

## LES BONNES RÉOLUTIONS DU NÉGO



🔒	FAITES SENSATION AVEC VOS PHOTOS	2
🔍	INTERVIEW D'É. DEMONT, NÉGOCIATRICE (87)	2
🔍	LES BONNES RÉOLUTIONS DU NÉGO	3
📍	AVIS D'EXPERT : B. ROULEAU D'IN&FI CRÉDITS	4

### Choisir les bonnes résolutions

Inutile de tout vouloir révolutionner dès janvier, il faut plutôt se fixer des choses prioritaires à changer dans l'année de manière progressive. Et plutôt que de vouloir tout modifier, il vaut mieux privilégier quelques résolutions que l'on pense pouvoir tenir. Pour partir du bon pied, nous vous avons concocté une liste de propositions non seulement pour améliorer votre quotidien mais aussi pour booster votre activité (article p 3). Voici 16 propositions, à vous de choisir, de vous en inspirer et de vous lancer. On vous souhaite que 2020 soit encore meilleure que 2019 !

Et la rédaction d'Immonot Pro vous remercie de votre fidélité et vous souhaite une excellente année 2020, pleine de tout ce qui vous fait envie.





# FAITES SENSATION

## avec vos photos immobilières

Rappelez-vous : sur Internet, vous avez deux secondes pour attirer l'attention d'un internaute. De belles photographies sont souvent un argument plus convaincant que le texte (60 % du temps passé sur une annonce se fait sur les photos).

Le visuel, s'il est de bonne qualité, séduit et déclenche l'appel.

Faire de belles photos c'est aussi gagner la confiance du propriétaire, se démarquer et améliorer l'image de l'étude.

### Voici 10 astuces à mettre en place facilement pour sublimer vos photos :

**1** - Montrer les fenêtres afin d'avoir une bonne luminosité et donner du volume.

**2** - Se mettre dans les angles en montrant toujours 2 pans de murs pour valoriser la surface.

**3** - Tenir l'appareil horizontal : format paysage. Le rendu de la pièce sera plus aéré.

**4** - Bien choisir la hauteur : la prise de vue la plus avantageuse se situe à hauteur de l'œil.

**5** - Chercher la lumière naturelle. Pensez à éteindre les lampes car cela donne l'impression que la pièce est sombre.

**6** - Ouvrir fenêtres, portes-fenêtres, voiles, rideaux, stores et volets.

**7** - Ouvrir les portes qui donnent sur d'autres pièces ou sur l'extérieur, cela permet de se faire une idée précise du bien, de se projeter en situant l'aménagement des pièces.

**8** - Être vigilant sur le cadrage : ne pas montrer de couloirs et les défauts.

**9** - Soigner la mise en scène : retirer certains objets de décoration encombrants ou trop tape-à-l'œil (tapis, fauteuils, dessus de lit) et faire du rangement.

**10** - Faites réaliser des images de simulation de travaux pour les pièces concernées.

Côté matériel, ce qui va réellement changer la qualité de vos photos c'est la taille de votre objectif, appelé la focale. Un objectif classique est de 18 mm quand un objectif grand angle va atteindre les 10 mm et cela changera fondamentalement la largeur du champ de vision.

Plus la focale est petite et plus le champ de vision est large et donc plus vos photos auront un grand angle. Il faut également investir bien entendu dans un trépied pour s'assurer de la netteté des photos.

**À savoir :** il existe des lentilles smartphone de 12 mm qui peuvent être un bon compromis.

Faire de belles images c'est décrocher plus d'exclusivités et améliorer son nombre de contacts, un investissement qui devient donc rapidement rentable. À vous de jouer !

### Temps passé sur l'annonce :

Texte : 20 %

Caractéristiques techniques : 20 %

Photos : 60 %



## LA PHOTO ANNONCE LA COULEUR !



Le succès de l'annonce immobilière repose désormais sur le choc des photos plutôt que sur le poids des mots ! Selon Élodie Demont, négociatrice à Limoges (87), la qualité et la diversité des clichés font exploser les visites de prospects intéressés.

