



Négociation tous horizons

avec
36h-immo

🔒	LA PRISE DE MANDAT	2
📊	L'ÉQUIPEMENT DU NÉGO EN 2018	2
🔍	36H IMMO AVEC ASSISTANCE	3
📢	LES INFOS D'IMMONOT	4
📄	AVIS D'EXPERT : F. CHARMETANT (BeMove)	4

Ça bouge dans l'immobilier !

Opendoor, la start-up américaine, vient de lever 325 millions de dollars. Elle propose de racheter directement le bien du client au prix du marché et de le revendre en réalisant une plus-value. Comment ? En se basant sur un algorithme pointu qui suit l'évolution du marché immobilier. La transaction s'effectue ensuite en ligne, en moins de 48 h. Vendre sa maison devient un jeu d'enfant ! Force est de constater qu'émergent de nouveaux systèmes de transactions immobilières. Est-ce la fin du modèle traditionnel de vente ? Nous nous dirigeons de plus en plus vers des processus quasi immédiats. En page 3, vous pourrez découvrir les ventes 36h immo d'Immonot qui simplifient la vie des vendeurs. Les avantages ? Vendre vite, bien et facilement. Dans le monde d'aujourd'hui, ça n'a pas de prix. Le principe ? Un système d'appels d'offres en ligne se déroulant sur 36 heures et sécurisé par un notaire. Et, si vous avez un bien loin de votre étude, on s'occupe de tout. En France, on n'a pas Opendoor mais on a Immonot !





La prise de mandat : *une étape cruciale dans le processus de vente*

Dans le secteur de l'immobilier, la concurrence est rude. Comment transformer l'essai pour que le prospect devienne client et signe le mandat ?

1/ Une bonne préparation physique

Adoptez la « positive attitude » ! Soyez rassurant, pour donner envie aux vendeurs de vous confier leur bien immobilier, et surtout convaincant (mais sans trop en faire). Mettez en avant vos actions, vos atouts (sans trop de prétention non plus). Tout est affaire de dosage !

2/ Savoir-être + savoir-faire = le match gagnant

Bien préparer son dossier pour ne rien laisser au hasard lors du rendez-vous : le bien immobilier est-il déjà en vente, à quel prix, avec quel type de mandat ?... Vous devez démontrer que vous connaissez votre sujet et que

c'est à « vous » que le mandat doit être confié. L'expert, c'est VOUS !

3/ Pour marquer à tous les coups : la pédagogie

Expliquez les choses de manière simple en prenant le temps de le faire. Soyez transparent sur les modalités de fixation du prix : c'est primordial !

On ne prend pas un mandat au prix qui fait plaisir au client, mais au prix correspondant au prix du marché local actuel. "Dédiabolisez" le mandat exclusif en lui apportant plus de visibilité.

La rareté fait vendre, alors n'hésitez pas à proposer l'exclusivité.

4/ Ne lésinez pas sur les moyens

Il faut mettre toutes les chances du côté du vendeur et le lui prouver. Proposez-lui le home-staging pour valoriser son bien, montrez-lui les supports sur lesquels vous travaillez, réalisez de belles photos de son bien... Et n'oubliez pas : un bon visuel vaut tous les discours pour convaincre !

5/ Le suivi client qui fait la différence

Vous êtes là pour faire du "sur-mesure" et non pas du "prêt-à-porter". Tenez les clients informés sur les actions menées, les visites (même infructueuses), la stratégie mise en place...



Ne les laissez jamais sans nouvelles. Vous devez personnaliser au maximum vos démarches pour que la satisfaction soit au beau fixe. On ne vous reprochera jamais de tenir trop informé, en revanche, l'inverse...

Gardez surtout un mental de gagnant tout au long de la transaction !

