



2020 À L'HEURE DU BILAN

Tournant vers la digitalisation de l'immobilier

🔒	VISITES IMMOBILIERES ET CRISE SANITAIRE	2
🔧	UN LOGO POUR MON ÉTUDE	2
🔍	ENQUÊTE : 2020 LE BILAN	3
📍	LES ACTUS	4

Bas les masques ! L'année passée aura été particulière, et nous ne sommes pas près de l'oublier ! On pourrait voir le verre à moitié vide : 2020 a été terrible et 2021 s'annonce incertain. Pourtant, 2020 aura eu quelques bons côtés. Nous avons connu de formidables élans de solidarité qui nous ont permis de lutter, de nous protéger et d'avancer. Nous avons fait le tri entre le vital, l'utile, le superflu !

Nous nous sommes adaptés. Et cela a eu des répercussions positives. En immobilier, malgré la crise du coronavirus, le marché s'est maintenu. Une performance d'autant plus surprenante qu'il a vécu trois mois d'arrêt. 2020 c'est aussi l'essor de la digitalisation et du télétravail ! Regardons le verre à moitié plein. Le plus dur est certainement derrière nous. Nous vous souhaitons à tous une année 2021 aussi belle que 2020 aura été chaotique.



VISITES IMMOBILIÈRES

Les règles sanitaires viennent d'être assouplies. Consignes à respecter, nombre de personnes autorisées lors des visites, on fait le point...

Bonne nouvelle : depuis le 18 décembre 2020, le protocole sanitaire qui encadre les visites a été assoupli. Les visites autorisées sont désormais ouvertes aux résidences secondaires, et non plus seulement aux biens à usage de résidence principale.

Vos visites ne sont plus limitées à une visite par demi-journée mais vous devez tout de même les espacer d'au moins 15 minutes pour avoir le temps d'aérer le logement et de désinfecter les poignées de porte, de placard, les interrupteurs, toutes surfaces susceptibles d'être infectées par le virus.

La jauge maximale du nombre de personnes qui participent à la visite est de 8 m² par personne. Ainsi, afin de limiter les visites de « curieux », vous pouvez effectuer une sélection plus poussée avec une découverte client systématique concernant leur recherche et même le cas échéant leur demander de fournir des justificatifs.

Avant chaque visite que vous aurez fixée à l'avance sur rendez-vous, un mail peut

être adressé aux acquéreurs potentiels en leur rappelant le protocole sanitaire et les gestes barrières à respecter : masque obligatoire, gel hydroalcoolique, distanciation. Et afin d'assurer le traçage de clusters potentiels, vous pouvez aussi utiliser un Bon pour Visite.

N'hésitez pas à rappeler à chacun de vos clients de télécharger et d'activer l'application TousAntiCovid.

Avec la crise sanitaire il a fallu s'adapter

Les visites virtuelles :

Les visites virtuelles ont pris toute leur dimension car elles revêtent un grand intérêt

puisqu'elles peuvent déboucher rapidement sur des visites physiques très qualifiées. Elles représentent un gain de temps pour les professionnels comme pour les clients. Cela permet de faire une présélection.

Et même selon un sondage réalisé par Immonot en décembre 2020 : 12 % des internautes sont prêts à acheter un bien immobilier en se basant uniquement sur une visite virtuelle.

À savoir : le site immobilier Immonot permet de publier des vidéos.

VEUILLEZ RESPECTER STRICTEMENT LES CONSIGNES SANITAIRES SUIVANTES :

- 1 - Porter un masque
- 2 - Se laver les mains avec le gel hydroalcoolique fourni à l'entrée
- 3 - Ne toucher aucun élément lors de la visite
- 4 - Respecter la distanciation sociale de 2 mètres
- 5 - 1 personne par 8 m² lors de la visite

**Besoin de conseil ?
Contactez-nous
au 05 55 73 80 00**



UN LOGO POUR MON ÉTUDE

Un logo est essentiel pour renforcer votre identité visuelle. Il constitue un point de repère et véhicule votre image. Montre-moi ton logo et je te dirai qui tu es !

