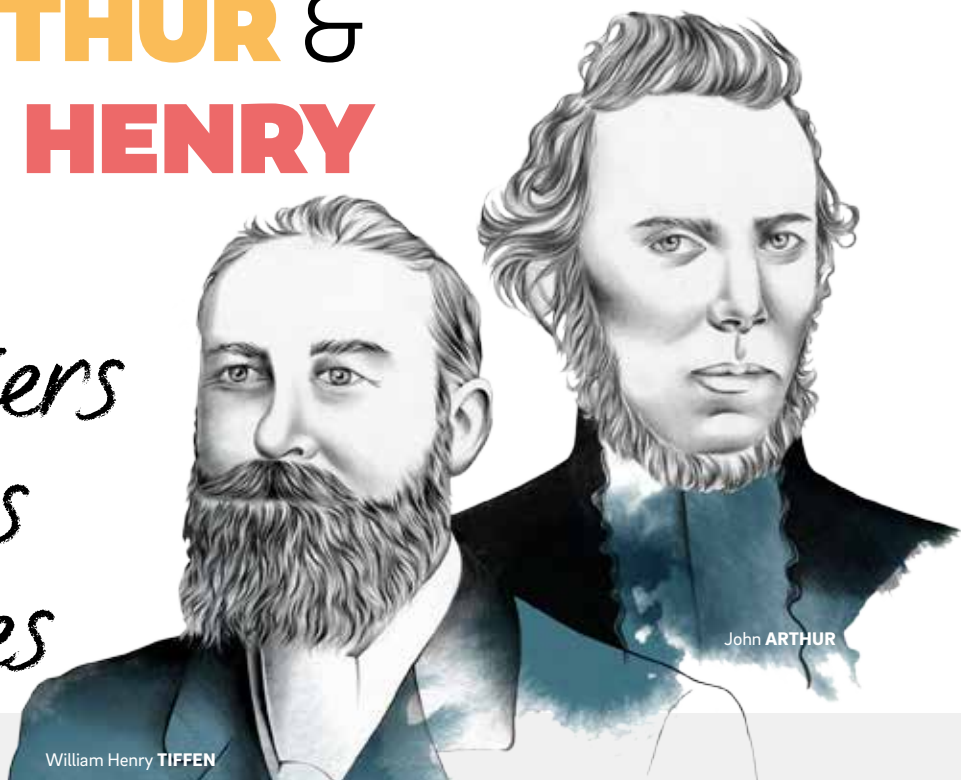


JOHN ARTHUR & WILLIAM HENRY TIFFEN

*Les pionniers
des agences
immobilières*



William Henry TIFFEN

John ARTHUR

En 1818, **John Arthur** pose la pierre de la première agence immobilière à Paris. Elle connaîtra un immense succès durant les XIX^e et XX^e siècles. Après elle, plusieurs agences indépendantes et réseaux d'agences verront le jour ; ainsi que des syndicats de professionnels comme la FNAIM.

DU VIN À L'IMMOBILIER

Les Britanniques, tout au moins les plus fortunés d'entre eux, aimaient de tous temps venir en villégiature en France, voire s'y installer. Les soubresauts de la révolution française, suivis du blocus continental décrété par Napoléon I^{er}, éloignèrent nos voisins quelques décennies durant, mais l'attrait des Anglais pour notre pays les incita à traverser à nouveau la Manche aussitôt le calme revenu, avec Louis XVIII et la Restauration.

Dès 1818, John Arthur, sujet de sa Majesté britannique, installé lui-même à Paris, fut le premier à tenter de répondre à cette demande pressante de ses compatriotes en leur proposant d'organiser et de faciliter leur séjour en France. À l'origine négociant en vins, John Arthur se fit aussi banquier, agent de change, loueur de voitures à chevaux au gré des besoins de sa clientèle. Il ne tarda pourtant pas à se reconvertir définitivement en agent immobilier, agent d'affaires comme on disait à l'époque, pour dénicher la résidence à acheter ou à louer. Et il tint, contrairement à tous les professionnels jusqu'alors, à avoir pignon sur rue, en ouvrant la première agence immobilière de l'Histoire, rue de Castiglione.

Bio express

1818

Création de l'agence immobilière « John Arthur » à Paris

1884

Création du 1^{er} Grand journal officiel des locations et de la vente par William Henry Tiffen

1950

Création de « Tiffen Promotion », construction d'immeubles en France

Dans le rétro

1815

Chute du 1^{er} Empire

1853

Début des travaux d'Hausmann

1946

Création de la FNAIM



John Arthur junior, fils du fondateur, prit en 1850 la succession de son père à la direction de l'affaire qui, entretemps, s'était acquis une réputation internationale.

