

# SERVICES-NEGO.COM

BULLETIN D'INFORMATION SUR LA NÉGOCIATION IMMOBILIERE NOTARIALE

Ce journal est édité par la société 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)



**CHAMONIX**

## Une convention en grande forme !

### Bienvenue dans l'ère du changement !

Les derniers faits d'actualité, révélant l'ampleur des déficits publics dans la plupart des pays européens, traduisent les nécessaires efforts à fournir pour permettre à nos économies de rester compétitives. La recherche de cette performance va bien évidemment impacter vos études et par conséquent les modalités de fonctionnement de vos services négociation.

Manifestement, cette gestion du changement repose d'une part sur l'acquisition d'outils performants et d'autre part sur la valorisation de votre savoir-faire de négociateurs immobiliers notariaux.

Ce numéro vous invite donc à découvrir la panoplie de dispositifs que Notariat Services, votre agence de communication notariale, conçoit pour vous accompagner dans l'évolution de votre métier. Il se fait également l'écho des différents travaux de la dernière "Convention négo" de Chamonix Mont-Blanc !

### sommaire

#### **BOÎTE À OUTILS** P.2

Un site internet, OUI... avec Notariat Services !

#### **À LA LOUPE** P.3

5<sup>e</sup> CONVENTION NÉGO - Chamonix :  
une convention en "grande forme" !

#### **INFOS PRATIQUES** P.4

- Actus
- Immonot pour mobile, une version qui va droit au but !
- 2 magazines à la rencontre de leur lectorat

# TENDANCE IMMONOT

Synthèse de B. THION

Enquête pour la période d'avril à mai 2010

## Tendance concernant l'activité

Bon nombre des notaires interrogés, tel Me Gosse dans le Loir-et-Cher, notent que le marché fonctionne en dents de scie depuis le début de l'année. À une période d'activité importante, succède une apparente atonie, mandats et clients se faisant plus rares. Comme l'exprime avec humour le négociateur de Me Corlay à Lesneven dans le Finistère : « Le "temps" de la négociation est très orageux. On passe de la tempête avec force 7 au soleil éclatant. »

## Tendance concernant les prix



Sur l'ensemble du territoire, les baisses de prix des logements s'observent moins fréquemment et dans un nombre de régions de plus en plus restreint. Moins de la moitié de nos correspondants (45 %) ont enregistré une telle tendance sur mars et avril, et ils ne sont plus qu'un quart (26 %) à la prévoir pour fin juin. D'où une remontée des prévisions sur notre graphique. Cette perspective s'applique aussi aux prix des terrains et aux commerces.

Cependant, cette évolution est très disparate. Ainsi, l'augmentation sensible du prix des compromis est enclenchée sur Paris mais elle ne concerne qu'une faible partie de la région parisienne. Et si dans certaines grandes villes comme Bordeaux ou Strasbourg, la pénurie des biens fait grimper les prix, dans d'autres comme à Toulouse, ils chutent sensiblement (baisse de 3 % en 3 mois selon SeLoger.com). C'est aussi le cas dans des villes moyennes comme Chateaudun où Mes Quidet et Le Bourdonnec ont observé « des corrections importantes à la baisse sur les prix demandés pour des mandats de plus d'un an. Les acheteurs n'hésitent pas à proposer 30 % de moins que le prix affiché ».

## Le conseil des notaires

La proportion des notaires conseillant la vente avant l'acquisition d'un bien de remplacement n'a pas changé et s'élève toujours à 70 %. Concernant les terrains, les proportions sont relativement constantes depuis le début de l'année. Un tiers des notaires de notre panel considèrent que les prix vont monter alors que 56 % d'entre eux jugent que le marché demeure toujours baissier et qu'il est plus prudent de se porter vendeur avant d'être acheteur.

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

**Noémie FARINAS**  
au 05 55 73 80 46  
e-mail : nfarinas@immonot.com

## Un site internet, OUI... avec Notariat Services

La présence sur internet est devenue un enjeu stratégique pour vos études. À l'aide de ce média, il est aisé de valoriser les mandats, développer la notoriété et promouvoir le savoir-faire de votre service négociation.