### “ Pourquoi faut-il soigner la prise de photo ?

C'est la photo qui constitue l'élément déclencheur de la prise de contact. Il faut par conséquent proposer un maximum de prises de vues du bien. C'est d'autant plus aisé sur les sites comme immonot car nous pouvons présenter un large éventail de clichés.

**Que faut-il privilégier pour illustrer les annonces web ?**  
L'internaute doit découvrir le

bien comme s'il le visitait dans la réalité. Toutes les pièces apparaissent dans un ordre logique. Les photos de l'entrée et du couloir ne doivent pas être oubliées pour montrer le sens de circulation dans la maison.

Pour donner un maximum d'informations, le plan ou le croquis du diagnostiqueur renforcent la bonne vision de l'intérieur.

### Avant/après : qu'avez-vous mis en place ?

Largement emballée par le contenu de cet atelier sur la prise de photo, lors des Assises immonot à Tours en novembre dernier, je

n'ai eu aucun mal à convaincre les notaires sur l'intérêt de tester cette nouvelle approche. Les résultats n'ont pas tardé à se ressentir puisque cette panoplie de photos déclenche des visites utiles. Pour l'acquéreur, pas de déception à l'arrivée sur les lieux car il s'est fait une idée assez précise du bien. Pour preuve, il demande désormais à visiter la maison plutôt que des informations complémentaires sur l'annonce.

### Quels sont vos conseils pour réussir ses photos ?

Hauteur et profondeur sont les

maîtres-mots : avec le trépied, les photos prises à hauteur d'enfant permettent de mieux se projeter. Tandis que les photos de pans de murs, avec fenêtre dans le dos, mettent en valeur les volumes.

### De quel matériel faut-il disposer idéalement ?

Pas d'appareil trop sophistiqué puisqu'un smartphone équipé d'une lentille et d'un trépied suffit. Ensuite, le logiciel "Nodalview" permet de faire les retouches photo qui s'imposent.

Précisons que les vendeurs qui nous voient opérer sont bluffés ! ”





# 16 BONNES RÉOLUTIONS DU NÉGO

## pour être au top en 2020

2020 démarre et c'est le bon moment pour remettre ses habitudes à plat et faire un point sur les évolutions en matière de négociation. Voici une proposition de 16 bonnes résolutions pour réussir votre année. À vous de piocher dans cette liste !



 **Je profite de la nouvelle année pour reprendre contact avec mes anciens clients ou prospects**

Vous pouvez pour cela utiliser différents moyens de communication : téléphone, sms, mail, Facebook messenger...

 **Je me fixe des objectifs réalistes**

C'est-à-dire des objectifs SMART (acronyme signifiant " intelligent " en anglais.) Chaque lettre évoque une caractéristique à respecter : Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste et tenu dans le Temps. S'il manque un seul critère, vous prenez le risque de ne jamais atteindre votre but.

 **Je sais écouter**

Pour cerner les besoins de vos clients, vous devez les écouter. Vous pourrez ainsi leur offrir un service sur mesure.

 **J'ai soif d'apprendre**

Votre métier évolue sans cesse. Vous devez vous former au quotidien. Tenez-vous au courant du marché immobilier, de la réglementation. N'hésitez pas à vous remettre en question.

 **Je suis rigoureux**

Pour assurer un suivi sans faille, veillez à offrir un service de qualité. N'oubliez pas qu'un client qui a eu une mauvaise expérience le fait savoir à 10 autres.

 **Je fais attention aux visites**

Évitez la présence du vendeur. Si ce n'est pas possible, demandez-lui de ne pas intervenir et de vous laisser faire pour avoir un maximum de chances de vendre le bien. Un vendeur est trop dans l'affect !

Laissez l'acheteur découvrir le bien par lui-même. Et adaptez votre présentation à ses besoins et ses attentes.

