

Le Journal de l'Agence

L'information pratique des professions immobilières

Le seul magazine diffusé auprès des 26.000 professionnels de l'immobilier

#11

DOSSIER

Assistante commerciale

Comment dénicher la perle rare

Bien cadrer son action et organiser au mieux son travail.

Spécial Loi Engagement National sur le Logement

Périclès.net

3000
AGENCES
ÉQUIPÉES

LA RÉFÉRENCE DES LOGICIELS EN TRANSACTION IMMOBILIÈRE

SÉLECTIONNÉ
PAR DE
NOMBREUX
GROUPES &
RESEAUX



Partager toute l'information
en temps réel
avec vos partenaires
d'aujourd'hui et de demain

Travail en mode multisite, Inter-cabinets, fichiers communs MLS*

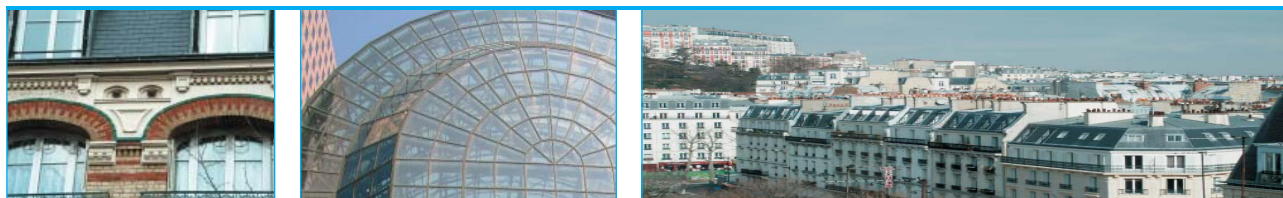
Périclès.net : l'alliance d'une expertise métier unique et des plus récentes technologies

 **N°Azur 0810 0810 00**

PRIX D'APPEL LOCAL

Périclès
www.pericles.fr

L'informatique au service de l'immobilier.



Edito

Véritable ambassadrice de votre agence immobilière ou de votre cabinet de gestion, c'est elle qui décroche le téléphone et répond aux coups de fils des clients sérieux, curieux ou grincheux. De son écoute, son sourire et sa disponibilité découlent l'image de votre entreprise à l'extérieur. «Agent d'ambiance», elle est souvent le joker dynamique et bonne humeur, qui fédère les collaborateurs et les incite à donner le meilleur d'eux-mêmes. Elle ? L'assistante évidemment, car le plus souvent il s'agit d'une femme. Au cœur de la vie de votre entreprise, elle mérite d'être bichonnée. Pourtant, nombre d'entre-elles déplorent de se laisser gagner par le stress ambiant. Entre leurs managers inquiets qui déversent leurs angoisses quotidiennes sur leur entourage immédiat, les négociateurs hyperactifs voulant tout et tout de suite, il faut reconnaître que les assistantes ne sont pas toujours à la fête. Notre dossier de couverture leur donne la vedette, et vous livre toutes les ficelles pour former une équipe gagnante avec votre collaboratrice la plus proche. Sensibilisez-la sur son rôle opérationnel. Vous pourrez ensuite vous consacrer l'esprit tranquille, au développement de votre business, au recrutement de nouveaux collaborateurs -car le marché de l'emploi se porte bien, notamment chez les syndicats comme le montre l'enquête de Bernard Charluet (page 20), ou encore à la constitution d'un fichier commun comme vous y invite Gérard Bornot (page 28).

L'équipe du JDA

Vous souhaitez réagir aux articles publiés dans le Journal de l'Agence, Rendez-vous sur nos forums sur le site www.journaldelagence.com

Sommaire

	Actualités	P04
	Dossier ▶ Bien gérer son assistante commerciale.	P13
	Repères financiers ▶ Conséquences de la baisse du coût des garanties.	P10
	Ressources humaines ▶ Comment réussir vos recrutements et dénicher la perle rare.	P20
	Juridique ▶ Spécial Loi ENL : nouvelles dispositions de la loi à intégrer.	P24
	Marketing ▶ Adhérer à un fichier commun : comment gagner des parts de marché.	P28
	Administration de Biens ▶ Traquer les vraies-fausces références.	P30
	High Tech ▶ Visites virtuelles : mode d'emploi en 3 étapes pour satisfaire les clients.	P32
	Agenda	P35
	Répertoire annonceurs	P36
	Nos experts	P36
	Recrutement	P38

JDA Editions - 53 rue Baudin - 92593 LEVALLOIS-PERRET Cedex

Contact : info@journaldelagence.com

Directeur de la rédaction : Catherine Renner

Conception éditoriale : Bazik Press

Réalisation / Fabrication : Immo'Flash - 01 41 32 38 70 - Imprimerie : Sajic Viera

N° ISSN - 1764-2345 / N° SIREN - 449 073 766 - RCS Paris

Vous pouvez vous abonner au Journal de l'Agence par internet sur le site : www.journaldelagence.com

Des ambitions internationales pour Explorimmo

explorimmo.com

L'IMMOBILIER SUR INTERNET



Le nouveau groupe issu du rapprochement entre Cadremploi, Keljob et Explorimmo, trois sociétés leaders sur les marchés de l'emploi, et de la formation, et de l'immobilier a pour ambition de devenir l'un des leaders européen des petites annonces. Fort

d'un effectif de 250 salariés, ce nouveau groupe est le premier acteur français de l'emploi et de la formation sur internet, et le deuxième acteur français de l'immobilier ancien et neuf sur internet. Avec plus de 700 000 annonces, le trafic mensuel des sites du nouveau groupe

totalise 3,4 millions de visiteurs uniques, 8,8 millions de visites et plus de 70 millions de pages vues. Le développement du groupe s'appuie sur des actionnaires puissants, industriels et financiers, qui accompagnent depuis longtemps ces trois sociétés : le groupe Fi-

garo via sa régie Publprint, les fonds de capital risque Banexi Ventures Partners et Crédit Agricole Private Equity, les professionnels de l'emploi (Siccer, Sicce...) et de l'immobilier (Portimmo...) ainsi que le Monde Publicité.

Le Borloo Populaire est arrivé



Depuis le 1er septembre, le Borloo Populaire, nouveau dispositif fiscal pour l'investissement locatif est entré en vigueur. Contrairement à la loi Robien, cette mesure comporte une contrepartie sociale et doit permettre de combler le manque de logements intermédiaires. Le dispositif est réservé aux personnes physiques qui achètent ou font construire un logement neuf destiné à la location à titre de résidence principale. Pour pouvoir en bénéficier, le bien devra être loué pendant une période de 9 ans au minimum à des loyers inférieurs de 30% au prix du marché (15,92 euros le mètre carré par exemple en Ile de France, 11,06 euros

pour les agglomérations de plus de 250 000 habitants ou 9,04 euros pour les agglomérations entre 50 000 et 250 000 habitants). En contrepartie, l'investisseur peut déduire chaque année une fraction du prix d'achat du logement de son revenu imposable : l'amortissement fiscal est de 50% du prix du bien après 9 ans de location, il peut être porté à 65% si le logement est loué dans les mêmes conditions pendant 15 ans. Le propriétaire bénéficie aussi d'une déduction fiscale de 30% sur les loyers perçus. Le ministère espère 60 000 nouveaux investissements locatifs par an.