Toute étude a besoin d'un logo

C'est la première étape indispensable dans une stratégie de communication. Un logo est un élément graphique distinctif qui permet de vous identifier et de vous démarquer. Il est le reflet de votre étude, de vos valeurs et de votre métier. Vous pensez pouvoir vivre sans logo ? Certainement mais un bon logo vous permettra de véhiculer

professionnalisme, confiance et dynamisme.

Un logo parce que vous êtes unique !

En ayant un logo, vos clients vous reconnaîtront facilement : cela vous permettra de fidéliser et de consolider la confiance. Et vous pourrez aussi séduire des prospects. Votre étude aura une personnalité unique.

Un logo, c'est une marque de professionnalisme

Il donnera au client le sentiment que vous êtes compétent dans votre domaine.

Autre avantage : vous pourrez intégrer votre logo sur tous vos supports de communication : cartes de visite, papier à en-tête, réseaux sociaux, site web, etc. Vous augmenterez ainsi l'impact de vos messages. Sans logo, vous faites amateur !

Un bon logo est reconnaissable et mémorable

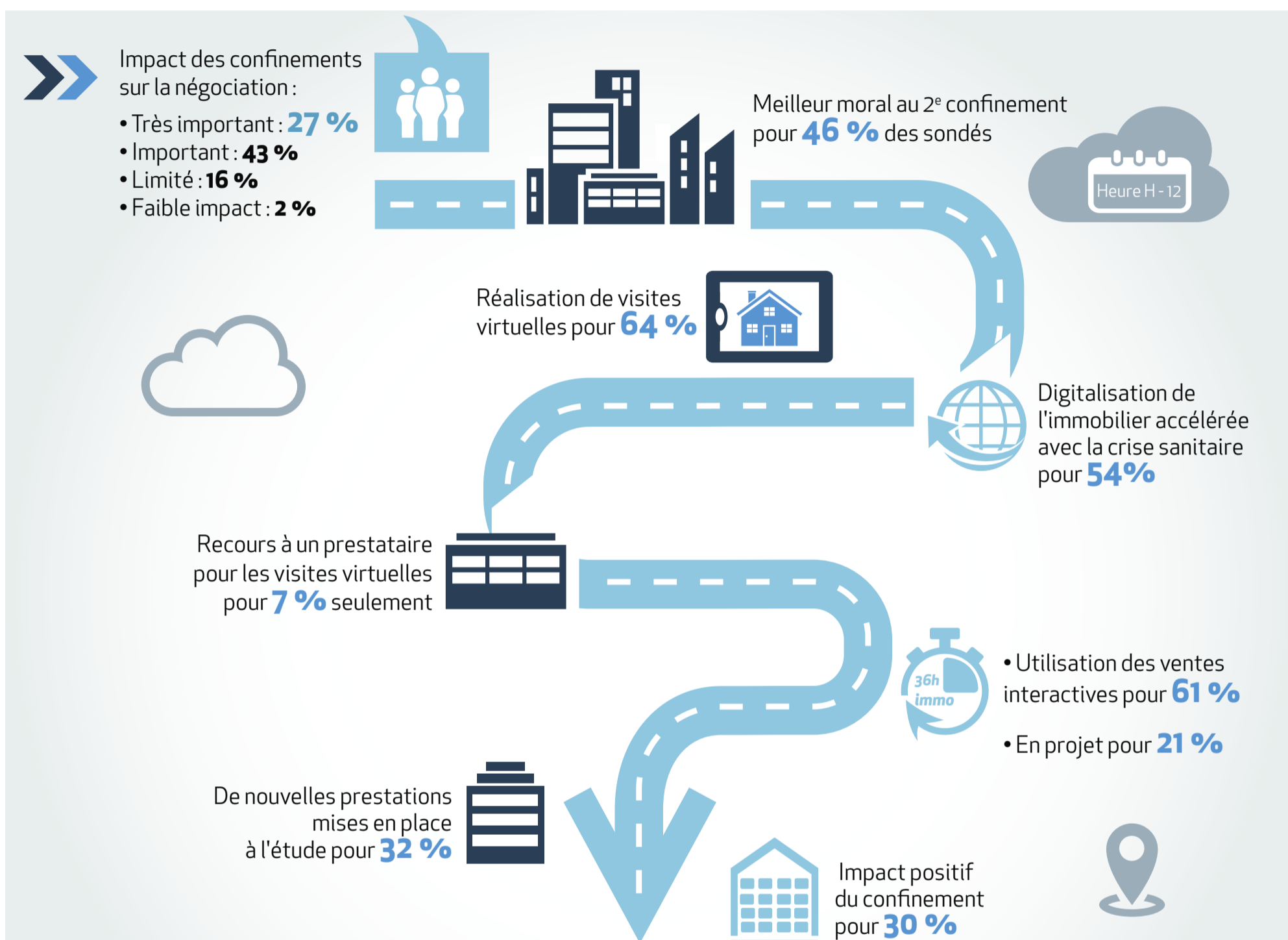
Et il doit bien vieillir. Créer un logo n'est pas aussi simple qu'il n'y paraît ! Posez-vous les bonnes questions avant de vous lancer. Quelles sont vos valeurs ? Comment vous voyez-vous évoluer ? Quelle est votre cible... ?

