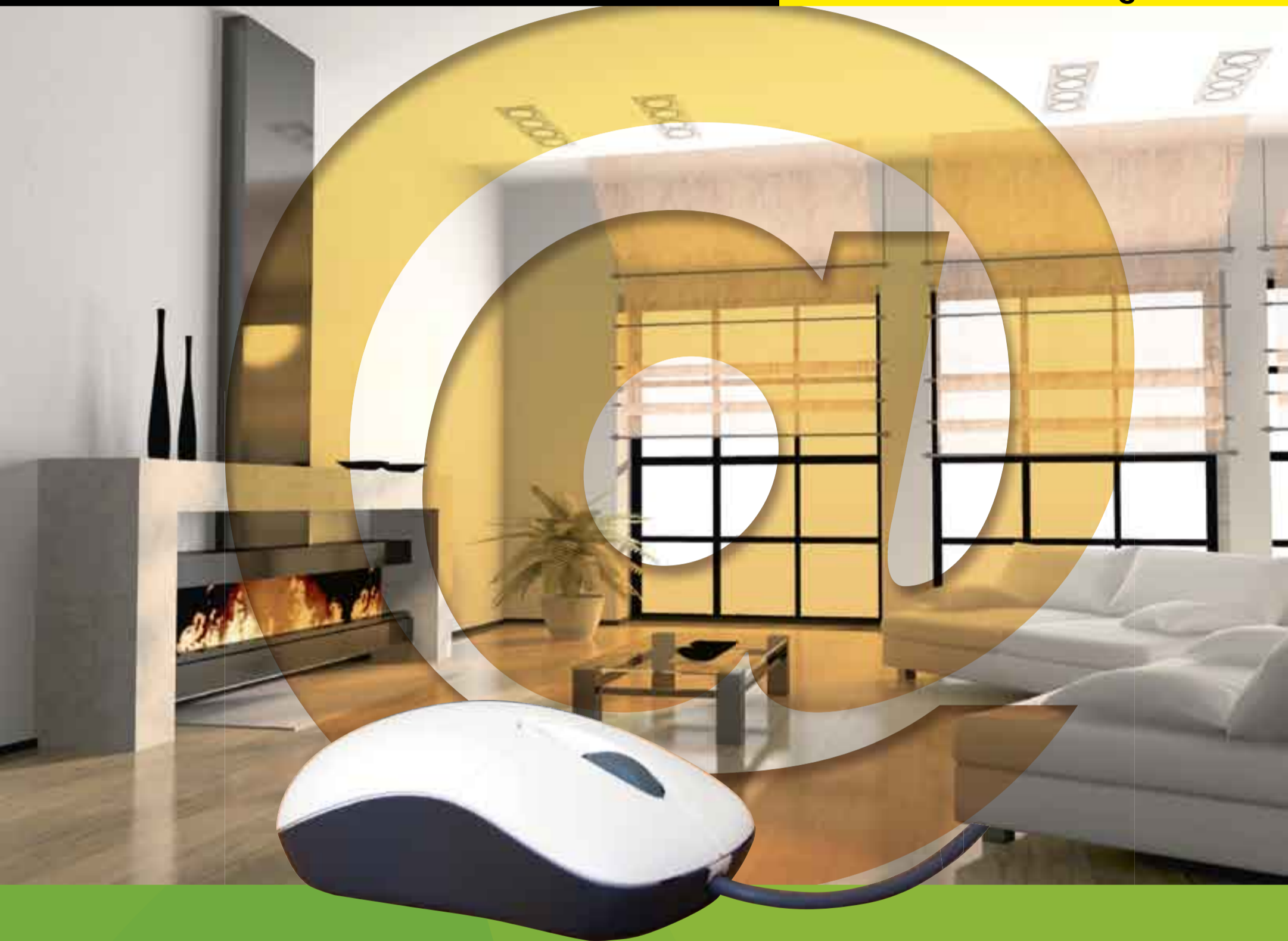


SERVICES-NEGO.COM

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



Après douze ans de hausse des prix, le marché de l'immobilier est en crise. La frilosité des banques, la baisse du pouvoir d'achat amplifient cette situation : l'ancien et le neuf sont affectés.

Que faire pour tirer au mieux son épingle du jeu ? Aujourd'hui plus que jamais, il est temps pour vous qui désirez booster votre service de négociation d'investir dans la publicité de manière efficace. En effet, plus vous serez visibles, plus vous aurez de chances de l'emporter sur des concurrents potentiels. Devant l'intensification de l'usage d'internet, il apparaît désormais nécessaire de consacrer un budget pour diffuser vos annonces sur des sites de qualité. Mais comment les choisir ? Quels sont les critères à prendre en considération ? Services nego fait le point pour vous dans ce numéro (page 3).

sommaire

BOÎTE À OUTILS **p. 2**

5 règles d'or pour réussir vos annonces sur Internet
Services nego vous dévoile les petits trucs qui font la différence !

