

# LA CRISE IMMOBILIÈRE FRAGILISE DURABLEMENT LE NOTARIAT

Les études notariales, qui n'ont pas eu le temps de se faire une clientèle patrimoniale et sont de fait très exposées à l'immobilier, jouent leur survie. Pour les autres, de forts ajustements restent nécessaires pour traverser cette crise d'une ampleur inédite depuis trois décennies.

« **P**our retrouver une crise comparable, il faut remonter à 1992, annonce Thierry Jullien, associé de 1629 Notaires, à Lyon. À l'époque, l'immobilier a eu besoin de six ans pour remonter la pente. Or cela fera déjà deux ans, à la fin de cette année, que nous subissons cette baisse du marché. » À Lyon, comme à Paris et dans nombre de grandes métropoles régionales, le marché s'est totalement grippé en raison de multiples facteurs : encadrement des loyers dans les grandes villes entraînant, avec moins de 3 % de rentabilité brute, la fuite des investisseurs ; hausse des taux d'intérêts ; chute des permis de construire ; fin programmée du dispositif Pinel ; contraintes énergétiques...

Résultat de ce cumul rarement égalé, le volume des transactions est en chute libre de 20 % en moyenne en 2023, et le début de 2024 n'est guère plus enthousiaste. « Après une baisse de notre chiffre d'affaires 2023 de 18 %, le droit de la famille, le tertiaire et surtout la négociation puis la vente de deux très gros bâtiments de bureaux "biens mal acquis" à la demande de l'État vont sans doute nous permettre d'avoir une vision un peu plus apaisée de 2024 même si notre regard resté rivé au quotidien sur notre tableau de bord comptable », relate Thierry Jullien.

Les études les plus matures font ainsi souvent du droit de la famille et entrepreneurial. « Pour nous, l'immobilier courant représente environ 50 % de notre activité, ce qui est sensiblement inférieur à la moyenne de la profession, témoigne Pascal Julien-Saint-Amand, associé d'Althémis à Paris. Nous avons développé une activité de transmission d'entreprise qui résiste très bien actuellement et qui nous permet jusqu'à maintenant de conserver nos effectifs. » Bien sûr, l'étude a pris des mesures et s'est mise à chasser les coûts d'abonnement. Elle a également remis en concurrence ses prestataires extérieurs et revu l'ensemble des contrats de maintenance. « Nos résultats sont bien entendu affectés, reconnaît-il. C'est un véritable effort – et un investissement évidemment ! – pour préserver nos équipes, car nous avons tous recruté à des salaires records pendant trois ans, jusqu'en 2022. »

L'effet ciseaux est redoutable. Toutes les études ont recruté pour faire face à l'afflux de projets de déménagements à la suite de la crise sanitaire : les compétences se négociaient alors à prix d'or. Avec l'arrêt brutal des transactions, la charge

salariale reste donc à un niveau record, tant par le nombre de collaborateurs que par leur hausse de salaire conséquente. Le fonds de roulement n'a jamais été aussi élevé tandis que le chiffre d'affaires s'effondre. « De fait, il y a deux types de structures qui sont très fortement impactées, précise Nicolas Bosquet, notaire associé et délégué à la communication de la chambre interdépartementale des notaires de la cour d'appel de Rennes. Les grandes études avec des services traitant des opérations en VEFA n'ont eu souvent d'autres choix que de licencier. Et les études "Macron", créées il y cinq ou six ans, qui ont commencé à recruter sans avoir eu le temps ni de se constituer une trésorerie ni de monter en compétences en droit de la famille jouent aussi leur avenir. »

## Des licenciements et liquidations dans les études les plus exposées

Les études les plus spécialisées – et donc exposées – en immobilier ne peuvent pas faire éternellement le dos rond. Si personne ne communique ouvertement sur des chiffres, la réalité est là : les procédures collectives, notamment les redressements judiciaires, se multiplient. Et les autres licencient, pour éviter d'en arriver là ! Quelques dizaines de collaborateurs sont remerciées dans certaines grandes études, de manière aussi dispersée que taboue. La question de la réputation, la posture aussi de notable, rend l'exercice de communication sur le sujet mal venu. La profession, mal connue des Français, n'émeut pas autant que celle des ouvriers, où les fermetures d'usines mobilisent.

Mais la réalité reste indéniable et les cabinets de recrutement en font le constat au quotidien. Leur téléphone ne cesse de sonner. Pour la première fois depuis des années, ce sont des candidats qu'ils ont au bout du fil. « Après la crise sanitaire, nous étions dans une recherche très active de candidats, un peu comme dans le secteur de l'IT, se rappelle Steven Dailleux, directeur associé de Vendredi Treize Notariat. Les candidats que nous tentions auparavant de contacter – la plupart du temps sans réponse car ils étaient "sur-sollicités" – font désormais appel à nos services pour retrouver un emploi, à raison de 3 à 5 nouvelles demandes par jour ! »

Le retournement, et surtout son ampleur, a surpris tout le monde. « C'est simple, nous sommes passés de 2500 offres

d'emploi dans le notariat à moins de 300 », ajoute-t-il, en prévoyant que cela dure encore au moins plusieurs mois. Aucun dispositif de chômage partiel n'absorbe le choc à ce jour. Le risque soulevé par les chasseurs de têtes est que ces professionnels, qualifiés mais échaudés par les conséquences de la crise sur leur emploi, ne quittent le notariat définitivement. Pourtant les candidats sont prêts à accepter des baisses de salaires, de 20 à 30 % en moyenne, pour retrouver un poste aujourd'hui.

