

Le label de l'immobilier collaboratif





LE MANIFESTE MLS

Nous, agents immobiliers adhérents du MLS Côte d'Azur, sommes engagés à mettre en commun nos mandats exclusifs, uniquement nos mandats exclusifs, mais tous nos mandats exclusifs.

Nous sommes également engagés à proposer à tous nos clients vendeurs la signature d'un mandat exclusif multi-diffusé® MLS, et à proposer à tous nos clients acquéreurs les mandats de nos confrères pouvant correspondre à leur recherche.

Nous sommes en effet convaincus que cette nouvelle approche de notre métier d'intermédiaire en immobilier est la seule garantissant à nos clients un service de qualité, susceptible de répondre à leurs attentes légitimes en terme de plus large diffusion de leurs biens à vendre, et d'accès à une information neutre, qualifiée et transparente pour les biens à acheter.

Plus de 15 années qui ont changé l'immobilier

En 2001, une petite dizaine d'agents immobiliers décidaient de créer une association visant à promouvoir et développer sur la Côte d'Azur un concept qui existait depuis longtemps aux USA : le Multiple Listing Service, ou MLS.

Il s'agissait de rompre avec les habitudes individualistes des professionnels et du "chacun pour soi", en constituant un fichier commun des mandats exclusifs des agences.

Convaincus du bien-fondé de leur démarche, notamment pour le bénéfice de leurs clients, ces pionniers se sont attachés, année après année, à convaincre le plus grand nombre de leurs confrères à rejoindre, et à mettre en place, avec leurs partenaires, les outils et les modes opératoires collaboratifs adaptés à leur métier.

C'est aujourd'hui près de 500 agences et plus de deux mille collaborateurs, qui ont ainsi complètement réactualisé leurs méthodes de travail, et qui, chaque jour, échangent leurs informations et collaborent au sein du MLS Côte d'Azur, constituant ainsi la plus grande organisation de ce type en France.



Les 4 facteurs clefs du succès

Le succès de la démarche MLS repose sur une promesse faite par les agents immobiliers à leurs clients : collaborer pour mieux les servir.

En gage de cette promesse, l'organisation du MLS repose sur 4 principes fondateurs :



1

L'EXCLUSIVITÉ

Au sein du fichier commun du MLS, ce sont les mandats exclusifs des agences qui sont mis en commun. Uniquement les mandats exclusifs, mais tous les mandats exclusifs, sans exception.



2

L'EXHAUSTIVITÉ

Le MLS a vocation à réunir tous les agents immobiliers d'un même bassin. Ce n'est pas un club fermé, réservé à un petit nombre, mais une démarche de toute la profession, représentée dans toute sa diversité.



3

LA NEUTRALITÉ

Le MLS doit être neutre et indépendant. Les statuts de l'organisation garantissent cette neutralité et la représentativité de tous, suivant le principe "un homme, une voix". Le contrôle des outils mis en œuvre au sein du MLS et le partage des informations suivent également ce même principe de neutralité.



4

LA RÉGULATION

Comme dans toute communauté 2.0, il faut des règles et des principes de fonctionnement stricts. Le contrôle du respect de ces règles par les agents immobiliers est essentiel au bon fonctionnement du système. Le MLS met en œuvre les organes internes indispensables au contrôle et à la régulation des échanges entre les professionnels.

« La pierre n'a point d'espoir d'être autre chose que pierre. Mais de collaborer, elle s'assemble et devient temple. » *Antoine de Saint-Exupéry*