À LA LOUPE **p. 3**

Le site qu'il vous faut
Comment sélectionner les sites pour diffuser vos annonces ? Ce qu'il faut savoir...

INFOS PRATIQUES **p. 4**

Actus
Vos clients vont tomber dans le panneau !
Immonot innove toujours

TENDANCE IMMONOT

Synthèse de B. THION

Prévisions pour septembre et octobre 2008

L'activité

La période estivale s'est révélée particulièrement maussade. Les difficultés sont attribuées à la restriction des crédits et à la multiplication des compromis réalisés entre particuliers. Cependant, Me Vandembroucke à Steenwoorde dans le Nord note que : « Des vendeurs commencent à accepter de revoir leurs prestations à la baisse, ce qui a permis de conclure des ventes en juin-juillet au profit d'acquéreurs prêts à réaliser une acquisition "réfléchie". »

Les prix

Les 3/4 de nos correspondants sont persuadés que les prix vont baisser, le 1/4 restant considère que la baisse a déjà eu lieu et que les prix vont donc se stabiliser.

Concernant les terrains, les prévisions d'évolution ont tendance à suivre celles des logements avec un décalage de près de deux années. Elles demeurent baissières, même au niveau du prix des commerces.

Le conseil des notaires



Dans ce sondage, la vente avant l'achat est le conseil prédominant, aussi bien au niveau des logements (44 %), qu'au niveau des terrains (45 %). C'est une position parfaitement cohérente avec un marché baissier. Toute la difficulté est de convaincre les vendeurs de baisser leurs prix pour pouvoir céder leur bien et aux acheteurs d'en profiter.

L'allongement des délais de vente, comme la chute d'activité, témoigne des réticences des uns et des autres.

NDLR : cette enquête a été rédigée le 6 septembre 2008, elle porte sur les mois de juillet-août.

Tendance élaborée durant la période juillet-août 08 sur la base d'un panel de 150 notaires de province ayant répondu au questionnaire. Tendance consultable dans son intégralité sur www.immonot.com.

boîte à outils

5 règles d'or pour doper vos annonces sur Internet



Aussi efficaces soient les sites Internet que vous utilisez, nul doute que la qualité de vos textes d'annonces contribuera largement à générer un maximum de contacts.

Services Négo vous dévoile donc ses astuces pour présenter vos biens et séduire un maximum d'internautes.

Règle n° 1 : Rédigez un descriptif informatif et concis. Votre annonce doit comporter une accroche présentant le bien de manière objective comme "Plain pied", "Prix en baisse", "Exposition sud". Complétez votre annonce en exposant les principales caractéristiques du bien concerné en évitant les trop nombreux détails qui sèment la confusion chez le lecteur, l'objectif étant de générer du trafic !

Règle n° 2 : Sélectionnez des photos. Inutile de rappeler qu'un visuel constitue un atout indéniable. Les sites d'annonces comme immonot vous donnent la possibilité d'en insérer plusieurs. Profitez-en pour sélectionner des vues intérieures et extérieures valorisantes et pour inverser l'ordre des photos.

Règle n° 3 : Actualisez régulièrement vos annonces. Rendez-vous dans votre espace de gestion (immonot en propose un, très simple d'utilisation). Rafraîchissez la date de mise à jour, cela permettra aux annonces les plus anciennes d'apparaître en pôle position dans les listes qui sont généralement présentées par défaut avec un tri par date.

Règle n° 4 : Utilisez les fonctionnalités de votre logiciel de négo. Celui-ci vous permet en effet de renseigner le nombre de pièces, le mode de chauffage, la superficie dans des zones spécifiques. Ces informations apparaîtront automatiquement dans la fiche descriptive sur immonot et apportent une réelle plus-value à votre annonce. Grâce aux passerelles de transfert automatique*, diffusez tout votre fichier pour être bien vu !

Règle n° 5 : Consultez les statistiques de fréquentation. Avec immonot, vous recevez chaque semaine un mail vous informant des annonces les plus consultées. Analysez les chiffres de fréquentation en fonction de vos annonces et tirez-en les conclusions qui s'imposent, notamment auprès des clients vendeurs (exemple : prix à revoir). Modifiez vos textes, renouvelez vos photos pour donner plus de chance à vos annonces d'être repérées par un maximum d'internautes.

