

SERVICES-NEGO.COM

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



é d i t o

Il était une fois le site Immonot...

L'aventure continue ! Immonot, 1^{er} site immobilier notarial, 26 000 annonces immobilières réparties sur toute la France, 500 000 visiteurs mensuels, 1 500 notaires clients, les chiffres n'en finissent pas de grimper. Immonot poursuit son essor en intégrant sans cesse les dernières nouveautés, en utilisant des technologies de pointe. Aujourd'hui, le site décline la version nationale : Immonot Bretagne vient de voir le jour. Ce succès, nous vous le devons, à vous négociateurs qui nous faites confiance, à vos clients qui font exploser nos statistiques d'audience... Un grand merci donc à tous ceux qui nous confient leurs "précieux" biens et ils sont nombreux ! Quant aux autres, ceux qui pensent encore pouvoir échapper à Internet et travailler sans cet outil de communication, certes c'est encore probablement possible aujourd'hui, mais pour combien de temps ? À ce moment-là, nous serons heureux de vous accueillir et de continuer ensemble cette formidable aventure car Immonot vous concocte encore bien des surprises...

s o m m a i r e

BOÎTE À OUTILS

P.2

Profession Négo

Une vente immobilière sur deux se fait actuellement de particulier à particulier. Pour autant, les propriétaires ne boudent pas les professionnels de l'immobilier. Concrètement, quels sont les atouts des négociateurs dans ce marché très concurrentiel ? Précisions...

À LA LOUPE

P.3

Zoom sur Immonot

Immonot, un peu, beaucoup, passionné... Le site qui monte, à adopter sans modération ! Entretien avec un négociateur, adepte d'Immonot, qui nous confie son expérience.

QUOI DE NEUF ?

P.4

Internet pratique : L'espace annonceur d'Immonot se relooke.

Le groupement de négociation : du punch à revendre

Pour booster vos retours, pensez aux photos

Zoom sur immmonot

INDICATEURS

Tendance du marché immobilier

Un déclin annoncé

Depuis le début de l'année, nos enquêtes ont montré un lent déclin de l'activité immobilière, accompagné d'une contraction du chiffre d'affaires. Dès le mois de mai, nous annonçons un retournement du marché que les éditorialistes commencent timidement à évoquer.

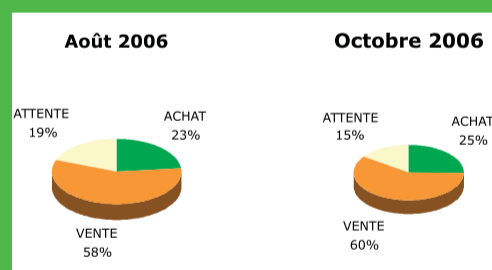
Évolution prévisionnelle de l'activité

Rarement le consensus sur l'évolution de l'activité aura été aussi général. La moitié des négociateurs fait état d'une baisse d'activité depuis la rentrée. Parallèlement, un bon tiers des études accuse une réduction du nombre d'actes enregistrés. Certaines régions (le Nord plus que le Sud) sont toutefois plus touchées.

Les prix

Cette réduction de l'activité a pour corollaire naturel un affaiblissement des prix. Pour le logement, 31 % perçoivent une baisse et la majorité observe cependant une apparente stabilité. D'où ce commentaire de Maître JL Fayard au Mans : "Des prix toujours discutés âprement par les acheteurs. Ceux-ci sont plus que jamais à la recherche du meilleur rapport qualité/prix..." Pour les locaux commerciaux, même si ce pessimisme demeure, il est nettement moins accusé. Seules les transactions sur les terrains résistent encore à cette morosité. Pour autant, les prévisions ne sont pas très optimistes, 47 % du panel optent pour la stabilité des prix. Ce que résume ainsi Maître F. Bayle à Sisteron : "Le marché du terrain à bâtir, qui connaissait une forte progression en termes de demande et de prix, est en perte de vitesse".

Le conseil des notaires



Dans la mesure où le marché se contracte et les prix s'infléchissent, il est logique que nos correspondants insistent plutôt sur la vente que sur l'achat. Pour les logements, ils sont donc maintenant 60 % à suggérer à leurs clients de se dépêcher de vendre avant que les prix ne se mettent à baisser plus sérieusement.

