

Qui est LE NÉGOCIATEUR IMMOBILIER d'aujourd'hui ?

ENQUÊTE



🔒	LE PRIX EN IMMOBILIER	2
	36H IMMO : C'EST L'ACHETEUR QUI DÉCIDE DU PRIX	2
🔍	LE NÉGOCIATEUR D'AUJOURD'HUI	3
📍	COMMENT RÉUSSIR SES PHOTOS IMMOBILIÈRES AVEC SON SMARTPHONE ?	4

Vive le printemps !

Après la rudesse de l'hiver, place au printemps, la saison où tout fleurit à nouveau et qui réveille les énergies. La saison où il faut être au top car l'immobilier repart. Ça tombe bien ! Dans ce numéro, le négociateur est à l'honneur. Qui est-il en 2019 ? Quel est son profil ? Comment est-il organisé ? Vous saurez tout en découvrant les résultats de notre enquête. Vous découvrirez aussi un article relatif aux prix dans l'immobilier. Comment les fixer ? Comment sont-ils perçus ? Immonot Pro vous dévoile aussi des astuces pour faire de belles photos avec son smartphone. Et bien sûr les news qui concernent la négo et les dates des rendez-vous à ne pas manquer ! Bonne lecture et bon printemps à tous !





LE PRIX EN IMMOBILIER

Comment fixer le juste prix ?

208 433 €, 200 000 €, 195 203 € ou 199 999 € pour une maison ? Pas facile de fixer le prix de vente d'un logement. D'autant qu'il a une forte composante psychologique.

Le seuil psychologique

Ce sont les fameux « charm prices » en anglais (prix de charme), les prix légèrement inférieurs aux prix ronds. Nous lisons de gauche à droite. Les prix en 9 permettent d'obtenir le plus fort écart entre la valeur sous-jacente du bien et le prix final. Apple l'a bien compris et ses prix de vente se terminent souvent par un 9. En immobilier, selon une étude réalisée sur plus de 20 000 biens, les prix finissant par « 9 » se sont concrétisés par des prix de vente plus élevés. Faut-il fixer un prix précis ou pas ?

2 approches : le prix rond peut, dans l'esprit d'un client potentiel, sembler relever d'une estimation à la louche et donc être imprécis. Mais à contrario, les prix complexes pour la lecture (238 456 €) n'attirent pas forcément la clientèle. Pour d'autres experts : le prix de

vente d'un bien immobilier doit être fixé par palier de 5 000 ou 10 000 €. Un prix trop précis pourrait apparaître comme une erreur de la part du vendeur, ne donnant pas une bonne impression aux futurs acheteurs.

Attention aux alertes créées par les internautes

Prenez l'exemple du particulier qui s'est fixé 200 000 € maximum : à 199 000 € il verra votre annonce, à 202 000 € non.

Tout dépend de l'achat

S'il s'agit d'un achat qui représente plutôt un plaisir, vous devriez probablement fixer un prix rond (prix de prestige) pour encourager l'acheteur à suivre ses émotions.

S'il s'agit d'un achat fonctionnel, l'acheteur va chercher à réaliser une bonne affaire.

Tout dépend de la typologie de vos acheteurs. L'acheteur à la recherche d'un bien immobilier dispose d'un budget précis.

Les ventes interactives 36h immo : un prix bas au départ

Plutôt que de partir d'un prix élevé que le vendeur devra peut-être baisser par la suite pour pouvoir vendre, 36h immo (système de vente aux enchères en ligne) repose sur la démarche inverse.

Le principe consiste donc à proposer un prix attractif afin de recueillir différentes offres intéressantes et concurrentielles. Au vendeur ensuite de retenir l'acquéreur de son choix et de le transmettre au notaire qui en informera ensuite les acquéreurs qui ont participé à la vente interactive. Le bien se vendra finalement au prix du marché. Et ça cartonne !

36H IMMO : c'est l'acheteur qui décide du prix

Les ventes interactives 36h immo permettent de vendre souvent plus cher (7 fois sur 10) et plus vite.

Ce système de transaction permet au notaire de vendre un bien immobilier en ligne selon un principe d'enchères qui durent 36 heures. Et ça marche pour tout type de biens !