Les parisiens de plus en plus serrés

Plutôt mal lotis en matière de logement, les parisiens doivent se contenter de 7m2 habitable de moins par personne que l'ensemble des français. D'après la dernière étude de l'Atelier parisien d'urbanisme (Apur), chaque parisien dispose en moyenne de 30,5m2 de surface habitable, soit 19% de moins que la moyenne nationale (37,5m2). En 25 ans, la surface habitable par personne n'a augmenté que de 3,5m2 à Paris contre 7m2 en France. Les parisiens dis-

posaient pourtant pratiquement de la même surface que l'ensemble des français en 1978 ! La hausse des prix, la hausse des loyers, la disparition du régime de la loi de 1948, les conduisent à modérer leur besoin d'espace. Parallèlement, le nombre de logements mis en chantier se réduit comme peau de chagrin. Heureusement, le nombre de permis de construire déposés remonte, avec de très bons chiffres en juillet ...



Pour nous écrire

=> JDA 53 rue Baudin-92593 Levallois Perret Cedex

=> info@journaldelagence.com

CONTACTS GARANTIS AVEC explorimmo.com

L'IMMOBILIER SUR INTERNET



DE VISIBILITÉ



DE CONTACTS QUALIFIÉS



DE RENTABILITÉ.

Diffusez vos annonces sur explorimmo.com et ses sites partenaires exclusifs.

LEFIGARO.fr

LEXPRESS.fr

L'Étudiant

Libération.fr

VotreArgent.fr
Le site de Meaux Votre Argent

LExpansion.com

presse
ocean
-immo.com

Le Crédit Agricole veut devenir agent immobilier

Après BNP Paribas et le Crédit Mutuel, c'est au tour du Crédit Agricole de miser sur la pierre. La banque numéro 1 du crédit immobilier en France, va ainsi créer un réseau dédié d'agences immobilières. Déjà présente dans la promotion et la vente de produits neufs pour les investisseurs, elle va ainsi développer ses services dans l'immobilier ancien. Près de 200 agences devraient ouvrir leurs portes en 2006 sur l'ensemble de l'hexagone sous l'enseigne Square Habitat. Les objectifs affichés ? Ils sont extrêmement ambitieux : 3% des parts de marché la première année, et 10% d'ici à 2014.

Notre atout est de connaître par nos clients nos biens à vendre. Nous envisageons de détenir 10% du marché d'ici à dix ans.

Gérard Ouvrier-Bufferet, président du comité de pilotage du projet filière immobilière, Crédit agricole.

Cela représentera en tout 60 000 transactions par an, et la banque veut entrer dans le TOP 10 des groupes d'agences immobilières. La banque déclare ne pas avoir pour objectif de venir concurrencer les agents immobiliers sur leur propre terrain. Elle observe qu'en France près de la moitié des transactions échappe aux professionnels. Et ce sont ces clients-là qu'elle souhaite conquérir. Dans la plupart des pays, 80 voire 90% des transactions s'effectuent via un agent immobilier, ce qui laisse une marge de manœuvre appréciable. Pour ce qui est de la stratégie de développement, la banque verte laisse le choix à ses caisses régionales. Libre à elles de créer ou de racheter des réseaux de franchises localement.

Point de vue

Michel Mouillart,
Professeur d'économie à l'Université de Paris X-Nanterre,
chargé de mission Clameur



«Le marché locatif n'est pas au mieux de sa forme»

Le nouvel observatoire des loyers Clameur (*) a pour objectif de connaître le Loyer et Analyser les Marchés sur les Espaces Urbains et Ruraux. Fort de plus de 120 000 références il permet de mesurer précisément les loyers de marché dans plus de 550 villes. Entretien avec Michel Mouillart, auteur de la première étude sur les loyers de marché du secteur privé au premier semestre 2006.

Le JDA : Quelles sont les spécificités de ce nouvel observatoire ?

Michel Mouillart : C'est un outil formidable pour analyser dans le détail les loyers du secteur privé en France. Le tableau de bord conjoncturel permet ainsi d'établir un indice des loyers de marché, de connaître le taux de mobilité résidentielle des locataires au sein du parc, de suivre l'effort d'amélioration et d'entretien des logements correspondants, d'avoir un indice de qualité et de confort des locations présentées sur le marché ainsi qu'un indice des changements de loyers intervenus entre deux locataires. L'ensemble de ces données permettront de mieux appréhender la réalité du marché.

Quelles sont donc les grandes tendances du marché locatif ?

M.M. : Après une année 2005 en demi-teinte, l'environnement économique s'est encore détérioré au cours des six premiers mois de l'année. Du coup, les délais de remise en location se sont allongés, les candidats à la location sont devenus de plus en plus exigeants et l'effort d'amélioration du parc privé (travaux effectués avant relocation) atteint sont plus bas niveaux depuis 20 ans.

Les loyers n'ont progressé en moyenne que de 2.4% sur les six premiers mois de l'année,

contre 5.1% au premier semestre 2005 et 3.7% en 2004. Le ralentissement est-il généralisé ?

M.M. : Oui, mais il est plus spectaculaire dans certaines villes où les loyers avaient fortement crû. C'est le cas notamment du littoral méditerranéen. A Hyères, par exemple, les loyers s'inscrivent en recul de 0.5% après avoir augmenté de 6.9% chaque année en moyenne entre 2000 et 2006. A Aix-en-Provence, ils chutent de 0.7% après avoir crû de 4.5% par an. Partout, les petits appartements sont les premiers à pâtir de la conjoncture. Depuis le début de l'année, les loyers des studios et des une pièce n'auraient ainsi augmenté que de 0.4% sur un an, contre 3.9% en moyenne chaque année entre 1998 et 2006.

Quelles sont vos prévisions pour la fin de l'année ?

M.M. : L'année 2006 devrait se terminer comme elle a commencé : en confirmant un rythme de progression des loyers moins rapide que par le passé et en affichant un niveau d'activité au moins aussi bon qu'en 2005.

(*) Le nouvel observatoire regroupe quelques grands noms de l'immobilier l'Anah, Bouygues Immobilier, la CNAB, Foncia, la Foncière Logement, Lexity, les Pact Arim, SeLoger, SIRRES, le SNPI, Tagerim et l'UNPI.

Pour en savoir plus : www.clameur.fr

Tous les matins

Votre pige complète

dès 09h00

**Bénéficiez de
1 mois d'essai gratuit
et sans engagement**

en appelant le :

01.45.72.92.00

**Ou connectez vous sur le site
www.directannonces.com**

- Ventes ou locations
- Annonces exclusivement des particuliers
- Sur votre zone géographique
- Sur votre e-mail ou votre fax
- Sélectionnées sur plus de 400 supports (nationaux, régionaux, spécialisés, gratuits, internet...)
- Jusqu'à 3 envois par jour, 7 jours sur 7
- Indication des changements de prix
- Indication de l'adresse du vendeur (lorsque disponible)
- Fournie avec fichier intégrable dans de nombreux logiciels dont Périclès, Gercop ou sous Excel



directannonces

Le spécialiste de la pige immobilière

Diagnostics techniques et énergétiques : les décrets sont parus



Deux décrets d'applications réglementant les diagnostics sont parus à la rentrée. Le premier (n°2006-1114 du 5 septembre 2006) définit les conditions que doivent remplir les personnes établissant les diagnostics techniques à établir notamment lors des ventes et des locations de biens immobiliers. Le second (n°2006-1147 du 14 septembre 2006) a pour objet de mettre en place les dispositions relatives à l'établissement d'un diagnostic de performance énergétique et d'un état de l'installation intérieure de gaz au moment des ventes des biens immobiliers, ainsi que celles concernant la production d'un diagnostic de performance énergétique au moment des constructions de bâtiments. A vos calendriers...