 **J'utilise les meilleurs supports pour diffuser mes annonces**

Inutile de vous disperser dans votre communication. identifiez quelle zone géographique couvre le support que vous avez choisi. Est-ce que les contacts qu'il vous envoie sont de qualité ?

 **Je mesure les retours**

Soyez vigilant à la portée de vos publicités, à vos retours provenant de votre site internet, de portails immobiliers, de magazines ou des réseaux sociaux. N'hésitez pas à demander à vos clients par quel biais ils viennent vers vous.

 **Je prends soin de mon site web**

C'est votre carte de visite digitale. Les acheteurs et les vendeurs sont de plus en plus connectés. Le web est au cœur de nos habitudes. Évidemment, votre site doit être responsive design (c'est-à-dire s'adapter à tous les écrans).

 **Je prends soin de la rédaction des annonces**

Il faut donner envie de visiter le bien.

Veillez à mettre des photos de qualité. N'utilisez pas les abréviations (comme sdb pour salle de bains...).

 **Je privilégie les mandats exclusifs**

Les mandats simples représentent 85 % contre 15 % pour les mandats exclusifs. Pour autant, ces derniers génèrent 40 % des ventes !

De plus, un bien en mandat exclusif se vend, dans 77 % des cas, plus vite qu'un bien en mandat simple ! Reste à convaincre le vendeur.

 **Je fais des ventes interactives**

Pensez aux ventes interactives notariales ! 36h vous propose 2 solutions : la 36h immo & la e-vente.

Un concept innovant et dans l'air du temps puisqu'il permet de vendre un produit sur appels d'offres en ligne via la plateforme 36h-immo. Avec cette solution, vous obtenez le meilleur prix dans un délai record.

 **Je crée ma page google my business**

Pour vous démarquer et avoir une visibilité accrue sur le Web et en local, vous devez avoir votre page google my business ! Rendez-vous sur Google my business, connectez-vous à

vos comptes Google ou créez-les. Et saisissez les informations de l'étude (nom, adresse, téléphone, adresse de votre site web, horaires d'ouverture...).

 **J'utilise les réseaux sociaux**

Parce que vos clients et vos prospects sont sur Facebook, twitter, Instagram... ils sont incontournables en 2020. Vous devez être présent sur les réseaux. S'il fallait en choisir un, ce serait Facebook. Cependant, c'est une activité très chronophage. Nous pouvons vous aider.

 **J'uniformise ma communication en respectant la déontologie !**

Logo, chartes graphiques, design sont des sujets qui ne vous inspirent pas ? Et pourtant, il est temps de vous y pencher ! De plus en plus d'offices font le choix de logos, d'identité qui sont propres à l'étude. L'intérêt est de pouvoir vous distinguer de vos confrères et de la concurrence tout en respectant la déontologie !

 **Je tiens mes résolutions**

La solution ? Faites appel à nos services. Grâce à nos équipes, cette année, vos résolutions ne seront pas que des paroles en l'air...

**Contactez-nous  
au 05 55 73 80 00  
nous pourrons vous aider  
dans votre stratégie.**



## Nouveau partenariat Immonot & Facebook...

Pour vos annonces de location ! Diffusez vos annonces de location sur Immonot, elles seront aussi sur Facebook Marketplace.

Immonot, le 1<sup>er</sup> site immobilier des notaires, annonce l'intégration de ses annonces de location sur Facebook Marketplace (une plateforme sur Facebook). C'est une offre inédite.

Désormais, en diffusant vos annonces de location sur Immonot, elles basculent automatiquement sur Facebook Marketplace.

Vous bénéficiez d'une visibilité accrue. Immonot souhaite que vos annonces soient accessibles au plus grand nombre.

Les internautes peuvent actionner de multiples fonctionnalités sur Facebook Marketplace pour faciliter leur recherche.

Si vous souhaitez plus de renseignements sur cette offre : contactez-nous au 05 55 73 80 22.