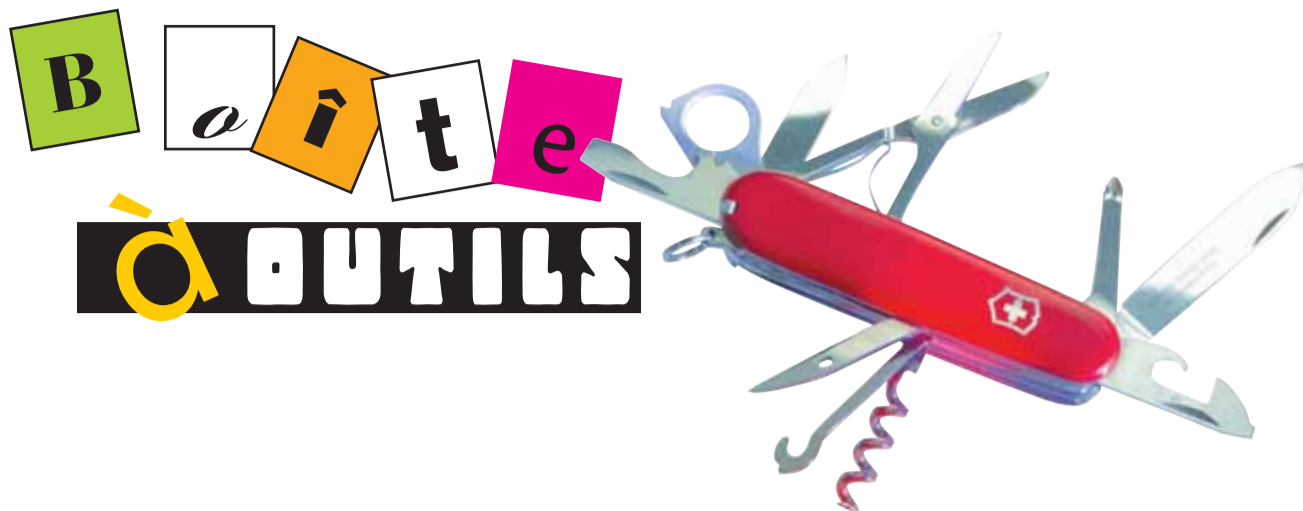
En revanche, les conseils subissent une sérieuse inflexion en ce qui concerne les terrains à bâtir. Seulement 35 % s'orientent vers la vente alors que 57 % inclinent à l'achat.

L'environnement économique

L'attrait récent pour la bourse risque de peser un peu plus sur le marché immobilier, les investisseurs étant tentés de délaisser ce dernier pour favoriser les placements en actions.

Bernard Thion

NDLR : Cette enquête a été rédigée le 8 novembre dernier, elle porte sur les mois de septembre-octobre 2006.



Profession Négocio

Une récente enquête TNS – Sofrès fait apparaître que si une vente sur deux est réalisée de particulier à particulier, 87 % des vendeurs sondés ont donné mandat à au moins 1 professionnel, dont 83 % à au moins 1 agent immobilier et 17 % à 1 notaire.

L'agent immobilier a deux fonctions : **c'est un mandataire et un intermédiaire.** Il agit au nom d'un client qui lui confie un bien à louer ou à vendre. Il met en relation propriétaire et locataire, vendeur et acheteur.

Pour le notaire négociateur, même fonction. Cependant, la négociation immobilière correspond à un service supplémentaire que le notaire rend à sa clientèle. Négociateurs et notaires travaillent ensemble, s'enrichissent mutuellement et sont indissociables !

Véritable "Monsieur Plus", le négo s'occupe de tout jusqu'à la signature du contrat chez le notaire.

Quels sont les atouts du négociateur ?

Les compétences

Il conseille, il bénéficie des connaissances professionnelles du notaire : connaissance de l'expertise, du droit immobilier, de la fiscalité et de la gestion de patrimoine.

Parfaitement informé de la législation, il est capable de donner des conseils éclairés sur les incidences patrimoniales et fiscales qui découlent de la transaction.

La sécurité

Les clients sont assistés tout au long de la transaction immobilière et ils ont la garantie de la sécurité juridique d'un officier ministériel. La négociation notariale se pratique dans le respect d'une déontologie.

Le grand public considère, à juste titre, que la rigueur notariale et la connaissance du marché immobilier confèrent au notaire un gage de confiance et de sécurité.