**• Besoin de plus d'infos ?
• Notre équipe de designers
• est à votre disposition au 05 55 73 80 00**

2020 À L'HEURE DU BILAN

Tournant vers la digitalisation de l'immobilier

Quelles traces cette année va-t-elle laisser dans le paysage immobilier ? Sans doute une belle montée en puissance de la digitalisation qui devrait donner un coup d'accélérateur aux transactions. Les résultats de notre enquête montrent que la négociation n'a pas fait de sortie de route malgré les obstacles des deux confinements.



Comment voyez-vous 2021 ?

Perspective de hausse des prix de l'immobilier en 2021 pour **30 %**



Hausse du nombre d'acheteurs : pour **30 %**



Rentrée de mandats + facile pour **59 %**



Nouveau regard sur le métier de négociateur pour **24 %**



Belle volonté d'aller de l'avant !

Pour évaluer l'impact de la crise sanitaire sur l'activité immobilière, *immonot-pro* s'est adressé aux négociateurs. Les résultats de cette enquête montrent que des initiatives individuelles et le déploiement du digital ont permis à la négociation notariale de maintenir une bonne qualité de services. Avec la perspective que 2021 va s'accompagner d'un marché toujours porteur.

Pourquoi la crise a-t-elle accéléré la digitalisation ?

Une large majorité de négociateurs citent spontanément la visite virtuelle comme outil au service de la digitalisation. Ils voient aussi dans les sites immobiliers l'occasion d'entrer en contact avec des prospects et d'instaurer des échanges par visioconférence.

Quels sont les points positifs du confinement ?

Outre l'intérêt marqué pour les biens avec terrain, les acquéreurs ont montré leur détermination à vouloir acheter. Les négociations ont pu se dérouler dans des délais raccourcis. Il faut aussi souligner le temps mis à disposition pour perfectionner l'organisation du service.

Quelles résolutions prenez-vous pour 2021 ?

Preuve de la digitalisation qui s'opère, bon nombre de négociateurs envisagent de développer les visites virtuelles et les ventes interactives. Avec pour objectif d'améliorer la qualité de la relation avec la clientèle, pour que le suivi donne entière satisfaction !

Les actus d'Immonot



Un site 100 % négos : votre panier vous attend !

Notariat Services vous présente toute son offre qui a été conçue pour les négociateurs et les notaires sur un nouveau site : <https://solutions.notariat-services.com>. Vous pourrez ainsi découvrir la gamme de produits complète : site internet pour les études, logiciel de négociation, ventes interactives, diffusion d'annonces sur des supports print et Web, page Facebook (création et gestion), produits de communication (carte de visite, papier à en-tête...) : le site est ultra complet.

