un marché encore accaparé par ces dernières, malgré la possibilité ouverte aux emprunteurs de choisir une délégation d'assurance. Dans un environnement de taux très bas, un groupe de courtiers dénonce les pratiques de certaines banques auprès du Ministre de l'Économie et des finances. Cette lettre rappelle certaines pratiques déloyales à l'endroit des consommateurs, comme des pressions exercées à l'octroi des crédits pour forcer le choix de l'assurance-emprunteur proposée par la banque ou encore des pressions pour refuser aux emprunteurs leur droit annuel de résiliation-substitution : « L'accès aux demandes de crédit émanant de courtiers est subordonné au diktat que ces demandes soient dépourvues de toute proposition d'assurance-emprunteur librement recherchée ». Par ailleurs, certaines banques useraient de pénalités (par exemple sur le taux du crédit) pour dissuader les courtiers de proposer trop de dossiers avec délégation d'assurance. Les courtiers demandent donc des contrôles et des sanctions afin de faire cesser ces pratiques illicites.

Le marché immobilier va « s'assagir » selon les experts.

Selon l'institut spécialisé Xerfi Precepta, plusieurs facteurs, économiques et réglementaires, devraient concourir à une décélération assez nette de la hausse des prix dans l'immobilier ancien et un recul des ventes. Après les records de 2019, le marché français de l'immobilier de logements va « s'orienter vers une relative accalmie ». Le durcissement des conditions d'octroi des crédits à l'habitat (suite aux recommandations du HCSF, notamment) va entraîner un repli des transactions dans l'ancien de respectivement 2,8% en 2020 et 4,8% en 2021 (contre +12% en 2019, où le cap symbolique du million de ventes a été franchi), selon les prévisions des experts de Xerfi Precepta. Celles-ci « resteront néanmoins à un niveau historiquement élevé », indique l'étude. Encore soutenue en 2019 (+3% à 3 500 euros/m² en moyenne sur le territoire), la hausse des prix des logements dans l'ancien va, elle, ralentir au rythme de 2,5% en 2020 et de 1,4% en 2021, d'après Xerfi Precepta. La tendance à la décélération sera également d'actualité dans le neuf. Le repli des autorisations et des commercialisations en 2019, suite au déficit d'offre lié à l'approche des élections municipales, « ne permet pas en effet d'envisager de reprise dans le neuf cette année ».