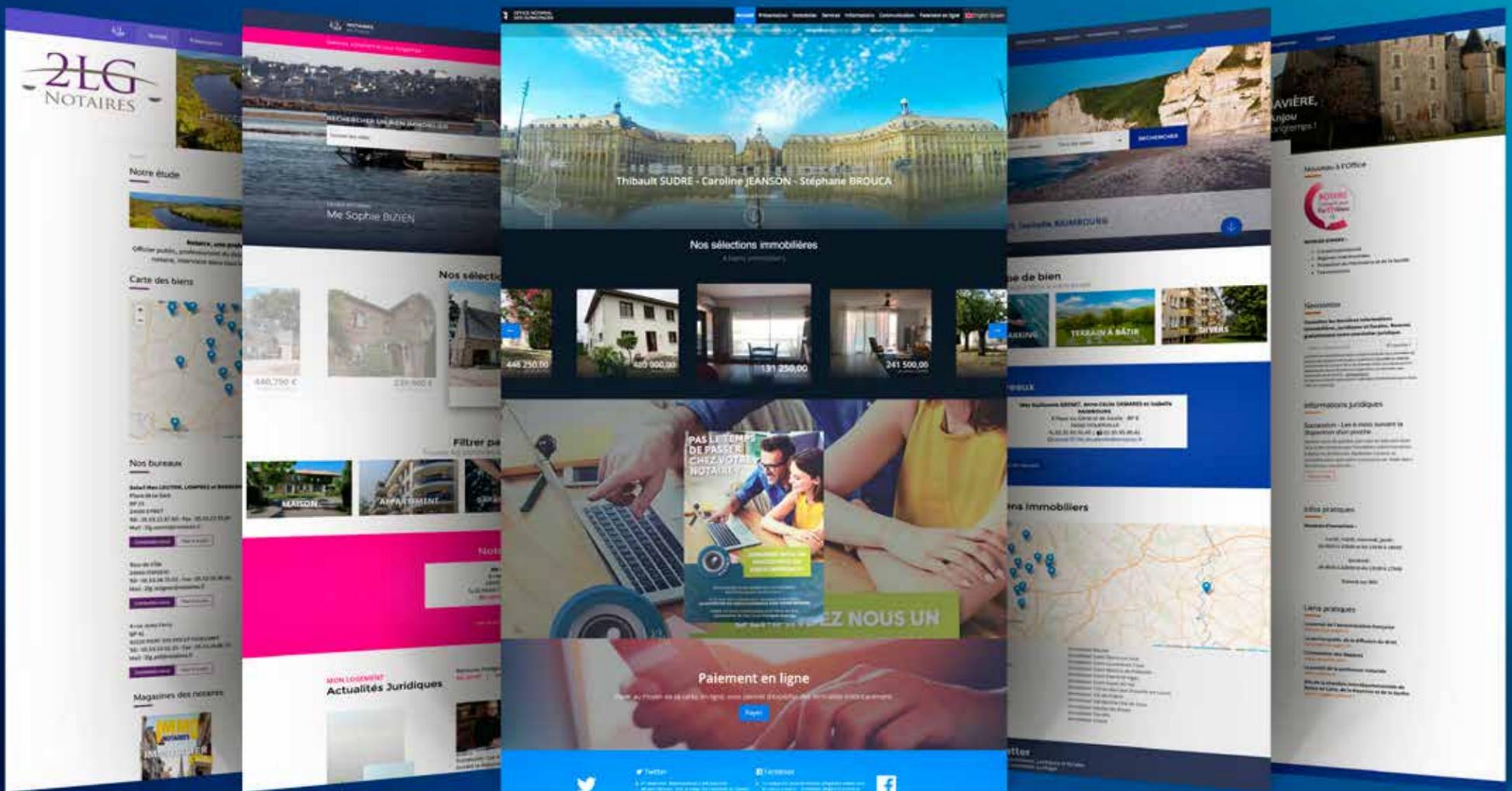


UN SITE IMMOBILIER ULTRA-PERFORMANT



Site internet ou réseaux sociaux, que choisir ?