Exemples
3 VENTES
RÉUSSIES

4 SEMAINES SUR LE MARCHÉ
39 ENCHÈRES
Dernière offre
1 570 000 €

10 SEMAINES SUR LE MARCHÉ
40 ENCHÈRES
Dernière offre
401 000 €

4 SEMAINES SUR LE MARCHÉ
30 ENCHÈRES
Dernière offre
383 500 €

AVIS
CLIENTS
(négociateurs)

★★★★★
RÉSULTAT PLUS QUE CONCLUANT
Excellent concept de vente, bon suivi.
Un négociateur de Paris (75) - le 1/03/2019

★★★★☆
L'ASSISTANCE 36H IMMO
Bon rapport qualité/Prix.
Un négociateur de la Dordogne (24) - le 1/03/2019

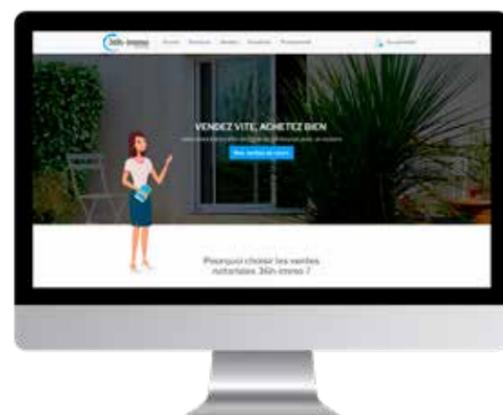
AVIS
D'UN
VENDEUR

Gerard PAULIN
RECOMMANDE
IMMONOT.COM
"En tant que vendeur, j'ai apprécié l'écoute et la grande disponibilité d'Immonot, qui a su reprendre et conclure une vente satisfaisante après une 1re période infructueuse, ce, sans dépassement de prix dans sa prestation initiale."

➡ Pour plus d'informations, contactez-nous

☎ 05 55 73 80 00

36h-immobilier
by immonot

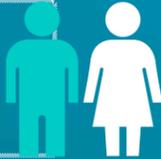


LE NÉGOCIATEUR d'aujourd'hui

Qui est le négociateur immobilier d'aujourd'hui ? Un homme, une femme ? Quel est son âge, combien gagne-t-il... ? Immonot Pro a mené l'enquête. Merci d'avoir joué le jeu en répondant à nos questions ! Voici les résultats.

Un métier d'homme ou de femme ?

57% sont des hommes
43% des femmes



Diplômé ?

69% Bac +2 et plus
30% Bac



TOP 3 des compétences

86% maîtrisent la déontologie notariale
85% ont des compétences commerciales
61,5% sont des professionnels de l'expertise



Quelle est leur rémunération ? (brute annuelle)



Réseaux sociaux : Connectés ou pas ?

58% : OUI
42% : NON



L'ancienneté dans l'immobilier

10 ans en moyenne



La semaine type du négo

1/3 du temps consacré aux visites
1/3 du temps réservé aux tâches administratives
17% du temps réservé aux rdv clients
16% du temps passé au téléphone



Une profession jeune ?

46 ans : âge moyen
+ de 76% ont plus de 40 ans



En couple ou pas ?

80% sont en couple
20% sont célibataires



Les négos font des bébés ?

82% : OUI
18% : NON



Do you speak english ?

58% : NO 42% : YES

Le budget communication

75% du budget consacré au web (sites immobiliers...)
12% au print (magazines immobiliers...)
13% autres (panneaux, affiches, cartes de visite, objets de communication divers...)



Et au fait ? Sont-ils propriétaires de leur logement ?

90% : OUI



Temps moyen passé à l'étude

46%





Immonot parraine la météo sur France 3 en 2019

Immonot sponsorise en effet la météo sur France 3 en avril en Poitou-Charentes, en mai dans les Pays de la Loire et en novembre dans le Centre Val-de-Loire. Après la Normandie, le Nord, la Bretagne et la Picardie en 2018, Immonot part à la conquête de nouvelles régions.

Le spot de sponsoring diffusé avant et après le générique météo assure au site immobilier un rayonnement exceptionnel. Le message est simple et dynamique. Votre notaire vend des biens immobiliers par tous les temps et dans toute la France. C'est un expert immobilier qui garantit la sécurité juridique. Un dispositif digital complète l'opération sur le site météo France et touchera les internautes locaux dans cette région. Choisir la météo est une façon d'être proche de chaque Français, car c'est le programme le plus plébiscité des téléspectateurs.

L'opération devrait toucher :

- Poitou-Charentes : 1 250 000 personnes.
 - Pays de la Loire : 2 370 000.
 - Centre /Val-de-Loire : 1 700 000.
- Immonot, ça dépote !