L'avènement du crédit et du transport ferroviaire avait stimulé la croissance de l'agence John Arthur, qui se poursuivit jusqu'à la fin du Second Empire, avec des clients aussi prestigieux que la famille royale britannique ou le tsar de toutes les Russies. Alain Decaux, dans son ouvrage *La Castiglione* (Librairie Académique Perrin, 1953), résuma l'aura qui entourait cette agence immobilière : « Depuis la restauration jusqu'au début de la III^e République, il n'est pas un Parisien qui n'ait connu John Arthur. Il est mêlé à toutes les visites de rois, d'empereurs, de princes héritiers. L'aristocratie européenne, sans oublier celle du Nouveau Monde, eut affaire à lui. »

Novatrice, l'agence publia en 1884, le premier journal d'annonces immobilières de Paris afin de répertorier les biens proposés à la vente et à la location, par arrondissements, catégories et prix. Le Grand journal officiel des locations et de la vente paraîtra jusqu'en 1924. De plus, s'ajoutent à la description des immeubles, la liste des voyageurs étrangers de passage à Paris, des chroniques sur des questions immobilières et autres informations mondaines. Cette publication lui permit de se renforcer sur son marché qui commençait alors à devenir extrêmement concurrentiel.

NOUVEAU DÉPART

Paradoxalement, les travaux titanesques du Baron Haussmann mirent à mal cette belle prospérité. La destruction de nombre de bâtiments dans tout Paris, finit par assécher le portefeuille de biens de John Arthur qui se trouva démuné face à ses clients exigeants. En 1892, un de ses associés, William Henry Tiffen, proposa alors à John Arthur de lui racheter ses parts et l'entreprise devint John Arthur & Tiffen, dénomination qui est toujours la sienne aujourd'hui.

Les destructions de la Seconde Guerre mondiale et la pénurie de logements qui s'ensuivit donnèrent à Charles Tiffen, fils de William Henry Tiffen, l'occasion de faire financer des opérations de reconstruction par des clients investisseurs. C'est ainsi que naquit la structure "Tiffen Promotion" qui prit en charge la construction d'une centaine d'immeubles à Paris et en Île-de-France, ainsi que sur la Côte d'Azur, dont des ensembles de bureaux à la Défense ou la Cité Marine de Port-la-Galère, près de Cannes. Charles Tiffen prit aussi une part prépondérante à l'organisation de la profession de promoteur immobilier en devenant le premier président de la Fédération Nationale des Promoteurs Constructeurs.

Sans descendance, Charles Tiffen céda son groupe à la Générale Occidentale, de Jimmy Goldsmith, qui s'en sépara rapidement au profit de la Société Manera, dirigée par Francis Beuchard. En 2000, John Arthur & Tiffen mit

un terme à son activité de promotion immobilière pour se recentrer sur son cœur de métier, la gestion locative et les activités de transaction.

LE PLUS VIEUX MÉTIER DU MONDE

DEPUIS L'ANTIQUITÉ...

Bien avant l'ouverture de la première agence, la profession d'agent immobilier ou d'administrateur de biens existait partout dans le monde. Elle était aussi vieille que la propriété immobilière. Ainsi, les scribes égyptiens percevaient des loyers pour le compte des pharaons ou d'autres propriétaires fonciers. À Babylone et en Perse, on a trouvé des traces de transactions immobilières. En France, la profession fut réglementée sous l'appellation de courtier ou de couratier, dès le moyen-âge. Au XVII^e siècle, des bureaux d'adresses permettaient de réaliser des opérations commerciales. Ces professionnels étaient devenus gens d'affaires, mués au siècle suivant en agents d'affaires, en devenant intermédiaires entre vendeurs et acquéreurs, propriétaires et locataires, de biens et de services.

Chiffres clés



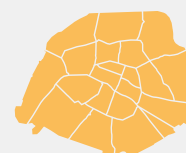
1^{ÈRE}
AGENCE
IMMOBILIÈRE
DE PARIS
(JOHN ARTHUR & TIFFEN)



25 000
AGENCES
IMMOBILIÈRES
EN FRANCE
EN 2014



70 %
DES AGENCES
IMMOBILIÈRES SONT
SITUÉES DANS LES VILLES DE
+ 100 000 HABITANTS
EN 2005



1/4
DES AGENCES
SONT LOCALISÉES
EN ÎLE-DE-FRANCE
EN 2005

LA RÉGLEMENTATION FAIT LOI

Le code de commerce donna une existence légale aux agents d'affaires en 1807, avant que la Chambre syndicale des agents immobiliers de France n'édicte les premières règles déontologiques en 1921.

Mais il fallut attendre la loi Hoguet, en 1970, pour doter la profession d'un authentique cadre juridique. Le métier d'agent immobilier répond, depuis, à cette définition : toute personne, physique ou morale qui, d'une manière habituelle, et même à titre accessoire, se livre ou prête son concours aux opérations portant sur les biens d'autrui (transaction ou la location d'immeubles ou de fonds de commerce et la gestion immobilière). En outre, une carte professionnelle délivrée par la Chambre de commerce et d'industrie territoriale est obligatoire pour prouver l'identité et l'autorisation d'un professionnel à exercer ce métier. Après la constitution du réseau Orpi en 1966, la loi Hoguet facilita l'émergence des réseaux d'agences, tels que Foncia en 1972 ou Century 21 en 1987.

Auparavant, dès 1946, Marcel Arnould, lui-même agent d'affaires, soucieux de fédérer les intérêts de la profession, fonda la FNAIM, Fédération nationale des groupements professionnels d'agents et de mandataires en vente de fonds de commerce, devenue depuis, Fédération Nationale de l'Immobilier.