Avec les réseaux sociaux, certains se demandent s'il est encore utile d'avoir un site internet. Si vous souhaitez développer votre activité de négo, il faut les 2 car ils sont complémentaires. Un site internet est indispensable car il véhicule votre image de marque (votre logo, votre identité visuelle...), il va rassurer vos clients. Il présentera vos annonces immobilières, vos services, votre équipe. Avec un site, vous maîtrisez votre communication. Et il est visible aux yeux de tous sur le digital !

Les réseaux, même si leur efficacité n'est plus à prouver et que leur potentiel est gigantesque, ont quelques désavantages. Le plus gros c'est que tout le monde n'y est pas ! De plus, ils sont très chronophages et nécessitent souvent plus de temps que la mise à jour d'un site. La solution ? C'est de combiner les 2 pour promouvoir votre activité. Et d'intégrer vos réseaux sur votre site. Nous pouvons vous accompagner si vous le souhaitez...



	LES E-VENTES & 36H IMMO, UNE NOUVELLE FAÇON DE VENDRE DE L'IMMOBILIER	2
	TÉMOIGNAGE D'UN PARTICULIER	2
	UN SITE IMMOBILIER ULTRA-PERFORMANT	3
	AVIS D'EXPERT	4



E-VENTES & 36H IMMO

Une nouvelle façon de vendre de l'immobilier !

Un concept qui accélère les transactions immobilières et qui permet de récolter le meilleur prix d'un bien immobilier ? Ça existe ! Les ventes interactives facilitent la vie des vendeurs et répondent aux attentes des générations montantes.

Une solution sûre, transparente et encadrée par un notaire... Qui dit mieux ! Les ventes interactives sont aussi intéressantes pour les vendeurs que pour les acheteurs ou les négociateurs. Explications...

Une nouvelle solution pour de nouveaux usages. Les ventes 36h immo et les e ventes permettent aux acquéreurs de faire des offres en ligne selon un principe d'enchères sur une plateforme moderne offrant les dernières technologies : 36h-immo.com (qui joue le rôle d'une salle des ventes virtuelle). Avec l'option "e vente", les acquéreurs peuvent effectuer des offres en ligne à tout moment. Le vendeur peut arrêter la vente dès qu'une offre lui convient ! Dans le cas des 36h immo, la vente en ligne dure 36 heures.

Les avantages pour les vendeurs

Le bien est vendu généralement en un temps record : c'est idéal pour les vendeurs pres-

sés (dans le cadre de successions, de divorce, etc). Il faut signer un mandat exclusif (court, 3 mois) : ce qui est très motivant pour le négociateur. Un large plan est déployé sur de nombreux supports de communication dans la presse spécialisée (magazines immobiliers) et sur internet (site immonot.com, leboncoin.fr...)

Les avantages pour les acheteurs

La plateforme propose une nouvelle expérience à ceux qui se lancent dans la recherche immobilière. Efficace et moderne ! On dévoile l'environnement du bien. Les acheteurs font leurs offres en ligne. C'est la rapidité et la simplicité de la solution qui en font son succès. Car aujourd'hui encore, les particuliers ont besoin de transparence et de facilité dans l'usage. Cela passe par un accompagnement par un professionnel.

Cette solution adaptée à tous types de biens séduira les vendeurs pressés.

Les avantages pour les négociateurs

Vous proposez une solution innovante et unique. Les acquéreurs sont invités à effectuer une visite de groupe dont les jours et heures sont convenus avec le vendeur. Un gain de temps inestimable. Les ventes interactives sont adaptées à tous types de biens et dans tous les secteurs. C'est totalement transparent et sécurisé !

