

SERVICES NEGO

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



**Tout le travail
d'une équipe
au service
d'un
site Internet**

é d i t o

Notariat Services est une société d'édition basée à Pompadour (Corrèze), qui emploie 80 personnes. En plus de Services Négociation, elle édite 32 journaux immobiliers notariaux et 2 revues nationales l'Immobilier des Notaires et Maisons de France.

C'est en 1995, avec la création de sa filiale LSV Communication, que la société Notariat Services s'est tournée vers les nouvelles technologies et a donné naissance à 4 sites : www.immonot.com, www.maisons-france.com, www.notariat2000.com et www.services-nego.com.

Vous l'aurez deviné, et une fois n'est pas coutume, c'est de "nous" dont nous allons vous parler aujourd'hui. Vous constaterez que toutes les personnes qui travaillent sur ces sites concourent à accroître votre niveau de satisfaction n'hésitant pas à aller au-delà de vos besoins pour augmenter la qualité du service rendu.

s o m m a i r e

BOÎTE À OUTILS

P.2

Voir toujours plus grand avec les photos panoramiques

Les internautes qui utilisent les sites immobiliers pour leurs recherches apprécient les annonces avec prix, photos, visites virtuelles et diaporama...

À LA LOUPE

P.3

Tout le travail d'une équipe au service d'un site Internet

Le site www.immonot.com évolue constamment : statistiques par annonce, campagne de référencement, partenariat avec www.topannonces.fr, enquêtes auprès des internautes... Comment tout cela est-il organisé ? Et avec quels objectifs ?

QUOI DE NEUF ?

P.4

Session automnale des Rencontres Pompadour

Des nouveautés sur www.maisons-france.com

Internet pratique : annuaire notaires et actualités sur www.services-nego.com

INDICATEURS

Synthèse de B. THION

**Les prix s'assagissent,
Les carnets d'offres
se garnissent**

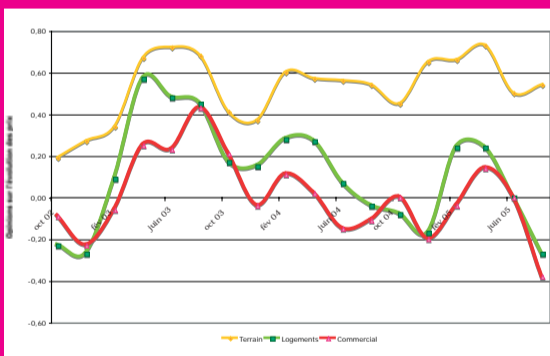
Enquête juillet-août 2005

Bonne nouvelle pour l'immobilier, les prix s'assagissent, les carnets d'offres se garnissent. En un an, le stock des biens à la vente a augmenté de plus de 40 %. Les relations entre vendeur et acheteur vont donc changer de sens. C'est désormais au vendeur qu'il incombe de justifier son prix.

Or ces derniers temps, au niveau des transactions, les positions ont évolué. Depuis le début des années 2000 la proportion des ventes directes entre particuliers est tombée à moins d'un tiers (32,9 %) au profit des agents immobiliers dont la part de marché s'élève à 48 %, celle des petites annonces privées et des transactions initiées par les notaires demeurant stable, voisine de 10 % chacune.

Cette situation est favorable aux acquéreurs potentiels. La multiplication des offres dans les vitrines, les journaux et Internet favorisent un choix plus judicieux à un prix compétitif. Cependant il est difficile de trouver et de regrouper une information très dispersée. La solution serait que les professionnels s'entendent. Mais avec le tempérament individualiste des Français, il y a loin de la coupe aux lèvres.

Les prix semblent se stabiliser voire diminuer, tant pour les appartements que pour les villas.



Évolution de l'environnement économique

Le taux de chômage est passé sous la barre des 10 %. On observe aussi une augmentation des ventes de voitures neuves par rapport au même mois de 2004. Les Français auraient-ils retrouvé le moral ? Pas encore, car les hausses de prix du tabac, des loyers et des carburants ont fortement contribué à dégrader le pouvoir d'achat depuis quatre ans. Là encore, il y a loin de la coupe aux lèvres...