1) A partir du 1er novembre 2006

Les promesses de ventes ou à défaut de promesse, les actes authentiques de ventes des bâtiments ou parties de bâtiments, devront être accompagnés d'un diagnostic de performance énergétique. Il permettra au candidat acquéreur :

- d'être informé sur les caractéristiques thermiques (chauffage, production d'eau chaude, etc) du bien qu'il souhaite acheter, sur ses consommations d'énergie et sur une estimation des coûts dues à ces consommations,
- d'être sensibilisé à la lutte contre l'effet de serre,
- d'être incité à réaliser des travaux

d'économie d'énergie, grâce à des recommandations de travaux.

Pour les logements avec un chauffage individuel, une méthode conventionnelle de calcul des consommations est mise à disposition des diagnostiqueurs par le ministère. Pour les logements et les locaux situés dans un bâtiment disposant d'un chauffage collectif, la consommation moyenne est calculée à partir des factures d'énergie ou des relevés de charge.

Concrètement, lorsqu'une promesse de vente aura été passée avant le 1er novembre 2006, l'acte authentique de vente devra être accompagné d'un diagnostic de performance énergétique. Après le 1er novembre, le diagnostic devra être joint à la promesse de vente ou, à défaut de promesse à l'acte authentique (ou aux deux si les cocontractants le souhaitent).

En tout cas, après le 1er novembre, le diagnostic doit être tenu à disposition, par le vendeur, de tout candidat acquéreur qui en fait la demande, dès la mise en vente du bâtiment ou de la partie du bâtiment.

Conformément à l'article L. 271-4 du code de la construction et de l'habitation, l'acquéreur ne pourra se prévaloir à l'encontre du propriétaire des informations contenues dans le diagnostic, qui a donc une valeur informative et incitative.

Jusqu'au 31 octobre 2007, les diagnostics de performance énergétique seront établis par un technicien qualifié.

2) A partir du 1er juillet 2007

Le maître d'ouvrage d'une construction devra faire établir un diagnostic de performance énergétique au plus tard à la réception des travaux portant sur l'immeuble ou de la maison. Il le remettra au propriétaire final s'il est distinct du maître d'ouvrage.

3) A partir du 1er novembre 2007

Les diagnostics accompagnant les ventes (constat de risque d'exposition au plomb, de l'état mentionnant la présence ou l'absence de matériaux contenant de l'amiante, de l'état relatif à la présence de termites, de l'état des risques naturels et technologiques, de diagnostic de performance énergétique) seront regroupés dans un dossier de diagnostic technique. Ce dossier devra être établi par une

personne morale employant des salariés ou constituée de personnes dont les compétences ont été certifiées, ou une personne physique dont les compétences ont également fait l'objet d'une certification.

Le nombre de diagnostiqueurs est estimé actuellement à 6000 environ. Leur nombre devrait augmenter fortement en 2007, du fait des nouvelles obligations de diagnostics. L'accréditation des organismes certificateurs débutera à l'automne 2006 et nécessitera un délai d'environ six mois. Les premières certifications des opérateurs pourront intervenir dans le courant du 1er semestre 2007.

Le décret procède par ailleurs à la mise en concordance du code de la santé publique avec les nouvelles dispositions réglementaires du code de la construction et de l'habitation et codifie les dispositions relatives à « l'état du bâtiment relatif à la présence de termites », en reprenant la terminologie du texte législatif.

Et aussi

Le décret n°2006-1147 du 14 septembre 2006 détermine également les modalités d'établissement de l'état de l'installation intérieure de gaz qui vise à renforcer les mesures de prévention des accidents (incendies, explosion) et des intoxications dus à l'utilisation du gaz, en faisant procéder à un examen des installations, des équipements et de l'aération des logements desservis.

Le décret fixe les modalités de prise en compte des certificats de conformité réalisés dans les trois ans avant la vente, notamment lors de la construction du bâtiment ou de travaux sur les installations de gaz. Il tient compte de l'existence de diagnostics réalisés avant l'entrée en vigueur du décret dans le cadre d'opérations commerciales initiées par des distributeurs de gaz naturel.

Pour en savoir plus :

- logement.gouv.fr ou legifrance.fr
- Décret n°2006-1114 du 5 septembre 2006
- Décret n°2006-1147 du 14 sept. 2006



L'immobilier est votre métier! Et le Crédit ?

*Rejoignez le 1^{er} Réseau Franchisé
de Courtiers en Crédits!*

Un exemple : In&Fi Crédits Besançon : La 45^{ème} agence de courtage en crédits a ouvert à Besançon en janvier 2006. A l'origine de ce projet, deux professionnels de l'immobilier, David Blond, 29 ans, et Jacques Pargny, 45 ans, déjà franchisés de deux grandes enseignes nationales .

« En tant qu'agents immobiliers, notre souci est de lever le plus rapidement possible les conditions suspensives de l'obtention de prêt. Nos clients sont demandeurs de services supplémentaires, notamment dans le conseil que nous pouvons leur apporter en matière de financement... et surtout prêts à payer pour un vrai service. Trouver le taux le plus bas n'est pas primordial. Ce qui leur importe, ce sont les solutions qui leur sont proposées, le montage financier, la qualité d'écoute et de suivi de leur compte... Sur un marché qui est en train de se tendre, une enseigne nationale comme In&Fi Crédits- avec un savoir-faire, une visibilité et une image est une évidence... »



Pour recevoir une documentation,
contactez-nous :

Téléphone : 01 34 57 20 05

Email : contact@inandfi.fr



www.inandfi.com

La baisse du coût des garanties peut-elle soutenir le marché immobilier?

Dans le prolongement de l'ordonnance sur la réforme des sûretés réelles de Mars 2006, les différents intervenants dans la constitution et la gestion des garanties sur les crédits immobiliers ont procédé à des aménagements très sensibles du coût de celles-ci.

Les notaires dégainent les premiers...

Tant pour des motifs commerciaux (forte hausse constatée de la concurrence des sociétés de caution mutuelle au détriment des actes notariés), qu'en raison de leur étroite relation avec les Pouvoirs Publics, les Notaires ont annoncé les premiers la réduction des tarifs d'enregistrement des hypothèques et des privilèges de prêteur de deniers. Cette baisse concerne essentiellement les taxes collectées, sans toutefois affecter réglementairement les émoluments des études. Ceux-ci ne représentant cependant qu'une faible proportion du coût global des opérations, et faisant de plus en plus souvent l'objet de négociations commerciales entre le Notaire et son client, il n'y avait effectivement pas lieu de les encadrer. La baisse peut représenter jusqu'à 48 % des frais, directement constatable par l'emprunteur qui peut dès lors, soit choisir d'alléger le recours au crédit dans son plan de financement, soit de reporter cette économie sur un achat d'une valeur supérieure. Et en tout état de cause à un projet où, psychologiquement, l'emprunteur consacre moins d'argent aux frais annexes à son investissement.