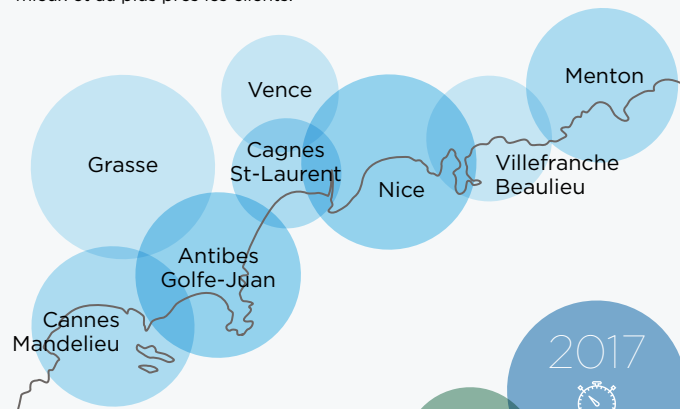
Une démarche en constante expansion

500

AGENCES réparties de Menton à Mandelieu, scindées en 8 zones spécifiques afin de couvrir l'ensemble du département 06.

LA PROXIMITÉ DU MLS CÔTE D'AZUR

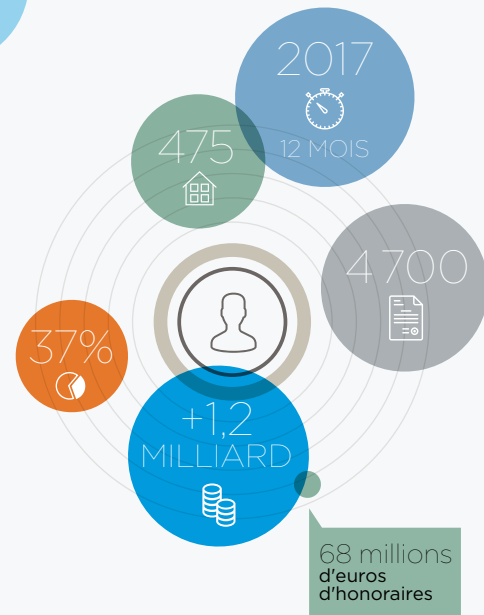
Afin d'être le plus efficace et réactif possible, les agences du MLS Côte d'Azur sont réparties en 8 sections bien définies dans le but de servir au mieux et au plus près les clients.



4700

TRANSACTIONS ont été réalisées en mandat exclusif multi-diffusé par les agences du MLS Côte d'Azur.

En 2017, les 475 agences immobilières du MLS Côte d'Azur ont vendu, en direct ou en inter-cabinet, 4 700 biens sous mandat exclusif, générant un volume de ventes immobilières dépassant la somme de 1,2 milliard d'euros pour 68 millions d'euros d'honoraires encaissés par les agences.

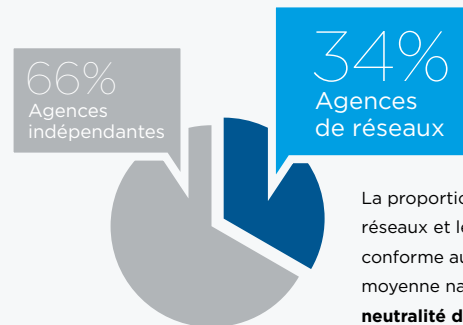
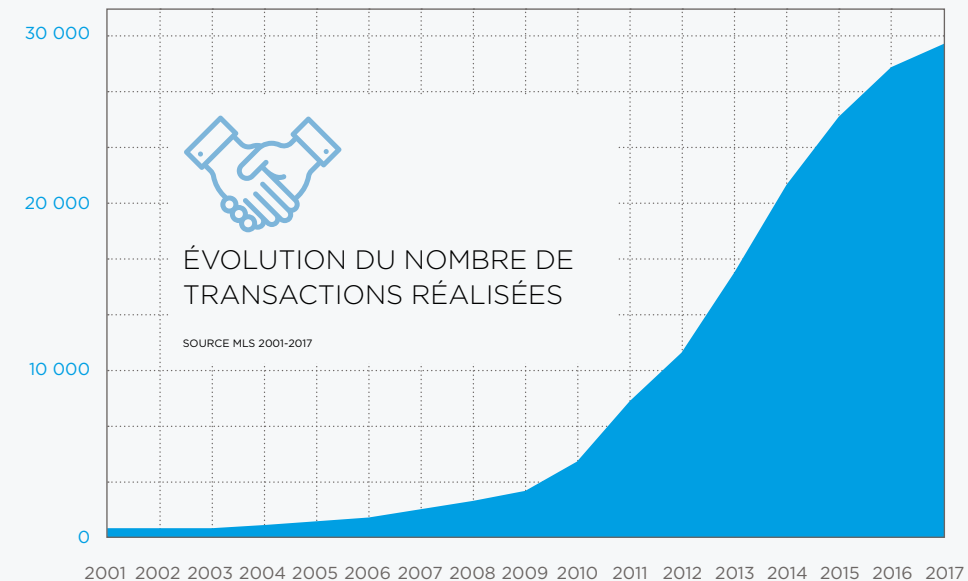


