

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

3^e convention nationale sur la négociation



édito

La convention négo de l'ADN (Association de Développement de la Négociation) a fait étape au Club Med' de Pompadour (Corrèze). Cette 3^e édition s'inscrit dans le prolongement des deux précédentes éditions (La Palmyre), initiées par le Groupement notarial de négociation de la Gironde. Un rendez-vous qui n'a pas fini de nous surprendre, de nous séduire et confirme que la négociation immobilière notariale a un avenir prometteur ! C'est certainement ce sentiment d'optimisme que les 250 notaires et collaborateurs présents à la convention de Pompadour, ont emporté à l'issue des formations et ateliers qui se sont déroulés du 6 au 8 juin 2007. Lors de cette convention, de nombreux thèmes ont été abordés, des pistes suggérées dans la bonne humeur. Toujours ce même élan, cette générosité dans le but d'évoluer et de mieux répondre à l'attente de vos clients. Un programme de "pros", un cadre convivial pour une cure de dynamisme ! Services-nego vous propose un condensé d'infos sur ces deux jours hors du commun.

s o m m a i r e

ZOOM SUR L'ATELIER D'ÉCHANGE "INTERNET"

P.2

LES FORMATIONS :

P.3

un programme de pros pour être au top !

IMMONOT TOUJOURS PLUS HAUT !

P.4

NOTARIAT SERVICES PARTENAIRE DE LA CONVENTION

INTERVIEW EXPRESS

Les ateliers d'échange

Du punch à revendre



Leur but était de favoriser les échanges et de créer des synergies. Pari gagné ! Voici un bref aperçu des thématiques abordées dans les ateliers.

- **Les groupements** : animé par Christiane Daronnat, notaire à Ambérieu-en-Bugey (Ain). Les pratiques varient suivant les régions et négo immobilière ne rime pas forcément avec groupement ! Prenant pour exemple le Groupement de l'Ain, Me Daronnat a expliqué que tout groupement devait nécessairement avoir un équipement informatique, un logo et une charte. Des réunions régulières sont indispensables pour maintenir la cohésion du groupement et contribuent largement à sa réussite.

- **La démarche qualité** : animé par Nathalie Savariaud, chargée de la DQN au CSN. L'activité de négociation immobilière ne peut être dissociée de la démarche qualité. La négo fait partie de l'étude, elle doit être complètement intégrée à la DQN et vise la satisfaction du client.

- **Développer un service immobilier complet**. Pour Thibault Sudre, en charge de cet atelier, la négociation immobilière doit aller de pair avec l'expertise et la gestion locative. S'appuyant sur son expérience, Me Sudre a expliqué que son service location-gestion affichait une bonne courbe de croissance depuis sa création en 2003 et procurait des revenus réguliers. C'est également l'occasion de faire venir une clientèle jeune et de la fidéliser.

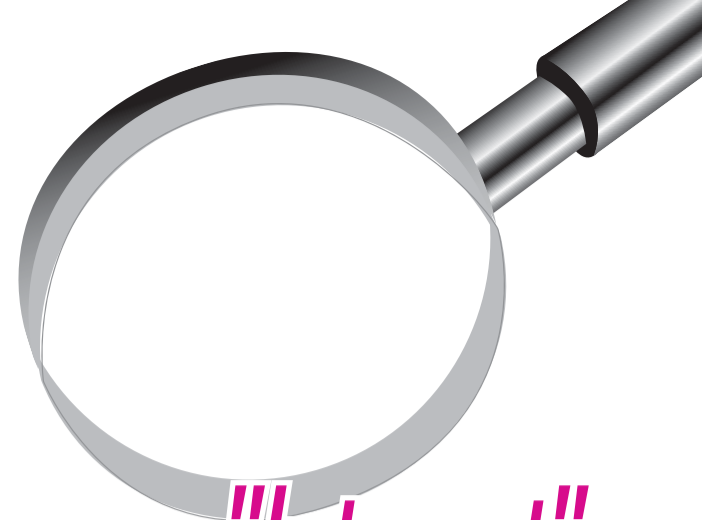
- **La négociation du futur** : cap sur le futur avec l'équipe de Lexis-Nexis qui a interpellé l'assistance sur l'émergence de nouveaux marchés immobiliers à l'étranger (Pays de l'Est, Maghreb, Asie...) qui concilient offres de qualité et prix défiant toute concurrence, voire avantages fiscaux (Maroc). Il appartient aujourd'hui au notariat de mettre en place une stratégie de groupe pour saisir (ou non) cette opportunité et de constituer un réseau avec des correspondants étrangers....