En disposant d'un site Internet, vous offrez à votre clientèle un nouveau service très apprécié tout en présentant votre métier au public qui n'a pas encore pensé ou osé franchir la porte de l'étude.

Depuis plus de 15 ans, Notariat Services Multimédia conçoit et développe des sites Internet pour offices notariaux et chambres de notaires répondant aux exigences de votre profession. Son expertise en tant qu'agence de communication notariale vous permet de profiter de solutions qui ont fait leurs preuves !

Ces sites internet ont été conçus pour être évolutifs aussi bien au plan graphique que technologique. Ils sont en outre optimisés pour bénéficier d'un excellent référencement naturel.

Avec la version comportant une base de données immobilière, vous bénéficiez d'un espace de gestion des annonces vous donnant accès aux statistiques d'audience de votre site. Mais vous disposez en outre de services pour générer des affichettes, diaporamas, certificats de parution et bien d'autres fonctionnalités encore...

Et pour les études qui souhaitent davantage utiliser leur site comme vecteur de communication et d'information, vous avez la possibilité d'opter pour une version intégrant davantage de contenu informatif. Dans ce cas, votre site sera régulièrement et automatiquement alimenté avec de nouveaux articles relatifs au droit de la famille, à la gestion de patrimoine, au droit des affaires et encore à l'immobilier.

Pour une étude personnalisée de création de site, contactez Jacqueline Brochet au 0 555 738 026 ou par mail jbrochet@immonot.com

Consultez nos modèles sur [www.notariat-internet.com](http://www.notariat-internet.com)



Plus de 230 sites notaires créés à ce jour



# à la loupe

## 5<sup>e</sup> CONVENTION NÉGO - Chamonix : une convention en "grande forme" !

La convention organisée par l'Association de Développement de la Négo (ADN), qui s'est déroulée du 5 au 7 mai dernier à Chamonix, a réuni plus de 200 notaires et négociateurs tous "mordus" de négo. Orchestrée par Thibaut Sudre, notaire à Bordeaux, avec le concours de son épouse Amélie et celui de Stéphanie Demagny, la 5<sup>e</sup> édition de l'ADN a renoué avec l'esprit des premières conventions, privilégiant formations de haut niveau, échanges et convivialité. De quoi booster ses envies de négo.



photos © Serge Ayala



Si cette convention a pu avoir lieu, c'est grâce au soutien essentiel de 10 partenaires, tous prestataires essentiels du notariat.

### Panorama de la négo en 2009

590 000 transactions (une baisse de 30 % depuis 2007) et des parts de marché à 8 % pour le notariat et 60 % pour les agences immobilières, le panorama 2009 du secteur de la négociation immobilière, présenté par Gérard Bornot de la société Anto Logis et Jérôme Bordes de Notariat Services, atteste d'un effritement du notariat et d'une progression des agences. Toujours à la recherche de développement, **les avocats**, avec une déontologie, une rémunération et un fonctionnement calqués sur le notariat, tentent de se faire une place mais, à ce jour, ils restent au stade de prétendants.

**Les agents immobiliers** subissent fortement la crise. 60 % des agences font moins de 150 000 € de chiffre d'affaires annuel. Le cumul de la baisse des prix et du volume des transactions a entraîné une chute de 37 % de l'assiette de leur rémunération...

La forte concurrence des agences entre elles se traduit par une lutte sur les commissions, les honoraires moyens d'une agence étant de l'ordre de 5 % alors que la profession prône 7 %. L'arrivée **des agences "low**

**cost"**, qui apportent un service incomplet, tire encore plus la rémunération vers le bas.

### La négo, un remède anti-crise

Une réponse à la crise, pour la Fnaim, serait dans le développement de fichiers communs avec mandat exclusif de vente. Pour cela, les 2 fichiers nationaux existants, le SIA (Service Inter Agences de la Fnaim) et le FFIP (Fichier Français Immobilier des Professionnels), ont fusionné dans l'Amepi (Association des Mandats Exclusifs des Professionnels de l'Immobilier). De nombreuses associations locales se sont créées avec des résultats. **Plus que jamais, l'avenir de la négociation semble être dans la mise en commun de moyens et de fichiers. 2 000 études de notaires pratiquent la négociation régulièrement et 1 200 de façon structurée.** En 2009, les produits qu'elle a générés étaient de 220 millions d'euros soit 4 % du chiffre d'affaires de la profession. Malgré la crise, le notariat a réalisé autant de ventes négociées que le réseau Orpi et sensiblement plus que de grands réseaux d'agences.