37%

Sur les 12 000 transactions réalisées sur 12 mois sur le département 06, tous marchés confondus, près de 4 700 ont été réalisées en mandat exclusif multi-diffusé par les agences du MLS Côte d'Azur, soit **37 % du marché**.

L'ÉVOLUTION CONSTANTE DU MLS CÔTE D'AZUR

Depuis plus de 15 ans, le nombre d'agences liées au MLS Côte d'Azur ne cesse de croître. De 6 agences en 2001 avec un total de 200 références de biens vendus, le MLS Côte d'Azur comporte **500 agences** pour un volume de référence de biens vendus dépassant **29 000 unités**.



La proportion entre les agences de réseaux et les agences indépendantes est conforme au sein du MLS par rapport à la moyenne nationale. **C'est la marque de la neutralité de la démarche MLS Côte d'Azur.**



UN MODÈLE QUI S'EXPORTE ET SE MUTUALISE

Les méthodes du MLS Côte d'Azur s'inspirent et bénéficient de l'expérience des méthodes développées par le **MLS Grand Québec** et inaugurent un partenariat inédit avec les agents du **MLS Italie**.



MLS Côte d'Azur, côté coulisses



LES RÈGLES du MLS ont vocation à garantir aux clients des agences immobilières le respect de ses principes essentiels :

- **Le partage des mandats** et leur diffusion au sein du fichier commun.
- **La fiabilité et la qualité** de l'information partagée.
- **La visibilité** des biens à vendre.
- **La transparence** dans la gestion des offres d'achats.
- **Le partage équitable** et transparent des honoraires.

Ces règles sont toutes réunies au sein d'un règlement intérieur opposable à tous les adhérents.

LES OUTILS. Le MLS permet à ses adhérents de bénéficier d'outils modernes et performants pour :

- **Partager leurs mandats** en temps réel.
- Disposer de **moteurs de recherche puissants** et dédiés.
- Disposer d'une **base de données unique** de références des biens vendus et d'outils statistiques leur permettant d'accéder à une véritable expertise du marché local.

LE CONTRÔLE. Au sein du MLS les agences immobilières sont contrôlées en amont sur leur aptitude à collaborer au sein du fichier commun, et en aval par des audits périodiques.

- **La fiabilité** des informations partagées est contrôlée en temps réel par une équipe de modérateurs.
- En cas de difficulté entre adhérents ou de non-respect des règles, le MLS dispose d'un **organe de médiation** et d'une **commission de discipline** susceptible de prononcer des sanctions pouvant aller jusqu'à l'exclusion.

LES MÉTHODES. La stratégie de développement et l'évolutivité du règlement intérieur sont définies par le **Conseil d'Administration** de l'association. Il est composé d'agents immobiliers bénévoles élus démocratiquement par l'assemblée générale des adhérents.

- Au sein du Conseil et sous son contrôle, un **Bureau Exécutif** assure la mise en œuvre de la stratégie.
- Une **cellule opérationnelle** constituée de salariés, de consultants et de partenaires travaillent sur instructions du bureau exécutif.

