

SERVICES NEGOTIATION

BULLETIN D'INFORMATION SUR LA NÉGOCIATION IMMOBILIERE NOTARIALE

Ce journal est édité par la société EXEDIM - Groupe NOTARIAT SERVICES - 13 rue du Bois Vert - 19231 POMPADOUR CEDEX - TÉL. 05 55 73 80 00

www.services-nego.com

LES GROUPEMENTS DE NÉGOCIATION

é d i t o

Nous avons choisi deux thèmes pour ce numéro de printemps : Internet et les groupements de négociation immobilière. Comment ces derniers sont-ils perçus par leurs membres ? Quels outils sont mis à la disposition des adhérents ? Combien y a-t-il de groupements en France ? Autant de questions auxquelles vous trouverez réponse en page 3.

Quoi de neuf sur le web ? Cet outil est de plus en plus utilisé par les acquéreurs pour faire un tri rapide des annonces correspondant à leurs attentes, il est plébiscité par un grand nombre de vendeurs qui souhaitent toucher un public le plus large possible ; la négociation immobilière se pratique aujourd'hui en ligne ! Savez-vous comment rédiger une annonce destinée à une publication sur la toile ? Avez-vous vu que les sites www.immonot.com et www.maisons-france.com ont été relookés ? Enfin, consultez le site des négociateurs www.services-nego.com qui propose des offres et demandes d'emploi et faites passer gratuitement vos annonces.

Bonne lecture !

s o m m a i r e

BOÎTE À OUTILS

P.2

Comment faire réagir l'internaute à la lecture de votre annonce ?

En conjuguant les ingrédients : attention, intérêt, désir.

Ainsi, vous mettez toutes les chances de votre côté pour que ce lecteur devienne un client potentiel et vous appelle !

À LA LOUPE

P.3

Nous avons réalisé une enquête par fax auprès de 1629 études en France métropolitaine et dans les DOM TOM pour savoir comment vous percevez les groupements de négociation, quels outils sont mis à la disposition des études qui en font partie, s'il existe des règlements intérieurs ?... Vous avez été 109 à nous répondre, merci de votre participation !

QUOI DE NEUF ?

P.4

- Du nouveau sur www.maisons-france.com
- Un nouvel espace pour vos offres et demandes d'emploi
- Internet pratique : Comment envoyer vos photos par mail ?

INDICATEURS

Synthèse de B. THION

Plus on devient vieux...!

L'immobilier continue à battre des records. Record pour le nombre de constructions neuves, record pour l'augmentation des prix. Cette tendance profite aux personnes âgées, nous sommes entrés dans un "capitalisme de rentier", certains diraient de vieux. Or si l'on en croit la chanson de Jacques Brel : plus on devient vieux, plus on devient bêtes.

Heureusement les économistes ne sont pas de cet avis...Car il est séduisant pour tout un chacun de pouvoir être abrité durant la vie active par l'investissement qui doit sécuriser ses vieux jours.

Évolution prévisionnelle de l'activité

La forte baisse d'activité que craignaient les notaires pour ce début d'année n'a pas eu lieu. Au contraire, 37% d'entre eux ont eu la surprise de constater une nette amélioration de leur activité...

Évolution prévisionnelle des prix immobiliers

Alors que nos correspondants prévoient cet automne un tassement des prix, la tendance haussière continue de se maintenir.

L'augmentation des prix pour l'année 2004 devrait finalement dépasser 16 % pour les appartements et 12 % pour les maisons soit globalement une hausse de 50 % en trois ans.

Le conseil des notaires

Actuellement, la prudence l'emporte. La proportion de ceux qui conseillent d'abord l'achat d'un bien plutôt que la vente pour bénéficier de la tendance haussière des prix a doublé, passant de 20 % à 41 %.

Pour les terrains, c'est l'inverse : 56 % conseillent l'achat et 41 % la vente.

Évolution de l'environnement économique

Plusieurs facteurs participent à une inquiétude latente :

- L'échec de la lutte contre le chômage.
- Une baisse des prévisions de croissance de 2,4 % en 2004 à 1,9 % en 2005.
- Le prix du baril de pétrole qui vient de bondir à 53 dollars à Londres.
- La hausse déconcertante des prix de l'immobilier.