L'efficacité

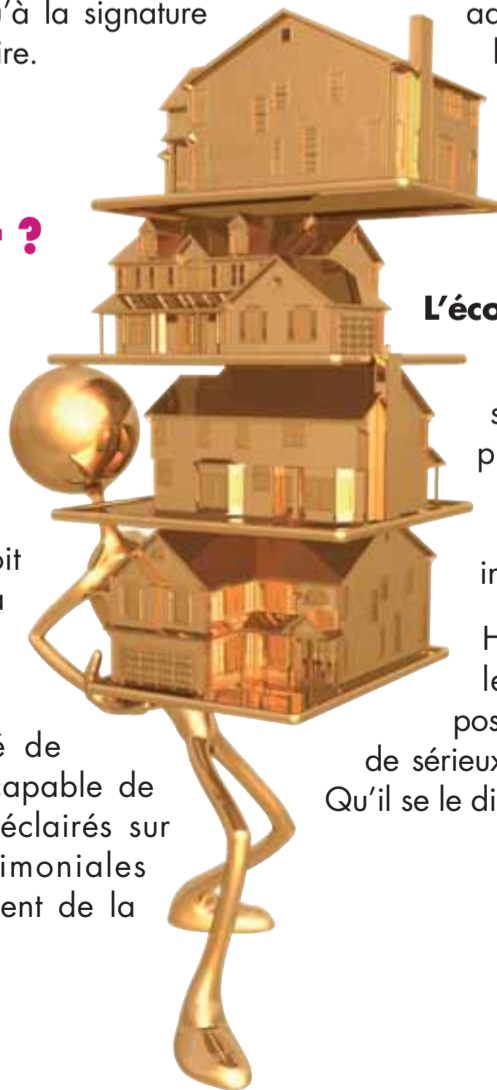
Le négociateur bénéficie d'une position stratégique. Il est le mieux informé des tendances du marché, des prix pratiqués ainsi que des opportunités répondant aux attentes de ses clients. Il a un fichier national de références immobilières.

Généralement équipé d'un logiciel de négociation, il se donne les moyens de mettre en place une communication adaptée, efficace pour vendre les biens de son fichier. Il utilise des journaux et des sites internet immobiliers. Il analyse les retours de ses publicités.

L'économie

Les honoraires de négociation sont inférieurs à ceux pratiqués par les agents immobiliers. Argument non négligeable... au vu de toutes les qualités inhérentes du négo !

Homme ou femme de terrain, le négociateur est le seul à posséder cette image inégalable de sérieux, d'efficacité et de sécurité... Qu'il se le dise !



À LA LOUPE

Zoom sur *internet*



Immonot, 1^{er} site immobilier notarial, s'adresse à tous les notaires qui souhaitent booster leurs ventes immobilières, développer leur notoriété et fidéliser leur clientèle. Toujours proposer mieux, tel est son objectif depuis 1996. Services négo fait le point...

Un site qui a toujours du peps

À la base, le concept se veut simple : toutes les annonces de nos éditions départementales sont également diffusées sur le site immonot pendant deux parutions. Le must pour les études les plus actives en matière de négociation, mais aussi pour toutes celles qui souhaitent développer cette activité : souscrire un contrat Location Espace Internet (LEI). Pour décrypter ce jargon barbare, ce contrat vous permet de diffuser tout votre fichier immobilier sur le site (textes et photos). Aujourd'hui, la plupart des logiciels de négo sont compatibles avec Immonot. Plus de ressaisie fastidieuse, la mise à jour des annonces se fait automatiquement, en temps réel... Immonot vous fait économiser votre temps et votre énergie. Ceux qui ne possèdent pas de logiciel ont accès à une interface leur permettant de saisir leurs biens.

Pour booster sa visibilité nationale, Immonot.com a négocié des partenariats avec des sites à grande audience tels que topannonces.fr, novadress.fr, mfm.fr et petitfute.com.

Côté internaute, le site est riche en infos. La tendance du marché immobilier avec les conseils des notaires est toujours la rubrique la plus plébiscitée. Constatant l'engouement pour les articles juridiques, Immonot est en train de développer la partie rédactionnelle du site... Sans oublier l'incontournable annuaire des notaires de France qui permet en un clic l'affichage du nom de votre étude et de vos annonces.