Au cœur de l'innovation

mexd
MANDAT EXCLUSIF MULTI-DIFFUSÉ*

LE MANDAT EXCLUSIF MULTI-DIFFUSÉ® MLS, le contraire d'une exclusivité traditionnelle

Dans un mandat exclusif "classique", la diffusion du bien auprès de la clientèle est assurée par le seul mandataire.

La visibilité du bien à vendre est donc totalement dépendante de la seule "force de frappe" de l'agence, obligatoirement limitée.

Dans un mandat exclusif multi-diffusé® MLS, l'agence mandataire a l'obligation de partager

son mandat au sein du fichier commun. Il est donc visible et disponible pour des visites, pour tous les clients de toutes les agences adhérentes.

Les agences qui le souhaitent peuvent également diffuser les mandats des confrères dans leur vitrine et sur leur site internet (sous réserve de l'accord du mandat et du mandataire).

La visibilité du bien est donc considérablement démultipliée, assurant au mandant l'accès à un bien plus grand nombre d'acquéreurs potentiels que dans le cadre d'un mandat exclusif classique ou de plusieurs mandats simples.

De plus ce système permet de présenter sur les différents supports le même bien avec un seul prix et une seule description préalablement contrôlée par la communauté des professionnels eux-mêmes.

Enfin, avec le mandat exclusif multi-diffusé® MLS, le mandant bénéficie d'un interlocuteur unique,

choisi par lui en fonction de ses compétences et de son positionnement sur le marché, tout en disposant de la force de frappe de tous les autres professionnels.

C'est une relation de collaboration gagnante et de convergence d'intérêts entre le mandant, son mandataire et toutes les autres agences.

Le mandat exclusif multi-diffusé® MLS allie donc tous les avantages du mandat exclusif et du mandat simple réunis, sans leurs inconvénients.



Comment ça marche ?

1

UNE SEULE AGENCE, UNE DÉMARCHE UNIQUE

Vous souhaitez vendre ou acheter un bien immobilier, en choisissant un mandataire unique au sein du MLS, votre projet bénéficiera de la dynamique de tous les agents immobiliers.



Un mandataire unique, l'assurance d'un service dédié.

2

UNE LARGE DIFFUSION, UN CHOIX PLUS VASTE

Si vous vendez votre bien il sera diffusé dans toutes les agences du MLS. Si vous recherchez un bien à acheter, votre agence MLS vous permettra d'accéder à une base de données globale.

3

UN GAIN DE TEMPS, UNE EFFICACITÉ PROUVÉE

La gestion et la diffusion en temps réel des biens immobiliers à la vente permet d'offrir une vision complète, pertinente et rapide du marché à l'ensemble des clients.

NOMBRE DE JOURS MOYENS SUR LE MARCHÉ

C'est l'un des bénéfices majeurs de la multi-diffusion des mandats : **des biens vendus plus rapidement !** En 2017, **moins de 90 jours** étaient nécessaires pour concrétiser une transaction immobilière via le mandat exclusif multi-diffusé MLS.

SOURCE MLS 2017

moins de **90j**

LE MANDAT EXCLUSIF MULTIDIFFUSÉ X MLS

Aujourd'hui, tous les secteurs de l'économie traditionnelle sont en passe d'être révolutionnés par l'arrivée de nouveaux acteurs, de nouveaux points de vue et surtout la propagation des nouvelles technologies. Le phénomène s'appelle la transformation digitale. Une transformation opérée il y a plus de 15 ans par le MLS et qui a depuis largement fait ses preuves, tant pour les vendeurs que pour les acquéreurs. Simplicité, fluidité, efficacité, un modèle en avance sur son temps.



LE BIG DATA DE L'IMMOBILIER

La base de données des agences du MLS constitue une base unique des références des biens vendus sur le marché et se positionne comme un outil qualifié pour une estimation juste d'un bien immobilier.



