

# 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](http://www.services-nego.com)

## Quelle conjoncture pour la négo ?



é d i t o

Au seuil de cette nouvelle année scolaire, la Rédaction de Services Négo vous souhaite une très bonne rentrée avec plein de bonnes surprises. Pour redémarrer avec brio, nous vous présentons dans ce numéro un état des lieux de la négociation immobilière avec une enquête réalisée par la revue Notariat 2000 (page 3). Cette rentrée est également marquée par un événement important : le congrès de Lyon. Le groupe Notariat Services y sera présent et vous donne dès maintenant rendez-vous sur son stand (page 4). Découvrez aussi dans cette édition nos nouveautés concernant Internet avec plein d'idées pour "booster" votre communication et développer votre clientèle... Enfin, retrouvez notre "tendance immonot du marché immobilier", rubrique extrêmement plébiscitée par les particuliers comme par les professionnels.

s o m m a i r e

### BOÎTE À OUTILS

P.2

**Un site Internet à l'étude plus immonot.com : un duo de choc !**

Entretien avec un négociateur adepte d'Internet qui nous livre son expérience.

### À LA LOUPE

P.3

**Enquête : Négociation immobilière**

Comment se porte la négo ? Voici les résultats d'une enquête réalisée par Notariat 2000 en mai 2007.

### QUOI DE NEUF ?

- Internet pratique : 2 nouveaux sites incontournables !
- Notariat Services poursuit son développement dans l'ère du numérique
- Actualité du Groupe Notariat Services

P.4

# INDICATEURS

## Tendance immonot du marché

### Y aurait-il péril en la demeure ?

L'inflation pointe son nez, faut-il redouter pour autant quelque péril en immobilier ? Dans la mesure où les temps de réaction du marché sont assez longs, rien à craindre pour le moment. Mais si la tendance inflationniste persiste, peu de chance que le marché échappe à une crise réelle.

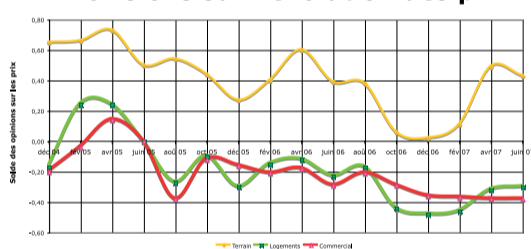
### Conséquences de l'inflation

La stabilité du marché immobilier est le résultat de l'équilibre entre une offre et une demande de logements. La reprise de l'inflation aura inéluctablement deux conséquences :

- Augmenter le taux des emprunts à long terme, mais aussi celui des rendements locatifs ;
- Faire monter les coûts de la construction.

### Évolution des prix

#### Prévisions sur l'évolution des prix



Dans le logement, malgré le ralentissement des transactions, seulement 25 % des études (contre 37 % il y a quelques mois) constatent une baisse des prix. Au service négociation de Me Fayard (Le Mans), on pense néanmoins que la baisse des prix devrait s'intensifier car il y a : "Augmentation significative du nombre des biens à vendre. On observe maintenant des vendeurs peu nombreux certes, qui baissent d'eux-mêmes leurs prix de mise en vente...". Au niveau des commerces, l'ambiance n'est pas meilleure. En revanche, du côté des terrains, 53 % de nos correspondants ont constaté que les prix étaient toujours à la hausse !

### Le conseil des notaires

38 % (contre 20 % en avril) conseillent l'achat d'un logement préalablement à une revente. Néanmoins, la position inverse domine largement. C'est à cause de cette incertitude que le nombre de conseils d'attente atteint 16 %, niveau rarement dépassé antérieurement. Compte tenu de la déficience du nombre de terrains, 72 % de nos correspondants suggèrent de ne pas laisser passer une offre.

Bernard Thion

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

**Alexandra DOUSSAUD**  
au 05 55 73 80 59  
e-mail : adoussaud@immonot.com

B a î t e  
à O U T I L S



## Site internet + immonot.com le duo de choc !



Entretien avec **M. Julien PEZE**, négociateur de l'étude de **Me BLOUET**, notaire à Fougères (35) qui nous confie son expérience. Depuis un an, il dispose d'un site personnel [www.blouet.ille-et-vilaine.notaires.fr](http://www.blouet.ille-et-vilaine.notaires.fr), créé par Notariat Services.

Il a également un contrat illimité de diffusion d'annonces sur **immonot.com**. Ainsi, la totalité de ses biens sont sur ces deux sites incontournables, l'un étant une vitrine de l'étude, l'autre le site référent du notariat avec une audience nationale.