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**

B
a
i
t
e
à
O
U
T
I
L
S



Voir toujours plus grand avec les photos panoramiques

Nous l'avons souvent dit et répété, le point fort de l'annonce, c'est la photo !

Aujourd'hui, 68 % des internautes utilisant les sites d'annonces immobilières sélectionnent en priorité les biens présentés avec visites virtuelles, diaporama, photos et vidéo.

Les photos panoramiques permettent de mieux visualiser à distance tout espace à promouvoir. Loin d'être un gadget, les visites virtuelles sont particulièrement adaptées à la présentation et à la mise en valeur des biens immobiliers.

Cette nouvelle forme de communication crée des images qui vous transportent là où vous n'êtes pas. Ces illustrations donnent la possibilité de visiter un lieu comme si vous y étiez. Vous naviguez dans une

véritable bulle d'images qui vous donne une vision à 360° ! Une solution originale de communication visuelle à intégrer à vos annonces.

Avoir une ou plusieurs photos panoramiques pour un bien, c'est aussi se démarquer des autres avec un produit ludique, attractif et qualitatif.

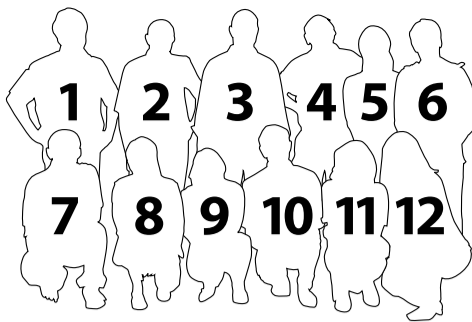
À moins de posséder des dons surhumains, il est impossible de tourner la tête à 360° pour avoir une vue panoramique. En revanche, en utilisant un appareil photo à 360°, un trépied et le bon logiciel, la technique est très simple et vous pouvez créer un panorama sans risquer un torticolis.

Autre solution pour créer votre visite virtuelle : munissez-vous d'un trépied et d'un appareil photo (et d'un peu de patience), puis prenez une succession de clichés en tournant de quelques degrés entre chaque photo. Assemblez le tout dans photoshop. Si la technique est plus complexe, le résultat est souvent de meilleure qualité.

Permettant aux clients éloignés de présélectionner plusieurs biens et d'organiser une journée de visites, cet outil de prospection clientèle est adopté par la majeure partie des agents immobiliers outre-atlantique.

À savoir : les internautes n'ont besoin d'aucun programme à installer sur leur ordinateur, ni d'une configuration spéciale pour visualiser ces photos grands formats.





EN COUVERTURE : 1. Jérôme Bordes, directeur général - 2. François-Xavier Duny, président directeur général LSV - 3. Frédéric Reillier, consultant internet - 4. Pierre Duny, président directeur général Notariat Services - 5. Marina Rousseau, conseillère commerciale internet - 6. Élisabeth Golfier, responsable force de vente notaires - 7. Frédéric Laporte, développeur - 8. Sylvette Dache, responsable qualité - 9. Marie-France Labbé, comptable - 10. Christophe Raffailac, responsable marketing - 11. Sophie Vaurie, conseillère commerciale internet - 12. Isabelle Pouget, chef de produit.
Non présents sur la photo : Rudy Jimenez, graphiste - Alain Gargaud, responsable informatique

Toute une équipe

au service d'un site Internet

Créé en 1997, le site www.immonot.com propose de faire la promotion des annonces immobilières de notaires auprès du grand public. Vous l'utilisez régulièrement... Mais vous ignorez certainement que cette "vitrine" pour vos annonces emploie une équipe de 14 personnes dont le seul objectif est d'améliorer sans cesse votre satisfaction.



LE SITE WWW.IMMONOT.COM

Quoi de plus banal en 2005 qu'un site immobilier ? Cela peut effectivement paraître d'une grande simplicité aujourd'hui de proposer des annonces sur le net, d'ailleurs nombre d'entre vous ont un site personnel pour l'étude, mais encore faut-il respecter quelques règles impératives de bon fonctionnement.