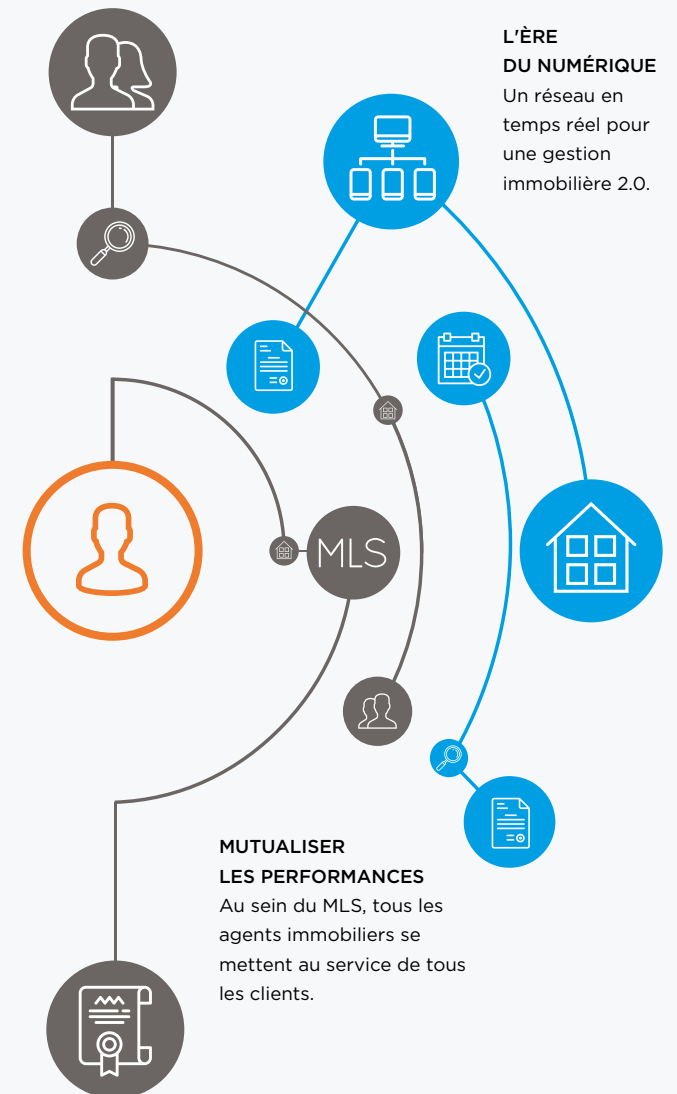
UNE CHARTE DE BONNE CONDUITE

Toutes les agences du MLS sont soumises à un contrôle strict et à la mise en place de process qui régulent l'ensemble des opérations immobilières : mise en vente, diffusion et visites des biens, gestion des offres d'achat, négociation et réalisation de la vente.



DES MANDATS TRANSPARENTS

Le mandat exclusif multi-diffusé MLS garantit au mandant en toute transparence les conditions de multi-diffusion de son bien auprès de la communauté des agences MLS.



Des agents très spéciaux



MLS, UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE PROFESSIONNELS

MLS Côte d'Azur, un label qui concerne déjà plus de 2 100 collaborateurs adhérents

Le MLS ne se fabrique plus seulement au niveau des agences et des dirigeants membres. Désormais, c'est aux collaborateurs, incarnation du label au quotidien et sur le terrain, que revient la tâche d'en porter individuellement les valeurs et

les engagements. La nouveauté ? La constitution d'un collège qui réunit les quelque 2 100 femmes et hommes, forces vives du MLS Côte d'Azur, autour d'un label attribué cette fois à titre personnel.

Le MLS Côte d'Azur est ainsi devenue la première organisation à conférer un statut officiel aux collaborateurs des agences immobilières, en les impliquant directement dans le fonctionnement et la régulation de la démarche collaborative locale. Ces professionnels sont à leur tour reconnus et agréés MLS, sous réserve de respecter les critères d'excellence fixés par le label, passant ainsi du statut de courtiers à celui d'agents très spéciaux :

- être détenteur d'une attestation "collaborateur d'agence" délivrée par la Chambre de Commerce et d'Industrie Nice Côte d'Azur, doublée d'une assurance Responsabilité Civile Professionnelle.
- maîtriser l'ensemble des principes, bonnes pratiques et règles de collaboration au sein du MLS, en validant un contrôle de connaissances professionnel
- suivre un programme de formation continue qui sera proposé par l'association pour conforter et enrichir ces acquis

Les agents agréés MLS Côte d'Azur s'investissent dans une démarche qualitative de régulation de la collaboration au plan local.