### Un ajustement nécessaire mais un risque majeur pour la profession

« Cet ajustement se fait aussi au détriment de l'alternance et des stages professionnels, indispensables à l'avenir de la profession, ajoute Steven Dailleux. Ces jeunes se réorientent vers des emplois de juristes et seront perdus pour le notariat. » En clair, des compétences disparaissent. À cela s'ajoute que les études se concentrent sur la gestion de crise et ont cessé leur montée en compétence managériale. « Entre 2020 et 2022, alors que les talents étaient rares, une véritable mue managériale était entreprise pour rester attractif, note Marianne Génévrier, fondatrice de Notarianne. Aujourd'hui, alors que le besoin de fidéliser n'est plus la priorité, tout est remis à plus tard. » Résultat, les grands chantiers et projets managériaux restent en suspens, malgré les besoins exprimés par les professionnels : équilibre entre vie privée et vie professionnelle, recherche d'autonomie et reconnaissance du travail fourni. Seul point positif en termes de fidélisation des talents : les associés qui se battent pour leurs collaborateurs feront la démonstration que la loyauté n'est pas un vain mot. « Il rime avec réciprocité, rappelle Marianne Génévrier. Et il est maintenant possible d'en faire la démonstration. » La première chose que font les associés, le plus souvent sans le communiquer, ni en interne ni en externe, par pudeur et élégance, est de rogner sur leur salaire. « Le plus souvent, cela prend la forme d'une diminution drastique de la rémunération, voire des mois entiers sans salaire, poursuit-elle. Il s'agit d'une décision plus facile à prendre lorsqu'on est notaire individuel ou avec un seul associé. Lorsqu'on est nombreux dans l'association, c'est plus compliqué. »

### Des mesures d'envergure partout et une diversification pour tous

« Face à cette méga-crise, notre première décision, comme d'autres offices j'imagine, a été de diviser par deux les salaires des associés et ce, dès mars 2023, témoigne ainsi Thierry Jullien, associé de 1629 Notaires. La situation des jeunes associés, qui remboursent encore leur prêt professionnel, a aussi été prise en compte. » Cette étude lyonnaise, exemplaire dans sa gestion de crise, communique avec transparence. « Les collaborateurs ont aussi accepté de passer temporairement d'un contrat de 39 à 35 heures, avec la baisse de salaire en résultant, poursuit-il. Nous avons veillé à ce que cela ne les déstabilise pas. » L'étude a aussi mis en location temporairement 20 % de ses locaux. Enfin, elle a bénéficié d'une réduction de voilure naturelle, avec la fin de quatre contrats à durée déterminée,



une rupture conventionnelle et une démission pour déménagement. « C'est tout cela qui, sur 32 personnes, nous a permis d'éviter des licenciements tant redoutés, continue-t-il. Il est essentiel pour nous de préserver chacun de nos collaborateurs en cette période si tourmentée. »

Certains de ceux qui pratiquaient essentiellement le droit immobilier, se sont réorientés en partie sur le droit de la famille. Ceux en immobilier complexe, et notamment en promotion immobilière, se sont trouvés confrontés de plus en plus aux aléas liés aux difficultés d'obtention des permis de construire : un dossier qui a nécessité des semaines de travail peut très bien se solder par une absence de régularisation avec, à la clé, aucune rémunération liée au temps passé. « 1992, 2008, 2023 : force est en tout cas de constater que les crises, même d'origines différentes, à fort retentissement sur l'immobilier, reviennent désormais en moyenne tous les 15 ans, c'est un fait à intégrer avec résilience », conclut Thierry Jullien. La diversification, travail de longue haleine, s'avère donc nécessaire à moyen comme à long terme. Certains notaires tentent de plus en plus de se positionner sur le droit des affaires, voire depuis peu sur des dossiers de médiation. « Il y a une véritable appétence des jeunes notaires situés dans les grandes villes, notamment les notaires Macron qui ont souhaité se diversifier plutôt que d'attendre une clientèle patrimoniale, issue des successions des clients accompagnés en immobilier, note Loïc le Goas, dirigeant et fondateur de LegalVision, entreprise qui accompagne les professions juridiques dans les démarches administratives liées aux formalités commerciales. Parfois, ces jeunes équipes sont même des entités spécialisées au sein de grandes études qui tentent leur chance ainsi. » Charge à cette entité de faire ses preuves. Mais au-delà des jeunes notaires, l'intérêt devient assez massif. « Nous avons une forte hausse des demandes de formation de la part de notaires sur le droit des sociétés à laquelle nous répondons à travers des webinaires co-animés par des avocats », précise-t-il. Entre optimisation et anticipation, chacun tente de traverser cette période de manière à préparer l'avenir. Durablement.

Morgane Remy