

SERVICES NEGGO

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

La rémunération du négociateur

é d i t o

Dans ce numéro, nous avons choisi de reparler d'un sujet qui vous avait vivement intéressé en 2002 et gageons qu'il vous passionnera en 2005 : la rémunération des négociateurs ! Votre profession n'ayant toujours pas de statut précis, nous avons voulu savoir si les rémunérations étaient uniformisées. Fixe, pourcentage du chiffre d'affaires, mélange des deux ? Découvrez toutes les réponses en page 3.

Dans la rubrique "Quoi de neuf", retrouvez les statistiques en ligne sur www.immonot.com. Elles vous permettront d'informer vos clients vendeurs : "Monsieur, votre annonce est en ligne sur immonot depuis le 3 juin, elle a été vue 150 fois et mise au caddie de 58 internautes..."

Enfin, du 1^{er} au 3 juin, rencontre entre notaires et négociateurs au Club Med de la Palmyre (17). Le groupement notarial girondin a souhaité confronter ses pratiques et expériences de la négociation avec celles de ses voisins : nous y étions, lire notre témoignage en page 4.

Bonne lecture à tous et bonnes vacances !

BOÎTE À OUTILS

P.2

Ces petits trucs qui vous rendent encore plus pro !

Le marché immobilier est à l'image de la société de consommation où chacun de nous est devenu un « zappeur » : comment fidéliser clients et prospects ?

À LA LOUPE

P.3

La rémunération des négociateurs

Nous avons mené une enquête par fax auprès de 30 départements et nous vous proposons une synthèse comparative avec les résultats recueillis en avril 2002.

QUOI DE NEUF ?

P.4

- Internet pour tous !
- Une convention de la négo pour l'Atlantique
- Internet pratique :

Des stats annonces sur www.immonot.com

INDICATEURS

Synthèse de B. THION

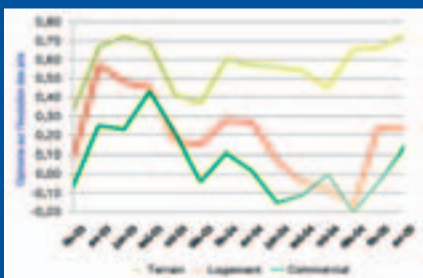
Oui ou non

Oui ou non, sommes-nous le peuple le plus intelligent de la terre ? Lorsqu'on a vu s'envoler dans le ciel de Toulouse ce magnifique oiseau qu'est l'A380 (construit grâce à notre intégration dans l'Europe) la réponse est oui sans hésitation.

Pourtant quand il s'agit de la Constitution, on constate que nous sommes un peuple aux opinions très divisées.

Mais si sur le plan politique nos avis divergent, cela n'est nullement le cas sur le plan patrimonial. En effet, une large majorité de Français continue de plébisciter l'immobilier. Ceci, grâce au maintien à un niveau très bas des taux d'intérêts. Il a deux conséquences : d'abord, renchérir sur la valeur de tous les actifs (surtout immobiliers) et ensuite, offrir des conditions d'emprunt inespérées pour les acquérir. Entre 1998 et 2004, les taux d'intérêts à long terme sont passés de 6 % à 4 %. L'augmentation correspondante de la valeur des actifs a doublé. Or, pendant la même période, l'indice Notaires-Insee du prix des logements a progressé de 94 % sur Paris, de 81 % en province.

Évolution prévisionnelle des prix immobiliers



Quel que soit le secteur immobilier, notre panel de notaires estime que les prix vont toujours rester à la hausse. Selon la Fnaim, la hausse des prix calculée en rythme annuel serait de 13,6 % pour le 1er trimestre 2005 contre 15,5 % en 2004 avec une progression toujours plus forte du prix des appartements (3,9 % sur 3 mois contre 3,4 % l'an passé) par rapport à celui des maisons (2 % sur 3 mois contre 1,8 % l'an passé).