Les organismes de cautionnement réagissent de suite....

De leur côté, les sociétés de caution mutuelle ne pouvaient pas laisser leur échapper un marché des garanties où elles ont pris une place prépondérante depuis ces dix dernières années. Ainsi près de 30% des transactions les font intervenir (source: rapport de gestion 2005 de Crédit Logement), et cette proportion est encore plus importante dans le financement de la primo accession ou de la résidence principale où elles interviennent dans plus d'une fois sur deux. Conscient de l'enjeu, Crédit Logement, organisme dont le capital est réparti entre les principales banques françaises et acteur historiquement majeur sur le

marché de la garantie, a immédiatement réagi en annonçant lui aussi une réduction significative des frais de caution et de participation au Fonds Mutuel Garanti. Au final le consommateur emprunteur retrouvera l'alternative qu'il connaissait dans le choix des garanties affectables à son achat, sur lesquelles le banquier prêteur est souvent intéressé à intervenir pour incliner la décision, mais avec un coût global très allégé.



Est-ce à dire pour autant que le volume des transactions immobilières en sera directement bénéficiaire ?

Dans un premier temps, il y a fort à penser que la conjugaison de la hausse régulière des taux constatée depuis un peu moins d'un an, et de cette baisse du coût des garanties, forcera la décision d'acheteurs potentiels qui hésitaient. D'autant qu'en parallèle l'emballage du prix des biens immobiliers de ces quatre dernières années tend à se calmer dans des conditions de marché saines, mais à un niveau malgré tout élevé. Ceci devrait avoir pour effet de soutenir le volume de transactions d'ici la fin de l'année 2006. Les chiffres d'ailleurs constatés par la Chambre des Notaires et les organes centralisateurs bancaires le confirment : après un premier trimestre globalement morne dans les volumes et en léger repli sur les prix en regard à la même période sur 2005, les mois de Mai et Juin ont été satisfaisants, avec un nombre de

transactions en rebond sur le territoire (entre + 0,5 et + 2%, sauf pour Paris), et dans des conditions de prix étales.

Conséquences directes de cette réforme ou phénomène correctif de saisonnalité ?

L'avenir nous le dira, mais les chiffres sont là. Mais il est toutefois certain que plusieurs facteurs, structurels ou conjoncturels, prêtent à une plus grande prudence. Nous entrons dans la période pré électorale des présidentielles. Nous connaissons toujours un taux de chômage élevé, quand bien même les statistiques font montre d'une baisse légère mais récurrente sur ces derniers mois. La hausse des prix est elle aussi constante, et dans des proportions bien plus forte que les indices nationaux ne le font paraître (ce n'est pas la ménagère référente qui me contredira sur ce point !). La hausse importante du prix du baril de pétrole se répercute à la pompe, et pourrait encore s'aggraver en cas d'enlèvement des conflits au Moyen-Orient. La politique européenne d'austérité financière laisse entrevoir, au mieux un ralentissement de la hausse des taux d'intérêt, au pire un durcissement du contrôle de la masse monétaire. Voilà autant de motifs à préoccupation pour les professionnels de la Finance et de l'Immobilier. Et le lancement en Septembre de la réforme Borloo sur l'investissement locatif ne devrait pas peser lourdement dans la stratégie des investisseurs, quand bien même les axes de cette réforme seraient intéressants. Seuls motifs d'espoir : la nervosité des marchés financiers n'attire toujours pas plus l'appétence des investisseurs nationaux et étrangers, tandis qu'ils doivent employer leur liquidité à des placements longs et sûres, comme l'immobilier peut leur offrir. Et le déficit crucial dans l'offre de logements en regard à une demande qui peut désormais bénéficier de l'allongement de la durée des prêts bancaires. Alors, entre le pari sur l'avenir pour des ménages en mal de certitudes et de pouvoir d'achat, et l'assouplissement des conditions d'accès au crédit à très long terme, l'emprunteur français basculera-t-il vers une stratégie d'investissement générant un endettement personnel supérieur à ses habitudes ? C'est tout l'enjeu pour le marché et pour l'économie....

Bruno ROULEAU,
directeur de la formation et des partenaires de courtier In&Fi

Pour **recruter** des mandats, **vendre** ou **louer** un **bien**,
contactez **12,5 millions** de consommateurs
chaque semaine avec **ParuVendu**.



ParuVendu, le média 100% efficace.

Média de proximité de 260 éditions sur le territoire français, lu par **12,5 millions** de consommateurs chaque semaine*. ParuVendu est le média le plus proche des consommateurs avant l'acte d'achat et aussi l'acteur incontournable pour vos plans médias nationaux et de proximité. C'est aussi le site www.paruvendu.fr (39,7 millions de visiteurs en 2005 "OJD") où vous pouvez diffuser vos annonces en un seul clic. **Contact : 0810 155 810** (coût d'un appel local).

ParuVendu
www.paruvendu.fr

ATTENTION
100%
EFFICACE

VOUS VOULEZ SAVOIR POURQUOI J'AI PRIS L'ENSEIGNE NORMAN PARKER® POUR MON AGENCE IMMOBILIÈRE ?



Monsieur David PARRA, Agent Immobilier NORMAN PARKER® à Vence

**NORMAN
PARKER®**

PARCE QUE, je pense que l'avenir nécessite de se grouper mais que, pour autant, je préfère garder ma marge et ne faire les frais que de services indispensables : visibilité, publicité cumulative, inter-agence, formation, site internet, référencement...

Par ailleurs, NORMAN PARKER® m'offre des marges de progression différenciées : transaction foncière, commercialisation ou encore participation aux opérations... Autant de synergies que les grands groupes ont déjà intégrées et auxquelles, seul, je ne peux pas avoir accès.

Avec NORMAN PARKER® transactions, je bénéficie de ce modèle économique nouveau : **pas de droit d'enseigne et pas de redevance !**
C'est mieux pour moi.

Et vous, êtes-vous intéressé par les avantages de NORMAN PARKER®

Tél : 01 44 01 88 00
www.norman-parker.fr

Je désire plus d'informations

Société _____

Tél. _____

Mlle, Mme, M. _____

Adresse _____

CP | | | | | Ville _____

email _____



À retourner à : NORMAN PARKER - 98 avenue de Villiers - 75017 Paris

Savoir bichonner son assistante commerciale

L'assistante commerciale est un maillon essentiel pour une agence immobilière. Ce poste, encore très largement occupé par la gent féminine, se situe au carrefour de tous les métiers de l'immobilier. Bien cadrer son action et organiser au mieux son travail est donc indispensable.



Au coeur de la vie de votre agence ou de votre cabinet d'administration de biens, l'assistante commerciale est l'un des maillons clé de votre équipe. Tout savoir pour bien la gérer.



De l'accueil des clients à la signature chez le notaire, l'assistante commerciale participe à toutes les étapes du processus d'une transaction immobilière : prise de rendez-vous, constitution des dossiers, vérification des pièces administratives, rédaction des compromis et des comptes-rendus, relations avec les cabinets notariés etc. En amont et en aval de la vente, elle joue un rôle primordial pour l'agence. Le plus souvent, c'est elle qui anime la vitrine, s'occupe des mises à jour du site Internet et de la publication des annonces, calcule les

statistiques des négociateurs et gère la publicité.