En clair, il s'agit d'offrir aux clients de meilleures garanties de respect des règles et des bonnes pratiques dans le partage des mandats exclusifs multi-diffusés, la gestion et le suivi des visites des biens, la diffusion des offres d'achats, et la réalisation des transactions collaboratives.

Directement responsabilisés au respect de la déontologie du MLS, ils peuvent être sanctionnés en cas de manquement. Ils disposent également d'une représentation spécifique au sein du Conseil d'Administration de l'association.



La force collaborative

Le développement de la collaboration au sein des agences immobilières du MLS Côte d'Azur constitue un enjeu économique majeur, tant pour les clients acheteurs et vendeurs qui plébiscitent ce concept collaboratif, que pour les professionnels qui y réalisent une part croissante de leur chiffre d'affaires. L'implication des collaborateurs d'agences permet de franchir une étape importante dans le système de régulation des échanges inter-professionnels et donc de garantir, par une veille permanente et une sécurisation accrue de ces échanges, un meilleur service aux clients vendeurs et acquéreurs.



2100 fois
+ rapides



2100 fois
+ informés



un training
permanent



une technologie
humanisée



une intelligence
collective



19 ventes
par jour



68 000 000€
d'honoraires



1 200 000 000€
chiffre d'affaires
en Mandat Exclusif Multi-Diffusé

Le label pour les vendeurs

La force du MLS, c'est de vous offrir l'opportunité, en signant un mandat unique avec un interlocuteur unique, d'associer tous les professionnels de l'immobilier adhérent à la démarche inter-agences qui, de fait, collaborent activement à la vente de votre bien.



UNE DÉMARCHE UNIQUE

En confiant votre bien à une seule agence immobilière, vous choisissez un interlocuteur unique pour une relation privilégiée. Nul besoin de réexpliquer maintes fois votre projet de vente ni de gérer une multiplicité de sollicitations. Entre votre agence mandataire et vous s'instaure compréhension, confiance, motivation et objectif commun.



UN MAXIMUM D'ACQUÉREURS

Le paradoxe MLS ? En accordant un mandat unique, vous avez accès à un très grand nombre d'acquéreurs potentiels. La plateforme MLS Côte d'Azur est un formidable démultiplicateur d'opportunités de même qu'une base de données extensive, idéale pour cibler, qualifier et optimiser une stratégie de vente.



UNE LARGE DIFFUSION

Votre bien est diffusé à toutes les agences MLS, un potentiel de plus de 2 000 commerciaux sur le terrain. Vous accédez ainsi à la plus grande marketplace professionnelle de l'immobilier sur la Côte d'Azur, qui garantit à votre bien la meilleure visibilité et sa valorisation optimale.



DES DÉLAIS RACCOURCIS

En multipliant les opportunités, le concept MLS génère une accélération réelle et naturelle des délais de réalisation. Véritable bourse de l'immobilier sur la Côte d'Azur, le fichier global inter-agences permet de gagner en efficacité et en rapidité.

Le label pour les acquéreurs



En poussant la porte d'une seule agence, vous avez accès à toute l'offre des professionnels de l'immobilier adhérant à la démarche Inter-Agences.



UNE SEULE AGENCE

La recherche d'un bien immobilier ne s'apparente plus à un marathon. En poussant les portes d'une agence adhérant au MLS, vous vous ouvrez les portes de la plus grande base de données de biens immobiliers disponibles en accédant potentiellement à quelques 500 agences sur tout le département.