**Vous souhaitez un renseignement ?
Contactez-nous au 05 55 73 80 00**



Les Events :

36h immo sera présent au 3^e forum Technologies et Notariat, Technot'19, à Paris au pavillon Cambon Capucines le jeudi 17 octobre pour vous présenter ses solutions de vente innovantes au (Stand n°A 15)

Le RENT : le salon dédié aux nouvelles technologies et à l'immobilier. Venez nous rencontrer au Stand Immonot/ 36h immo au RENT les 6 et 7 novembre à Paris, Porte de Versailles, Pavillon 6 (Stand n°D 69). Une conférence sera animée par Cyrille Cabaret au sujet de la e-vente. Le rendez-vous à ne pas manquer avec 2 jours pour découvrir les innovations pour l'immobilier. 8 000 professionnels sont attendus !

TÉMOIGNAGE D'UN PARTICULIER

Madame Hommage-Allée a vendu la maison familiale à Ondres (Landes) grâce aux ventes 36h immo

“ J'ai découvert les ventes 36h immo dans le magazine d'annonces immobilières de notaires. J'ai creusé les informations en consultant le site immonot. Restait à convaincre ma mère et mon frère, après le décès de mon père, de l'intérêt de cette méthode. Ils n'étaient pas prêts... Après des mois de mise en vente de la maison - dont ma mère avait l'usufruit - auprès d'agences choisies par ses soins, aucun résultat ! L'estimation du bien était mani-

festement au-dessus du prix du marché. Il était déprimant au fil des mois de voir sa maison ne pas trouver d'acquéreur. J'ai donc repris les choses en main en imposant immonot avec mandat exclusif temporaire. Les interlocuteurs immonot ont toujours été présents et réactifs par mail et téléphone à toutes nos questions. Une nouvelle estimation plus réaliste a été faite sur place. Elle correspondait mieux

à nos attentes pour la vente de cette maison familiale. Un délai de vente a été proposé et respecté. Les enchères ont été un moment angoissant d'autant que l'on peut les suivre en direct. Trois dossiers sérieux nous ont été proposés avec étude des financements. L'offre a été supérieure au prix de départ ! Bien que peu connue, les notaires n'ont pas tardé à être convaincus de l'intérêt de cette méthode de vente 36h immo. Si les acquéreurs n'étaient pas

certains de faire la meilleure offre d'achat, ils n'ont pas hésité à jouer le jeu et à participer à la vente. Seul bémol pour ma mère âgée : les acquéreurs étant anonymes, elle a découvert chez le notaire qui avait acheté sa maison ! L'important c'est d'avoir enfin vendu cette grande maison où ma mère ne supportait plus de rester. Je parlerai d'immonot autour de moi de façon très positive. ”

Propos recueillis en septembre 2019





UN SITE IMMOBILIER ULTRA-PERFORMANT

Pour garder une longueur d'avance !

Le site internet d'une étude négociatrice est certainement l'investissement clé pour construire sa stratégie web. Plusieurs prestataires sont sur le marché. Comment choisir ? Voici les questions essentielles à vous poser et les fonctionnalités que votre site doit avoir !

Un site innovant, intuitif au graphisme épuré est indispensable pour véhiculer votre image et vos valeurs. C'est votre carte de visite digitale ! Avant de vous lancer pour le créer ou le refaire, posez-vous la question :

Un site pour quoi, pour qui ?

Voici un aperçu non exhaustif des fonctionnalités et options qui s'offrent à vous.

Un site, c'est d'abord votre vitrine

Un site va vous permettre de renforcer votre notoriété, de développer votre image, de présenter vos services, votre équipe et vos biens immobiliers. Vous pourrez montrer et faire visiter virtuellement vos locaux et vos biens immobiliers si vous le souhaitez.

La recherche immobilière par filtre indispensable !

L'internaute rentre ses critères sur son ordinateur ou sur son mobile (le site doit être responsive) et accède ainsi aux annonces qui lui conviennent. Grâce à des photographies, des vidéos, les biens immobiliers sont

valorisés. Vous pouvez choisir de mettre en avant un coup de cœur.