**Service Négo : Qu'est-ce que le site Internet de l'étude vous a apporté ?**

**M. PEZE :** Pas mal de contacts. C'est "un catalogue à domicile" pour nos clients. C'est cependant Immonot qui engendre le plus grand nombre de contacts. Le site de l'étude n'est pas encore très connu, même si à présent son adresse se trouve sur mes cartes de visite. L'association des deux sites (personnel à l'étude + immonot.com) est très intéressante. Immonot est bien référencé, très fréquenté et il permet de toucher des internautes venant de tous azimuts.

**SN : Le site de votre étude évolue régulièrement, tout comme Immonot. Avez-vous des remarques ?**

**M. PEZE :** Nous sommes globalement satisfaits. Le site a récemment fait l'objet d'améliorations intéressantes. Je pense notamment à la recherche par "géolocalisation" qui permet aux internautes de sélectionner les biens autour d'une commune déterminée.

**SN : Avez-vous une idée du trafic généré par votre site ?**

**M. PEZE :** Environ 2 000 visites mensuelles proviennent du site et je constate une progression constante. Bon nombre de compromis de vente ont été signés à la suite de contacts internet. Les clients proviennent souvent d'Immonot, car le site bénéficie d'une bonne notoriété. Ils reviennent régulièrement consulter les nouveautés. Immonot agit donc comme un tremplin car sous chacune de nos annonces, il y a un lien vers le site de l'étude.

**SN : Est-ce que vous savez ce que vos clients pensent de votre site ?**

**M. PEZE :** Les clients sont contents. Je n'ai quasiment jamais eu de remarques négatives. Et surtout, je gagne un temps fou car avant j'envoyais des sélections de biens par mail à mes clients. Aujourd'hui, ils vont sur notre site et font leur sélection eux-mêmes.

Pour tout renseignement sur un site Internet ou sur **immonot.com**, contactez **Élisabeth Golfier** au 05 55 73 80 58

Ne vous trompez pas d'adresse !



[www.immonot.com](http://www.immonot.com)  
1<sup>er</sup> site immobilier notarial

Visibilité nationale, notoriété et contacts assurés en diffusant toutes vos annonces sur **immonot.com**

Contact **Élisabeth Golfier**  
05 55 73 80 58

**immonot.com**  
l'immobilier des notaires

# À LA LOUPE

Des notaires négociateurs, présents dans une quarantaine de départements, donnent leur point de vue sur l'évolution de la négociation immobilière.

Enquête réalisée en partenariat avec la revue Notariat 2000.

## Quelle conjoncture pour la négo ?

### COMMENT SE PORTE L'ACTIVITÉ DE NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE DANS LES ÉTUDES ?

Suite à cette enquête, 3 constats ont pu être observés :

• **1<sup>er</sup> constat :** la frange des optimistes se réduit fortement par rapport à 2006 (29 % contre 42 %). Plus d'un notaire sur 3 nous dit même que la négo est en régression dans son étude (voir notre tableau ci-contre).

• **2<sup>e</sup> constat :** en 2006, un peu plus de 4 notaires sur 10 nous disaient que la négo était "en plateau" dans leur étude, c'est-à-dire sans baisse, ni augmentation. Un an plus tard, on constate un léger recul de cette tendance (même si elle reste majoritaire), ce qui témoigne d'un ralentissement du marché depuis le dernier trimestre 2006.

• **3<sup>e</sup> constat :** la concurrence des agents immobiliers semble se muscler. D'ailleurs, nombreux sont ceux qui attribuent la baisse d'activité de leur service négo à "l'inflation inconsidérée du nombre d'agences immobilières". C'est notamment le cas dans le Var où la tension est palpable : "Les réseaux d'agences sont sur le point de monopoliser le marché" écrit Francis Espargillière. De même dans la Manche, François Gravelle relève une concurrence très forte, y compris en milieu rural. Il se plaint également de celle émanant des sites internet de particuliers à particuliers. Heureusement, certains, comme Christophe Lorenté (Nièvre), ont le sentiment que "les clients recherchent de plus en plus des intermédiaires autres que les agences"...

### QUESTION CHIFFRES...

La part que représente la négo dans le total des produits de l'étude est généralement comprise dans une fourchette allant de 10 % à 20 %. Elle est toutefois variable (entre 0,8 et 60 % !) d'une étude à l'autre. On retrouve ces mêmes écarts dans la part qu'il faudrait réaliser idéalement (entre 10 et 80 % selon les études). Quant à la rémunération des négos, il s'agit en général d'un fixe auquel vient s'ajouter un pourcentage sur les produits liés à la négociation (pour 59 %) ou sur le nombre de ventes négociées (pour 41 %). Des pratiques variables, ce qui incite Bruno Messié (Drôme) à appeler de ses vœux "une unification des rémunérations".