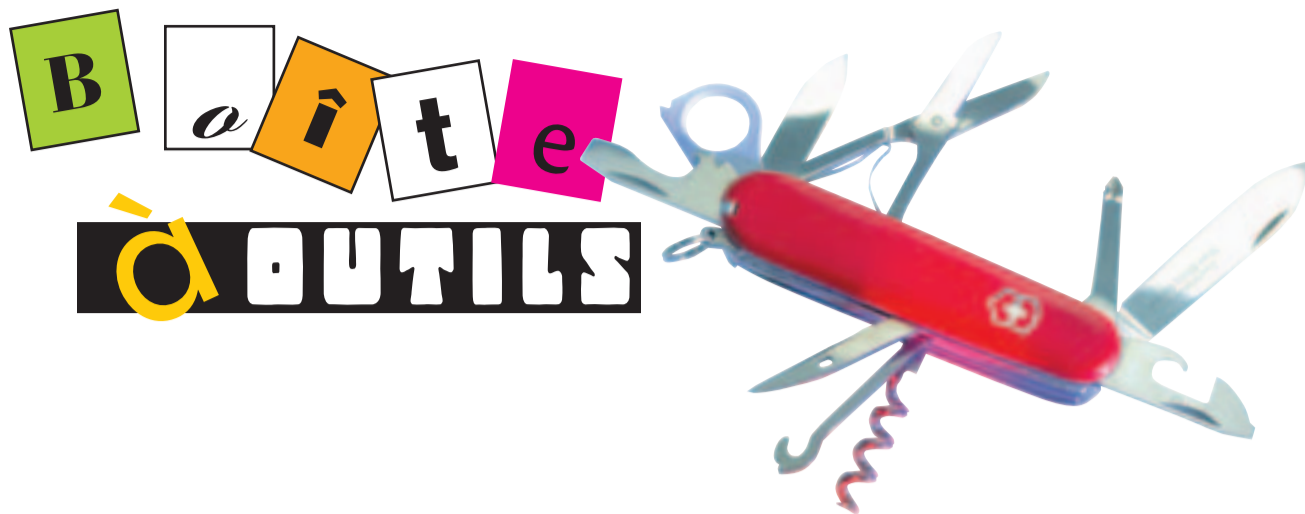
Alors, suivant le sondage de la Sofres pour le Figaro Magazine il n'est pas étonnant qu'en janvier 2005, 73 % des Français estiment que les choses vont "plus mal" et participent à la sinistrose ambiante.

Retrouvez l'intégralité de la tendance du marché immobilier sur www.services-nego.com

Source : Observatoire de Tendance du Marché Immobilier.

Rejoignez le panel et disposez en avant-première des analyses des experts. Pour en savoir plus, contactez :

Nicolas DUBERNARD
au 05 55 73 80 23
e-mail : ndubernard@notimmo.com



Rédigez une annonce pour le net

Internet est devenu un outil incontournable pour trouver rapidement et efficacement un bien immobilier, c'est sans doute pour cela que plus de 30 % des internautes français ont trouvé leur nouveau logement grâce à un site immobilier.

Pourquoi un tel succès des sites Internet immobiliers ?

- La consultation des annonces est gratuite et simplifiée grâce à la recherche multicritères
- Les annonces sont constamment réactualisées
- La consultation est possible 24 h / 24 et 7 j / 7
- La prise de contact avec le service négociation est très rapide grâce à l'email

Attention vous devez répondre dans les plus brefs délais, une demande rapide exige une réponse rapide.

- Le lien possible depuis le site immobilier vers le site de l'étude
- La sentinelle permet d'informer les internautes des annonces correspondant à leurs critères.

Comment rédiger une annonce ?

La rédaction d'une annonce pour le net ressemble énormément à celle que vous pourriez rédiger pour une revue nationale ou internationale. Elle doit comporter :

• L'accroche :

Elle permet l'identification du bien. Elle peut être :

1. La localisation géographique (région, département, commune...)
2. Le type de bien (maison, appartement, chalet...)
3. Une précision pertinente (au cœur d'un parc arboré, proche des commerces...)

Avant tout, il s'agit de capter l'**attention** des internautes. Imaginez-les, surfant à travers les différentes annonces.

