

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

Retournement du marché ?

é d i t o

Pour ce dernier numéro de l'année 2005, nous avons choisi de vous parler de l'évolution du marché immobilier. Les rumeurs vont bon train : retournement du marché, effondrement des prix, bulle immobilière, hausse des taux... Tous les scénarii ont été envisagés, mais qu'en est-il réellement ? C'est ce que nous allons vous révéler en page 3. Sur le même sujet en page 2, retrouvez la tendance du marché immobilier élaborée par 80 notaires.

Également abordés dans ce numéro, l'équipement du parfait négociateur et la mise en ligne en 2006 d'un site breton www.immonotbretagne.com dont vous saurez tout en page 3.

Bonne lecture, **bonnes fêtes de fin d'année** en espérant vous retrouver toujours plus nombreux en 2006 !

Toute l'équipe de Services Négo

s o m m a i r e

BOÎTE À OUTILS

P.2

La panoplie du "parfait" négociateur

Qui dit bon fonctionnement du service négociation, implique une bonne communication, une organisation rigoureuse, des outils adaptés.

À LA LOUPE

P.3

Retournement du marché ?

Existe-t-il une bulle immobilière en France ? Quelles pourraient être les causes et conséquences d'un retournement du marché immobilier ?

QUOI DE NEUF ?

P.4

Internet pratique :

Quels sont les avantages que vous avez à communiquer ensemble sur Internet ?

Du nouveau en 2006 avec Immonot Bretagne !

Que faire si vous avez une propriété viticole à vendre ?

INDICATEURS

Synthèse de B. THION

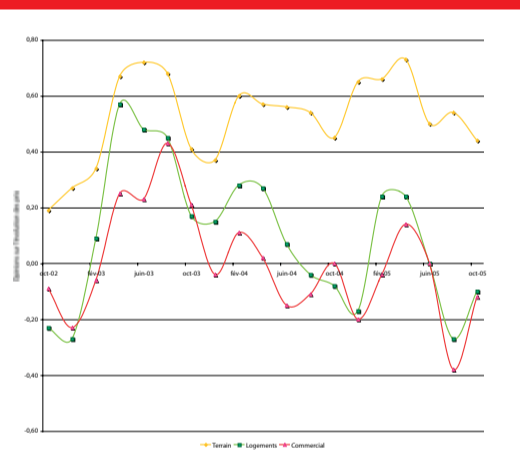
Ne perdons pas le Nord !

Le modèle nordique est équitable sur le plan social : haut niveau de dépenses sociales, des syndicats forts, un resserrement des salaires et une liberté de licenciement compensée par une forte indemnisation des chômeurs. L'état y est propriétaire du sol.

Or en France, il devient de plus en plus difficile de trouver des terrains disponibles à des prix abordables. Cette tendance amène les propriétaires à une certaine rétention des terrains. Pourtant, la constitution par les municipalités de réserves foncières permettrait la construction de logements sociaux à moindre coût. D'où, l'idée d'une municipalisation des sols par une extension progressive du domaine public. On se rapprocherait alors du modèle foncier des pays du Nord. Cependant, beaucoup d'habitants de ces pays modèles achètent des résidences secondaires en France. Des Hollandais et surtout des Anglais apprécient nos campagnes et contribuent à la valorisation de notre parc immobilier.

Évolution des prix immobiliers

Les prévisions sur l'évolution des prix à court terme ont été revues légèrement à la hausse par notre panel tant au niveau du résidentiel que pour le non-résidentiel.



Le conseil des notaires

Les notaires conseillent en majorité pour cette fin d'année la vente préalable d'un bien immobilier avant le rachat d'un nouveau.

Évolution de l'environnement économique

L'Insee prévoit pour 2005, une augmentation de notre PIB limitée à 1,5%. Le taux de chômage atteindrait 9,7% en fin d'année.