Au quotidien, une assistante commerciale s'expose à une véritable pression, souvent sous-estimée. Cette pression s'explique en partie par la multiplicité de ses interlocuteurs : elle doit répondre aux attentes des clients et des négociateurs, mais aussi du directeur d'agence, de la comptabilité, de certains fournisseurs... Afin qu'elle puisse exercer ses fonctions dans les meilleures conditions, il est fondamental pour l'agence tout entière que son travail soit intelligemment orga-

nisé, et ses relations avec l'ensemble des collaborateurs soigneusement orchestrées. Voici quelques conseils pour que la collaboration soit réussie.

1. Votre assistante a-t-elle le bon profil ?

Bien gérer son assistante commerciale, c'est d'abord bien la choisir. Si sur le plan de la formation, les profils sont hétéroclites (BTS Action commerciale, Bureautique ou Secrétariat; BTS Assistant de gestion PME PMI; BTS Professions immobilières...), les qualités indispensables pour occuper ce poste font, elles l'unanimité. «Une assistante commerciale doit avoir une bonne capacité d'accueil, explique Christine Fumagalli, responsable d'agences Orpi à Paris. Elle doit également avoir un vrai sens de l'organisation, de la patience et être réactive», ajoute-t-elle. Ludivine Berneron, l'assistante commerciale de l'agence, souligne en outre que la bonne humeur peut constituer un atout précieux : «L'humeur de l'assistante a une influence sur tout le monde, qu'il s'agisse des clients ou de l'équipe», explique-t-elle. Angélique Leconte, ancienne assistante commerciale chez Orpi à Paris, précise quant à elle l'importance d'une certaine forme d'autorité. «L'assistante doit être capable de mettre les choses au point avec les négociateurs. Elle doit en quelque sorte avoir une main de fer dans un gant de velours.»

2. Définissez précisément son poste

Recruter la bonne personne, c'est bien mais ce n'est pas suffisant. Encore faut-il que ses attributions soient réalistes, cohérentes et clairement définies. Les tâches de l'assistante commerciale couvrent tant de domaines qu'il importe de les préciser dès le début de la collaboration, quitte à en ajouter de nouvelles par la suite. Quelle que soit la formation d'une nouvelle assistante commerciale, il lui

faut dans un premier temps compléter son apprentissage. Pour Ludivine Berneron par exemple, le plus difficile au début était de décrire les appartements aux clients. «Il me manquait clairement un jargon technique, et j'avais du mal à extrapoler le contenu des fiches, explique-t-elle. Maintenant ça va.» Souvent, c'est le volet du droit immobilier qui n'est pas totalement maîtrisé après une formation généraliste. Là encore, c'est sur le terrain que l'apprentissage se fait. «Nous assurons en interne une formation en trois volets, administratif, informatique et juridique, explique Thierry Papi-zian, responsable d'agence Century 21 à Marseille. C'est un poste à part entière et il faut le considérer comme tel.»



Point de vue

Marc Bories, 26 ans est négociateur dans l'agence Foncia de Deauville. Il a commencé sa carrière il y a trois ans au sein du même groupe, à Caen.

«Dans ce job, le problème c'est le moral. Et pour ça l'assistante de l'agence de Caen était vraiment géniale ! Dans les moments pas faciles, elle faisait preuve d'une grande présence, d'une véritable écoute. Elle avait l'ancienneté et le recul suffisant pour relativiser et avoir un regard plus objectif, pour nous reconforter. C'était la maman de l'agence... Et puis au-delà du réconfort, son rôle dépassait largement les attributions d'une assistante commerciale classique. C'est elle qui nous formait sur l'utilisation du système d'information de la société et, plus important encore, c'est elle qui nous apprenait les finesses du droit immobilier et de ses constantes évolutions. De toute façon, c'est simple, dès que l'un de nous avait une question c'est à elle qu'on la posait. C'est sûr, elle représentait un vrai plus pour tout le monde à l'agence.»

Angélique Leconte a 31 ans et exerce depuis l'été la fonction de gestionnaire d'immeubles au sein d'une agence Orpi, à Paris. Quand elle a rejoint cette agence en 1999, elle occupait le rôle d'assistante commerciale, à temps partiel.

«J'ai vraiment grandi avec le poste, raconte-t-elle. Au début j'avais peu de responsabilités et puis l'agence a pris de l'ampleur et moi j'ai appris mon métier, j'ai pris de l'assurance. Petit à petit, sans même s'en rendre compte, on prend les rênes, poursuit-elle. Le plus difficile finalement c'est de se tenir au courant de l'évolution du droit... Quand j'ai commencé, un compromis de vente faisait quelques pages et il y avait une brève annexe. Aujourd'hui le même document fait dix ou onze pages et autant d'annexes ! Je me souviens qu'à l'époque il m'arrivait de trouver que j'avais trop d'autonomie. Mais avec le recul, je sais que c'est grâce à cette autonomie que j'ai appris mon métier et progressé.»

OBJECTIF MANDATS !

Vos rendez-vous pris par des professionnels de l'immobilier

RDV Immo

Cher confrère, « RDV IMMO » à maintenant 3 ans !
Nous sommes agents immobiliers depuis plus de trente ans sur NANTES,

Né du besoin que nous avions de libérer du temps à nos négociateurs pour se consacrer pleinement à la gestion de leur portefeuille d'acquéreurs et à la prospection de nouveaux biens en exclusivité, ce concept ne cesse de se développer et est en parfaite adéquation avec l'évolution de notre métier.

Fort de notre position de leader et de nos 250 agences clientes sur le territoire national, nous prenons l'engagement de vous prendre de manière réactive et exhaustive un nombre de rendez vous extrêmement qualifiés par mois dépendant du volume moyen d'annonces disponibles sur votre secteur.

Nos équipes de négociateurs, uniquement consacrées à la gestion du particulier vendeur par téléphone, oeuvrent tous les jours de 8h00 à 20h00 du lundi au samedi afin de couvrir totalement les plages de disponibilité des particuliers.

Par cette externalisation totale, vous libérez efficacement du temps et optimisez le nombre de mandats pris sur la pigne de façon régulière et stable. En perpétuelle croissance sur le territoire national, nous serions heureux d'étudier avec vous la meilleure des solutions pour votre activité et vos besoins.



Objectif TEST ...

5 Rendez vous offerts

sur simple appel !

Contactez-nous sans plus attendre.

02 40 48 85 50

www.rdvimmo.com



A VOUS DE SIGNER !

**Salon de l'immobilier
contactez Olivier CASADO
06 26 83 13 38**



AUGMENTEZ vos ventes en OPTIMISANT le temps de vos commerciaux

Retrouvez-nous sur notre site

www.immocible.ch

Nous vous offrons l'exclusivité de notre méthode sur votre secteur

- Multipliez jusqu'à 35 fois votre investissement initial
- L'intégralité des biens existants*
- Piges plus prospection systématique,
(rues, quartiers, villages, villes, agglomérations...)
- Envoi quotidien des RDV et des informations
- Liste complète de la prospection quotidienne **hors pige**
avec les informations des biens à la vente.
Coordonnées du ou des vendeurs, téléphone, portable,
jusqu'à l'email...

