

LE DIGITAL POUR TOUS



🔒	LA RÉDACTION AUTOMATIQUE D'ANNONCES	2
🔑	AVIS CLIENT	2
🔍	LE DIGITAL INCONTOURNABLE	3
📍	ACTUALITÉS	4

Le confinement a accéléré la transformation digitale. Ventes interactives, visite virtuelle, estimation gratuite à distance, visioconférence... la crise sanitaire a incité les professionnels immobiliers à s'intéresser à de nouveaux outils pour poursuivre leur activité et maintenir le lien avec leur clientèle. Et puis les usages et les attentes des particuliers ont évolué. Dans ce contexte, le numérique a dévoilé de nombreux atouts : gain de temps, efficacité et économies ! Autre nouveauté, la rédaction automatique des annonces immobilières qui fait partie des solutions très prometteuses pour favoriser les contacts et travailler plus vite. Dans ce numéro, nous faisons un tour d'horizon de ces outils innovants et incontournables...

À adopter de toute urgence pour les retardataires !





LOGICIEL DE NEGO

Immonot a intégré la rédaction automatique d'annonces

Grâce à cette innovation, vous pouvez désormais publier via Immonot vos annonces immobilières parfaitement rédigées et optimisées pour le référencement afin d'améliorer la visibilité et favoriser les contacts. Une solution rapide, automatisée et économique pour l'étude.

Voilà encore une innovation proposée par Immonot*. Vos annonces immobilières s'écrivent désormais toutes seules, sans fautes, elles sont enrichies et optimisées pour le référencement. Chaque annonce est unique quel que soit le média ! C'est l'assurance d'une meilleure visibilité auprès des internautes sur tous vos supports. En français mais aussi en anglais.. Et vous pouvez publier sur Immonot ainsi que sur tous vos supports de diffusion.

Quels sont les avantages pour vous en tant que négociateur ?

C'est un gain de temps inestimable au quotidien...

Parce que rédiger une annonce, c'est :

- chronophage
- fastidieux
- répétitif

Vous pouvez ainsi vous concentrer sur vos missions à forte valeur ajoutée comme le conseil et les visites. Vos clients profiteront d'une meilleure qualité de services. Cette solution est redoutablement efficace. Elle contribue donc à valoriser l'image de votre étude.

Elle s'appuie sur l'intelligence artificielle mais aussi sur des ingénieurs linguistes. Le vocabulaire de l'annonce est judicieusement choisi et adapté au secteur de l'immobilier.

L'annonce immobilière est la porte d'entrée vers un 1^{er} contact

Comment ça marche ?

Vous alimentez les caractéristiques du bien dans votre logiciel Immonot Pro Premium ou dans l'espace professionnel d'Immonot.

En un clic, votre annonce est rédigée et prête à être publiée. Cela, grâce à un algorithme qui collecte, trie et organise des millions de données et les transforme, en quelques secondes, en un texte unique, éditorialisé et ultra-localisé. Les différents points d'intérêt du quartier dans lequel se situe le logement sont en effet mentionnés.

*En partenariat avec Syllabs



BOOSTEZ VOTRE PRODUCTIVITÉ AVEC IMMONOT

Plus vous remplirez le descriptif de l'annonce, plus votre annonce sera détaillée, précise et pertinente. Et pour ceux qui le souhaitent, vous avez toujours la possibilité de modifier le texte...



Testez, c'est gratuit pendant un mois

Plus d'infos :

05 55 73 80 22

L'équipe d'Immonot



AVIS CLIENT SUR LE PRODUIT

Mme Poisson (étude Maître Poisson) ★★★★★

“

La solution est très simple d'utilisation. Cela me fait gagner du temps au quotidien et je m'en sers dès que j'ai une nouvelle annonce immobilière. Ce qui m'a séduite c'est que le référencement est amélioré. Vous mettez des mots clés dans l'interface du logiciel et le texte de l'annonce qui est généré automatiquement est enrichi. Il est très étoffé avec des renseignements précis sur l'environnement du bien, cela génère plus de contacts. Car les particuliers sont très friands des détails. Souvent je ne change pas le texte généré. Parfois je modifie quelques petites choses mais c'est une très bonne base et cela est très agréable pour moi car je suis toute seule à la négociation. Un exemple : une école s'est ouverte dernièrement. Le texte de l'annonce l'a indiqué automatiquement car spontanément j'avoue que j'avais oublié de le mentionner. Et puis il y a des modes en communication. C'est aussi ce qui m'a convaincue de prendre cette solution car le texte correspond à ce qu'attendent les particuliers aujourd'hui... C'est pourquoi je recommanderais ce produit à un confrère surtout qu'il y a des offres intéressantes. ”