La FNAIM est aujourd'hui la principale fédération du secteur avec 21 chambres régionales et 64 chambres départementales. Elle pèse dans tous les débats concernant l'immobilier et la politique du logement. Le renom de la FNAIM offre à ses adhérents (réseaux d'agences immobilières et indépendants) une force de frappe et une visibilité accrues partout en France.

Création des réseaux d'agences

(liste non exhaustive)

1966

Création du 1er réseau d'agences immobilières : ORPI

1972

Foncia

1987

Century 21

1991

Laforêt immobilier

1993

ERA France

1994

Guy Hoquet

1999

L'Adresse

LA PLACE DU CRÉDIT FONCIER

Spécialisé dans les financements et services immobiliers en France, le Crédit Foncier a toujours été proche des agents immobiliers, et est donc un partenaire de longue date de la FNAIM dont il partage également la même vision de l'immobilier.

Contemporains



JEAN BAPTISTE DAUCHEZ

En 1810, il invente avec sa famille la gestion immobilière patrimoniale.



SIR JOHN TAYLOR

(1834-1922)

Entrepreneur anglais installé à Cannes, il ouvre sa première agence immobilière en 1864. Ses clients appartiennent à la noblesse et à la classe politique britannique, française et américaine. Il va également séduire des membres de la haute société et du show-business. John Taylor va ainsi s'implanter sur toute la Côte d'Azur (Nice, Monaco, ...).



M.R. DURIS

Créé en 1966, le premier réseau d'agences immobilières en France, ORPI. M.R. Duris et 4 autres agents immobiliers franciliens, tous membres de la FNAIM, ont l'idée de regrouper leurs mandats de vente pour mieux servir leurs clients.

Ça alors !

RUE DE LA SOIF

Au début de son activité, l'agence John Arthur était réputée pour être l'une des meilleures caves de Paris.

JUSTICE POUR L'IMMOBILIER

Le ministère de la Justice est chargé de s'assurer du respect de la réglementation par les agents immobiliers.

Vu par...

JEAN-FRANÇOIS BUET, PRÉSIDENT DE LA FNAIM



L'agence John Arthur fut la première agence immobilière créée au début du XIX^e siècle à une époque où le marché immobilier était très peu développé ; la France comptait alors peu de propriétaires et les mobilités étaient exception. Cette initiative ouvrit la voie à de nombreuses vocations.

Le métier d'agent immobilier va se structurer au fil des années et la création de la FNAIM par Marcel Arnould en 1946 y contribuera largement. Avec 70 ans d'existence, la FNAIM est la première organisation professionnelle de l'immobilier en France et en Europe. Aujourd'hui, la France compte plus de 25 000 agences immobilières regroupées en réseau ou indépendantes.

À l'image de ce que fut John Arthur, le professionnel de l'immobilier est polyvalent et accompagne ses clients pour 3 principales missions : la transaction, l'administration de biens et le syndic de copropriété.

Titulaire d'une carte professionnelle et respectueux d'un code d'éthique, sa mission première est d'être au service de ses clients. Il les accompagne et les conseille dans la réalisation ou la gestion de leur projet immobilier. Ce métier est à la fois complet et complexe, il demande un sens relationnel accru, une bonne dose d'empathie et de solides connaissances du marché immobilier et du droit.

Dans un monde de plus en plus connecté, mais aussi de plus en plus réglementé, le professionnel de l'immobilier reste et restera un personnage clé dans la réalisation d'une transaction ou la gestion d'un patrimoine immobilier.



CRÉDIT FONCIER

 GROUPE BPCE

Siège social : 19, rue des Capucines - 75001 Paris - Bureaux et correspondance : 4, quai de Bercy - 94224 Charenton Cedex. Crédit Foncier de France - S.A. au capital de 903 91 969,50 € - 542 029 848 RCS Paris Intermédiaire d'assurance - Immatriculé à l'ORIAS sous le n° 07 023 327. Dans le cadre d'un crédit à la consommation, l'emprunteur dispose d'un droit de rétractation pendant un délai de 14 jours à compter de l'acceptation de son offre de contrat de crédit. Dans le cadre d'un crédit immobilier, l'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de 10 jours pour accepter l'offre de prêt. La vente est subordonnée à l'obtention du prêt et, si celui-ci n'est pas obtenu, le vendeur devra rembourser à l'acheteur les sommes déjà versées. Sous réserve d'acceptation de votre dossier par le Crédit Foncier. Un crédit vous engage et doit être remboursé. Vérifiez vos capacités de remboursement avant de vous engager.

Contacts Presse Crédit Foncier

Nicolas Pécourt, Directeur de la Communication et RSE, nicolas.pecourt@creditfoncier.fr, Tél. : 01 57 44 81 07 - Kayoum Seraly, Responsable Information et Relations Presse, kayoum.seraly@creditfoncier.fr, Tél. : 01 57 44 78 34

Conception : Vaadigm - Illustration en couverture : Caroline Morin - Crédits photos : Shutterstock

Juillet-Août 2017