**Avec notre méthode,
diminuez votre budget
pub tout en ayant
100% supplémentaires
de Mandats**

Les avantages immédiats

- Vous consacrerez votre temps à la vente
et non à la recherche
- Mandats terrain = exclusivité
- Périclés ASP vous apportera le télésecrétariat
et la gestion des RDV de visites



Piges gratuites illimitées
pour un abonnement avant
le 15/07/06 appelez-nous au
04 50 28 41 50**

ATTENTION du fait de l'exclusivité
le nombre d'abonnements est limité à 400

* 90% environ de tous les biens à la vente existants
** dans la limite des pignes existantes

VL Consultants Sarl
Geneva airport : 147, Rue du Mont Rond F-01630 - SAINT GENIS POUILLY
Tél. : 04 50 28 41 50 - Fax : 04 50 99 26 21
Email : vlconsultantsfrance@gmail.com
www.immocible.ch

Rémunération

Expérience	Salaire brut annuel
Assistante commerciale débutante	Entre 20000€ et 26000€
Assistante commerciale junior	Entre 26000€ et 30000€
Assistante commerciale sénior	Entre 30000€ et 36000€

Comme ses attributions, le salaire d'une assistante commerciale varie significativement d'une agence à une autre.

«La convention collective nationale de l'immobilier prévoit une rémunération de 26000€ bruts annuels, mais il nous est arrivé de recruter pour un client une assistante commerciale sénior payée 40000€ bruts annuels, explique Mikaël Dailliez, consultant junior du cabinet William Grey

Consulting. Une rémunération record qui reste toutefois exceptionnelle.

« C'est dans les structures de tailles moyennes que les salaires sont généralement les plus élevés. Et le salaire varie également en fonction de l'expérience et de la formation ».

3. Votre assistante doit être autonome

L'assistante commerciale, nous l'avons dit, doit répondre aux attentes de nombreux interlocuteurs, en tête desquels le plus souvent les négociateurs et le responsable d'agence. Il est donc particulièrement important d'orchestrer soigneusement la valse des demandes qui lui sont faites chaque jour. C'est l'un des aspects les plus difficiles de ce poste. «C'est un poste assez stressant au début, raconte Ludivine Berneron. On est très sollicitée et on veut toujours tout faire dans la journée. Avec l'expérience on sait petit à petit ce qui peut attendre.» Chacun doit donc y mettre du sien et être bien informé de toutes les attributions de l'assistante. Celle-ci gagne progressivement son autonomie, et devient seule décisionnaire de la priorité des tâches qui lui sont assignées. Cette grande indépendance est encore renforcée par les nouvelles technologies qui simplifient certaines activités administratives et déchargent l'assistante de pans entiers de son travail de secrétariat. Les négociateurs communiquent par e-mails, qu'ils traitent en direct, et font grand usage des téléphones mobiles. Il y a donc pour l'assistante moins de courrier à traiter et moins d'appels téléphoniques au standard de l'agence.

4. Soyez à l'écoute et assurez un bon suivi

Il ne suffit pas d'organiser une fois pour toute le travail de l'assistante commerciale. Il importe également de suivre régulièrement l'avancée de ses différentes missions, d'être à l'écoute de ses sollicitations. L'écoute est d'ailleurs la première qualité qu'une assistante apprécie chez son employeur. «Je vois la responsable de

l'agence environ une fois par mois, explique Ludivine Berneron. Je fais le point avec elle sur les difficultés que j'ai pu rencontrer, sur ce qui va et ce qui ne va pas.» Angélique Leconte confirme : «Le gérant ou le directeur doit absolument être à l'écoute de l'assistante commerciale, ouvert à ses propositions, et lui laisser une véritable autonomie.» Quel que soit le degré de la confiance qu'il lui accorde, chaque collaborateur doit lui-même assurer le contrôle de la bonne exécution des tâches qu'il confie à l'assistante commerciale. Cela permet de réduire la pression qui pèse sur ses épaules et, le cas échéant, offre l'occasion de modifier certaines priorités ou certaines procédures. Le responsable d'agence se doit quant à lui de vérifier au quotidien la charge de travail de son assistante et son état d'avancement, et s'efforce de maintenir l'harmonie au sein de son équipe. «L'assistante est un poste central, pour lequel la fidélisation est importante, explique Gilbert Chouchana, président région et directeur d'agences du groupe Laforêt Immobilier. Elle est une pierre de l'édifice et on doit pouvoir compter sur elle à long terme.»



Point de vue

Pour Gilbert Chouchana, président région et directeur d'agences du groupe Laforêt Immobilier,

«l'assistante commerciale, est un peu le centre de l'agence. Enormément d'informations passent par elle tous les jours. Pour l'équipe, elle est un carrefour de communication... Et puis c'est le premier contact avec les clients, la première image qu'ils se font de l'agence, poursuit-il. L'important, c'est de bien expliquer son rôle à l'équipe. Bien expliquer qu'il s'agit d'une aide commerciale, pas d'une personne sur laquelle on se décharge de ses corvées. C'est un poste très complet et pas du tout routinier, qui peut apporter beaucoup à quelqu'un qui cherche à évoluer dans ce milieu mais sans la pression et le rythme un peu fou des négociateurs.»

Thierry Papazian est responsable d'agence Century 21 à Marseille. Avant d'intégrer un grand réseau national, il a longtemps exercé son métier d'agent immobilier en indépendant.

«Ca fait seize ans que je fais ce métier et je peux vous dire que le poste d'assistante commerciale dans un grand réseau ou au sein d'une petite agence de quartier, ce n'est pas pareil ! Pour nous, l'assistante commerciale a un vrai rôle commercial, alors que dans une petite agence elle s'apparente plutôt à une secrétaire. Dans un grand réseau, les assistantes sont comme des conseillers de vente, mais sédentaires. On segmente les tâches et c'est l'assistante commerciale qui permet aux négociateurs d'être indépendants.»

SeLoger : ralentissement de la hausse des prix.

La canicule et la nouvelle hausse des taux directeurs ont complètement refroidi le marché immobilier durant l'été. Résultat : les prix de vente affichés en agences immobilières sont restés figés à des niveaux élevés : 6742 euros à Paris, 2816 euros le m² à Lyon, et 3 212 euros le m² à Marseille. Côté location, la stagnation des tarifs continue dans toutes les grandes villes de France. L'entrée en vigueur du

Borloo Populaire devrait contribuer à mettre 60 000 logements de plus sur le marché locatif, et semble donc de nature à faire encore davantage pression à la baisse sur les loyers. Les prix de vente, eux, devraient continuer à souffrir de la tension à la hausse sur les taux d'intérêt. Les prix immobiliers à taux fixes sur 15 ans se négociant désormais autour de 4% contre 3.2% en début d'année.