Le conseil des notaires

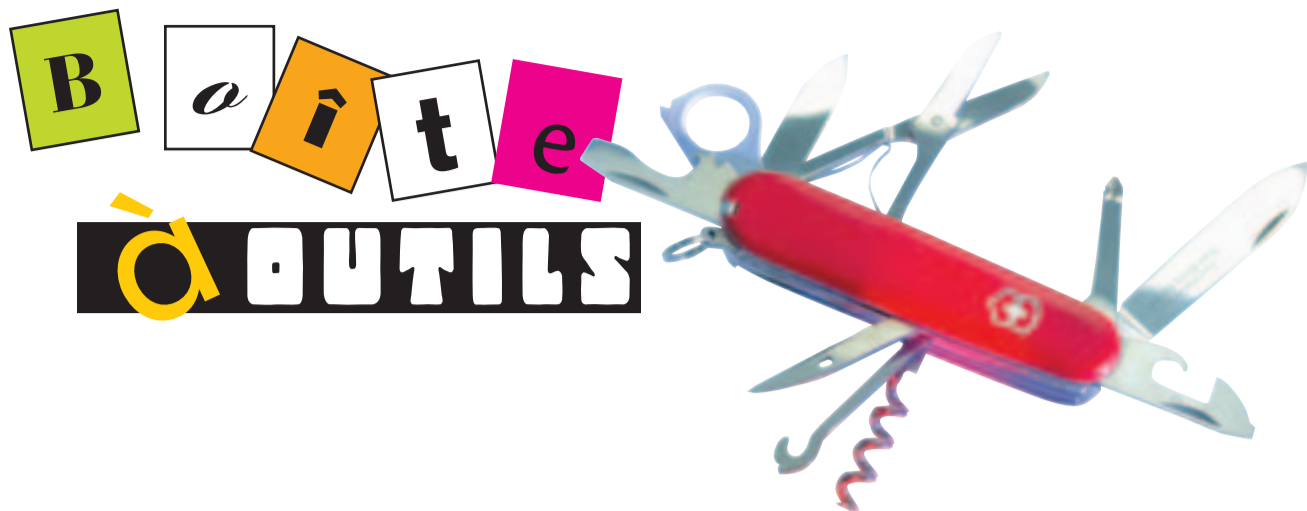
On observe une augmentation sensible (57 % en avril contre 51 % en février) du nombre des notaires privilégiant la vente à l'achat de logements. L'optimisme sur l'évolution des prix aurait dû aboutir à l'inverse. Ce n'est pas le cas pour les terrains, dont la proportion des conseils de vente a reculé de 41 % à 21 %, au bénéfice de l'achat qui représente maintenant les deux tiers des conseils.

Source : Observatoire de Tendances du Marché Immobilier.

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

Pour rejoindre notre panel contactez :

Alexandra BERNARD
au 05 55 73 80 59
abernard@notimmo.com



Ces petits trucs

qui vous rendent encore plus pro !

Dans votre service négociation, vous rencontrez 2 types de clientèle : les futurs acquéreurs et les vendeurs. Vous devez d'apporter à chacun une attention toute particulière.

Tout d'abord l'accueil conditionne dès les premiers instants l'image que l'on aura de vous. Que ce soit par téléphone ou en entretien physique rappelez-vous que la première impression est primordiale pour la suite de votre collaboration.

Vendeurs et acheteurs ont besoin de se sentir uniques à vos yeux. D'où la nécessité d'être rigoureux dans vos échanges avec eux.

En ce qui concerne les vendeurs, faites des bilans de visite réguliers afin qu'ils soient informés des remarques émises concernant leur bien.

Pour ce qui est des acquéreurs, la priorité est de connaître leurs besoins et leurs attentes ! Mais surtout il faut valider régulièrement que ceux-ci n'ont pas évolué. Pour y parvenir, GARDEZ le CONTACT.

Téléphonez-leur et envoyez régulièrement par courrier des sélections de biens.

Privilégiez une communication dynamique avec des affiches sur la négociation dans la salle d'attente, des présentoirs avec des journaux immobiliers, une vitrine intérieure. Au sein de votre service, vous devez prolonger ce dynamisme avec les pochettes "spéciale négociation" pour remettre les documents à vos clients. Une fois la vente réalisée, vous pouvez remettre un porte-clés à l'effigie du notariat, avec les coordonnées de l'étude : tout est bon pour marquer la mémoire.

En dernier lieu, il est possible d'adresser une enquête de satisfaction à vos clients dans le seul but d'évoluer et de toujours rendre un meilleur service.

Le marché immobilier est à l'image de la société de consommation où chacun de nous est devenu un "zappeur". Aujourd'hui l'accompagnement, la prise en compte, le suivi et l'attention sont les clés du succès et de la fidélité.



À LA LOUPE

La rémunération du négociateur

Ce questionnaire a été adressé par fax aux études de plus de 30 départements, analyse des résultats.

QUI A RÉPONDU À CETTE ENQUÊTE ?

Parmi les négociateurs qui ont répondu, nous avons 60 % de femmes et 40 % d'hommes. En moyenne, ces personnes travaillent au sein du service négociation depuis 9 ans. La plus ancienne est dans le service depuis 28 ans et la dernière embauchée est arrivée début mai : nous en profitons pour lui souhaiter la bienvenue. En 2002, 72 % des réponses provenaient de femmes, alors merci messieurs d'avoir répondu plus massivement à cette enquête.