La productivité pour la profession est de 24 négociations par étude, alors qu'en moyenne, les agences individuelles n'en réalisent que 9. L'image de la profession est excellente auprès du grand public. Le

notariat dispose de nombreux atouts pour accroître sensiblement ses parts de marché et répondre ainsi aux attentes du public, à un moment où les autres professionnels sont fragilisés. Pour cela, la constitution d'un réseau performant semble plus que jamais nécessaire.

### 10 ateliers étaient proposés cette année.

La TVA appliquée aux mutations immobilières (**Neylie Gonzales**), la communication dans la négociation (**Maguy Juillet-Reboul**) et l'amélioration de la rentabilité et de la performance du service immobilier (**Nathalie Savariaud**) ont enregistré les plus fortes affluences et comptaient parmi les best-off de cette 5<sup>e</sup> édition.

### La négo, c'est mieux à plusieurs !

Ce fut le credo de cette convention ! **Christiane Daronnat** (Ain), **Bertrand Martin** (Loire-Atlantique) et **Antoine Hurel** (Paris) ont, tour à tour, insisté sur l'importance du groupement, facteur de développement. "Le groupement permet d'avoir une formation homogène, de multiplier les actions communes, de mieux se connaître et de créer une dynamique de groupe qui va booster le chiffre d'affaires", a précisé le président du groupement de Loire-Atlantique. Bertrand Martin a également expliqué que se fédérer renforce la confraternité entre notaires et collaborateurs et permet de mieux se faire accepter par les agences. De son côté, **Thibault Sudre** a rappelé qu'il est important de se donner les moyens de faire la négo. "Tous les associés doivent aller dans le même sens et être impliqués". Il a également souligné que les études qui ont le mieux résisté à la crise sont celles qui pratiquent la négociation "d'une façon structurée, au sein d'un groupement" car "on est plus fort quand on est à plusieurs".

### La VNI : taux de réussite 80 % !

Inventée par les notaires pour les notaires, cette méthode innovante concilie transparence et efficacité (45 jours suffisent) tout en plaçant le notaire au cœur du débat. Quant au taux de réussite, il est de 80 %, ce qui permet de négocier l'exclusivité auprès des vendeurs. La VNI est un moyen de toucher une clientèle différente, particulièrement adaptée aux cas particuliers nécessitant "une issue sûre et rapide" : associations recevant un bien immobilier dans le cadre de legs, personnes faisant l'objet de mesures de protection, successions...

Retrouvez toutes les photos de la convention sur [www.services-nego.com](http://www.services-nego.com)

L'image de la profession est excellente auprès du grand public

Plus que jamais, l'avenir de la négociation semble être dans la mise en commun de moyens et de fichiers. 2 000 études de notaires

pratiquent la négociation régulièrement et 1 200 de façon structurée.

La productivité pour la profession est de 24 négociations par étude, alors qu'en moyenne, les agences individuelles n'en réalisent que 9. L'image de la profession est excellente auprès du grand public. Le

## Chiffres clés :

**+ 36 %**

C'est la progression annuelle du nombre de pages vues sur le site immonot.com qui en compte désormais 8 millions chaque mois.

**+ 38 %**

Avec un total de 1 million mensuel, c'est l'évolution du nombre de visiteurs du site immonot depuis un an.

**97,8 %**

C'est le taux de satisfaction des lecteurs par rapport au contenu des nouveaux magazines immobiliers de Notariat Services.

## Le site [www.services-nego.com](http://www.services-nego.com) fait peau neuve !



Services Négociation, c'est aussi sur internet à l'adresse [www.services-nego.com](http://www.services-nego.com). La nouvelle version, récemment mise en ligne, bénéficie d'une ergonomie repensée, d'un graphisme plus moderne mais également de nombreux sujets d'actualité sur votre métier de négociateur immobilier.

Vous y retrouvez des dossiers complets sur les nouveaux outils internet de diffusion des annonces, les supports de communication ou encore l'organisation de votre service négociation...