LOCATIONS		
Appartements dans l'ancien		
	Prix au m ² en E juin-06	Prix au m ² en E juillet-06
Paris	24.00	24.15
Région Parisienne		
77	13.34	13.26
95	14.84	14.86
91	14.92	14.94
93	15.77	15.65
78	16.60	16.74
94	17.11	17.11
92	19.33	19.46
Lyon	10.23	10.20
Marseille	13.33	13.39
Bordeaux	11.30	11.24
Toulouse	11.69	11.87
Montpellier	12.14	12.02
Nice	14.40	14.42

VENTES		
Appartements dans l'ancien		
	Prix au m ² en E juin-06	Prix au m ² en E juillet-06
Paris	6 724.76	6 742.94
Région Parisienne		
77	2 920.73	2 927.90
95	2 928.90	2 934.60
91	2 923.32	2 924.94
93	3 043.86	3 031.80
78	3 690.95	3 699.73
94	3 991.12	3 995.53
92	4 959.58	4 957.96
Lyon	2 800.11	2 816.35
Marseille	3 179.67	3 212.34
Bordeaux	2 871.08	2 851.25
Toulouse	3 275.34	3 306.72
Montpellier	2 839.09	2 876.38
Nice	4 023.66	3 892.83

Paris et sa région se stabilisent à des niveaux records

Etrange marché parisien où, malgré l'allongement des délais de transactions, les prix affichés dans les agences immobilières continuent de lentement progresser. Certes, on est loin des hausses observées ces dernières

années, mais, mois après mois, le prix du mètre carré à Paris gagne quelques euros pour finalement atteindre 6742.94 euros.

En région parisienne, les vendeurs ne semblent pas encore prêts à revoir leurs prétentions à la baisse. Résultats, dans l'Essonne le prix moyen du mètre carré stagne à 2924 euros, en Seine-Saint-Denis, les acheteurs s'accrochent à leurs 3031 euros. Plus mar-

quants, dans les Yvelines, les tarifs de vente n'ont presque pas évolué depuis un an (+2.8% de hausse annuelle).

La stagnation des loyers se confirme à Paris et en Ile-de-France. Les tarifs de location en région parisienne s'échelonnent de 13.26 euros par mètre carré et par mois en Seine-et-Marne (+0.6% en douze mois) à 19.46 euros dans les hauts de Seine (+4.3% sur un an).

Lyon Tension à la baisse

Dans toute la ville, on observe une consolidation depuis plusieurs mois. Les hausses importantes constatées en début d'année dans les quartiers les plus populaires s'estompent. Entre stagnation et baisse, il n'y a qu'un pas que les loyers lyonnais semblent avoir franchi en juillet. Certes le recul est minime, mais il est symbolique d'un marché location ancien atone qui souffre de l'arrivée massive de programmes neufs et d'un essoufflement de la demande.

Marseille Stagnation des loyers et sursaut à la hausse des prix de ventes

Le prix moyen des loyers n'a pas beaucoup progressé depuis un mois : 13.39 euros au mois de juillet contre 13.33 euros au mois de juin.

En deux mois, le prix de vente moyen s'est arrogé près de 2% de hausse passant de 3 151 euros à 3 212 euros. Retour d'un mouvement de hausse ou

simple correction après plusieurs mois de stagnation.

Bordeaux Statu quo

Les loyers bordelais affichent une très légère baisse au mois de juillet (11.24 euros contre 11.30 euros au mois de juin). Les ventes s'établissent désormais sur un prix moyen de 2 851 euros contre 2871 euros au mois de juin.

Toulouse Hausse des locations

En un mois, les prix moyens des baux sont passés de 11.69 euros à 11.87 euros. Moins dynamique, le marché des ventes est resté stable avec des prix moyens autour de 3300 euros le m2.

Montpellier joue cavalier seul à la hausse

Contrairement aux autres grandes villes françaises, Montpellier continue

de connaître une hausse des prix de ses biens immobiliers : ils sont passés de 2839 euros à 2876 euros. En revanche, le marché locatif est stable, à l'image de celui des autres grandes villes.

Nice Coup de mou sur les prix

Au mois de juillet, les prix de vente à Nice sont repassés sous la barre des 4 000 euros pour s'établir à 3892 euros le m2. En cause, le nombre d'acheteurs qui se réduit chaque mois davantage. Côté location, on note une stabilité des loyers autour de 14.42 euros.



ERIC MEY GROUPE

REJOIGNEZ UN RÉSEAU NATIONAL tout en gardant votre enseigne actuelle !

Oui c'est possible, vous avez bien lu !

Vous gérez (ou faites gérer...) une agence immobilière indépendante ?

Vous aimeriez :

Entre autres...

- bénéficier des moyens importants d'un groupe national ?
- profiter d'un vrai fichier commun des affaires à vendre, à jour en temps réel ?
- avoir un logiciel efficace pour gérer au quotidien vos affaires et vos clients ?
- payer moins cher vos publicités sur tous les supports que vous utilisez ?
- pouvoir faire former vos négociateurs qui le souhaitent, à volonté ?
- disposer d'une hotline juridique gratuite et réactive en cas de besoin ? ...

De vrais avantages concurrentiels, et aucune contrainte ! J'ADHÈRE !

Vous ne voulez surtout pas :

Entre autres...

- Subir un mode de redevance imposé !
- Devoir changer le nom de votre agence alors que vous avez communiqué dessus depuis bientôt 5 ans !
- Etre obligé de limiter votre secteur de prospection à tel ou tel carré de rues !
- Devoir abandonner vos méthodes de travail pour de soit disant meilleures !
- Vous voir imposer des contraintes d'une quelconque façon que ce soit !
- Devoir changer votre enseigne ou la couleur de votre mobilier ! ...

STOP ! Des contraintes et des restrictions, où est votre intérêt ?!

L'union fait la force alors n'attendez-plus !

Pour en savoir plus, rendez-vous sur :

www.eric-mey.com/marqueblanche

Comment réussir vos recrutements

Les administrateurs de biens et les syndicats offrent de nombreux postes à pourvoir. C'est l'enseignement majeur de notre enquête consacré au marché de l'emploi.

Nos conseils pour dénicher la perle rare.



Action stratégique dans la gestion d'une entreprise, le recrutement doit être considéré comme un véritable investissement qui demande du temps, de la réflexion, du professionnalisme et un budget. Exercice difficile car contrairement à un investissement matériel, l'être humain, par sa diversité, va nécessiter une approche fine, faite de sensibilité, d'affectivité, tout en respectant les méthodes et techniques qui permettront de limiter au maximum le risque d'erreur. Il n'y a pas de critère objectif d'évaluation de la performance permettant de comparer deux individus. Et n'oublions jamais qu'un recrutement met en présence deux personnages, chacun d'eux devant être convaincu qu'il a fait le bon choix, gage d'une relation sérieuse et durable.

Les syndicats ont du mal à recruter

Dans l'administration de biens, les besoins de recrutement sont permanents, notamment dans l'activité de syndic de copropriété. Le turn-over important tient d'abord à la pénibilité du métier. Présence horaire importante pour assurer notamment les réunions de conseils syndicaux et les assemblées générales ; pression et une exigence accrue des copropriétaires, de plus en plus individualistes, législation contraignante et en constante évolution, le métier devient de plus en plus complexe. Outre des compétences juridiques, comptables, techniques et sociales, il demande aussi de fortes qualités de communicant et d'animateur, une solidité psy-

chologique et ... beaucoup d'humilité dans la mesure où il y a généralement un manque de reconnaissance des actions accomplies.