La vôtre en est une parmi tant d'autres. Les annonces qui attirent les futurs acquéreurs sont celles qui leur parlent personnellement.

• La description

En règle générale, soyez bref et concis. Cependant, plus le bien a de la valeur, plus la description mérite d'être étoffée. Il faut susciter l'**intérêt** en mettant en avant les "plus" du produit.

• L'atout majeur

L'intérêt seul ne suffit pas. L'annonce doit provoquer le **désir**, qui sera généré par des mots choisis. L'atout



majeur, c'est la "cerise sur le gâteau" qui se traduit par une phrase courte. Elle doit déclencher l'appel. Par exemple : "idéal investisseurs" ou "résidence secondaire"

• Le prix

Il est devenu le premier critère de recherche c'est pourquoi il est nécessaire dans la majeure partie des cas. Faites attention aux abréviations qui ne sont pas comprises de tous.

À vos stylos ou claviers !

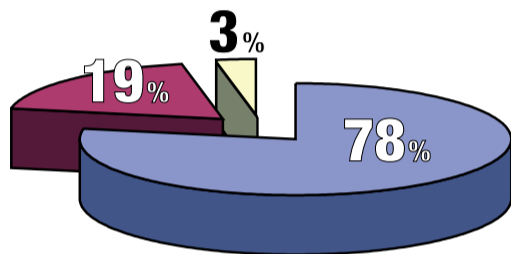


Les groupements de

négociation

Nous avons réalisé une enquête auprès de 42 départements en France Métropolitaine et dans les DOM-TOM : nous avons reçu 109 réponses par fax. État des lieux des groupements de négociation en 2005.

1. Êtes-vous favorable aux groupements de négociation immobilière notariale ?



■ Complètement ■ En partie ■ Pas du tout

78 % des études interrogées sont favorables aux groupements de négociation. Ceux qui y sont opposés craignent essentiellement que toutes les études ne jouent pas le jeu. Il semble que la réussite d'un groupement soit liée au fait d'avoir une personnalité solide à la tête, pour dynamiser le groupe, et des règles claires de fonctionnement.

2. Appartenez-vous à un groupement de négociation ?

82 % des études qui ont répondu au questionnaire sont membres d'un groupement de négociation. Les plus petits groupements comptent trois études (groupements de Melun (77) et de Tarbes) et les plus gros plus de 40 ! C'est le cas du GNN de Loire-Atlantique (le plus ancien) dont on va fêter, cette année, les trente deux ans. Les Groupements de négociation immobilière sont répartis sur l'ensemble du territoire, on en dénombre une trentaine, qui sont plus ou moins actifs.

3. Quels sont, selon vous, les avantages à pratiquer la négociation en groupement ?

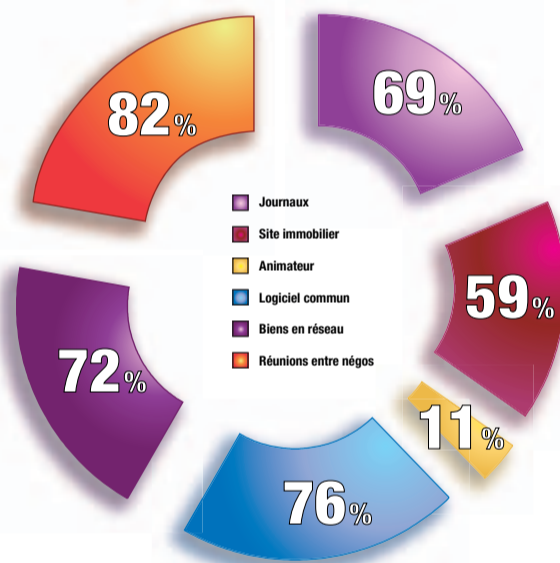
85 % des personnes interrogées ont répondu à cette question. Pour 52 % d'entre eux, l'avantage principal est le fait d'avoir un **nombre conséquent de biens** à présenter aux clients ou prospects de l'étude. Cela permet notamment d'accroître le nombre de ventes réalisées par l'étude et de générer davantage de satisfaction clientèle. Comme l'écrit un négociateur de Paris, "plus de produits = plus de clients satisfaits". 11 % des études ressentent la **force du groupe**, qui permet d'avoir une meilleure communication, une excellente réactivité et une bonne efficacité : de nombreux atouts face aux agences immobilières ! L'autre avantage que procure le groupement, c'est la **notoriété de l'activité de négociation** immobilière notariale auprès du grand public. Enfin, les négociateurs apprécient les **réunions** qui leur permettent de partager leurs expériences.