### POUR UNE ASSOCIATION DE NOTAIRES NÉGOCIATEURS ?

Près de 8 notaires sur 10 se disent favorables à la création d'une association des notaires négociateurs. Beaucoup souhaitent la création d'un "réseau notarial national" et y voient "un système gagnant" (Jean-Christophe Hemery, Pas-de-Calais). Une tendance forte, déjà constatée l'année dernière (74 % y étaient favorables contre 75 % en 2007), qui témoigne d'un réel besoin de la profession. "Cela permettrait une meilleure

couverture géographique et de renforcer l'efficacité du rôle de notaire" nous dit la SCP Lesur & Pluquet (Nord). De son côté, la SCP Lembrez (Nord) y voit le moyen de "mettre en place des pratiques communes et une formation adéquate". Et de poursuivre : "le notariat doit mettre en place un véritable réseau des notaires négociateurs et permettre une communication spécifique". Enfin, pour quelques-uns, cela

permettrait de faire "un front commun" face aux agences immobilières qui, nous dit-on dans le Sud de la France, "boycottent les notaires négociateurs et imposent le choix du notaire".

Les souhaits exprimés ci-dessus sont en voie d'être exaucés par **Thibault SUDRE, notaire à Bordeaux et animateur de la Convention sur la négociation tenue à Pompadour début juin**. À cette occasion, il a porté sur les fonts baptismaux l'ADN (Association pour le Développement de la Négociation) qui a pour but de fédérer tous les offices notariaux.

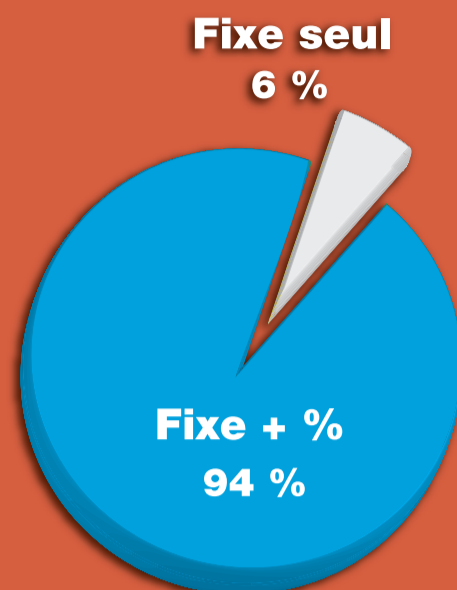
### LES OUTILS DE LA NÉGO

62 % des notaires interrogés utilisent un logiciel de négo. Le mandat de recherche est pratiqué par 3 notaires sur 4. Il perd toutefois un peu de terrain par rapport à 2006 où 80 % l'utilisaient. Les autres qui n'y ont pas recours, évoquent une mise en pratique difficile et un manque de temps. Certains l'assimilent encore à "du démarchage".

Enfin, 83 % des notaires interrogés (contre 72 % en 2006) font partie d'un groupement. Outre la mise en commun des moyens, cela débouche sur une meilleure confraternité. Les principaux freins aux groupements sont le manque de dynamisme, le refus de certains confrères ou le manque de soutien de la profession.

Enquête réalisée en mai 2007

### Le système de rémunération des négociateurs



### L'activité de négociation dans les études

La négociation dans votre étude est	2006	2007
En progrès	42 %	29 %
En stagnation	42 %	37 %
En régression	16 %	34 %

### Les supports de communication

Supports	Satisfaisant	Assez satisfaisant	Pas satisfaisant
Gratuit notarial	57 %	33 %	10 %
Revue nationale	17 %	/	83 %
Quotidiens régionaux	39 %	48 %	13 %
Site internet de l'étude	43 %	29 %	29 %
Site immobilier de groupe	50 %	30 %	20 %
Gratuit local	64 %	27 %	9 %

La moitié de notre panel utilise un site internet immobilier (groupement de négo, notaires.fr, immonot.com, etc.) pour la diffusion de ses annonces.

QUOI DE NEUF ?

# QUOI

# 2

# 4

## INTERNET PRATIQUE

### 2 NOUVEAUX SITES INCONTOURNABLES !

Pour tous ceux qui souhaitent  
fidéliser leurs clients et booster  
leur communication...

**Notariat Services communication**  
est spécialisé depuis plus de 20 ans dans  
la réalisation de supports de communication  
pour les notaires (chemises de communication,  
cartes de visite, panneaux immobiliers, têtes de  
lettre...)