SUR QUEL MODE ÊTES-VOUS RÉMUNÉRÉ ?

Salaires	Données globales		Hommes		Femmes		Moins de 5 ans		Plus de 5 ans	
	2005	2002	2005	2002	2005	2002	2005	2002	2005	2002
Fixe	2,5 %	20 %		10 %	4 %	23 %	8 %	13 %		24 %
Fixe + % du CA	72,5 %	61 %	73 %	80 %	70 %	53 %	46 %	53 %	84 %	67 %
Fixe + prime	15 %	9 %	20 %	10 %	13 %	8 %	31 %	7 %	8 %	9 %
% du CA réalisé	2,5 %	5 %	7 %			8 %	8 %	13 %		
Autres	7,5 %	5 %			13 %	8 %	8 %	13 %	8 %	

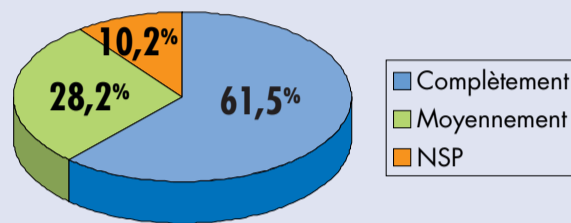
Le mode de rémunération du négociateur a profondément changé en 3 ans, cette évolution est significative, notamment pour les données globales.

En 2002, à l'occasion de notre première enquête, 20 % des négociateurs percevaient seulement un fixe, sans commission. Ce système est sans doute rassurant, mais peu motivant pour un profil commercial. En 2005, le mode le plus utilisé est le fixe + un pourcentage du chiffre d'affaires : 72 % des cas le pratiquent contre 61 % en 2002. Si l'on tient compte également des négociateurs qui ont en plus du fixe un pourcentage du montant des honoraires de négociation (entre 10 et 20 % de la négo ht), ce sont 80 % des négociateurs ayant répondu à l'enquête qui perçoivent un intéressement. Si le principe de calcul est identique, les montants obtenus doivent être sensiblement différents...

Le second mode de calcul qui a progressé est le fixe + prime forfaitaire. Cette pratique est intéressante pour inciter un négociateur possédant beaucoup de produits à bas prix en fichier à s'intéresser à tous avec le même dynamisme. Mais comme le souligne une négociatrice qui perçoit la même prime forfaitaire depuis 1995, si le montant n'évolue pas cela peut-être aussi démotivant...

En somme, dans ce métier qui n'est toujours pas régi par un statut précis, un mode de calcul semble s'imposer : fixe + commission, que ce soit une prime forfaitaire ou un pourcentage. Perte de vitesse pour le fixe seul, sans doute car il est peu motivant et pour le pourcentage sans fixe, car il est trop risqué dans les mois calmes.

CE MODE DE RÉMUNÉRATION VOUS DONNE-T-IL SATISFACTION ?



Ces données n'ont pas changé en 3 ans, les négociateurs sont majoritairement satisfaits de leur salaire. Les principaux mécontentements recensés sont dus soit à un fixe trop bas, soit à une prime forfaitaire qui n'a pas augmenté depuis plusieurs années, alors que les prix de l'immobilier continuent de flamber...

LE PERSONNEL DE L'ÉTUDE EST-IL INTÉRESSÉ AU CHIFFRE D'AFFAIRES RÉALISÉ PAR LE SERVICE NÉGOCIATION ?

Seuls 10,2 % des collaborateurs de l'étude sont intéressés au chiffre d'affaires, contre 8 % en 2002 : pas de réelle évolution en 3 ans. Les personnes «récompensées» sont celles qui rentrent des biens par le biais des successions.

ÊTES-VOUS FAVORABLE À CETTE PRATIQUE ?

62 % des négociateurs qui ont répondu à l'enquête sont favorables à l'intéressement des collaborateurs, 28 % sont contre et 10 % ne se prononcent pas.

Les "pour" défendent les arguments suivants : cela améliorerait l'implication des personnes de l'étude, favoriserait l'apport de biens en portefeuille, respecterait les standards actuels de parrainage et de prescription... Un négociateur serait favorable à une prime sur l'activité globale de l'étude, pas seulement pour la négociation.

Les "contre" soulignent que la négociation n'incombe qu'aux négociateurs, que le personnel de l'étude est aux 35 heures, alors que certains négociateurs font plus de 50 h par semaine : chacun son métier ! Dans tous les cas, cette prime ne devrait pas être déduite de ce que le négociateur perçoit.

