

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

Les assises de la négo

EDITO

Pompadour, berceau de la négociation immobilière notariale poursuit avec la tradition.

En effet, du 22 au 25 mars, nous avons reçu 32 notaires et plus de 40 collaborateurs, qui ont partagé plusieurs réflexions sur les thèmes suivants :

- La négociation notariale immobilière en 2001,
- Les négociateurs, acteurs essentiels de la réussite, (voilà qui devrait vous faire plaisir !)
- Les groupements, avenir de la négo ?

Ces journées furent riches d'enseignements et vous en trouverez la substantifique moelle en page 3.

sommaire

BOITE À OUTILS

P.2

"Investissez dans le visuel : pour une meilleure information au sein de l'étude."

Comment faire savoir aux personnes qui entrent à l'étude qu'il existe un service négociation ? "Services Négo" vous livre des moyens de faire connaître votre activité, afin de développer votre clientèle, tout ça dans le respect de la déontologie notariale...

A LA LOUPE

P.3

Les assises de la négo, comme si vous y étiez

Nous avons eu le plaisir d'accueillir à Pompadour plus de 70 notaires et collaborateurs pour la première édition des "Assises de la négo". Cette manifestation qui s'est tenue du 22 au 25 mars a recueilli un vif succès auprès des participants.

QUOI DE NEUF ?

P.4

Internet pratique :
Les avantages de l'intranet

"Rencontres Pompadour" :
A Pompadour ou chez vous.

Immonot.com : L'intégralité de votre fichier sur le net, c'est aujourd'hui possible !

LA FERTE-BERNARD

PARIS

SAINT-GAULTIER

AVRIL 2001 - NUMÉRO 10

INDICATEURS

Synthèse du CEREFI

(Centre de Recherche en Economie, Finance et Immobilier)

Les résultats obtenus fin janvier confirment le retournement de tendance que nous avons annoncé fin novembre. Les prévisions pour les deux prochains mois concernant le volume d'activité sont fortement baissières. Au niveau des prix, les opinions sont légèrement plus optimistes que lors de notre précédente enquête car la baisse annoncée ne semble pas encore s'être réellement traduite dans les faits. Cependant, alors que les offres de prix semblent encore conserver leur niveau pour les maisons, on observe un léger repli sur les appartements. Mais sur l'ensemble de la France, les délais de vente se rallongent pour retrouver un rythme normal de trois mois.

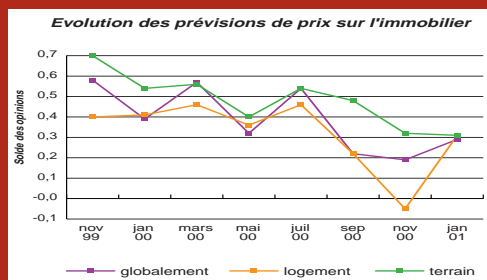
ÉVOLUTION DU VOLUME DES TRANSACTIONS

La plupart des opérateurs attestent d'un fort ralentissement de l'activité sur le marché de l'immobilier. Près d'un tiers de nos correspondants a effectivement observé une forte baisse des transactions au cours des deux derniers mois. Ils n'avaient jamais été aussi nombreux à observer un tel mouvement depuis janvier 1998, date de création du consensus. Plus globalement, ils sont presque aussi nombreux à avoir constaté un ralentissement (45 %) qu'à avoir observé une stabilisation (48 %).

ÉVOLUTION DES PRIX

Le ralentissement de l'activité ne se traduit pas pour l'instant par des mouvements significatifs de baisse des prix, 67 % des notaires interrogés diagnostiquant une stabilisation. Ainsi, la baisse redoutée sur le marché du logement ne s'est pas produite. Ne subsiste que 4 % de réponses baissières ce mois-ci, alors qu'ils étaient 20 % à attendre une telle orientation en novembre.