Les chiffres parlent d'eux-mêmes

Selon une enquête réalisée auprès de nos clients en septembre 2006, 96 % sont satisfaits des résultats obtenus par l'intermédiaire du site immonot.com et 69 % ont déjà vendu grâce au site. 90 % trouvent que l'intégration des annonces est simple et adaptée...

Voici les confidences de M. Ballard, responsable du service négociation de l'étude Racle, Colin, Berçot et Bailly à Besançon dans le Doubs. Cette étude emploie une cinquantaine de personnes. Les notaires de Franche-Comté fonctionnent en groupement. Ses membres

ont souscrit un contrat LEI avec Immonot. Toutes leurs annonces sont donc sur le site.

M. Ballard utilise également la presse écrite "Notaires de Franche-Comté", la revue "l'Immobilier des notaires" et des gratuits locaux pour faire la promotion de son fichier immobilier.

SN : Comment se passe l'intégration des annonces ?

M. Ballard : Avec notre logiciel de négociation, on ne s'occupe de rien, tout se fait automatiquement et en temps réel...

SN : Quel est le principal atout d'Immonot ?

M. Ballard : Le site fonctionne vite, le temps d'affichage des annonces est rapide... C'est un des avantages fondamental du site. Immonot possède une souplesse de recherche incomparable avec les différentes fonctions de tri. Les personnes apprécient cette recherche dynamique, rapide par rapport à la presse écrite. Les atouts sont multiples : imprimer une annonce, conserver les éléments qui nous intéressent et uniquement ceux-là, avoir des détails, zoomer sur des photos. Internet permet également un contact direct avec le notaire par le mail.

Pour le négociateur, il y a un autre avantage indéniable : il peut mettre en vente un bien dès qu'il le rentre sans être soumis au planning de parution des journaux ou revues.

SN : Que pourrions-nous faire pour améliorer le site ?

M. Ballard : Bien que je sois satisfait, je pense qu'Immonot peut encore se perfectionner concernant l'ergonomie, notamment en intégrant un critère de recherche par référence d'annonce.

SN : Avez-vous des retours via Immonot ?

M. Ballard : Le site engendre beaucoup de contacts... Essentiellement par mails et téléphone. Immonot touche des internautes à l'échelle nationale voire internationale, qui ne peuvent se déplacer et pour qui Internet est un moyen de recherche précieux. Depuis un peu plus d'un an, nous avons également beaucoup d'internautes locaux qui consultent nos annonces. Le mode de recherche via Internet se généralise.

SN : Avez-vous vendu grâce à Immonot ?

M. Ballard : Oui... Nous n'avons pas mis en place à ce jour un système nous permettant d'identifier systématiquement d'où proviennent les contacts.

SN : Immonot vous donne accès aux statistiques de consultation des annonces, les utilisez-vous ?

M. Ballard : Une fois par mois, d'une manière générale et ponctuellement si j'en éprouve le besoin. Pour être concret, prenons un exemple... Un de mes clients avait mis en vente sa maison trop chère et au bout de 10 mois, il pensait que je n'avais rien fait. J'ai pu lui répondre "votre maison a été vue 3 300 fois sur Immonot". Les statistiques permettent de savoir ce qui se passe réellement sur un bien. On peut ensuite affiner ces statistiques avec "vue en détail" et "mise en caddie" du bien. D'ailleurs, on constate que cette fonctionnalité "mise en caddie" est très rarement utilisée... C'est extrêmement intéressant pour nous, négociateurs, de pouvoir démontrer aux vendeurs que nous sommes actifs, que nous mettons en oeuvre les meilleurs moyens pour vendre leur bien. C'est un avantage que n'a pas la presse écrite.

Pour améliorer le site au quotidien, Immonot met en oeuvre tous les moyens qui s'inscrivent dans un processus de démarche qualité : enquêtes de suivi auprès de nos clients notaires, enquêtes auprès des internautes, étude pointilleuse des autres sites immobiliers existants... Parce que le succès n'est jamais acquis et qu'il se cultive !