La VNI, quesaco ?

Fabrice Gauthier, notaire à Bordeaux et Xavier Ripoche, directeur du Min, ont présenté ce concept novateur qui apporte à la négociation traditionnelle les avantages d'un système d'enchères sur internet (www.min-immo.com).

Zoom

sur l'atelier d'échange "Internet"



Animé par Me Vincent Barnerias notaire à Saint-Astier (Dordogne), Philippe Saint-Léger, responsable du Canif et François-Xavier Duny, directeur général du Groupe Notariat Services.



Internet est devenu un outil incontournable pour la publicité des annonces immobilières. Un tour de table a permis à chacun de prendre conscience qu'il était nécessaire de travailler avec l'appui des chambres, des groupements et de professionnels tels que **Notariat Services** ou le **Canif**. Beaucoup de participants annonceurs sur le site Immonot ont confirmé qu'il était l'un des plus performants du marché !

Me Vincent Barnerias, adepte d'Internet nous a livré son expérience. Il dispose d'un site personnel et d'un contrat Location Espace Internet sur Immonot qui lui permet de mettre la totalité de ses biens sur ce site à audience nationale. Internet représente aujourd'hui 70 % de ses contacts. Si les supports papier lui amènent toujours des vendeurs, il constate que les acquéreurs viennent essentiellement par Internet. Print et web sont donc très complémentaires. Les Anglais ne font leur recherche que sur Internet. Il conclut : "Internet est un métier. Nous avons la chance d'avoir des professionnels de qualité tels que Notariat Services qui connaît le notariat depuis des années. Consacrons-nous à notre profession et laissons-les exercer la leur en gérant nos sites !"

François-Xavier Duny et **Philippe Saint-Léger** ont expliqué qu'un site Internet permet à un notaire négociateur de développer sa clientèle, d'améliorer sa notoriété et de fidéliser ses clients. L'étude diffuse ses annonces, présente son équipe et informe ses clients. Parallèlement, il est capital d'être présent sur un site national comme **Immonot**. Premier site immobilier

notarial, il enregistre à lui seul plus de **500 000 connexions mensuelles**. Pour encore améliorer son référencement, Le Groupe Notariat Services investit chaque année plus de 200 000 € dans sa communication :

- **achat de mots-clés** pertinents sur Google
- **mise en place de partenariats** avec d'autres sites immobiliers (les annonces immobilières présentes sur Immonot sont automatiquement transférées sur le site **topannonces.fr** et sur les portails immobiliers **vitologe.fr** et **abonim.com**).

Ce sont ainsi plus de **2 000 000 de visiteurs** qui consultent chaque mois vos annonces.

François-Xavier Duny conclut : "Notre but est de vous faciliter la vie. Nous nous occupons entièrement de votre communication. Nous créons votre site dans le respect de la déontologie notariale. La quasi totalité des logiciels de négo sont compatibles avec Immonot. Plus de ressaisie fastidieuse, la mise à jour des annonces se fait automatiquement en temps réel sur votre site et sur Immonot".

"Le notariat doit comprendre que nous sommes des chefs d'entreprise"

Me Vincent Barnerias

Pour tout renseignement sur Immonot et sur la création de sites Internet, contactez Élisabeth Golfier au 05 55 73 80 58

Les formations

un programme de pros pour être au top !