2 fonctionnalités phares vont vous séduire :

Vous pouvez réaliser la maquette de votre futur site en ligne et le commander. C'est simple, vous choisissez un thème graphique, vous le personnalisez à vos couleurs puis vous sélectionnez des modules adaptés à votre activité et vos besoins.

Vous découvrirez aussi un espace dédié aux objets personnalisés avec un catalogue de produits de communication et des modèles design à personnaliser : cartes de visite, pochettes, papier à en-tête, panneaux, bornes de gel hydroalcoolique, masques... Et retrouvez aussi toutes les offres du moment.

Notariat Services a également refait une beauté à son site internet corporate.

Pour découvrir nos équipes (pour certains, vos interlocuteurs au quotidien), notre activité et partager nos valeurs, c'est par ici : <https://www.notariat-services.com/>

Chiffres clés Immonot : quelques records

- 51 nouveaux clients notaires.
- 25 sites internet créés pour les études.
- Plus de 350 000 contacts annuels générés via immonot pour le notariat.
- Avis clients : 4/5 sur 996 avis clients notaires.
- Utilisation d'un papier recyclé pour 4 millions d'exemplaires de magazines.



Des formations digitales à la carte



Vous avez envie de vous familiariser avec les réseaux sociaux ? De comprendre davantage la plus-value de ce canal de communication pour votre étude ? D'échanger et d'imaginer vos publications de demain ? Contactez-nous pour nous faire part de vos besoins et définir ensemble un programme adapté.

Nouvelle campagne Immonot sur France 3 dans le Nord



Immonot va sponsoriser la météo du 1^{er} au 28 février 2021, tous les jours de la semaine, sur France 3 Nord-Pas-de-Calais, Grand Lille TV & Grand littoral TV. Nul doute que le site immobilier va battre des records d'audience ! De nouvelles campagnes sont prévues dans d'autres régions en 2021.

UNE BELLE PHOTO, ÇA CHANGE TOUT



L'importance de la photo dans le secteur de l'immobilier n'est plus à prouver.

Elle provoque le coup de cœur, déclenche des visites plus qualifiées et permet naturellement de vendre plus vite et plus cher. C'est également un argument supplémentaire pour signer un mandat exclusif, car en apportant un service professionnel, elle rassure le client. C'est la raison pour laquelle PictHouse est devenu leader dans ce domaine ! Photographies, Visites Virtuelles, Home-Staging, Drones, Plans, vous commandez la prestation de votre choix en ligne en 3 clics avec les meilleurs prestataires.

“ Pour les sociétés qui utilisent des photos professionnelles, nous observons 3,6 fois plus de contacts ! ”

Que propose PictHouse ?

Ce que tout professionnel de l'immobilier doit attendre de son prestataire : Réactivité, Proximité et Qualité.

Et le prix ?

PictHouse propose un pack standard à partir de 75 € pour 15 photographies HD.

Le mot de la fin ?

Toute l'équipe PictHouse sera heureuse de devenir votre partenaire, ils sont disponibles quand vous le souhaitez pour vous offrir une relation client exemplaire !

FORMATION

FORMEZ-VOUS À DISTANCE AUX VENTES INTERACTIVES 36 HEURES IMMO

Pour répondre à vos besoins de formation dans ce contexte sanitaire actuel compliqué, nous vous proposons des formations à distance en visio-conférence sur le thème des ventes interactives 36 heures immo.

Le nouveau format de nos formations permet de s'adapter à votre emploi du temps et au télétravail, tout en conservant l'interactivité de tous les participants avec nos formateurs expérimentés.

Nos sessions de formation se réservent sur demande (prise en charge possible par votre OPCO)

- Module 1 : les principes des ventes interactives (2h30) à 190 € ht

- Module 2 : les fonctionnalités de la plateforme 36h-immobilier.com (2h30) à 190 € ht
- Module 3 : les cas pratiques : 36 heures immo et e-vente (2h30) à 190 € ht
- Module 1 + module 2 : (5 h) à 380 € ht
- Module 1 + module 2 + Module 3 : (7 h) à 570 € ht

Infos et réservation auprès du service Formation : 05 55 73 80 59 formation@immonot.com