UN JUSTE PRIX

En constituant une base de données extensive des références des biens immobiliers vendus, le système MLS permet d'avoir la vision plus complète du marché, la vision des biens à la vente en temps réel et le prix moyen au mètre carré réellement constaté. Un observatoire idéal pour être sûr d'accéder aux meilleurs prix du marché.



UN CHOIX PLUS VASTE

Par l'activité combinée de tous les professionnels adhérents au MLS, vous bénéficiez d'une sélection de biens dynamique et en perpétuel renouvellement. Le système MLS permet ainsi à tout acquéreur de se voir offrir une offre exponentielle et proposer plus sûrement le bien qui correspond à ses critères de recherche.



UN GAIN DE TEMPS

Acheter un bien immobilier est un engagement majeur. Conscient de ces enjeux et désireux d'accompagner le futur acquéreur au mieux de ses intérêts, les professionnels membres du MLS peuvent s'appuyer sur un processus qui garantit rigueur, confort et gain de temps.

Un modèle à suivre

Le déploiement régulier du MLS traduit les efforts constants d'une profession tournée vers l'avenir et qui remet plus que jamais le client au cœur de sa logique, de sa démarche et de ses méthodes.

Le concept MLS est à l'origine d'une nouvelle conception des métiers de l'immobilier. Par-delà les réseaux, enseignes et intérêts particuliers, il réunit les professionnels autour d'une démarche collaborative, initiée il y a plus de 15 ans et qui constitue, aujourd'hui, le business model le plus utilisé par les start-ups et la nouvelle économie. Le partage de compétences, les échanges commerciaux, le dialogue et la généralisation des bonnes pratiques communes façonnent une nouvelle image de l'intermédiaire en immobilier, plus conforme à la réalité d'une profession en mouvement per-

manent. Qualité de conseil, efficacité commerciale, proximité, disponibilité, on peut attendre plus d'un adhérent au MLS. L'organisation professionnelle devient ainsi pour le public de vendeurs et d'acquéreurs un gage de sérieux, de fiabilité, imposant un standard de qualité pour le marché, une véritable norme qui - à l'instar des critères utilisés pour l'industrie ou l'habitat, informe, guide et rassure. Désormais, il conviendra de s'interroger en amont de chaque projet ou transaction immobiliers : MLS ou pas MLS ? Définitivement, le label à suivre.

MLS, le vrai & le faux

Mon bien sera mieux diffusé si je donne plusieurs mandats simples.

FAUX En donnant plusieurs mandats simples à différentes agences, la visibilité de votre bien sera limitée à la seule audience des quelques agences mandataires. En confiant votre bien en mandat multi-diffusé à une agence MLS, ce seront 500 agences qui diffuseront votre bien auprès de leurs clients !

Mon mandat simple peut être diffusé dans le MLS.

FAUX Seul les mandats exclusifs ou les mandats exclusifs open (avec réduction d'honoraires en cas de vente à un client présenté par le mandant) sont autorisés à la diffusion au sein du MLS. Des contrôles réguliers sont effectués par les instances du MLS, les mandats non conformes sont supprimés du fichier, et les agences contrevenantes sont sanctionnées.

J'aurai plus de choix en allant voir une agence MLS.

VRAI Chaque agence MLS dispose d'un accès en temps réel à l'ensemble des mandats exclusifs de ses confrères. C'est la garantie d'un accès à la plus large information du marché, avec la certitude que les biens proposés sont effectivement disponibles et non déjà vendus comme une très large partie de l'information disponible sur internet.

Je ne peux pas proposer moi-même un acquéreur.

FAUX Vous pouvez choisir de vous laisser la possibilité de présenter des acquéreurs à votre mandataire dans le cadre d'un mandat exclusif multi-diffusé "Open". En cas de réalisation de la vente avec cet acquéreur, les honoraires de transaction sont réduits de moitié. Toutefois, un mandat ne prévoyant aucune rémunération au mandant en cas de réalisation de la vente par vous-même ne peut être accepté et sera retiré du fichier.

Je peux passer moi-même une annonce au prix sans honoraires.