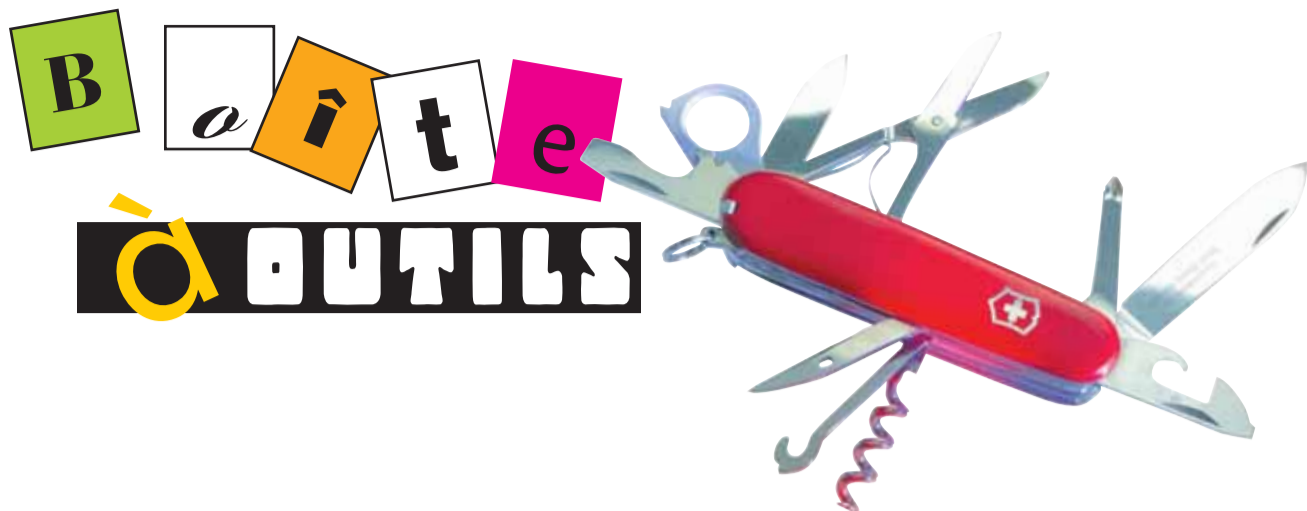
Plus de 7 millions de personnes sur les 62 millions d'habitants en France sont toujours considérées comme pauvres et les bénéficiaires du RMI ont augmenté de 8,2%.

C'est peut-être pourquoi les ménages ont le moral au plus bas ces temps-ci. Les récents événements enflammant nos banlieues révèlent l'ampleur des phénomènes liés à la précarité et au rejet des populations défavorisées.

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
 e-mail : abernard@immonot.com



La panoplie du "parfait" négociateur

Qui dit bon fonctionnement du service négociation implique une bonne communication, une organisation rigoureuse, des outils adaptés. Petit tour d'horizon de la panoplie du "parfait" négociateur.

Tout d'abord, les vitrines intérieures et extérieures sont des supports efficaces et peu onéreux pour faire la promotion de vos biens.

La communication est un paramètre essentiel de votre réussite. Elle permet notamment de véhiculer des informations aux clients de l'étude. Elle peut se décliner de plusieurs façons : affiches, dépliants sur la négociation, catalogue de biens, diaporama ou encore borne interactive. Des journaux immobiliers de votre département peuvent être mis à disposition de votre clientèle.

De même, mentionner l'existence d'un service négociation sur le papier à lettres, les cartes de correspondance ou les pochettes de communication décuple l'information à l'extérieur de l'étude.

En ce qui concerne vos propres produits de communication, misez sur les porte-clés, cartes de visite personnalisées et pochettes permettant de remettre une documentation. Ces pochettes seront conservées par vos clients, qui y trouveront vos coordonnées, les heures d'ouverture et un texte expliquant les avantages de la négociation immobilière notariale.

Dans votre bureau, l'informatique est un allié incomparable avec principalement un logiciel de négociation et une connexion Internet. L'agenda électronique a de nombreux atouts : il permet

de gérer vos rendez-vous et de stocker les coordonnées de vos contacts. Un deuxième écran à l'usage de vos clients vous donnera la possibilité de leur présenter plus confortablement les photos des biens.

Enfin, pour tous vos déplacements professionnels, la voiture de fonction s'impose, mais ne faites pas l'économie d'un ordinateur portable, grâce à lui, vous pourrez gérer vos activités à distance ! Sans oublier l'appareil photo numérique devenu indispensable dans votre profession. Cette liste non exhaustive constitue la panoplie idéale du négociateur.

Mais souvenez-vous : la meilleure valeur ajoutée, le meilleur des paramètres à la composante de ce bon fonctionnement, c'est VOUS !



A LA LOUPE

"Les prix de l'immobilier ont progressé, en valeur réelle, de 7 % par an en France entre 1997 et 2004, alors que le pouvoir d'achat du revenu des ménages a augmenté de 2,3 % par an. Au total, la hausse des prix a été 3,6 fois plus forte que celle des revenus".

Retournement du marché ?

Source : Cette synthèse provient du rapport d'information de M. Philippe MARINI, rapporteur général du Sénat sur les perspectives d'évolution du marché immobilier. Rapport déposé le 5 octobre 2005.

CONSTAT

Tout le monde a bien noté la hausse des prix de l'immobilier entre 1998 et 2005. Elle est principalement liée à un déséquilibre conjoncturel entre l'offre et la demande de logements. La France n'est pas un cas isolé : la hausse atteint 140 % au Royaume-Uni ; 160 % en Espagne ; 179 % en Irlande. Notre pays se situe cependant dans le haut de la fourchette d'évolution des prix, l'Allemagne et le Japon (où les prix ont baissé depuis 1998) se situant tout en bas. L'augmentation des prix de l'immobilier en France a été de l'ordre de 10 % par an contre 7 % en moyenne pour la zone euro.

