

Immobilier : les raisons de s'implanter en Allemagne

Le marché immobilier allemand est depuis quelques années un des plus dynamiques en Europe et, de fait, a attiré de nombreux investisseurs étrangers, en particulier français. C'est le cas de CAPIFRANCE, premier réseau de conseillers immobiliers de France, qui envisage d'y implanter sa première filiale dès le mois de juin 2014. Explications avec Xavier Lalande, Directeur Développement International.

Comment a émergé le projet de création d'une filiale à l'étranger ?

Xavier Lalande : Il est logique pour une entreprise qui atteint un volume comme celui de CAPIFRANCE, avec plus de 53 millions d'euros, ainsi qu'un modèle bien éprouvé et efficace, en tout cas sur le marché français, d'actionner un levier de croissance via les territoires. Or, quand on a une bonne couverture nationale, ce qui est le cas de CAPIFRANCE, il est normal qu'on se tourne à l'international. En outre les études de marché que nous avons lancées montrent que le modèle n'existe pas ou peu à l'étranger. Qui plus est, avec cette taille, cet historique, il est peut être dangereux sur le long terme de ne dépendre que du marché français. Investir à l'international, permet bien sûr de conquérir de nouveaux marchés et de nouveaux chiffres d'affaires mais en même temps, de pérenniser la structure.



Comment a émergé le projet de création d'une filiale à l'étranger ?

XL : La première étape est une phase avant tout préparatoire. Dans notre cas, il s'agit de valider la stratégie et le potentiel que représente l'Allemagne. Pour cela, on s'appuie sur des études de marché, on rencontre les différents acteurs du marché, on s'imprègne des mentalités et de la culture d'affaires dans l'immobilier. On affine aussi notre offre. Aujourd'hui c'est notre principal travail.

La deuxième étape, revêt davantage un caractère opérationnel puisqu'il s'agit de monter une structure. Or, dans notre cas nous avons fait le choix de créer une filiale. L'autre option aurait été de prendre un master franchisé. La filiale est financièrement plus risquée, mais le retour sur investissement est souvent plus intéressant. Après avoir monté la structure vient l'étape du recrutement, l'objectif étant de trouver un responsable pays. C'est là que nous en sommes actuellement concernant la phase opérationnelle, reste à trouver des bureaux.

Enfin, avant de s'implanter sur un nouveau marché, il est essentiel d'analyser la concurrence et les nouveaux concepts émergents, pour toujours rester innovants. La législation locale est aussi à surveiller pour être en permanence dans la conformité des lois.

CAPIFRANCE en quelques chiffres

1 400 conseillers immobiliers

96,4 % de clients satisfaits

Plus de 168 heures de formation par an et par conseiller immobilier

75 salariés

Plus de 1 400 sites partenaires

Chiffre d'affaires : 53 millions d'€

2002 : date de création

Rejoignez-nous sur



Pensez-vous que cela puisse être un frein à votre activité dans ce pays ?

XL : Le secteur immobilier allemand est un réseau très dense de réglementations, largement basé sur la protection du consommateur. A la différence de la France, les locataires qui sont extrêmement protégés. Par exemple, en Allemagne, les loyers ne peuvent pas dépasser les 15 % d'augmentation sur 5 ans, d'une part, et d'autre part, ne doivent pas dépasser non plus les 10 % du prix moyen du quartier. Le prix moyen est d'ailleurs surveillé de très près par les associations de locataires, très puissantes ici. Il faut aussi savoir que les baux sont illimités et transmissibles aux enfants et que, seule la reprise par le propriétaire ou ses proches, permet de se séparer de son locataire. Et encore..... Tout ceci explique que le marché allemand reste avant tout un marché locatif. C'est sans doute la plus grande différence de mentalité avec la France. En Allemagne, seuls 46 % des ménages sont propriétaires de leur logement (et peu d'entre eux envisagent d'acheter).

Justement, quelles sont les particularités du marché immobilier Allemand et les grandes différences avec le système français ?

XL : Il est évident que pour appréhender le marché Allemand, il faut disposer entre autre d'une offre de gestion-location. C'est le cas de, CAPIFRANCE qui souhaite développer encore cette activité sur le sol allemand. Et concernant la faible propension des Allemands à acheter leur logement, c'est à nous de les sensibiliser à cette démarche. Tout comme en France où le PAP représente encore 50% des transactions, il est évident que pour gagner des parts de marché, les professionnels immobiliers se doivent de proposer des services sur mesure et de qualité aux consommateurs. C'est le cas de CAPIFRANCE, seul réseau à proposer un accompagnement optimal aux clients, tout au long de leur projet immobilier. De la recherche à l'installation...

CAPIFRANCE en quelques chiffres

1 400 conseillers immobiliers

96,4 % de clients satisfaits

Plus de **168 heures** de formation par an
et par conseiller immobilier

75 salariés

Plus de **1 400** sites partenaires

Chiffre d'affaires : **53** millions d'€

2002 : date de création

Rejoignez-nous sur