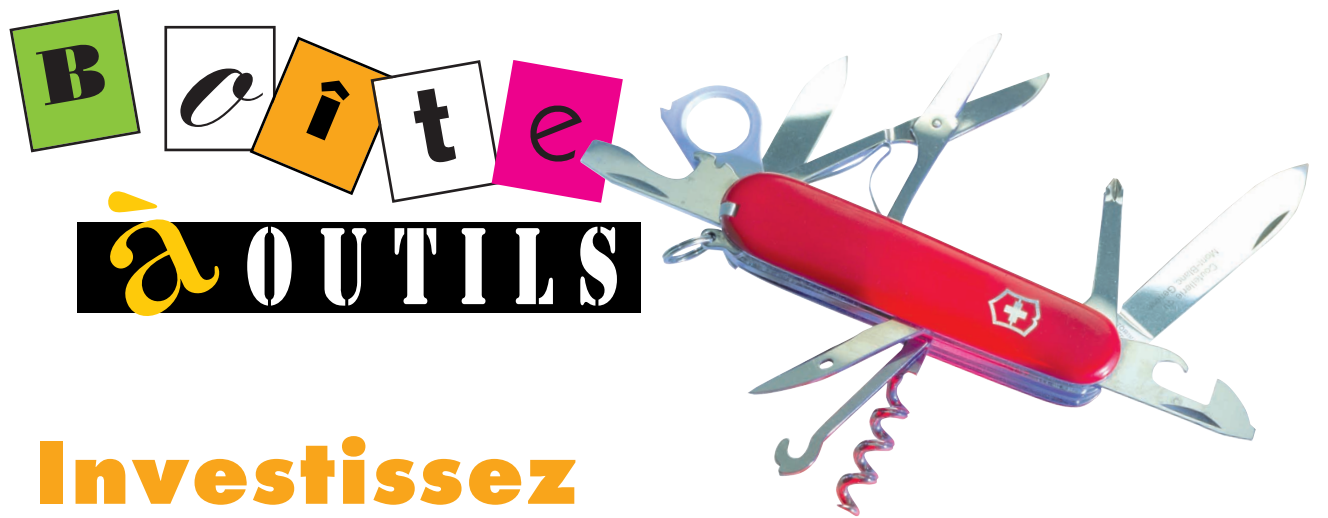
Concernant le marché des bureaux et des terrains, la stabilité est également de mise tant au niveau des observations que des prévisions.



Source : Observatoire de Tendances du Marché Immobilier.

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

Isabelle POUGET
au 05 55 73 80 28
e-mail : ipouget@notimmo.com



Investissez dans le visuel, pour une meilleure information au sein de l'étude.

Vous êtes à la recherche d'un bien immobilier parlez-en à votre notaire

DANS QUEL BUT METTRE EN PLACE UN PLAN DE COMMUNICATION AU SEIN DE L'ÉTUDE ?

POUR FAIRE SAVOIR ET FAIRE VALOIR LES DIFFÉRENTS SERVICES DE L'ÉTUDE ET INFORMER LES PUBLICS AUXQUELS VOUS VOUS ADRESSEZ. LA COMMUNICATION SERT AINSI À ACCROÎTRE LA NOTORIÉTÉ DE L'OFFICE NOTARIAL, À PROMOUVOIR L'ENSEMBLE DES SERVICES RENDUS À LA CLIENTÈLE, ET NOTAMMENT LE SERVICE NÉGOCIATION.

Plusieurs moyens sont à votre disposition, pour faire connaître votre service immobilier nous vous proposons ici une liste non exhaustive :

• Les dépôts des journaux

C'est la meilleure des publicités, positionnés dans votre salle d'attente ou à l'accueil, ils ont un impact direct.

• Les panonceaux signalétiques

Disposés dans les lieux de passage, ils ont l'avantage de diffuser une information claire, de type :

"Pour vendre ou acheter, ayez le réflexe notaire" .

• L'organigramme

Il détaille les différents services de l'étude, ainsi que les interlocuteurs privilégiés à contacter.