Un site bien référencé

Le principal objectif c'est d'être visible pour générer du trafic. Vous avez accès régulièrement à vos statistiques. Vous pouvez analyser le nombre de visites par annonce.

Un site avec du contenu

Vous souhaitez développer une stratégie de "content marketing" pour fidéliser vos internautes ? Mais avez-vous le temps d'alimenter votre site ? Sachez que certains éditeurs proposent de l'éditorial sur-mesure adapté à votre profession. Ce qui vous permet d'envoyer régulièrement une newsletter à vos abonnés pour les fidéliser.

Un site avec un espace client

Cet espace va permettre à vos vendeurs de suivre leur bien immobilier et de les rassurer. Quelles actions ont été faites en communication ? Combien de visites ont été réalisées ? Ces espaces accessibles sur login et mot de passe sont très sécurisés.

Ils permettent d'optimiser la relation client.

Les réseaux sociaux intégrés sur votre site

Votre site doit intégrer les boutons permettant le partage de vos pages sur les réseaux sociaux (si vous avez des comptes).

Un site doit être remis au goût du jour tous les 3 ans pour être à la page !

L'évolution de votre site

L'outil de gestion de contenu mis à votre disposition doit être simple à appréhender. Vérifiez

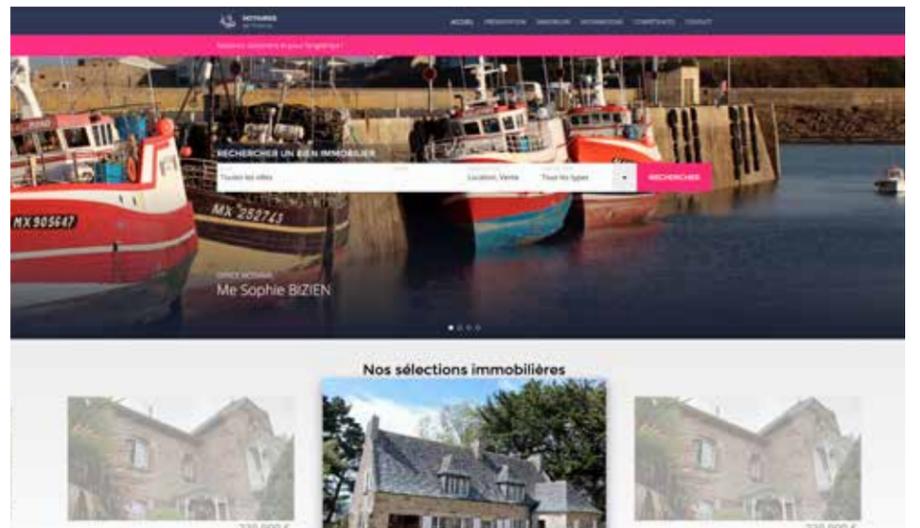
que l'actualisation soit simple. Certains éditeurs proposent une refonte gratuite après une certaine durée.

Sachez que les techniques informatiques employées au début des années 2000 sont devenues totalement obsolètes.

Différentes prestations au choix

Un site personnalisé à vos couleurs avec un nombre de fonctionnalités déterminé.

Un site sur mesure : 100 % personnalisé en fonction du cahier des charges que vous établissez.



Les indicateurs clés (KPI) d'un site

1. Le nombre de visites

Pour trouver des clients, votre site doit générer du trafic.

2. La durée des visites

Cela vous permet de savoir si les

internautes sont intéressés par votre contenu.

3. Le taux de rebond

Il indique le nombre de visiteurs qui quittent le site après avoir vu une

seule page. L'ordre de grandeur correct se situe entre 40 et 60 %.

4. Le taux de conversion Comment s'est comporté l'internaute ? A-t-il rempli un formulaire de contact ?

S'est-il abonné à une newsletter ?