* Logiciels permettant un transfert automatique : Transim, Juris-Nego, Sesame, Negowin/Negoweb, Abitavision, Immo one, Loginota

à la loupe

Le site qu'il vous faut !

Internet est désormais devenu un moyen de communication incontournable pour diffuser vos annonces immobilières. Difficile cependant de vous y retrouver devant la multitude des sites internet. Quels sont les critères à prendre en compte pour faire le bon choix ?

Un annonceur sur immonot diffuse en moyenne 40 annonces sur le site. Le coût de parution d'une annonce lui revient à 0,27 centimes par mois. Or, chaque annonce est vue en moyenne par 9 visiteurs.

Critères	Les questions à vous poser	À faire
Notoriété	Le site est-il connu des internautes ? Fait-il des publicités ?	Vérifiez si les internautes connaissent le site et s'ils sont incités à y revenir
Ciblage	Quelle cible touche ce site ?	Contrôlez que la cible soit en adéquation avec vos clients potentiels
Référencement	Le site est-il bien référencé ? C'est la clé d'une bonne visibilité	Faites des tests avec des mots-clés que vous saisissez sur les moteurs de recherche
Clarté des annonces	Quelles sont les informations que l'internaute peut recueillir et imprimer ?	Une bonne annonce est une annonce détaillée : mettez-vous à la place de l'internaute
Services et fonctionnalités	Quels sont les services et les fonctionnalités proposés ?	Dressez la liste et vérifiez si les services sont payants ou gratuits
Contraintes de diffusion	Existe-t-il des passerelles avec votre logiciel de négociation ou faut-il ressaisir les annonces ?	Une passerelle vous fera économiser un temps précieux : informez-vous
Tarifs	Quels sont les tarifs pratiqués par rapport à la concurrence ? Sont-ils clairs ?	Les prix cachent de grandes disparités selon que vous diffusez tout ou partie de votre fichier

Immonot : le site qui fait la différence

La notoriété

Que ce soit dans la presse, à la radio ou dans les différentes manifestations, Notariat Services fait connaître immonot et communique notamment à travers ses 40 journaux immobiliers diffusés gratuitement dans les boîtes aux lettres.

Le ciblage

Immonot propose aux internautes **60 000 annonces immobilières** réparties sur toute la France.

Le référencement

Sur les principaux moteurs de recherche, le référencement d'immonot est efficace. Pour le tester, faites une recherche. Que vous tapiez "notaires immobilier", "annonce immobilière notaires", immonot arrive en 1^{re} position. Immonot c'est aujourd'hui **800 000 visites** et 6 000 000 de pages vues mensuellement. En moyenne, **il y a 10,5 pages vues par visite**.

La clarté des annonces

L'internaute a accès à des annonces claires et détaillées avec notamment :

- Une galerie de photos (nombre illimité)*
- La possibilité de visite virtuelle
- Une carte de géolocalisation pour visualiser le bien
- Un formulaire pré-rempli pour faciliter la prise de contact

Les services et fonctionnalités

Sur immonot, services et fonctionnalités sont compris dans le prix initial de votre contrat. Vous disposez notamment d'un espace annonceur simple et ergonomique avec la possibilité :

- de recevoir les statistiques hebdomadaires de consultation de vos annonces
- d'imprimer des affichettes de chacune de vos annonces pour les mettre, par exemple, dans votre salle d'attente
- de créer un diaporama avec plusieurs annonces et de les faire défiler sur un écran numérique

Une **hotline** pendant les heures de bureau est à votre disposition.

Les contraintes de diffusion

Immonot est compatible avec la majorité des logiciels de négociation : Transim, Juris-Nego, Sesame, Negowin/Negoweb, Abitavision, Immo one, Loginota...

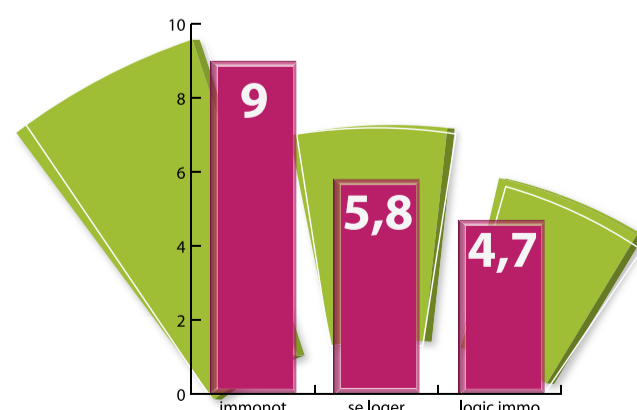
Les tarifs

Immonot a toujours été clair quant à sa politique tarifaire. Des formules souples vous sont proposées avec notamment la possibilité de diffuser la totalité de votre fichier sur le site.