4. Quels sont les inconvénients ?

Il semble qu'il y ait assez peu d'inconvénients car seules 39 % des études interrogées ont répondu à cette question. Toutefois, comme le précise une négociatrice du Nord : "Aucun inconvénient à partir du moment où **chaque étude respecte les règles** du groupement". Et c'est bien ce point là qui semble poser problème à certains négociateurs, puisque c'est le principal inconvénient cité par 30 % d'entre eux. Le second inconvénient est la **difficulté de faire les visites ensemble** ou de récupérer les clés pour les visites ou de devoir présenter les biens sans les connaître. Le fait de faire des réunions hebdomadaires ou bimensuelles peut être un excellent moyen de présenter les nouveaux produits aux membres du groupement : pensez à prendre des photos, plan... Le troisième point d'achoppement est le **partage des**

honoraires, comme l'écrit une négociatrice de Vendée : "Partager sa négociation pour un bien que l'on aurait pu vendre seul, mais c'est le jeu...". Il semble que certains essaient de contourner cette règle simple en gardant sous le coude les biens qualifiés de "faciles à vendre".

5. Quels moyens ont été mis à votre disposition depuis que vous adhérez à ce groupement ?



- L'outil le plus répandu pour animer les groupements de négo est la réunion entre membres. Elle paraît effectivement indispensable, pour une bonne communication à l'intérieur du groupe et semble être un signe de dynamisme important. Tous les groupements qui fonctionnent au ralenti n'organisent plus de réunions...

- Le logiciel commun est également un outil très répandu et pour cause, il permet à chaque membre de visualiser l'ensemble des biens qui sont dans tous les fichiers immobiliers. Il faut veiller à la mise à jour quotidienne des fichiers respectifs, sous peine de décevoir les acquéreurs potentiels, quand les biens encore affichés sont déjà vendus...

- Il y a encore peu d'animateurs de groupements et pourtant leur rôle est prépondérant : coordination entre les études, parfois formation aux logiciels, relation avec les fournisseurs (logiciel, presse...), organisation des réunions... Nous en connaissons au moins trois, qui sont animatrices des groupements de Gironde, de Loire-Atlantique, de l'Ille et Vilaine... Sans oublier certains négociateurs et négociatrices et secrétaires de chambre qui prennent ce rôle très à cœur !

6. Avez-vous l'impression que tous les adhérents jouent le jeu à l'intérieur du groupement ?

75 % des négociateurs pensent que les règles sont "parfois" respectées par les adhérents, contre 20 % pour "toujours" et 5 % "jamais". Pour la majorité d'entre eux il n'existe aucune sanction pour les membres qui ne suivent pas les règles édictées par le groupement. Certains précisent qu'il existe des règles mais qu'elles ne sont pas appliquées. Tous semblent le regretter.

Pour ceux qui voudraient en savoir plus, vous trouverez sur le site www.services-nego.com, une liste de tous les groupements de négociation recensés cette année, avec le nom du responsable et l'adresse de leur site Internet quand ils en ont un.

PUBLI-INFO

Dopez votre service Immobilier avec Internet !

- ✓ Dopez votre service Immobilier avec un site Internet personnalisé.
- ✓ Faites connaître votre offre immobilière à une clientèle extérieure.
- ✓ Faites savoir votre savoir-faire.

Notariat Services Communication
nsc
pompadour

Pour en savoir plus contactez Isabelle au
05 55 73 80 61

QUOI DE NEUF ?

QUOI



4

INTERNET PRATIQUE

COMMENT ENVOYER VOS PHOTOS PAR MAIL ?