• Le catalogue de fiche produits

Son objectif est d'inciter les futurs acquéreurs à en savoir plus sur le contenu de votre fichier immobilier. Pour cela, il vous faut proposer un échantillon judicieusement choisi de produits d'appel en variant les types de biens et les prix, en prenant soin d'indiquer que ceci est un aperçu et que votre service négociation est une vraie mine d'or !

• La vitrine intérieure

Sur le même principe que le catalogue, elle permet d'offrir un aperçu de votre offre.

• Les affiches à thème (négociation, donation partage, mariage...) :

En plus de décorer votre salle d'attente, elles amèneront les clients à vous demander des informations complémentaires.

• Et dans le domaine des nouvelles technologies, on peut citer le diaporama et la borne interactive.

Il va de soi que ces outils sont à adapter en fonction de la place disponible dans l'étude. L'essentiel est de prévoir une communication comportant une identité visuelle forte, qui tel un message subliminal entrera progressivement dans la mémoire de vos clients.

Ayez toujours à l'esprit que ce n'est pas la quantité de l'information qui prédomine mais la qualité de celle-ci.



A LA LOUPE

PUBLI-INFO

Les assises de la négo : comme si vous y étiez !

DU 22 AU 25 MARS 2001, Pompadour, berceau de la négociation immobilière de groupe a accueilli plus de 70 notaires et collaborateurs, pour la première des "Assises de la négo". Les journées de vendredi et samedi ont été consacrées aux thèmes suivants : la négociation immobilière en 2001, les négociateurs, acteurs essentiels de la réussite, et les groupements de négociation. L'équipe de "Services Négo" y était, et vous retranscrit le contenu des débats.

LA NÉGOCIATION IMMOBILIÈRE NOTARIALE EN 2001.

Elle représente, en moyenne, moins de 10 % du chiffre d'affaires réalisé par les études.

On recense trois marchés pour la négo :

- de particulier à particulier : 55 % des produits négociés en France.
- d'agence immobilière à particulier : 35 %.
- de notaire à particulier : 10 %.

Cette proportion varie selon les secteurs. Par tradition le Nord et la Bretagne négocient depuis longtemps et les notaires sont les premiers interlocuteurs des particuliers. Ils négocient plus de 10 % des produits du marché. Plus on va vers le sud et plus ce pourcentage diminue. Rare exception, le département des Pyrénées-Atlantiques, comme l'a fait remarquer Me Dupont, notaire à Orthez.

Après cette approche, Me Prévost (18) et Me Legrand (85) ont listé les atouts et handicaps du notaire dans la pratique de la négociation.

Atouts

Le notaire est par définition un "Homme de l'immobilier", un spécialiste qui bénéficie d'un capital confiance. Le fait d'avoir d'autres activités à l'étude fait qu'il est moins opprimé que l'agent immobilier et il peut parfois refuser une vente, si l'affaire ne lui paraît pas sûre. L'aspect "accessoire" de la négo a alors été sérieusement débattu. Certains notaires s'accordent à dire que la négo ne doit pas prédominer sur le reste des activités, au risque de transformer le notaire en agent immobilier. D'autres, rejoints par les collaborateurs, argumentent que la négo doit être perçue comme un complément indispensable, qu'il faut se donner les moyens de la réussite et ne pas négliger cette activité quand les affaires vont bien par ailleurs.

Handicaps

Parfois les notaires n'osent pas se lancer dans la négociation immobilière par peur de perdre une agence, qui leur apporte régulièrement du chiffre d'affaires. Ils sont victimes de leur individualisme et de l'attitude frileuse des autorités professionnelles vis à vis de cette activité. D'autre part, la négo n'est pas assez structurée au sein des études.

Déontologie

Généralement, la déontologie est plutôt bien perçue par les notaires. "C'est une règle, on n'agit pas sans règles". Elle permet surtout de se différencier des agents immobiliers : les notaires travaillent différemment, mais efficacement.