Mettre des annonces à la disposition du grand public, oui ! Mais à condition qu'elles soient "fraîches" et mises à jour quotidiennement ! J'en vois déjà qui sourient... Il s'agit pourtant là d'un de nos principaux objectifs même s'il est quelquefois difficile à atteindre. En effet, toutes les annonces qui paraissent sur nos journaux sont en ligne sur le site, elles y restent deux mois. Elles sont parfois vendues avant ce délai. Si le négociateur en fait la demande, l'annonce est retirée du site dans la journée. Toutes les études qui disposent d'un contrat avec le site et d'un logiciel de négociation compatible gèrent directement leurs annonces depuis leur fichier, sans aucune ressaisie. Chaque mise à jour de fichier remet le site à jour automatiquement.

Il n'y a pas que la mise à jour de l'information qui compte, la représentativité nationale est également primordiale. Cet objectif est encore plus compliqué à atteindre car les études de certaines régions, comme l'Alsace ou la Corse, ne pratiquent pas ou peu la négociation immobilière... D'où la difficulté de proposer quelquefois aux internautes des biens dans certains secteurs. Aujourd'hui, après des années d'effort, 80 % du territoire national est couvert et le site propose aux internautes plus de 17 700 annonces de notaires dont la moitié sont illustrées de photos !

FAIRE CONNAÎTRE LE SITE

Nous avons deux types de clients : les notaires et les internautes. Pour que vous soyez satisfaits du site, il faut que vous receviez des appels de particuliers. Pour contribuer à cet objectif, nous devons augmenter la notoriété et le trafic du site.

Les autopromos

Tous les journaux gratuits et la revue l'Immobilier des Notaires font la promotion du site mensuellement partout en France. Cette communication permet de récolter 1/3 des internautes qui consultent le site actuellement.

Les moteurs de recherche

Il est très difficile d'être bien placé naturellement sur les moteurs de recherche, c'est la raison pour laquelle nous avons acheté plus de 250 mots-clés sur Google depuis mars et jusqu'à décembre 2005. Cette campagne de promotion fonctionne bien, car nous comptabilisons ainsi plusieurs dizaines de milliers de connexions chaque mois.

Les partenariats

Depuis cet été, nous avons conclu un partenariat avec www.topannonces.fr (auparavant www.petitesannonces.fr). Toutes vos annonces sont maintenant visibles sur ce site, consulté par plus d'un million de visiteurs chaque mois et ceci gratuitement pour vous, ce qui n'est pas le cas pour nous.

AMÉLIORER LE SITE

Pour les internautes, une enquête en ligne est à leur disposition et ils peuvent ainsi nous faire part des améliorations souhaitées. La dernière synthèse vient d'être rédigée et 348 internautes y ont activement participé entre le 25 mai et le 16 août. Ils demandent plusieurs améliorations qui seront certainement effectives au cours du second semestre, notamment, de nouveaux critères de recherche (surface du terrain, nombre de chambres...) qui permettront d'affiner les résultats obtenus, ou la possibilité de retrouver une annonce par la référence de l'étude...

Il convient également d'interroger des notaires clients du site, ce que nous faisons pour certains une fois par mois. Pour aller au-devant de leurs attentes nous étudions scrupuleusement les autres sites immobiliers et identifions les nouvelles tendances. Ainsi, nous avons mis en place en mai dernier les statistiques par annonce. Pour chacune des annonces présentes sur le site, chaque étude peut savoir sur une période définie, combien de fois elle a été vue et mise au caddie. Bientôt, nous serons en mesure de dire combien de fois l'étude a été contactée par mail pour telle ou telle annonce ! Ces innovations profitent avant tout aux études qui disposent d'un contrat avec le site et bientôt à toutes celles qui voudront faire les mises à jour de leurs annonces en ligne.

Nous projetons également de mettre en place un système de "géolocalisation", qui permettra, par exemple, aux internautes de rechercher les biens chez vous et 15 km aux alentours.