## Site Internet : du nouveau Vous construisez votre site

Voici une nouvelle offre pour le site internet de votre étude. Parce qu'un site internet doit s'adapter à l'évolution d'une étude, nous les avons conçus comme des jeux de construction (comme les blocs de construction qu'utilisent nos enfants).

Le principe est simple : le site est composé d'une base et de modules optionnels... L'idée étant de s'adapter à votre quotidien et au budget de votre étude.

La base de votre site contient des pages comme l'accueil + la présentation de l'étude + une page "contact".

À cette base, vous pouvez rajouter des modules de votre choix (immobilier, actualités juridiques et newsletter, compétences, paiement en ligne...).

Pour prévisualiser votre site : [www.boutique.notariat-services.com/boutique-notaire/site-etudes-notariales-commande.html](http://www.boutique.notariat-services.com/boutique-notaire/site-etudes-notariales-commande.html)  
Autre atout : un prix défiant toute concurrence : à partir de 30 euros /mois.

## Immonot : record d'audience en 2019

Immonot a enregistré des audiences record cette année dont une 14<sup>e</sup> position au classement médiamétrie de septembre avec 1,6 million de visites (alors qu'immobilier.notaires.fr est 28<sup>e</sup> dans ce même classement).

SUPPORTS	RANG Septembre 2019
Leboncoin.fr Immo	1 <sup>er</sup>
Seloger	2 <sup>e</sup>
Logic immo	3 <sup>e</sup>
...	...
<b>immo not</b>	<b>14<sup>e</sup></b>
...	...
immobilier.notaires.fr	28 <sup>e</sup>

## Formation

Notaires Digital Days '20  
Les 9 & 10 avril au Paris Marriott Rive Gauche Hotel & Conference Center.

Un moment de travail collectif, réservé à un nombre restreint de participants sélectionnés sur leur envie de réinventer la profession. Cet événement se déroule sur deux jours consacrés à des ateliers de travail en groupe.

Pour s'inscrire : [www.notaires2d.fr](http://www.notaires2d.fr)

## Congrès des Notaires 2020

Retrouvez-nous au congrès des Notaires à Paris du 4 au 6 juin 2020.

L'équipe d'Immonot sera ravie de vous accueillir et de vous présenter les nouveautés rêvées par les notaires sur son stand !

# PAS DE HAUSSE DES TAUX DANS LES PROCHAINS MOIS

Même si les taux sont au plus bas, le courtier reste un "facilitateur" pour l'obtention des crédits immobiliers. Bruno Rouleau, directeur des partenariats pour IN&FI crédits, nous dévoile les tendances en matière de taux de ce début d'année.



## Les taux d'intérêt ne vont-ils pas remonter en 2020 ? N'est-il pas souhaitable pour les courtiers que les taux d'intérêt remontent ?

On se trouve dans une situation où les taux régissent l'économie. Si on fait remonter l'ensemble des taux d'intérêt, cela peut freiner les investissements. Les taux ne devraient donc a priori pas remonter, sauf élément international grave. Le marché a même déjà "digéré" le Brexit ! Par ailleurs, l'économie n'a pas forcément intérêt à avoir des taux aussi bas. En effet, en alimentant des taux bas, l'effet pervers est de faire perdre de l'intérêt à l'épargne. Il n'y a plus d'épargne de précaution et les personnes consomment plus de crédit. Concernant les courtiers, ils restent toujours des facilitateurs de crédit et de ce fait, il y a encore grand intérêt à avoir recours à leurs services.

## Constatez-vous une forte hausse dans les demandes de financement ?

Sur les 2 derniers mois, il y a une accalmie saisonnière, parce que les gens s'interrogent sur l'évolution de la réforme sur les retraites. On constate aussi un ralentissement du marché du neuf et une pénurie de biens à la vente habitables en l'état. En revanche, les demandes de renégociation de crédit sont en augmentation.