Toujours pas de statut pour réglementer votre profession, mais une rémunération qui semble s'harmoniser, en tout cas dans la méthode de calcul.

PUBLI-INFO

La nouvelle version du site www.services-nego.com est en ligne !



- **NOUVEAU** Retrouvez l'annuaire national des notaires négociateurs
- Compulsez les archives des bulletins "Services Négo"
- Consultez les offres et les demandes d'emploi

Rendez-vous sur www.services-nego.com !!!



DES STATS ANNONCES sur www.immonot.com

Rendez-vous dans votre "espace annonceurs" sur le site www.immonot.com et vous visualiserez facilement les statistiques concernant vos annonces immobilières par semaine : nombre de fois où l'annonce a été vue, nombre de fois où les internautes ont cliqué sur "+ d'infos" et nombre de fois où l'annonce a été mise au caddie.

Vous pourrez ainsi facilement constater quelles annonces donnent les meilleurs résultats : annonce avec photo ou sans photo, dans quelle tranche de prix sont les biens qui génèrent le plus de contacts... Ce module de statistiques va évoluer régulièrement et nous vous informerons des nouveautés.

Enfin, si vous souhaitez bénéficier gratuitement de ces multiples avantages, vous devez avoir un contrat avec le site (LEI ou MEI) ; si ce n'est pas votre cas, contactez vite

Sophie VAURIE ☎ 05 55 73 80 09

Marina ROUSSEAU ☎ 05 55 73 80 55

Internet pour tous !

Pour les 70 000 aveugles et les 1 500 000 malvoyants de France, Internet est aujourd'hui un moyen incontournable d'accéder, avec un équipement informatique adapté, à une multitude d'informations à laquelle ils n'avaient accès qu'avec l'aide d'une tierce personne.

Cependant cette possibilité est trop souvent théorique car la plupart des sites sont inadaptés. Une initiative internationale a été mise en place par le consortium mondial W3C*, permettant de prendre en compte les besoins des personnes handicapées. Le 11 février dernier, une loi a été promulguée en faveur de ce public et précise que tous les

services de communication publique doivent être accessibles aux personnes handicapées.

Le délai prévu pour la mise en conformité est de 3 ans, c'est dans le respect de ces nouvelles normes que Notariat Services Communication a développé une nouvelle gamme de sites Internet pour les Notaires respectant entièrement les standards du Web.

Les études ne seront donc pas seulement équipées de sites dynamiques et performants mais également accessibles à un public handicapé trop souvent oublié !

*World Wide Web Consortium

Une convention de la négo pour l'Atlantique



Pour atteindre cet objectif, les expériences acquises au sein des groupements constituent un savoir-faire incontestable qu'il faut mettre à profit. De son côté, Me Fabrice Gauthier (33), délégué INDI, a présenté le nouveau concept de vente notariale interactive (VNI). L'annonce du bien est diffusée sur le site min-immo.com et les personnes intéressées font des offres d'achat sous contrôle du notaire mandaté pour la transaction.

La négociation notariale mérite en effet toutes les attentions car, comme le souligne le professeur Bernard Thion, ses parts de marché sont en retrait, elles sont passées de 9 à 6,8 % entre 1998 et 2002.

L'occasion pour les différentes commissions de formuler des propositions de nature à renverser la tendance. Parmi les plus significatives, on salue le souhait unanime de se voir doté d'un site portail de l'immobilier, de panneaux "À vendre" avec une charte graphique spécifique à la négo et d'un modèle de mandat commun.

Venu rejoindre l'assemblée, Me Pierre Bazaille, Président de l'INDI, a salué la qualité des travaux et les participants ont vivement remercié Sabine Richard, animatrice du groupement et Me Thibault Sudre pour cette 1^{re} édition qui ne demande qu'à être reconduite !

Les 2 et 3 juin derniers, le groupement de négociation de la Gironde a réuni environ 80 notaires et négociateurs venus de toute la côte Atlantique pour une convention invitant chacun à réfléchir sur la pratique de la négociation notariale.

Rendez-vous était donc donné au Club Med de la Palmyre (17) pour cette réunion où la confraternité et les échanges d'idées devaient présider à la tenue de ces deux journées de réflexion.

Après avoir été accueillis par le Président du groupement de la Gironde, Me Thibault Sudre, les participants sont entrés dans le vif du sujet et Me Alain Desplats (21), délégué INDI, n'a pas manqué de rappeler que la négociation est un axe de développement prioritaire.

SERVICES NEGO