5. La transformation de leads en clients.

Quel est le pourcentage de leads (contacts) qui deviennent clients ?

ENQUÊTE*

Comment notez-vous les sites de vos études ?

Sites études (prestataires) :

Notariat Services : 3,8 ★★★★★

Prisme : 3,38 ★★★★★

Fiducial : 3,25 ★★★★★

Kompromis : 3 ★★★★★

27 % ont choisi leur site étude sur recommandation. 23 % pour la notoriété de l'éditeur et 11 % seulement pour les fonctionnalités qu'il propose.

LES SITES

Notariat Services

Une équipe est dédiée à chaque étude cliente lors de la création d'un site : un chef de projet un webdesigner, un traffic manager. Fonctionnalités proposées : recherche géolocalisée, visites virtuelles, vidéos, espace client, référencement, refonte gratuite tous les 3 ans, réseaux sociaux de l'étude intégrés sur le site, hotline performante, disponible et gratuite...



À partir de

90 euros /mois

+ d'infos : 05 55 73 80 00



Résultat du sondage Immonot de l'été

Sur immonot.com, vous avez accès aux prix des biens immobiliers dans votre quartier et partout en France.



Marché de la transaction immobilière notariale : alerte rouge

En 20 ans, le notariat est passé de 12 % à 2,7 % de parts de marché.

Nouvelle campagne radio : 4 magazines des Notaires & Immonot font leur rentrée à la radio

Les magazines Notimag et Notaires du Pays Cœur de Flandre sont désormais mis à l'honneur sur les ondes de Delta FM et les Magazines Notaires du Limousin et Notaires du Cantal sur la radio Totem.

De nouveaux spots sont en effet diffusés tous les mois. Cette campagne incite les particuliers en recherche immobilière ou intéressés par l'immobilier à aller chercher un magazine chez leur notaire ou dans un point de diffusion. Une chose est sûre : cet automne, personne ne passera à côté de ces magazines.

Immonot fait sa pub sur le Leboncoin pour la rentrée

En septembre, Immonot a relancé une campagne sur le site Leboncoin. Habillage national de la homepage, vagues d'epubs classiques sur une majeure partie de la France, Immonot sort à nouveau le grand jeu !

Immonot : la refonte

Immonot se relooke cet automne et s'enrichit de nouvelles fonctionnalités pour simplifier la vie des internautes comme :

- Sauvegarder ses recherches
 - Mettre des annonces en favoris
 - Partager une annonce pour impliquer son conjoint, sa famille (recherche collaborative).
- Immonot, le leader des annonces immobilières notariales, veut performer et devenir incontournable pour les notaires comme pour les particuliers.

Les objectifs de cette refonte : faciliter la recherche immobilière, accompagner les particuliers et s'adapter aux nouveaux usages. Car plus de 50 % du trafic Immonot est désormais mobile.

Quelques chiffres clés :

- + de 85 000 annonces de notaires dans toute la France
- + de 1 300 000 visites mensuelles
- + de 44 000 fans sur Facebook

OFFRE SPÉCIALE RENTRÉE

- 30% sur les panneaux immobiliers (jusqu'au 30/09/2019)

Pour booster la visibilité de vos biens et celle de l'étude.

Pour en profiter
Tel. 05 55 73 80 22

VENDU
par mon notaire

Notaire

LES DIAGNOSTICS UN CRITÈRE DÉTERMINANT

Les diagnostics à réaliser avant de vendre son bien immobilier sont toujours plus nombreux. Petit tour d'horizon sur le sujet avec Olivier Héaulme, directeur technique de DIAGAMTER, à Toulouse.



Pensez-vous que les diagnostics soient un critère déterminant dans le choix d'un bien immobilier ?

Effectivement, les retours dont nous disposons nous montrent l'intérêt des diagnostics pour choisir, ou non, un bien immobilier.