Comme vous le savez, Internet est un domaine qui évolue constamment et il faut sans cesse prévoir et réaliser des améliorations pour optimiser son site et faire la course en tête. C'est ce que nous nous employons à faire avec toute l'équipe de Notariat Services.

PUBLI-INFO

Pour que vos clients pensent à vous toute l'année, adressez-leur vos vœux !



• Commandez **avant le 31 octobre** et bénéficiez de 10% de remise avec Services Nég.

Contactez **Isabelle ANCELIN** au 05 55 73 80 61 ou par e-mail : iancelin@notimmo.com

QUOI DE NEUF ?

QUOI

2

4

INTERNET PRATIQUE

ANNUAIRE NOTAIRES
ET ACTUALITÉS SUR
WWW.SERVICES-NEGO.COM

Outre son nouveau look, le site Internet www.services-nego.com vous propose deux nouveaux services. Le site de la négociation immobilière notariale vient de se doter d'un **annuaire national des études négociatrices**. Elles sont classées par département et par ordre décroissant de volume d'activité avec les Éditions Notariat Services. Cet annuaire vous facilite la recherche d'un confrère si vous êtes mandaté pour vendre un bien dans une autre région que la vôtre.

Vous trouverez également une base **des actualités de la négociation**. Chaque semaine, vous disposerez des dernières infos en matière de négociation notariale. Cette rubrique est la vôtre ! Alors faites nous parvenir les informations de votre compagnie ou de votre groupement : nous les diffuserons sur le site.

Une seule adresse :
ndubernard@immonot.com
ou 05 55 73 80 23

Session automnale des "Rencontres Pompadour"

Vous êtes négociateur dans une étude notariale,
Vous pratiquez la négociation depuis de nombreuses années ou au contraire vous venez d'être embauché,
Vous travaillez au sein d'un service immobilier de plusieurs personnes ou vous êtes tout seul à gérer la négociation...

Quel que soit votre profil, rendez vous à Pompadour, joli bourg de Corrèze, pour rencontrer d'autres personnes qui exercent la même profession que vous. Ces formations créées, il y a déjà quelques années, ont pour objectif de vous permettre de partager vos expériences, de vous perfectionner à la négociation immobilière, de communiquer vers le grand public en respectant les limites imposées par la déontologie notariale.

Cette session se déroulera **du 13 au 15 octobre** et réunira au maximum 12 personnes au Club Med, infrastructure qui a l'avantage d'offrir en un seul lieu formation et hébergement.

Le programme de ces deux jours est disponible sur simple appel au 05 55 73 80 28 ou en consultant le site www.services-nego.com
À noter : L'OPCA PL prend à sa charge les frais de formation.

Des nouveautés sur www.maisons-france.com *Le site trilingue des professionnels de l'immobilier*

www.maisons-france.com, le site Internet trilingue des professionnels de l'immobilier bénéficie de **nouvelles fonctionnalités**.

Vous pouvez y découvrir en page d'accueil la rubrique **"Coups de cœur"**. Elle vous permet de mettre en avant, durant 1 mois, de un à quatre biens immobiliers de caractère au tarif de 100 € l'unité.

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 au moins 5 annonces et photos en début de chaque semaine pour une présence sur le site dès le vendredi. Pour 20 € l'unité, vos annonces restent en ligne 4 semaines.

En outre, si vous bénéficiez déjà d'un service de Location Espace Internet (LEI) sur le site www.immonot.com, vous pouvez étendre la diffusion de toutes vos annonces au site www.maisons-france.com moyennant un supplément de prix de votre contrat de 25 %.

Vous intégrez ainsi la totalité de votre fichier et modifiez ou supprimez les annonces que vous souhaitez.

Maisons de France, c'est aussi une revue immobilière bilingue diffusée dans les maisons de presse en France et à l'étranger et disponible sur abonnement.

L'équipe de Maisons de France est à votre écoute au 05 55 73 80 01 ou par email à info@maisons-france.com.



SERVICES NEGO

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