L'équipement du négo en 2018 *Enquête immonot pro*

ÉQUIPEMENT

41,7 % ont une voiture de fonction 

100 % des personnes interrogées diffusent leurs annonces sur des portails immobiliers, 83,3 % sur le site de l'étude, 41 % sur Facebook 

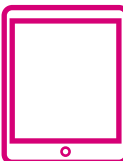
83,3 % ont un logiciel de négo 

50 % utilisent Facebook 

POUR LES VISITES

75 % utilisent un appareil photo 

87,5 % un téléphone 

33,3 % une tablette 

AU QUOTIDIEN

83,3 % plébiscitent le média presse pour rechercher des informations

37,5 % la radio

58,3 % la télé

41,7 % les réseaux sociaux



Le manque de temps est la problématique n°1 de notre panel

La satisfaction client est le défi n°1 dans les études

Enquête réalisée en mai 2018 auprès d'une centaine d'études négociatrices

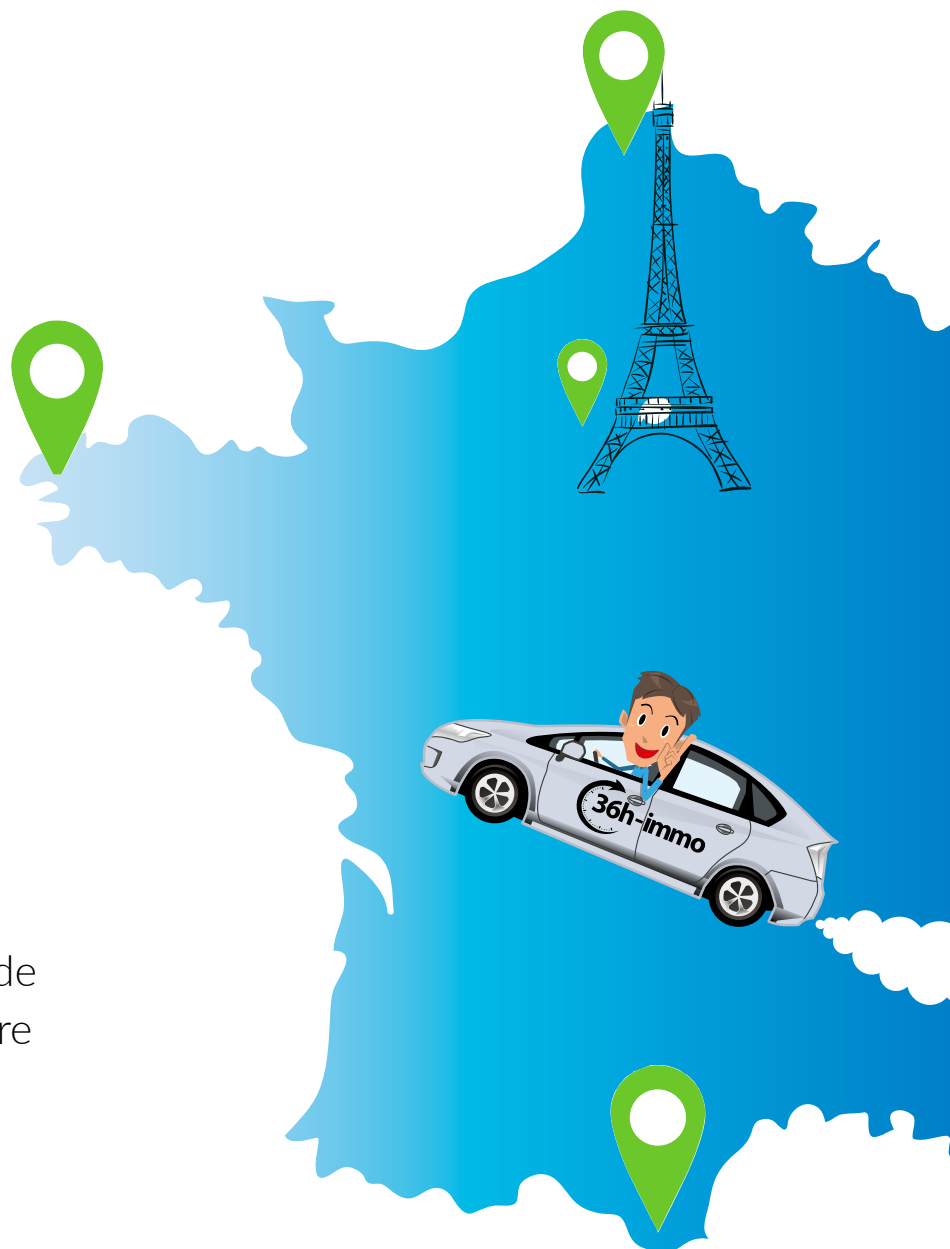




36h immo avec assistance

Biens éloignés à bonne distance !