Pour tout renseignement sur Immonot, contacter Mme Elisabeth Golfier au 05 55 73 80 58

PUBLI-INFO



Profitez de notre offre "spécial Noël" : -10 % pour toute commande avant le 15/01/2007

QUOI

2

4

INTERNET PRATIQUE

L'ESPACE ANNONCEUR
D'IMMONOT SE RELOOKE



L'espace annonceur d'Immonot va évoluer très prochainement et se doter de nouvelles fonctionnalités... Aujourd'hui, tous nos clients annonceurs dans les éditions départementales peuvent mettre à jour leurs annonces, les modifier, les supprimer et consulter les statistiques de consultation. Demain, ils pourront aussi créer une annonce, la visualiser sur nos différents supports (journaux...), consulter leur facture, faire un paiement en ligne, télécharger un mode opératoire, accéder aux statistiques de consultation en tapant simplement la référence de l'annonce... Non, vous ne rêvez pas, tout cela est prévu pour le 1er trimestre 2007...

Et plus encore si vous prenez le temps de nous faire part de vos souhaits en répondant à l'enquête en ligne sur Immonot ou en contactant :

Mme Jacqueline Brochet
au 05 55 73 80 26

Le groupement de négociation : du punch à revendre

L'union fait la force... Rien d'étonnant à ce que les études négociatrices éprouvent le besoin de se regrouper et de travailler ensemble.

42 groupements ont fleuri dans divers départements... De taille différente, ils ont tous leur propre identité. Concrètement, quel est leur intérêt ?

Confidences de Mme Richard et Mme Nazac, coordinatrices du groupement de la Gironde.

"Notre mission est de dynamiser l'activité de négociation, de fédérer et structurer le réseau. Le groupement a un rôle d'animation. Nous organisons des réunions mensuelles où des intervenants externes sont conviés (acteurs de l'immobilier).

Nous réfléchissons à des thèmes susceptibles d'intéresser les négociateurs et les notaires. Nous avons un rôle de relais d'information : nous réalisons des revues de presse mensuelles, nous faisons une sélection d'articles concernant l'immobilier que nous transmettons aux négociateurs. Il est essentiel pour nous qu'ils soient informés du marché. Nous leur indiquons les formations intéressantes à suivre... Ponctuellement, nous intervenons sur des salons relatifs à l'immobilier.

Parallèlement, nous organisons des réunions de secteurs pour aider les négociateurs à travailler en concours et échanger leurs produits. Nous suivons les statistiques mensuelles : nombre de sous-seing privés et d'actes signés, ainsi que le nombre d'expertises et d'évaluations réalisées

par les études négociatrices. Notre but : affiner la tendance du marché immobilier.

Faire une demande d'adhésion dans le groupement nécessite quelques conditions de base : d'abord, se donner les moyens de faire de la négo c'est-à-dire recruter un négociateur. Côté pratique, nous avons un logiciel commun (transim) et nous incitons chaque membre à l'utiliser. Ensuite, le minimum requis est un appareil photo, un téléphone portable, une ligne indépendante pour le service négociation... Ces petits plus qui démontrent un vrai professionnalisme.

Le groupement s'intéresse également à la communication, il émet des avis sur la mise en page des annonces dans la presse, la présentation. Il est force de proposition. Nous sommes attachés à développer une certaine image... Nous avons un rôle de surveillance : pour qu'un bien soit diffusé, il faut qu'il soit sur le fichier du réseau.

Notre groupement comprend presque la moitié des notaires du département. La plupart annoncent sur le site Immonot. Cependant, chaque étude reste maître de ses décisions..."

Un groupement qui conjugue avec brio énergie, initiatives judicieuses et bonne humeur ! **Thibault SUDRE**, notaire à Bordeaux et président du groupement, a du reste, été l'architecte de la convention de "La Palmyre" ces deux dernières années, manifestation plébiscitée et devenue le rendez-vous annuel incontournable de tous les fans de la négo.

Pour booster vos retours, pensez aux photos

Test : voici 2 journaux... Quel est l'intrus ?



Décryptage.

Le regard se porte naturellement sur les annonces avec photos !

Même constat sur le Web : une annonce avec visuel est deux fois plus regardée.

Associer une ou plusieurs photos à vos annonces immobilières permet au lecteur, à l'internaute de les repérer immédiatement, de vous appeler et peut-être finalement d'acheter le bien.

Simple règle de bons sens : veillez à la qualité de la photo, elle doit mettre votre

bien en valeur... Photographiez la maison ou l'appartement avec différentes prises de vue pour que le bien ne soit pas reconnu.

Vous pourrez ainsi alterner sur vos supports plusieurs photos et attirer l'attention de plusieurs types de clients.

La photo est incontournable, c'est le point fort de l'annonce !

SERVICES NEGO