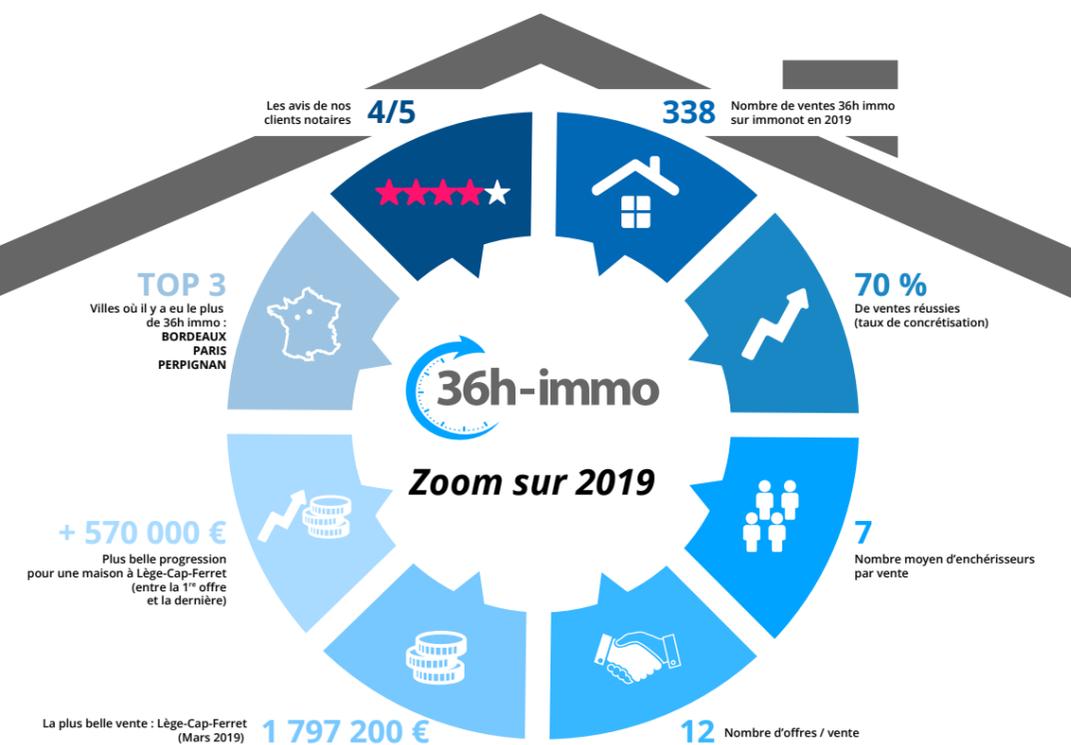
## Craignez-vous une nouvelle réglementation sur l'octroi des prêts ?

Il y a peu de risques que cela se produise car cela ne fait pas partie des recommandations du HCSF (Haut Conseil de Stabilité Financière). Le Haut Conseil s'inquiète de l'envolée des encours de crédits immobiliers aux ménages et de la production de crédits immobiliers à taux fixes très bas. Les banques sont invitées à faire très attention aux 33 % de taux d'endettement. Mais quels revenus doivent être pris en compte ? De plus, limitant à 25 ans la durée maximale des prêts, on limiterait l'accès à la propriété, notamment des jeunes accédants.

## Pourquoi le notariat a-t-il intérêt à défendre la négociation immobilière ?

Le notaire est effectivement le mieux placé pour avoir une vision globale du marché. Il connaît parfaitement le profil des acheteurs et travaille en toute impartialité. Il a par ailleurs un niveau de compétences et aussi de responsabilité inégalé, comparé aux autres professions immobilières, et bénéficie d'une légitimité très forte de la part des ménages. Le notaire est à la fois l'homme ou la femme de la situation et de confiance.

## ZOOM SUR LES VENTES INTERACTIVES 36H IMMO



Ventes immobilières en ligne sur le site [36h-immo.com](http://36h-immo.com)