LES NÉGOCIATEURS, ACTEURS ESSENTIELS DE LA RÉUSSITE

Lors de cette commission animée par Me Desplats, responsable du groupement de négo de Côte d'Or et M. Serrano, négociateur pour le GIE Notimmo 30, chaque participant a fait part de son expérience en la matière. Difficile d'en faire une synthèse, tant les avis sont partagés...

Profil

Pas de profil type. Il était clerc à l'étude, négociateur en agence immobilière, époux ou épouse de notaire, tous les chemins mènent à la négociation. Une seule chose est importante : c'est la qualité de la personne et un bon sens relationnel.

Relations avec le personnel de l'étude

Cette profession n'a pas de statut et les négociateurs se sentent parfois un peu isolés au sein de l'étude. Ils travaillent souvent à l'extérieur de l'office et ils ont des commissions sur les ventes réalisées... Autant de raisons d'être mal intégrés par les collègues. Entre le notaire et le négociateur, un seul mot d'ordre : la confiance.

Le salaire

C'est la première source de motivation du négociateur. Il est en général composé d'un fixe agrémenté d'un pourcentage sur le chiffre d'affaires réalisé, souvent avec un système de "booster". Les négociateurs bénéficient dans la majorité des cas d'une voiture de fonction et d'un forfait téléphone.

LES GROUPEMENTS, AVENIR DE LA NÉGO ?

Il existe actuellement une cinquantaine de groupements de négociation. Partant de cette constatation, nous avons cherché à savoir pourquoi certains notaires préfèrent la négociation collective. Pour ce faire, Me Berçot (25), responsable du groupement régional de négociation immobilière de Franche-Comté et Me Delesalle, responsable du groupement Négonotaire de Paris, nous ont fait partager leurs points de vue, complétés par celui des participants.

Intérêts

"La négociation collective est avant tout une autre démarche," précise Me Berçot, "dans le groupement un tiers des biens sont traités en concours." La négo de groupe c'est l'uniformisation des méthodes de travail, par la création d'une charte, qui sert de règlement à l'intérieur du groupement pour plus d'efficacité.

C'est ensuite la mise en oeuvre de moyens : fichier commun de 3500 biens en Franche Comté, site internet du groupement, démarche de formation collective essentiellement basée sur l'informatique.

Le groupement est également un soutien pour les négociateurs qui travaillent seuls.

Inconvénients

Parfois les règles semblent trop strictes à certains et l'on peut alors assister à des démissions. Il faut également mettre en place des sanctions pour les confrères qui ne respectent pas les règles : cela passe par la privation des moyens.

Vers un réseau des groupements ?

Chaque groupement veille au respect de la déontologie, c'est pourquoi il serait plus facile de mettre ces derniers en réseau. Les chartes déjà existantes seraient conservées en l'état par chacun des groupements. Ce réseau permettrait à terme d'avoir un label qualité et de donner à la négo une légitimité au plan national.

Sur cette belle idée se sont clôturées les assises de la négo et nous ne manquerons pas de vous informer de la suite.

Les logiciels de Négo à votre service...

LOGINOTA 2
☎ 02 97 40 50 36

L.A.E.

Transim infolib
☎ 02 38 65 09 91

Juris Négo JURIS
☎ 02 38 70 86 00

CONTACT
☎ 01 43 44 43 44

Boreal

3



QUOI DE NEUF ?

QUOI

4

INTERNET PRATIQUE

LES AVANTAGES DE L'INTRANET

Après avoir expliqué dans notre précédent numéro l'intérêt pour un office d'avoir un site Internet, nous consacrons cette édition aux avantages de l'Intranet.

L'intranet permet de "rendre le système d'information de l'entreprise aussi simple, convivial et attractif que l'internet, c'est l'emploi des technologies Internet à l'intérieur de l'entreprise."

■ Quel intérêt pour l'étude ?