”



M. Chesnier (étude Munier et DIOT) ★★★★★

“

Très simple, très pratique et très agréable à utiliser au quotidien. Cette solution m'oblige à remplir tous les critères indispensables, ce que je ne faisais pas forcément avant. Cela m'a amené un véritable confort de travail. Je recommanderais cet outil à un confrère, d'ailleurs je l'ai pris en pensant à mon successeur. ”

”





IMMOBILIER

Le digital INCONTOURNABLE

Face à un monde de plus en plus connecté, l'immobilier a dû s'adapter. La crise sanitaire n'a fait qu'accélérer ce processus, notamment en utilisant des outils numériques, estimation en ligne, ventes interactives, visites virtuelles... Ces solutions pourraient très vite devenir la norme pour vendre un bien immobilier.



Nous sortons d'une période mouvementée qui a accéléré la digitalisation des visites. Les gagnants de la crise seront certainement ceux qui opteront pour des solutions digitales.

L'estimation en ligne



Immonot propose aux vendeurs d'effectuer une estimation de leur bien sur le site. Cela leur permet d'avoir un prix estimatif de leur bien immobilier... sans remplacer l'avis d'un notaire.

36h immo



Les ventes interactives notariales apparaissent plus que jamais comme LA solution qui facilite et accélère la transaction.

Pourquoi est-ce le bon moment d'utiliser 36h immo ?

La crise sanitaire a bousculé nos

habitudes de consommation. La vente interactive notariale est parfaitement en adéquation avec la situation actuelle car elle est basée sur le digital et répond à de nouveaux besoins. Elle limite les déplacements humains. Les visites peuvent se faire virtuellement et les offres se font en ligne. C'est moderne, rapide et efficace.

Petit rappel : 36h Immo, kézako ? C'est un concept innovant et dans l'air du temps puisqu'il permet de vendre un bien immobilier sur appels d'offres en ligne sur la plateforme 36h-immo. Elle joue le rôle d'une salle des ventes virtuelle. Avec cette solution, vous obtenez le meilleur prix dans un délai record de manière transparente et sécurisée. 36h immo vous propose 2 solutions de vente interactive : la 36h immo & l'e-vente. Avec l'option "e-vente", les acquéreurs peuvent effectuer des offres en ligne dès la visite (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 atouts

Fort avantage concurrentiel : la vente interactive est un service réservé aux études notariales. La plateforme offre les dernières technologies.

Gain de temps : l'équipe 36h Immo s'occupe de tout : visites du bien et/ou visite virtuelle, plan de communication, photos, gestion des acquéreurs.

La vente interactive vous fait gagner du temps

Rémunération : vous accroissez vos revenus. Vous percevez des honoraires de négociation. C'est Vous, notaire mandaté, qui tenez la plume de la signature du mandat à l'acte. Vous signez le mandat exclusif ET le compromis.

Professionalisme : vous appuyez sur l'expertise d'Immonot et de ses partenaires : OuiFlash (visite virtuelle, photographe professionnel pour la mise en valeur de votre bien), Se loger, Leboncoin, presse locale, Solen (certificat d'ensoleillement du bien), Rhinov (Home staging virtuel) Gibbox (plan 3D), etc.

Fidélisation : Vous accompagnez votre client et lui donnez entière satisfaction.



Les visites virtuelles L'idée ?

Depuis son canapé, le client peut visiter une maison en deux minutes et zoomer sur des détails...

C'est une pré-visite qui permet d'avoir une belle visibilité du bien. Cela est un gain de temps inestimable à la fois pour l'acheteur et pour le négociateur. L'acheteur peut se projeter facilement et à distance. Le négociateur évite les visites « touristes » et la visite en réel n'est plus qu'une confirmation.