En France, plusieurs éléments ont contribué à accroître la demande :

- La conjugaison d'une population croissant plus vite ces dernières années (+ 0,6 % entre 1999 et 2004 contre + 0,4 % entre 1975 et 1999) et d'une augmentation du nombre de ménages rapporté à la population (+1,3 % par an entre 1999 et 2004 en raison du développement des familles monoparentales et du vieillissement de la population).
- La baisse des taux d'intérêts (- 3 points depuis 1997), l'allongement de la durée des prêts (de 12,3 années en moyenne en 1995 à 15,9 années en 2004), la diminution de l'apport personnel (de 26 % en 2000 à 21,7 % en 2004) ont augmenté les capacités d'emprunt des ménages.
- La mise en place d'avantages fiscaux pour l'investissement locatif (dispositifs "Périssol", "Besson" ou "De Robien").
- Les investissements immobiliers des étrangers en France. Il est vraisemblable que l'achat de logements par les non-résidents constitue un facteur important de hausse des prix en province.

L'étude de l'Observatoire Français des Conjonctures Économiques (OFCE) conclut à l'absence de bulle immobilière, du moins à Paris. Elle reconnaît néanmoins que le marché immobilier présente un caractère cyclique. De ce point de vue, il apparaît de plus en plus clairement, en raison de l'essoufflement des facteurs de hausse des prix et de la dégradation de la solvabilité des ménages, à commencer par celles de primo acquéreurs, que le marché immobilier a atteint, en ce qui concerne les logements, un point haut. Le marché immobilier connaît des cycles réguliers, dont les hauts ont été précédemment, depuis 1975, constitués par les années 1980 et 1991, et les bas par les années 1986 et 1998.

LA RÉSORPTION DES DÉSÉQUILIBRES ENTRE OFFRE ET DEMANDE

Il convient de remarquer que, selon l'INSEE, la croissance annuelle du nombre de ménages devrait se ralentir dans les prochaines années, suscitant une moindre croissance de la demande de logements.

Par ailleurs, l'offre de nouveaux logements a été ajustée à la hausse. Logiquement, l'accroissement de l'offre réduit les tensions sur la demande et participe au retournement du marché. En 2005, plus de 390 000 logements ont été mis en chantier, un niveau de production de logements qui n'a jamais été aussi élevé depuis 20 ans.

Si la demande a été soutenue depuis 1999 par les avantages fiscaux consentis à l'investissement locatif, ces aides ayant pu pousser les prix à la hausse pour les logements neufs, et, par contagion pour l'ensemble du marché, elles ont fortement accru l'offre de logements disponibles.

S'agissant de ces dispositifs d'incitation à l'investissement locatif, la Banque de France n'exclut pas un phénomène de revente massif quand les investisseurs auront détenu l'actif pendant la durée minimale exigée par ces dispositifs (9 ans en règle générale), ce qui pèserait sur les prix.

BAISSE DES PRIX ?

Le retournement de tendance constitue une probabilité forte, sans qu'il soit possible de déterminer l'effet de ce retournement sur l'évolution des prix à court terme. En effet, sur la période 1970 - 2002, les fortes augmentations des prix de l'immobilier ont toujours été suivies de fortes diminutions dans environ 40 % des cas. D'autre part, l'ajustement des prix peut ne pas être immédiat : en 1991, le volume des transactions a d'abord chuté pendant plus d'une année avant que les prix ne connaissent un mouvement en baisse. Comme cela a été indiqué ci-dessus, la demande devrait devenir moins dynamique à moyen terme, avec l'affaiblissement des facteurs de hausse, phénomènes l'ayant soutenu depuis la fin des années 90.

Il faut se féliciter que le retournement des prix puisse être initié par une baisse de la capacité d'acquisition des ménages, sans que les taux d'intérêt aient encore entrepris une hausse. Ceci limite les risques sur la croissance d'un retournement du marché. Le consensus des conjoncturistes ne prévoit pas d'augmentation importante des taux d'intérêt en 2005 et 2006.

M. Philippe Marini, rapporteur général, a fait remarquer en conclusion qu'il n'existait pas un "marché immobilier", mais un très grand nombre de situations locales qui devraient être examinées une à une, leurs caractéristiques différant tant en termes quantitatifs que qualitatifs, les marchés immobiliers des grandes agglomérations n'ayant que peu de points communs avec ceux des zones à vocation touristique ou de résidence secondaire, a fortiori avec ceux de l'espace agricole.