À l'instar d'internet qui vous transporte à l'autre bout du monde d'un simple clic, 36h immo vous permet de négocier aux quatre coins de France. Avec l'assistance 36h immo, vos mandats éloignés restent dans votre filet et vos clients ne risquent pas de vous échapper :)



Des biens à vendre à proximité, c'est facile à gérer, des produits éloignés de l'étude, c'est plus compliqué à négocier ! Un constat que l'équipe 36h immo a mis à profit pour apporter une solution personnalisée aux études qui souhaitent vendre un bien qui ne se trouve pas dans leur zone de chalandise habituelle. Expertise, visite, négociation, vente interactive, votre interlocuteur "36h immo" gère jusqu'à la signature du compromis de vente. Au final, il ne reste plus qu'à faire le bilan de vos "plus belles prises". Voici 5 bonnes raisons d'appâter vos clients grâce à l'assistance 36h immo.

Atout n°1 Conservez vos clients

Dans le contexte actuel, qui vous impose souvent de courir un véritable marathon pour récupérer des mandats, il faut saisir toutes les occasions qui s'offrent à vous pour garder vos clients. Y compris si le bien qu'ils proposent à la vente se trouve à des centaines de kilomètres de votre étude. 36h immo avec assistance vous permet de sous-traiter la phase de négociation et de vous appuyer sur le système de vente interactive pour trouver les acquéreurs.

Avantage : vous signez un mandat exclusif qui vous donne l'assurance de négocier pour le compte de votre client.

Atout n°2 Confiez vos missions à un expert

Publicité dans les supports presse et internet, informations sur le bien, visites à réaliser... autant d'étapes que vous évitez puisque l'équipe 36h immo gère à votre place. Des prestations sans équivalent lorsqu'il s'agit de faire visiter un bien qui se trouve à plus de 500 km de l'étude. 36h immo fait tomber tous les obstacles liés aux distances en faisant appel à ses négociateurs expérimentés. Au cours des visites, les acquéreurs intéressés pour participer à la vente signent une demande d'agrément. Munis de ce sésame, ils peuvent formuler les offres qui feront peut-être d'eux les heureux propriétaires.

Avantage : vous gagnez du temps en évitant les visites.

Atout n°3 Négociez en toute transparence

Non seulement vous apportez une réponse à vos clients, mais en plus, vous leur donnez l'occasion de vendre leur bien à son meilleur prix. Avec le dispositif "36h immo", le produit profite d'une publicité sur des médias puissants et efficaces comme immonot. En outre, il bénéficie du système de vente en ligne. Ce qui permet de fixer une première offre possible à

un prix très attractif et de profiter du jeu des enchères pour le vendre au-delà de la valeur de présentation (prix mini à atteindre). Au terme de la vente, qui dure 36 heures, vous sélectionnez, en accord avec le vendeur, l'acquéreur le plus offrant au niveau du prix de vente ou le plus rassurant par rapport au plan de financement. Ce qui permet de négocier au prix du marché, sans avoir besoin de posséder une réelle expertise des prix pratiqués sur le secteur où se trouve le bien.

Avantage : vous négociez au juste prix sans avoir une parfaite connaissance du marché.

Atout n°4 Développez votre activité

En plus de garder ou de capter des clients, vous profitez d'opportunités pour développer votre volume de ventes. Ce qui se traduit par du chiffre d'affaires supplémentaire pour l'étude.

En effet, le dispositif "36h immo" avec assistance vous permet de percevoir une partie des honoraires de négociation. Des revenus qui viennent conforter l'activité du service négociation et surtout entretenir la relation avec le client, qui profite d'un savoir-faire et d'une qualité de service sans équivalent. Des prestations de nature à le fidéliser durablement...