Le DPE (Diagnostic de Performance Énergétique) devient prépondérant pour

sélectionner un logement. La protection de l'environnement est devenue un critère d'achat pour beaucoup de particuliers et pas uniquement dans le cadre d'un projet immobilier. Le diagnostic amiante est également devenu déterminant, principalement d'ailleurs pour écarter certains biens et ce pour deux raisons : soit pour des raisons financières liées au coût des travaux de désamiantage, soit pour des raisons sanitaires (la crainte d'être malade).

Quels sont les éléments d'un diagnostic qui peuvent être rédhibitoires pour un acquéreur potentiel ?

La présence d'amiante peut être rédhibitoire si les acquéreurs sont une famille avec de jeunes enfants. C'est aussi le cas pour les biens dont l'étiquette DPE est « D » ou « G » (correspond à un bien énergivore), à la fois pour des raisons écologiques, mais aussi économiques, compte tenu du coût énergétique du logement.

Nous pouvons également mettre en avant le diagnostic électricité qui, sans être totalement rédhibitoire, peut entraîner une négociation sur la prise en charge de la rénovation de l'installation électrique. Enfin, dans certaines régions, la présence de mères (Bretagne, Normandie...) ou de termites (Sud-Ouest de la France...) peut pousser les candidats acquéreurs à renoncer à l'achat d'un bien ciblé.

Depuis juillet dernier, il est obligatoire de réaliser un repérage amiante avant travaux. Est-ce une bonne chose ?

C'est effectivement une avancée. Jusqu'à présent, la prise en compte de la présence d'amiante lors de travaux était souvent négligée, principalement par un particulier. Il faut rappeler que le diagnostic réalisé lors de la vente d'un bien ne prend en compte que les matériaux amiantés « apparents ». Ainsi, les colles de faïences d'une salle de bain ou d'une cuisine, les revêtements de type « linoléum » et bien d'autres ne sont pas intégrés dans ce type de repérage, contrairement à ceux obligatoires avant les travaux. Il faut toujours avoir en tête que l'amiante est un poison présent dans près d'un bâtiment sur deux ! Le repérage amiante avant travaux a pour objectif de protéger de l'amiante au final tout intervenant lors de travaux.

À noter d'ailleurs que cette obligation était antérieure à juillet dernier. Le texte réglementaire dernièrement paru ne fait que confirmer cette obligation et surtout renforcer le contenu de ce repérage.

Comment choisir son diagnostiqueur ? Existe-t-il des labels qualité ?

Il existe deux obligations fondamentales pour un diagnostiqueur : être certifié et être assuré. Il est fondamental de s'en assurer avant d'en sélectionner un. D'autres critères peuvent être pris en compte pour sélectionner un cabinet de diagnostics : l'antériorité de la structure, ses capacités à se former en continu, le bon étalonnage de ses appareils de mesure, etc. Être diagnostiqueur demande de multiples compétences difficilement atteignables pour des structures isolées. Choisir une marque nationale est garant, en général, de la qualité des prestations réalisées.

AGENDA - ASSISES : + QUE 10 PLACES DISPONIBLES

V ASSISES



DES FORMATIONS « À LA CARTE » AUX 5^{ES} ASSISES IMMONOT

Nous vous donnons rendez-vous à Tours du 6 au 8 novembre 2019 dans une ambiance conviviale à l'Hôtel Oceania L'Univers****. Au total 14 heures de formations « à la carte » sur les thèmes de la Relation Client, la Communication et l'Immobilier, la rentrée de mandats, rédaction des annonces, urbanisme,

expertise, oser parler d'argent, diagnostics, ventes 36h-immo/e-ventes, copropriété, réseaux sociaux, photographie, entraînez-vous comme des champions... Attention : des formations sont presque complètes ! Vous rencontrerez des confrères de toute la France.

Clôture des inscriptions le 15 octobre 2019 (il ne reste qu'une dizaine de places).

Vos contacts :

Laure & Alexandra
05 55 73 80 13 / 05 55 73 80 59
assises@immonot.com