**Pour mettre en valeur
une annonce, rien de tel que
de l'illustrer par une photo.
Optez pour une solution
rapide et peu coûteuse :
envoyez vos photos par mail.
Comment procéder ?**

Suivez ces 2 étapes :

1. Préparez vos éléments

Prenez vos photos en résolution moyenne (300 dpi) idéale pour une parution dans la presse. Si votre photo est en haute résolution, compressez-la grâce à un logiciel adapté. Pour ce faire :

- Lancez votre logiciel de traitement
- Ouvrez la photo à partir du logiciel
- Faites fichier enregistrer sous
- Nommez la photo avec la même référence que celle du bien
- Sélectionnez le format JPG ou JPEG
- Choisissez une compression moyenne

2. Transférez vos photos

- Nommez vos photos.
- Créez un nouveau message et joignez-y vos photos une à une.
- Assurez-vous que le poids total de votre envoi ne dépasse pas 1 400 ko.

**Pour plus d'informations,
contactez
Élisabeth GOLFIER
au 05 55 73 80 58**

Un nouvel espace pour vos offres et demandes d'emploi

À l'instar des annonces immobilières, les offres d'emploi ont largement investi Internet qui autorise des fonctionnalités réellement performantes pour accéder à l'information.

De nombreux acteurs l'ont compris, c'est la raison pour laquelle il existe plusieurs sites sur le marché mais la plupart d'entre eux ont une vocation généraliste.

Pour vous permettre d'accéder à des offres spécialisées et répondant aux exigences de votre métier de négociateur immobilier notarial, le site www.services-nego.com met à votre disposition une rubrique "Espace emploi"

À la différence des autres opérateurs, Services Négo dispose d'une véritable expertise sur la négociation immobilière. De plus, il cible l'ensemble des acteurs de la profession par le biais du bulletin trimestriel et du site qui totalise plus de 1000 visites par mois.

Si vous souhaitez apporter un réel impact à votre recherche d'emploi, utilisez l'espace emploi que Services Négo met à votre disposition gratuitement.



De même, si vous avez pour projet de recruter un collaborateur, le site vous permet de déposer votre annonce très facilement.

**Pour toute question sur ce service
contactez Nicolas Dubernard au 05 55 73 80 23
E-mail ndubernard@notimmo.com**

Du nouveau sur www.maisons-france.com

Le site quadrilingue des professionnels de l'immobilier



www.maisons-france.com le site Internet des professionnels de l'immobilier vient de bénéficier d'une nouvelle page d'accueil avec un nouveau graphisme et de nouvelles fonctionnalités.

Vous pouvez y découvrir la rubrique "**Coups de cœur**" de Maisons de France vous permettant de mettre en avant durant 1 mois quatre biens immobiliers de caractère.

Autre nouveauté, vous avez désormais la possibilité de faire paraître des annonces sur le site

www.maisons-france.com indépendamment de la revue. Pour cela, il convient d'adresser vos annonces et photos, que nous nous chargerons de traduire en anglais, chaque jeudi pour une présence sur le site dès le vendredi. Vos annonces sont en ligne durant 4 semaines pour un coût de 10 € l'unité.

En outre, si vous bénéficiez d'un service de Location d'Espace Internet sur le site www.immonot.com, vous pouvez étendre la diffusion de toutes vos annonces au site www.maisons-france.com moyennant un supplément du prix de votre contrat de 25 %. Vous pouvez ainsi intégrer la totalité de votre fichier et modifier ou supprimer les annonces que vous souhaitez.

Le site dispose également d'une rubrique "Annuaire des annonceurs" qui facilite la recherche de vos coordonnées par les internautes.

Cette nouvelle version va contribuer à renforcer la fréquentation du site qui a déjà enregistré une hausse de 43,8 % de ses pages vues en janvier 2005 par rapport à décembre 2004 (Source Xiti).

Vos interlocuteurs à Maisons de France sont à votre disposition au 05 55 73 80 01

SERVICES NEGO

Directeur de la publication Pierre DUNY / Rédacteur en chef Isabelle POUGET
Rédaction Alexandra BERNARD - Nathalie DUNY - Laure GOMBERT - Christophe RAFFAILLAC / Maquette & illustrations Sophie VERGNE
Relations lecteurs Isabelle POUGET Tél. : 05 55 73 80 28
Impression FABRÈGUE - 87500 St-Yrieix La Perche / Distribution INFO ROUTAGE