La formation a occupé une large place lors de cette convention. Selon leurs domaines de prédilection, les participants ont perfectionné leurs connaissances en matière de **négoce d'immeuble loué** (Jean Guirec Raffray, avocat), peaufiné **leur culture juridique** (Hélène Mazon, diplômée notaire DEA droit de la famille), passé en revue **les cas particuliers qu'un cleric négociateur peut rencontrer** (Nathalie Bernard, juriste) ou décortiqué **le dossier technique de vente** (Isabelle Chavanat, Anne Debievre, SAEF Paris et Olivier Davin, diagnostiqueur). Un atelier animé par Thibault Sudre était consacré à **la mise en place d'un service de location et de gestion**.

Mais c'est incontestablement la formation sur **la réforme du permis de construire**, animée par Pierre-Jean Meyssan, notaire à Bordeaux, qui a enregistré la plus forte participation. Ce fut l'occasion d'avoir un petit avant-goût du congrès national et d'échanger avec son rapporteur général sur une matière éminemment technique et une réforme encore opaque sur de nombreux points. C'est toutefois avec une parfaite maîtrise et un grand sens de l'humour que Pierre-Jean Meyssan a traité de cette "révolution" qui va modifier considérablement les habitudes de travail des notaires et qui revisite près des deux tiers du Code de l'urbanisme depuis la loi SRU (319 nouveaux articles). "Il va falloir s'habituer à devenir des interlocuteurs incontournables en matière de droit de l'urbanisme pur." Après être revenu sur les prémices de cette réforme qui s'appuie sur le travail de la Commission Pelletier et dont certains textes ont déjà été "ajustés" avant même son entrée en vigueur, Pierre-Jean Meyssan a expliqué que les objectifs du gouvernement étaient de clarifier le droit, d'augmenter la sécurité juridique en donnant plus de cohérence sur les questions de délais notamment, mais aussi d'accroître la responsabilité des architectes, constructeurs... et notaires ! "Nous allons devoir apprendre à gérer les autorisations tacites" a-t-il répété à plusieurs reprises, "gare à l'effet dominos chinois". Un point noir qui vient ternir une réforme globalement positive et courageuse et qui pourrait faire l'objet de propositions lors du Congrès du Lyon (23-26 septembre)...

L'atelier consacré à **la communication dans la négociation** (animé par Maguy Juliet Reboul, psychologue formatrice) a également été très plébiscité. Nous passons 80 % de notre temps à communiquer. Or, la société a évolué. C'est le désir et non plus le besoin qui crée l'achat. Le client d'hier n'est plus celui d'aujourd'hui et ne sera pas celui de demain.

"Je ne désire pas les choses parce qu'elles sont belles et bonnes mais c'est parce que je les désire qu'elles sont belles et bonnes"

(Spinoza)

Il faut apprendre à connaître les attentes de ses clients et mettre en place une relation authentique. Le notariat a un rôle important à jouer. Alors que les agences immobilières ont souvent une image négative car elles pratiquent la vente pour la vente, le négociateur peut lui, développer l'écoute, le respect, le sérieux. Le notariat bénéficie d'une éthique certaine. Il est donc très important que le négociateur ait a minima un bureau fermé pour recevoir ses clients et personnaliser la relation. Accueillir le client, c'est d'abord lui faire une place sur son territoire professionnel. Ensuite, la psychologie joue un grand rôle dans cette relation de personne à personne. Le négociateur doit conjuguer savoir, savoir-faire et savoir-être face à des clients surinformés, actifs, zappeurs, qui ont besoin d'être considérés. Dans cette relation personnalisée, le choix des mots pèse. L'écoute est également très importante : il faut savoir perdre du temps pour en gagner.

"Vendre c'est se taire,,

Une formation riche en infos et également concrète avec notamment des pistes pour mener un entretien, les mots à employer, des clés pour répondre aux questions des clients, des formules adaptées au téléphone...



©Sophie Pauch



Retrouvez toutes les photos de la convention sur : www.services-nego.com

Notariat Services partenaire de la Convention



L'équipe de Notariat Services a eu le plaisir d'accueillir sur son stand de nombreux notaires et négociateurs lors de cette Convention. Membres de la Direction, conseillers commerciaux et collaborateurs du Marketing se sont relayés pendant ces 3 jours pour assurer une présence sur le stand spécialement conçu pour l'occasion.