PUBLI-INFO

SERVICES NEGO
BULLETIN D'INFORMATION SUR LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE

Professionnels de la négociation immobilière notariale

Retrouvez toute l'actualité de votre activité sur www.services-nego.com

Comment faire connaître votre service négociation ?
Quelle est la tendance du marché immobilier national ?
L'annuaire des études négociatrices de France
De nouvelles actus chaque semaine

Notariat Services - BP 21 - 19231 Pompadour cedex
Tél. 05 55 73 80 23 - www.immonot.com

QUOI

2

4

INTERNET PRATIQUE

QUELS SONT LES AVANTAGES QUE VOUS AVEZ À COMMUNIQUER ENSEMBLE SUR INTERNET ?

Communiquer ensemble sur un site Internet commun procure un certain nombre d'avantages :

- Communication groupée pour promouvoir la négociation immobilière notariale
- Image de cohésion de la profession
- Achat, sur les moteurs de recherche, de mots-clés aussi prestigieux qu'"immobilier", "annonces immobilières" pour améliorer la visibilité des annonces
- Présentation de près de 20 000 annonces au plan national
- Une seule adresse à retenir pour les internautes
- Possibilité d'exercer une certaine pression auprès des logiciels de négociation pour qu'ils évoluent dans l'intérêt des négociateurs (plus de photos par annonce, envoi automatique du fichier...)
- Près de 200 000 internautes voient vos annonces chaque mois

2 sites immobiliers notariaux existent aujourd'hui, rappelons qu'ils sont complémentaires !

www.immonot.com
et www.notaires.fr

Du nouveau en 2006 avec Immonot Bretagne !

Dès le printemps 2006, si votre étude est localisée dans l'un des 4 départements bretons, vos annonces immobilières seront visibles sur le nouveau site Internet régional "Immonot Bretagne" !

Ce projet répond à deux objectifs :

- Optimiser la visibilité sur le Web de vos annonces immobilières de la région Bretagne,
- Améliorer le référencement du site Immonot sur les moteurs de recherche à partir de nouveaux mots-clés ciblés et pertinents afin d'augmenter le nombre de visites.

Le site Immonot Bretagne sera bilingue (français et anglais) et reprendra une partie des fonctionnalités et des contenus du site www.immonot.com :

- Annonces immobilières des notaires de Bretagne
- Annuaire des notaires bretons,
- Espace personnel pour les internautes,
- 5 rubriques : Immo Droit (reprise des articles d'Immonot), Immo Neuf, Financement, Web Breton (sites Internet bretons touristiques, économiques...) et reportages sur la Bretagne.

Nous ne manquerons pas de vous informer régulièrement de l'avancement du projet et de la date de lancement de ce nouveau site régional, qui devrait être rapidement dupliqué à d'autres régions.

Que faire si vous avez une propriété viticole à vendre ?

**Il y a 1 mois, je reçois un appel
d'une négociatrice :**

**"Je viens de rentrer
une propriété viticole, où dois-
je faire paraître l'annonce pour
la vendre ?"**

Je me dis que finalement en France, pays du vin, nombreux sont les négociateurs à qui ce type de situation peut arriver. Alors que faire en pareil cas ?

J'ai tout d'abord contacté Me Philippe LAVEIX, Président de Jurisvin. Inutile de vous relater notre entretien, vous trouverez toutes les informations nécessaires et judicieuses sur le site www.jurisvin.fr. En voici un résumé.

Le réseau a été constitué sous la forme d'un Groupement d'Intérêt Économique dénommé **JURISVIN** ayant pour objet :

- D'apporter aide et assistance à ses membres pour leur permettre d'assurer le conseil notarial auprès des entreprises viti-vinicoles et accessoirement agricoles,
- Favoriser au profit de ses membres le développement de la transmission et de la négociation des entreprises viti-vinicoles et accessoirement agricoles, sans pour autant pouvoir s'immiscer personnellement dans la négociation,

- Assurer une aide et une assistance à tous les notaires de France qui en exprimeraient la demande.

Vous trouverez également sur le site, une liste des membres du réseau et chaque région de France a un spécialiste à votre disposition.

Si vous préférez travailler seul, vous pouvez faire paraître vos annonces dans les supports spécialisés suivants :



VITI
ATC INFOCENTRE
BP 90146
57004 METZ cedex 1
Tél. 03 87 69 18 18
Tirage moyen : 32 000 ex
Vendu exclusivement sur abonnement



RÉUSSIR VIGNE
11 rue de la Baume
75008 PARIS
Tél. 02 31 35 87 28
Tirage moyen : 25 700 ex



LA VIGNE
Groupe France Agricole
75482 Paris Cedex 10
Tél. 01 40 22 79 85
Tirage moyen : 30 000 ex

SERVICES NEGO

Directeur de la publication Pierre DUNY / Rédacteur en chef Isabelle POUGET / Rédaction Alexandra BERNARD - 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