Ce nouveau site vous invite également à partager les expériences de confrères au travers de la rubrique « Témoignages ».

Les actualités de votre profession y sont bien sûr relayées pour faire du site Service Négociation un relais incontournable. Et prochainement, une newsletter vous sera proposée pour vous permettre d'être encore mieux informé !

**Excellente visite**  
sur [www.services-nego.com](http://www.services-nego.com) !

# immonot pour mobile, une version qui va droit au but !

Depuis avril, de nombreux internautes se sont connectés à la version mobile d'immonot pour accéder aux annonces immobilières, à l'annuaire des notaires et aux calculettes financières. Avantages de ce nouveau support...



### Deux atouts majeurs expliquent ce succès :

- la mobilité qui permet de consulter les annonces en tous lieux, à tous moments et qui répond parfaitement aux besoins d'un internaute à la recherche d'un bien immobilier ;
- l'ergonomie des applications qui rend la consultation vraiment ludique

et encore plus efficace lorsque l'annonce est bien rédigée et agrémentée de photos.

### Quels enjeux pour les annonceurs ?

À l'heure où le nombre de mobinautes croît de façon exponentielle, la présence de votre offre immobilière sur smartphones est complètement stratégique. Pensez donc à effectuer une mise à jour régulière de vos annonces (textes et photos) pour optimiser leur intérêt de lecture.

### Autres nouveautés : des applications immonot pour iPhone et iPad

Immonot innove en permanence et répond aux attentes du public en proposant, dès septembre, une application spécifique pour iPhone et iPad !

Ce service, à télécharger depuis l'Apple Store, permettra une recherche encore plus intuitive et des fonctionnalités très avancées avec :

- l'affichage de photos plein écran
- le positionnement des biens sur Google Maps
- la fonction Alertes en temps réel

Notariat Services réaffirme sa position de leader en matière de communication immobilière notariale puisqu'il propose désormais **les contenus sur 3 supports distincts : papier, internet et mobile**. Ces innovations s'inscrivent bien sûr dans la recherche permanente de la satisfaction optimale des annonceurs !

Pour plus d'informations, contactez notre service clients au 0 555 738 026.

## 2 magazines à la rencontre de leur lectorat

Avec Notaires 35 et Notaires 44, les particuliers ont accès à tous les biens proposés par les notaires et tous les conseils pour acheter, vendre, financer ou encore aménager leur logement. Pour conquérir et fidéliser leur lectorat, ils bénéficient d'un solide réseau de diffusion dans les lieux à forte fréquentation !

### Au cœur du trafic

Notaires 35 et Notaires 44 sont diffusés dans les réseaux Cibléo. Ce concept repose sur l'installation de kiosques pour magazines gratuits dans des endroits très fréquentés, tels que les centres commerciaux, les parkings, gares... Il procure une diffusion à la fois puissante et ciblée. Cibléo permet donc à Notaires 35 et Notaires 44 d'aller à la rencontre de leur lectorat au travers des nombreux points de dépôts en libre-service implantés dans des lieux stratégiques. Ainsi, le titre gagne en visibilité, développe sa notoriété et adopte une attitude éco-citoyenne.

### Une visibilité boostée

La société STRADA est spécialisée dans le marketing terrain. Face à des consommateurs de plus en plus réfractaires à la publicité traditionnelle en boîtes aux lettres, STRADA invente de nouvelles formes de communication auprès du public. Pour renforcer la diffusion et rester proche de ses lecteurs, elle a œuvré pour le compte de Notariat Services

en organisant, sur Rennes et Nantes, des opérations de distribution de la main à la main des magazines.



Distribution de Notaires 35 à Rennes

**SERVICES NEGOCIATION**

**Directeur de la publication** François-Xavier Duny - **Directeur de la Rédaction** Jérôme BORDES  
**Rédaction** Laurence LEYRAT - Christophe RAFFAILLAC - Jawed ZIDOU  
**Maquette & illustrations** Sophie PEUCH / **Relations lecteurs** Nathalie DUNY Tél. 05 55 73 80 56  
**Impression** FABRÈGUE - 87500 St-Yrieix La Perche / **Distribution** INFO ROUTAGE