Pour présenter cette large gamme de produits,  
**Notariat Services communication** s'est doté  
d'un site [notariat-communication.com](http://notariat-communication.com). Vous  
pouvez dès à présent y consulter sa nouvelle  
gamme de produits, ses offres et même passer  
commande.



Leader dans la conception et le  
développement de sites Internet  
pour les Notaires, **Notariat Services**  
multimédia réalise des sites Internet  
dans le respect de la déontologie  
notariale.



Vous souhaitez un site pour votre étude, votre  
chambre départementale ou votre groupement  
de négociation, **Notariat Services**  
multimédia est à votre service. Consultez sur  
le nouveau site [notariat-multimedia.com](http://notariat-multimedia.com) nos  
offres et nos dernières réalisations.

NOUVEAU !

# Un kiosque numérique pour les journaux de Notariat Services



Notariat Services multimédia vient de lancer  
un kiosque numérique :

**[www.journal-des-notaires.com](http://www.journal-des-notaires.com)**

C'est un nouveau support de consultation en  
ligne des journaux immobiliers des notaires  
édités par Notariat Services, à destination  
de la "génération Internet" qui consomme la  
presse autrement.

Ce **kiosque numérique** est une plate-  
forme de téléchargement gratuit sur le net  
permettant de consulter en ligne et de lire les  
**40 éditions du Groupe Notariat Services**.

Ce nouveau mode de communication vient  
compléter et renforcer les 70 000 000  
d'exemplaires distribués annuellement en  
boîtes aux lettres et dans les études notariales  
sur 50 départements de France. Ce kiosque  
offre une plus grande visibilité à vos annonces

en vous permettant de toucher un lectorat plus  
vaste, illimité et provenant du monde entier.

Pratique et rapide, le kiosque numérique  
suscite un réel engouement depuis son  
lancement et a déjà **de nombreux adeptes**  
**(plus de 40 000 connexions sur le**  
**mois de juillet)**. Beaucoup d'internautes se  
sont donc abonnés gratuitement sur le site :  
ainsi, ils reçoivent un email en temps réel  
leur indiquant qu'un journal est désormais en  
ligne, ils peuvent alors le télécharger avant  
même sa diffusion dans les études notariales  
et dans les boîtes aux lettres.

Ce nouveau mode de communication répond  
aux exigences que le groupe Notariat  
Services s'est toujours fixées : proposer des  
produits et des services innovants, efficaces  
pour vous satisfaire au mieux ainsi que nos  
lecteurs.

Si ce service est complémentaire à la version  
papier des éditions Notariat Services, il n'a  
pas vocation à la remplacer. Cependant, la  
numérisation des contenus des publications  
"papier" semble avoir un avenir prometteur.

**N'attendez plus, inscrivez-vous vite**  
**sur [www.journal-des-notaires.com](http://www.journal-des-notaires.com)**  
**et visualisez vos annonces en avant-**  
**première !**

## Actualité du Groupe Notariat Services

# Rendez-vous à Lyon !

**La direction du Groupe Notariat Services est  
ravie de vous annoncer notre présence  
au 103<sup>e</sup> congrès des Notaires du 23 au  
26 septembre 2007 à Lyon.**

Cet événement est l'occasion idéale pour  
vous rencontrer, échanger, connaître vos  
attentes et vous faire découvrir nos différents  
produits "print" et "web" dédiés à votre  
profession.

Notre équipe sera à votre disposition et  
vous présentera en exclusivité la création  
de sites Internet juridiques ou immobiliers  
pour votre étude et la diffusion illimitée  
de vos annonces immobilières sur le site  
**[www.immonot.com](http://www.immonot.com)**.

Nous profitons également de ce numéro de  
Services Négo pour vous informer en avant-première  
de la présence de **la montgolfière Immonot** au  
congrès ! Vous pourrez gagner un baptême de l'air  
en participant au grand jeu "jackpot Immonot" sur le  
stand de Notariat Services **n°A135 à A137, au**  
**niveau -2, forum 6**. En plus de cette fabuleuse  
expérience aérienne, de nombreux lots sont à gagner :  
polos, t-shirts, porte-clés et romans ("*Meurtre à l'étude*"  
de Jean-Marie Celer).



**SERVICES NEGO**

**Directeur de la publication - Directeur de la Rédaction** Jérôme BORDES / **Rédactrice en chef** Nathalie DUNY  
**Rédaction** Alexandra DOUSSAUD, Élisabeth GOLFIER, Jawed ZIDOU / **Création graphique** Sophie VERGNE-PEUCH  
**Relations lecteurs** Nathalie DUNY Tél. 0 555 738 056  
**Impression** FABRÈGUE - 87500 St-Yrieix La Perche / **Distribution** INFO ROUTAGE