*Sous réserve de souscrire un contrat illimité

nombre moyen de visiteurs par annonce

source : mediamétrie 2008



ACTUS

Immonot

CHIFFRES-CLÉS

- 9 visiteurs voient en moyenne chacune de vos annonces tous les mois
- 60 000 annonces
- 6 000 000 de pages vues chaque mois

Les nouveautés

- Recherche des biens par référence
- Newsletter mensuelle adressée aux internautes

Les partenaires

Afin d'optimiser l'exposition de ses annonces, immonot a signé un accord avec le site www.ouestfrance-immo.com. D'autres devraient se mettre en place avant la fin de l'année.



Les journaux

2 nouveaux journaux édités par Notariat Services vont voir le jour :

- En Mayenne
- Dans l'arrondissement d'Arras

Départ en retraite



Après 30 années passées au secrétariat de la Chambre des notaires de l'Eure, **Madame Monique Pageot** a fait valoir ses droits à la retraite le 28 juin 2008. C'est **Madame Clothilde DAVID** (photo ci-dessus), en formation à ses côtés depuis janvier 2008, qui a pris sa succession. Nous souhaitons une retraite paisible à Madame Pageot.

Vos clients vont tomber dans le panneau !



Une bonne communication passe aussi par l'affichage.

Il n'y a rien de tel pour asseoir votre notoriété. Pour cibler une clientèle de proximité, de passage et faire jouer le bouche à oreille, rien de tel que le panneau immobilier.

Par exemple, les panneaux "à vendre" placés sur les biens exclusifs augmentent grandement la visibilité de votre enseigne. Placés à différents endroits dans votre quartier, ils attirent l'œil et restent gravés dans l'esprit du passant. Quand l'acheteur ou l'acquéreur en aura l'utilité par la suite, il aura forcément en mémoire vos coordonnées. Le coût d'un panneau est d'environ 7 €. Il génère en moyenne 10 visites.

Avec les panneaux publicitaires personnalisés (à vendre, à acheter, à louer), vous valorisez votre image, vous gagnez en visibilité et en efficacité ! Depuis plus de 20 ans, **Notariat Services Communication**, leader en produits

de communication notariale, vous offre ce qui se fait de mieux en termes d'objets de communication dans le respect de la profession notariale : panneaux et plaques personnalisés, chemises de communication, cartes de visite, dépliants de correspondance, carnets bons de visite, porte-clés...

Plus d'infos sur le site
www-notariat-communication.com
 ou par téléphone au
 0 555 738 074 (Jean-Luc REILLIER)
 ou par email à jlreillier@immonot.com

Immonot innove toujours !

Le diaporama et les affichettes :
 deux nouvelles fonctionnalités pour vendre plus !

Si vous comptez parmi les nombreux annonceurs du site immonot (près d'une étude sur deux à ce jour), vous connaissez déjà l'espace annonceur accessible depuis la page d'accueil du site immonot ou également depuis l'adresse <http://notaires.immonot.com>

Depuis la rentrée 2008, le site **immonot** propose deux nouvelles fonctionnalités particulièrement intéressantes pour vous, négociateur : **l'affichette** et le **diaporama**.

Finies les mises en page longues et fastidieuses, éditez des

affichettes descriptives ! **L'affichette** permet en un clic d'éditer vos annonces

afin de présenter votre offre immobilière sur un panneau d'affichage ou dans votre salle d'attente.

Cette nouvelle fonctionnalité sera particulièrement appréciée par les études qui ne possèdent pas de logiciel de négociation ! Vous pouvez aussi générer un **diaporama** de vos annonces. Véritable innovation, le diaporama vous permet de sélectionner tout ou partie de votre fichier et de le faire défiler sur écran dans votre salle d'accueil !



SERVICES NEGO

Directeur de la publication - Directeur de la Rédaction Jérôme BORDES / Rédacteur en chef Nathalie DUNY

Rédaction Elisabeth GOLFIER - Christophe RAFFAILLAC - Jawed ZIDOU

Maquette & illustrations Sophie VERGNE-PEUCH - Sylvaine COUDERT / Relations lecteurs Nathalie DUNY Tél. 05 55 73 80 56

Impression FABRÈGUE - 87500 St-Yrieix La Perche / Distribution INFO ROUTAGE