Avantage : vous capitalisez votre savoir-faire et développez votre chiffre d'affaires.

Séverine Bellebeau-Copin, Notaire à Chateaufort/Ch. (16)



Quels sont les avantages de 36h immo selon vous ?

Le prix de départ correspond à la réalité du marché et s'avère attractif. L'acheteur y trouve son compte, c'est lui qui fixe le prix.

Pour quel type de transactions conseillez-vous 36h immo ?

Je viens de mettre en vente une maison avec jardin à Bordeaux, produit très rare sur le marché. Avec une première offre possible à 249 100 €, les acquéreurs devraient faire monter les prix !

En quoi l'assistance 36h immo vous a vraiment simplifié la vie ?

Par rapport au gain de temps et à la transparence. C'est le vendeur qui retient la proposition qui lui semble la plus intéressante. Ce n'est pas nécessairement la plus élevée, mais celle qui présente le plan de financement le plus rassurant, avec un achat comptant par exemple. Je conseille de plus en plus cette formule.

Propos recueillis le 19/06/18





Le site Immonot dans le Top 14 et 1^{er} site immobilier notarial (audience Web)

Selon le dernier classement officiel Médiamétrie/NetRatings, le site immonot se hisse à la 14^e place au niveau national. Un record ! Nous visons désormais le top 10 !

SUPPORTS	RANG Mars 2018
Leboncoin.fr Immo	1 ^{er}
Seloger	2 ^e
Particulier à particulier	3 ^e
immo not	14 ^e
immobilier.notaires.fr	23 ^e

Pour vos biens de prestige, choisissez la revue Immonot

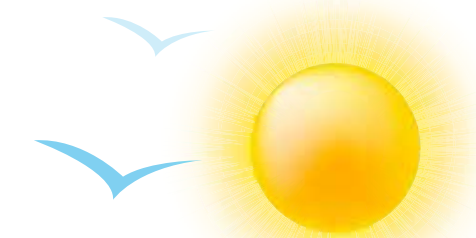


Ne manquez pas le prochain numéro : c'est un spécial "salon immobilier de Paris". Les particuliers pourront découvrir une sélection d'annonces

immobilières de notaires avec un zoom sur les biens à moins de 2 heures de la capitale. Dans ce numéro, un dossier immobilier avec les prix dans les plus grandes villes de France et des interviews de notaire sur les tendances. Le magazine semestriel et gratuit bénéficie d'un réseau de diffusion premium sur Paris, l'Île-de-France et les grandes métropoles, soit 650 adresses de prestige.

Immonot fait le beau temps sur France 3

Immonot a sponsorisé la météo sur France 3 Normandie durant tout le mois d'avril, ainsi que dans le Nord en mai... Bientôt, immonot parrainera la météo en Bretagne (en septembre), puis en Picardie en octobre ! Grâce à un message simple et dynamique, immonot



fait savoir que le notaire vend des biens immobiliers »... par tous les temps !

36h-immo.com : une nouvelle plateforme de ventes interactives



Plus intuitif, et à la pointe de la technologie, le nouveau site 36h-immo.com vous aide à vendre vite et au meilleur prix ! 36h-immo propose désormais des annonces enrichies avec des photos pro, des visites virtuelles, des plans 3D, du home-staging, des cartes avec points d'intérêt, le positionnement de l'ensoleillement... autant d'atouts pour une parfaite mise en valeur des biens et pour séduire un maximum d'acquéreurs.

Le travail du négociateur est facilité. La gestion administrative des dossiers est simplifiée avec une interface de saisie améliorée, la mise en place d'un espace personnel, la gestion en ligne des visites et des agréments, et un système de relances automatiques. Effectuer une vente en ligne devient un jeu d'enfant ! Encore un peu de patience, la mise en ligne est programmée début septembre. En attendant, que vous ayez ou non un service négociation, l'équipe 36h-immo vous assiste pour des ventes 36h-immo, même pour des biens situés en dehors de votre secteur.