Notariat Services a profité de ce moment privilégié d'échange avec les notaires et les négociateurs pour leur présenter ses dernières innovations :

- Le site Internet **www.journal-des-notaires.com** véritable kiosque numérique depuis lequel les journaux immobiliers de notaires édités par Notariat Services sont consultables en ligne et téléchargeables avant même leur diffusion dans les études et dans les boîtes aux lettres.

- La gamme des produits Internet avec **la diffusion des annonces en nombre illimité sur immonot.com** et la création de sites Web pour les études.

Les participants ont ainsi eu tout loisir de tester ces produits lors de démonstrations sur le stand.

Aux côtés des nouvelles technologies, les notaires et les négociateurs ont pu découvrir les **38 journaux de notaires présents dans 48 départements de France** et distribués chaque mois à près de 6 millions d'exemplaires. Le dernier-né, Notaires 53, vient compléter le maillage du territoire en terme de présence des journaux notariaux !

Et après le business, place à la détente avec le jeu jackpot Immonot. Tous les notaires et les négociateurs inscrits à la Convention ont pu tenter leur chance sur le stand de Notariat Services pour gagner des baptêmes de l'air en montgolfière, des tee-shirts Immonot et des porte-clés. Une montgolfière aux couleurs d'Immonot a en effet effectué son vol inaugural à l'occasion de cette convention.

Notariat Services vous donne rendez-vous et vous attend très nombreux sur son stand (A135 à A137) au prochain Congrès de Lyon du 23 au 26 septembre.

IMMONOT TOUJOURS PLUS HAUT !

Parmi les 250 participants à la 3^e convention négo, il en est 20 d'entre eux qui se souviendront tout particulièrement de leur séjour à Pompadour !

En effet, en participant au grand jeu jackpot Immonot, ils ont été **les heureux gagnants de vols en montgolfière organisés par l'équipe d'Immonot.**

Le jeu proposé sur notre stand a rencontré un vif succès. Un vol a eu lieu jeudi soir à 19 h 30 pour les 7 premiers gagnants et un autre le vendredi matin à 6 h 30 pour les 13 autres. Le beau temps était au rendez-vous !

Les vainqueurs ont donc goûté à ce sport aérien pendant près d'une heure. À bord de l'imposant aéronef (30 mètres de haut et 5 100 m³ de volume), ils ont découvert notre belle région corrézienne tandis que, vue d'en bas, nous admirions cette superbe montgolfière se déplaçant au hasard des courants aériens.

Interview express

2 questions à Thibault Sudre, Président de l'ADN "Plus nous serons nombreux, plus nous serons forts"



La 3^e convention négo a mobilisé plus de 250 notaires et négociateurs venus des quatre coins de France. Rencontre avec son président.

Pourquoi avoir créé en avril dernier l'Association de Développement de la Négociation (ADN) ?

La Convention négo de Pompadour s'inscrit dans le prolongement des deux précédentes éditions organisées

par le Groupement notarial de négociation de la Gironde à La Palmyre. Elle couvre cette année une cinquantaine de départements, certains négociateurs sont même venus de Martinique. Il nous fallait donc donner un cadre juridique à cette manifestation qui a, aujourd'hui, une dimension nationale. L'association a également vocation à regrouper tous les "fans de négo", l'objectif étant de créer un maillage sur tout le territoire français et de développer des synergies entre négociateurs.

Quels sont vos objectifs d'ici 2008 ?

Augmenter le nombre de nos adhérents, car plus nous serons nombreux, plus nous serons forts. On compte à peu près 1 200 études négociatrices en France, nous espérons en mobiliser rapidement la moitié.

L'autre défi est de réunir 500 participants à notre 4^e Convention négo (4-6 juin 2008, près de Nice). C'est la raison pour laquelle nous avons demandé, à l'issue des travaux, à chaque participant de revenir l'année prochaine, accompagné d'une personne...

SERVICES NEGO