FAUX Dans le cadre d'un mandat de vente "Open", si vous souhaitez communiquer sur la vente de votre bien, la communication doit obligatoirement être faite au prix honoraires inclus. En tout état de cause nous vous conseillons de laisser votre mandataire assurer la communication de votre bien, dans le cadre d'un plan de communication décidé d'un commun accord avec lui.

Je n'ai qu'un seul interlocuteur pendant toute la durée du mandat.

VRAI C'est l'un des atouts majeurs du mandat exclusif multi-diffusé® MLS : votre mandant sera votre seul interlocuteur pendant toute la durée du mandat, garant de la bonne diffusion de votre bien, et votre représentant unique auprès de l'ensemble des autres agences du MLS. Choisissez donc votre mandataire selon vos propres critères.

Mon bien sera vendu plus vite.

VRAI Les statistiques montrent que les biens faisant l'objet d'un mandat exclusif multi-diffusé MLS sont vendus en moyenne 20 à 25% plus vite que des biens en mandat simple.

Je suis contraint de conserver la même agence jusqu'à ce que mon bien soit vendu.

FAUX Vous n'êtes engagé auprès de votre mandataire que pour la durée de la clause d'exclusivité des 3 mois. Si au bout des 3 mois, vous n'êtes pas satisfait du travail effectué par votre mandataire, vous pouvez choisir de confier un autre mandat exclusif multi-diffusé à une autre agence MLS, sans aucune obligation à l'égard du précédent mandataire.

Mon bien ne sera visible que sur la vitrine ou le site web du mandataire.

FAUX La possibilité d'autoriser la diffusion de votre bien sur les supports de communication propres de toutes les autres agences est un autre des avantages du MLS. Ce n'est toutefois pas une obligation, si vous ne le souhaitez pas. Si vous le souhaitez, assurez-vous que votre mandataire a bien autorisé cette diffusion.

Je vais devoir payer deux fois les honoraires.

FAUX Le montant des honoraires de transaction est partagé entre l'agence détenant le mandat et celle ayant amené l'acquéreur. Chaque agence représente ainsi chacune des deux parties dans la négociation. Les conditions de partage des honoraires sont prévues dans les règles du MLS.

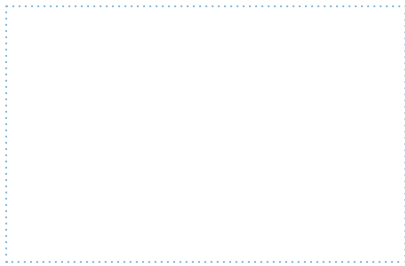
Je peux choisir l'agence avec laquelle je souhaite visiter le bien.

VRAI Grâce au MLS vous pouvez choisir de vous adresser à une seule agence ayant votre confiance pour organiser les visites sur les biens de toutes les autres agences. Nous vous invitons à cet effet, et pour un meilleur service, à signer dès le début de votre recherche un mandat de recherche avec votre agence favorite.

Mon offre d'achat sera obligatoirement présentée au vendeur.

VRAI Chaque agence mandataire au sein du MLS a l'obligation de proposer au mandant toutes les offres d'achats reçues par ses confrères. En cas d'offres simultanées, le mandant aura ainsi toutes les offres afin de choisir, avec les conseils de votre mandataire, celle qui lui paraîtra la meilleure. La ou les agences qui ont obtenu les différentes offres de leurs clients, peuvent demander à être présente(s) lors de la présentation des offres.





Pour suivre le MLS Côte d'Azur et retrouver toutes les agences adhérentes : mlscotedazur.fr et blog.mlscotedazur.fr



Association loi 1901 inscrite à la Préfecture des Alpes-Maritimes
au numéro W062000295 - SIREN 450 957 709
Bourse de l'Immobilier MLS Côte d'Azur - Galerie Renoir - 17 avenue Renoir
06800 Cagnes-sur-Mer - T. +33 9 66 98 78 46 - info@mlscotedazur.fr



MEMBRE DE