Des infos sur nos produits ?
➔ Tél. 05 55 73 80 22

BeMove propose le Diagnostic de Performance Numérique



Interview de Fabien Charmetant, Chef de produit Télécom chez BeMove

En quoi consiste le Diagnostic de Performance Numérique ?

Le diagnostic de performance numérique (DPN) permet aux professionnels de l'immobilier de mesurer pour leurs clients la qualité de la connexion internet, fixe et mobile, d'un bien : vitesse de connexion, type de réseau internet (fibre optique, câble, ADSL...), qualité du réseau mobile (3G, 4G/4G+...). Il prend une photographie de la couverture numérique du logement. Tous les biens peuvent en bénéficier.

Comment faut-il procéder et combien ça coûte ?

Le diagnostic de performance numérique (DPN) est mis à la disposition de tous les professionnels de l'immobilier. C'est un argument de vente supplémentaire, car il permet de rassurer certains clients hésitants. En pratique, c'est un outil intuitif et facile à utiliser. Le diagnostic internet fixe est généré en un clic : il suffit de saisir l'adresse postale du logement sur notre plateforme web. Un diagnostic de performance numérique mobile peut également être généré à l'aide d'un boîtier mesurant la qualité réseau des 4 opérateurs mobiles (Orange, SFR, Bouygues Telecom, Free mobile). Au niveau du coût, il existe deux versions : une version freemium gratuite, à disposition de nos partenaires BeMove pro, et une version payante.

Les résultats du DPN ont-ils vocation à figurer sur une annonce (au même titre que le DPE) ?

Le diagnostic technique numérique n'est pas obligatoire et ne doit pas l'être. Ce serait rajouter de la complexité à la complexité ! Le besoin sur le niveau de connectivité d'un logement vient des futurs acquéreurs ou locataires qui, souvent, lors de la visite d'un bien, demandent si le logement a la fibre, s'ils pourront capter correctement les appels depuis leur mobile, s'ils auront la 4 G'. Les professionnels de l'immobilier ne savent pas toujours quoi leur répondre.

Notre outil les aide à fournir une information précise et neutre. Le DPN est, par ailleurs, complémentaire au diagnostic technique (DDT) et répond aux obligations instaurées par la Loi Alur (la technologie disponible dans le logement est à compléter dans le bail de location).

Les résultats du DPN sont-ils un argument de négociation ?

Oui. Plus qu'un outil de confort, la connectivité Internet dans le logement est devenue un critère immobilier indispensable pour les Français au quotidien, au même titre que l'eau, l'électricité ou la luminosité.

Selon une étude Opinion Way réalisée pour BeMove en mars 2017, 79 % des Français déclarent qu'une mauvaise connexion internet est un frein significatif dans le choix d'un logement. Être connecté et, mieux encore, être connecté efficacement, est devenu un enjeu essentiel pour les Français. Ceux qui ont goûté à la fibre peuvent renoncer à un bien s'il n'est pas équipé.



À VOS AGENDAS

ASSISES
immonot

26
28
SEPTEMBRE 2018
à MONTAUBAN

Vous êtes notaire, collaborateur, négociateur ou secrétaire de Chambre ? Vous êtes client immonot ou pas encore ? Vous êtes fan de négo ou, tout simplement, vous rêvez de vous y mettre ? Bonne nouvelle ! **Du 26 au 28 septembre 2018**, immonot organise ses 4^{es} Assises avec des formations concrètes animées par des intervenants de haut niveau : management, relations clients, expertise, communication digitale, gestion du temps, oser parler d'argent...

Cet événement vous permettra également de rencontrer des confrères de toute la France dans une ambiance conviviale. Comme l'an dernier, cette 4^e édition aura lieu à Montauban, dans le magnifique cadre de l'Abbaye des Capucins****. Un rendez-vous à ne pas manquer !

Pour toute inscription avant le 6 juillet, bénéficiez d'une remise de 10 %.
http://assises.immonot.com/uploads/files/bulletin_inscription_assises_immonot_2018.pdf
(Attention : nombre de places limité)

Pour plus d'infos : 05 55 73 80 59
assises@immonot.com
Site web : assises.immonot.com