Cette solution est particulièrement adaptée au contexte actuel, qui nécessite de limiter au maximum les contacts physiques.

La visite virtuelle permet à l'acheteur de se projeter dans le bien immobilier

Différentes solutions s'offrent à vous pour proposer une visite virtuelle à vos prospects.

Avec l'aide d'un professionnel, effet garanti.

Pour les clients Immonot, depuis votre espace ou votre logiciel Immonot pro premium, dans l'onglet service plus puis « reportages photos/vidéo pro », vous sélectionnez un bien et passez commande d'une visite virtuelle auprès de notre partenaire OuiFlash. (à partir de 149,00 € ht)

En version amateur, c'est un bon début mais cela n'aura pas le même rendu !

Vous vous sentez l'âme d'un vidéaste et vous réalisez vous-même une vidéo avec votre smartphone. Vous l'hébergez sur youtube et vous intégrez le lien à votre annonce sur votre site immobilier préféré [Immonot.com](https://www.immonot.com)

Autre dispositif à mettre en place, la « visite live ». Vous pouvez réaliser des visites à distance, via des applications comme Zoom ou WhatsApp. Le négociateur est dans la maison ou l'appartement, et les visiteurs de l'autre côté de leur écran.

Le négociateur peut montrer tous les aspects, les bons comme les mauvais à l'acheteur potentiel. Il peut poser des questions en direct.

On peut mesurer l'intérêt de l'acheteur et on évite ainsi les visites inutiles.



Actualités

Nouveau : téléchargez des affiches informatives et design pour vos clients !



Communiquez au sein de votre étude sur vos missions et votre métier grâce à nos affiches conçues spécialement pour les notaires et la mise en avant de la négociation immobilière auprès de vos clients. Mariage, transmission, profil de l'acheteur idéal, code de bonne conduite dans l'étude en période de crise sanitaire... de multiples thèmes sont illustrés à travers ces affiches créatives disponibles au format A3.

Pour obtenir vos affiches, connectez-vous sur le site :

<https://boutique.notariat-services.com/boutique-notaire/documents.html>

Retour sur le confinement*

Près d'un Français sur trois envisage un nouveau projet immobilier suite à la période de confinement.

Plus d'un Français sur trois se dit prêt à contacter un notaire pour profiter de conseils immobiliers ou juridiques.

* Enquête Immonot

Commandez une borne de gel hydroalcoolique intelligente !

Si l'activité reprend, les restrictions sanitaires demeurent de mise ! Et pour les appliquer au mieux, voici un distributeur de gel hydroalcoolique sans contact fabriqué en France. Vos clients et vos équipes peuvent ainsi se

désinfecter les mains sans toucher la recharge de gel pour éviter toute contamination. Cette borne moderne et robuste s'intègre parfaitement dans votre entrée, vos espaces de travail ou salles d'attente. L'avantage est de pouvoir personnaliser la couleur soit en bleu avec le logo de la Marianne, soit en rose avec le logo immonot.

- Détection automatique des mains par infrarouge ;
- Autonomie jusqu'à 2 000 doses ;
- Remplissage avec le gel de votre choix ;
- Hauteur : 1,50 m et Poids : 10 kg ;
- Fonctionnement avec 4 piles 1,5 V type AA (fournies).

Solidaire du personnel soignant dans ce contexte sanitaire exceptionnel, Notariat Services reverse 10 € aux hôpitaux à chaque commande.

POUR COMMANDER, CONTACTEZ NOTRE ÉQUIPE :

05 55 73 80 00

info@immonot.com

Une borne de gel hydroalcoolique intelligente pour prendre soin de vos clients

- Idéale pour les salles d'attente
- Sans contact



2 000 DOSES

249 €

E-VENTE BY 36H IMMO

Joli rebond pour la négociation !

Elle accélère les ventes, booste les prix et attire de nouveaux clients, la e-vente se veut le remède anti crise pour produire un effet énergisant dans le service négo. Son principe à base d'enchères en ligne fait des miracles, comme en témoigne Adrien de Saint-Jacob, notaire à Paris.