L'introduction de l'Intranet dans l'étude permet à la fois d'installer rapidement de nouvelles applications et de démultiplier les possibilités des applications existantes en les faisant communiquer. Les possibilités offertes par l'Intranet dans l'entreprise sont multiples :

- Amélioration de la communication,
- Mise en commun de ressources dispersées géographiquement pour réaliser une tâche,
- Partage du savoir-faire,
- Travail dans le même environnement que les navigateurs internet, ce qui en fait un outil particulièrement convivial et fonctionnel.

Vous êtes intéressés, contacter
LSV Communication - FX Duny
☎ 05 55 84 19 84

Rencontres Pompadour A Pompadour ou chez vous !

Depuis déjà trois ans, le groupe Notariat Services met à votre disposition son savoir-faire en matière de négociation. Cette année encore, l'équipe des "Rencontres Pompadour" vous propose de vous perfectionner à la négociation immobilière en participant à la **prochaine session, du 21 au 23 juin**, à Pompadour.

Cette formation s'articule autour des trois thèmes suivants :

■ **La négociation immobilière** avec la rentrée de mandat, la rédaction de l'annonce, l'accueil des clients à l'étude et le suivi des fichiers acquéreurs-vendeurs.

■ **Le marketing client** : comment développer le nombre de clients de l'étude dans le respect de la déontologie notariale.

■ **L'utilisation d'Internet** comme outil de communication et de télétransmission.

Les animateurs des "Rencontres Pompadour" proposent également des formations délocalisées, comme ce fut le cas auprès du groupement de Vendée en décembre et celui de la Côte d'Or en janvier dernier. Cette prestation offre l'avantage de proposer du "sur-mesure" aux participants.

Pour participer, contactez

Nicolas DUBERNARD

☎ 05 55 73 80 23

e-mail : ndubernard@notimmo.com

Du nouveau sur

immonot.com

L'intégralité de votre fichier sur le net

immonot.com, le site immobilier notarial le plus visité de France avec **110 000 visiteurs** chaque mois, vous propose un contrat de Location d'Espace sur Internet pour diffuser l'intégralité de votre fichier immobilier.

Ce nouveau service offre de nombreux avantages puisqu'il simplifie considérablement la gestion de vos publicités. En effet, vous adressez autant d'annonces et photos que vous le souhaitez jusqu'au jeudi matin 9h et vous bénéficiez d'une mise en ligne sur le site à partir du vendredi. Autre avantage, la mise à jour des annonces (modification de prix ou suppression d'annonce) est immédiate et gratuite sur simple appel téléphonique à Notariat Services.

Quant aux retours, ils sont assurés ! En effet les contacts générés par internet ont été multipliés par 3 en 12 mois. Actuellement de plus en plus de foyers se connectent à la toile. Pour eux, le site immonot.com propose de nombreux critères de recherche (situation géographique, type de bien, budget...) pour accéder aux annonces très facilement et rapidement.

Ainsi, vous ciblez une clientèle plus large qui peut consulter les biens de votre étude et vous contacter directement par mail, téléphone ou courrier puisque vos coordonnées complètes apparaissent sur le site.

Dynamisez l'image de votre étude et de la profession, souscrivez au contrat de Location d'Espace sur Internet pour 100 € ht (655,95 F) par mois et un forfait de 5 € ht (32,79 F) par annonce saisie.

PROFITEZ DE CETTE OFFRE SANS ATTENDRE

Contactez Isabelle ANCELIN au 05 55 73 80 07

SERVICES **NEGO**

Directeur de la publication Pierre DUNY / Rédacteur en chef Isabelle POUGET / Rédaction Christophe RAFFAILLAC - Nicolas DUBERNARD
F.X. DUNY - Laure GOMBERT / Maquette & illustrations Sophie ADENIS / Relations lecteurs Isabelle POUGET Tél. : 05 55 73 80 28
Impression FABREGUE - 87500 St-Yrieix La Perche / Distribution INFO ROUTAGE