Nouvelle campagne de communication sur Leboncoin dès mars 2019



Depuis 3 ans, Immonot communique sur le site Leboncoin pour :

- Faire savoir que le notaire est un spécialiste de l'immobilier ;

- développer la notoriété d'Immonot et augmenter son trafic, générer plus de contacts auprès de ses clients notaires. Habillage national de la home page, habillages nationaux de la rubrique "ventes immobilières", vagues d'epubs classiques... En mars, juin et septembre 2019.

Nouvelle collection 2019 Zoom sur les magazines « Notaires - immonot »



Ils dévoilent leur nouvelle ligne graphique. C'est LA pièce indispensable pour tous les notaires qui font de la négo. À la Une, une grande photo soulignée par un titre fort. Sans oublier de petites vignettes suggérant que la future maison des lecteurs se trouve à portée de main. Et toujours les mêmes fondamentaux, avec des interviews, des quiz, des dossiers... qui ont largement contribué au succès de la formule. Les annonces immobilières notariales sont mises en avant pour séduire un maximum d'acquéreurs. Nul doute qu'ils feront également partie du dress code indispensable de tout porteur de projets immobiliers.

COMMENT RÉUSSIR SES PHOTOS IMMOBILIÈRES avec son smartphone ?

Au quotidien, vous immortalisez probablement votre vie directement avec votre smartphone (pratique et rapide !). Mais peut-on réaliser des photos de ses biens à vendre avec un portable ?

Les acheteurs potentiels passent 60 % de leur temps sur vos annonces. Mieux vaut ne pas "se rater" ! Voici donc les 5 commandements.

1/ Le nettoyage de l'objectif tu n'oublieras pas

Comment faire une belle photo avec une lentille poussiéreuse ? Impossible ! Pour éviter de retrouver des traces sur vos clichés, nettoyez régulièrement et délicatement l'optique de votre smartphone.

2/ La mise au point tu feras

Le téléphone effectue une mise au point automatique dès lors que vous utilisez son application photo de base. Pour éviter qu'il ne décide à votre place, mieux vaut la faire manuellement en tapotant sur l'écran, sur l'endroit où vous souhaitez fixer la mise au point.

3/ Face à la luminosité vigilant tu seras

L'exposition est un critère déterminant pour la réussite d'une photo. Une surexposition du cliché se traduit par l'apparition de zones blanches qui ne sont pas retouchables. Pour une exposition optimale, il est conseillé de régler ce paramètre sur le point le plus lumineux dans le cadre. Mieux vaut éviter l'utilisation du flash également, préférez la lumière naturelle.

4/ De la stabilisation tu te méfieras

Avant de prendre vos photos, soufflez et restez immobile. Tenez votre téléphone à 2 mains ou aidez-vous d'un meuble. N'hésitez pas à vous équiper d'un stabilisateur pour smartphone, effet garanti !

5/ Le zoom jamais tu ne l'utiliseras

Pour faire de belles photos, il ne faut pas utiliser le zoom digital de l'appareil photo du téléphone. Son activation entraîne une perte de qualité. Mieux vaut se rapprocher de son sujet. N'importe quel téléphone peut-il faire l'affaire ? Mieux vaut être équipé d'un smartphone récent. Leur appareil photo possède une meilleure résolution.

Astuce : investissez dans des objectifs

Les lentilles pour Smartphone permettent d'améliorer la qualité de prise de vue. Ces objectifs se fixent directement sur l'optique du téléphone et permettent de réaliser des clichés de qualité avec son téléphone portable. Attention toutefois à l'usage du grand angle, n'en abusez pas, cela pourrait donner une fausse idée du bien puisque les pièces peuvent paraître plus grandes. Voici un exemple d'utilisation d'une lentille optique.



AGENDA



CONGRÈS DES NOTAIRES

Venez nous retrouver du **2 au 5 juin 2019**

à **Bruxelles** au **115^e congrès des Notaires**. L'équipe d'Immonot vous accueillera et vous présentera toutes les nouveautés adaptées aux notaires et aux négociateurs immobiliers ! Venez également tenter votre chance à notre jeu « *La roue de la fortune* ». Nombreux lots à gagner !

5^{es} Assises immonot

DU **6 AU 8**
NOVEMBRE 2019
à **TOURS**

Des formations pratico-pratiques dispensées par des experts pour les négos et les notaires. Au programme : relation clients, management, fidélisation de la clientèle, expertise, urbanisme, communication, démarche qualité, gestion du temps, rentrée de mandats, ventes interactives, etc. Que vous soyez négociateurs ou notaires. À Tours, à l'hôtel Oceania L'Univers****.



Pour réserver : 05 55 73 80 59
ou assises@immonot.com