Dans quel cas préconisez-vous la e-vente ?

Cette formule de e-vente se prête idéalement à la vente de biens issus de successions. Souvent, la maison ou l'appartement se situe dans un secteur géographique éloigné de mon étude, je peux ainsi prendre en charge la négociation grâce à la e-vente. Les clients apprécient que je leur dise "je peux m'occuper de la vente de votre bien car je fais appel à un professionnel de la vente interactive, 36h immo".

Quels sont les avantages de la e-vente pour l'étude ?

Il s'agit d'une solution clé en main pour l'étude puisque 36h immo s'occupe de gérer la quasi-totalité de la transaction.

L'équipe 36h immo intervient en effet en tant que prestataire en s'occupant plus particulièrement de la multidiffusion de l'annonce et de l'organisation des visites.

J'interviens juste en début de parcours, en signant le mandat, et tout à la fin en recevant les offres en ligne (sur la plateforme 36h-immo.com) à l'étude, puis en rédigeant l'acte de vente.

Cela me permet en outre de percevoir des honoraires de négociation. Cela génère aussi de l'activité et contribue à fidéliser la clientèle. Les gains sont multiples : je maîtrise l'intégralité du dossier, j'évite des frais de déplacement liés à une vente en concours et je peux percevoir des honoraires nécessaires au bon fonctionnement de mon étude. Pour toutes ces raisons, je ne vois dans la e-vente que des avantages !

Donnez-nous de bonnes raisons de la conseiller aux vendeurs ?

Bien des vendeurs découvrent

cette formule de e-vente et il convient de leur expliquer tous les bénéfices. À commencer par la transparence dans la fixation du prix de vente, qui résulte de la saine confrontation des offres des acheteurs. Autre atout, l'organisation des visites groupées crée une véritable émulation auprès des acquéreurs qui peuvent constater toute l'attractivité que suscite le bien ! Comme la mise à prix du bien se situe légèrement en dessous de sa valeur, les acquéreurs entrent en concurrence pour proposer la meilleure offre. Dernier avantage, la rapidité à laquelle la transaction se conclue puisque les visites et offres se déroulent en 15 jours seulement.

En quoi la e-vente répond-elle au contexte de sortie de crise du covid ?

Cela permet de coller au marché dans un contexte où la demande pour les maisons de campagne s'exprime fortement à la suite du confinement. D'où l'intérêt lors des successions de préconiser la solution e-vente aux héritiers. Cela nous donne de la latitude pour faire rentrer de nouveaux mandats si nous touchons le client avant qu'il ne frappe à la porte des agences immobilières. Ainsi, la e-vente évite que le bien soit confié à une multitude de professionnels, ce qui le dessert souvent compte tenu de sa surexposition.

Sur quels outils et services s'appuie la e-vente ?

Nous proposons de signer un mandat exclusif de recherche d'acquéreurs valable pour une durée de 3 mois. Une fois expertisé et l'accord trouvé sur le prix avec le vendeur, le bien fait l'objet d'une large publicité sur le site immonot, au moyen de panneaux, dans la presse immobilière spécialisée comme les magazines «Notaires». Les offres s'effectuent sur la plateforme 36h-immo.com et nous pouvons les visualiser en temps réel. J'ajoute le professionnalisme de l'équipe qui m'accompagne dans la réalisation des e-ventes !

Propos recueillis le 24/06/20



AGENDA

Comme chaque année, les équipes d'immonot et de 36 heures immo seront fidèles au rendez-vous et accueilleront leurs clients et partenaires sur leur stand à l'occasion de ces 3 événements majeurs pour le secteur de l'immobilier et du Notariat.

116^e Congrès des notaires de France

Paris - Palais des Congrès de Paris

Du 8 au 10 octobre 2020

Stand n° Y65

Salon de l'immobilier et de l'investissement à Paris

Le Carrousel du Louvre

Du 9 au 11 octobre 2020

Stand N° E 052 dans l'espace Delorme

RENT Real Estate and New Tech

Paris - Porte de Versailles

pavillon 6

Du 4 au 5 novembre 2020

Stand n° D69