L'arrivée progressive à l'âge de la retraite d'un nombre important de salariés (effet papy-boom), la concurrence entre les « groupes » importants et les cabinets indépendants, le besoin d'évolution et de formation de salariés qui se trouvent « à l'étroit » dans des petites structures ou ne s'épanouissent pas dans les groupes expliquent aussi le dynamisme du marché de l'emploi chez les syndicats.

Pénurie de gestionnaires de copropriété

Les difficultés de recrutement concernent surtout les gestionnaires de copropriété, mais des besoins se font aussi sentir pour les postes de comptable ou d'assistant(e). Le recrutement dans les métiers de la gestion locative pose, semble-t-il, moins de difficultés. Le métier est moins complexe que la copropriété et les relations avec les bailleurs beaucoup plus détendues.

Trois mois minimum pour ...recruter un candidat

L'absence de service RH et de gestion prévisionnelle des effectifs accentuent les difficultés, notamment dans les petites structures. Pris par l'activité au quotidien, le dirigeant qui reçoit une démission, ne prend pas toujours en considération l'importance de la tâche ni le temps nécessaire pour accomplir un recrutement dans les meilleures conditions. Il faut compter un minimum de trois mois entre le lancement de l'opération et l'arrivée

du candidat à son poste. N'oublions pas que le candidat est souvent tenu par un préavis. Le résultat est qu'un recrutement «dans l'urgence» augmente le risque d'erreur, ce qui aura irrémédiablement un effet négatif sur l'évolution du cabinet.

Le coût de l'échec d'un recrutement peut atteindre, voire dépasser, une année de salaire du candidat, en incluant les coûts directs (frais de recherche, temps passé, intégration, réorganisation) et les coûts indirects (incidences négatives sur la clientèle et sur l'équipe en place).

... savoir le motiver

La rémunération n'est qu'un paramètre qui ne doit pas faire obstacle à un recrutement de qualité. Le dirigeant doit aussi rechercher ce qui sera de nature à motiver le candidat : un système d'intéressement sur le chiffre d'affaires, sur les résultats, sur les affaires nouvelles, un plan de formation adapté, une perspective de participation au capital, un environnement agréable, une ambiance, une reconnaissance sociale, des responsabilités, un véhicule de fonction, des in-

Comment réussir l'intégration d'un nouveau collaborateur

1/ Avant son arrivée, préparez son poste de travail : son bureau doit être propre et rangé, l'informatique opérationnelle, les connexions branchées, les dossiers en ordre... Si cela n'est pas fait, il s'en dégagera une mauvaise impression et ce sera source d'une perte de temps pour l'entreprise.

2/ Annoncez son arrivée, tant en interne qu'en externe. L'équipe en place doit savoir quel est le profil de l'arrivant et quelle sera sa fonction et le périmètre de son poste de travail. Vos clients seront aussi rassurés d'apprendre la venue prochaine d'un nouvel interlocuteur, ses premiers contacts en seront facilités.

3/ Le jour de son arrivée, soyez disponible pour l'accueillir. Bloquez au moins deux heures pour avoir le temps de le présenter à l'équipe, mais aussi de refaire un point avec lui sur sa mission, sur les particula-

rités de l'entreprise, de son poste, de ses collègues... Réservez votre déjeuner pour l'inviter et avoir un échange plus personnel.

4/ Planifiez avec lui ses premières missions et les actions dans lesquelles il doit s'impliquer sans attendre. Expliquez lui clairement le contexte sans omettre de lui parler des difficultés qu'il pourra rencontrer. Il se sentira plus en confiance.

5/ Assurez un suivi des premiers jours et premières semaines, sans être omniprésent. Profitez d'un «pause café» pour vous assurer que tout va bien, sans formalisme particulier, instituez un bref rendez-vous en début ou en fin de semaine pour faire un point plus détaillé. Sachez vous montrer disponible ou désignez un collaborateur qui sera en mesure de fournir au nouvel arrivant les informations dont il peut avoir besoin.

OFFREZ
LE MEILLEUR DE LA GESTION IMMOBILIÈRE
À VOS CLIENTS

- 1) Fidélisez vos clients
- 2) Percevez des honoraires permanents
- 3) Augmentez votre chiffre d'affaires

Gestion
immobilière

MBM

La Solution Gestion

+ DE 400 AGENCES PARTENAIRES

Centre de gestion immobilière
N°Azur 0 810 38 95 24
(Prix d'un appel local)

SARL au Capital de 20.000 € - ICC Toulouse B404-821-373
Caisse de garantie FNAM - 80, rue de la Boétie 75008 Paris
CF Gestion n. 422 délivrée par la préfecture de la Haute-Garonne



demnités pour frais, une mutuelle, des chèques-restaurant...

Quelques exemples de rémunérations moyennes observées sur un panel de cabinets franciliens (rémunération salariale annuelle brute) :

- Gestionnaire de copropriété : de 30 à 38 K€ jusqu'à 5 ans d'expérience, jusqu'à 58 K€ au-delà. Principal + 10 à 15%.
- Assistant(e) : de 20 à 35 K€ selon expérience et contenu du poste.
- Comptable mandants : de 25 à 45 K€ selon expérience et formation
- Gestionnaire locatif : de 28 à 45 K€ selon expérience et formation
- Postes de direction : entre 45 et 85 K€ selon formation, expérience et taille du cabinet.

Et réussir l'intégration du nouveau collaborateur.

Recrutement fait et contrat signé, il ne faut pas penser que l'opération est bouclée. L'accueil du nouveau (ou de

la nouvelle) est une phase très importante, tant pour lui (ou elle) que pour l'équipe en place. Ce nouveau collaborateur va peut-être devoir reprendre une situation délicate : un portefeuille d'immeuble en copropriété sans gestionnaire depuis quelques semaines ou qui a vu se succéder plusieurs gestionnaires en peu de temps...des dossiers en cours urgents dont il ne connaît pas l'historique...etc. Recruter un bon élément est déjà difficile, mais il faut aussi savoir le garder ! Il n'y a pas de formule miracle, mais des attitudes à tenir qui feront que le candidat se sentira bien et capitalisera des sensations positives. Dans cet objectif les phases d'accueil sont à soigner particulièrement.

Bernard CHARLUET
Consultant-Formateur



Préparez le recrutement

1/ Apprécier la situation actuelle et son évolution probable. Faut-il faire évoluer certains collaborateurs ? re-définir certains postes ? réorganiser les différentes tâches ?

2/ Définir le poste de façon détaillée (la mission, les moyens, la rémunération)

3/ Déterminer le profil du candidat (formation, expérience)

4/ Lancer la recherche (annonces presse, Internet sur des sites spécialisés, organisations professionnelles, bouche à oreilles, clients, collaborateur). A ce stade, il est important de respecter l'exactitude des informations données (réalité du poste, lieu de travail, nature de la mission...), éviter toutes mentions discriminatoires (âge, sexe, situation de famille, appartenance ou non à une ethnie, une nation, une race, une religion...).

5/ Réception et ouverture des courriers (CV). Première présélection sur CV.

6/ Appeler les candidats sélectionnés pour un premier entretien téléphonique de qualification afin vérifier certains points et mesurer la motivation exprimée.

7/ Organiser des rendez-vous et entretiens de sélection. N'oubliez pas de prévenir le candidat si l'entretien ou la phase de recrutement comprend des tests qui imposent la confidentialité des résultats dont le candidat peut demander communication.

8/ Programmer une seconde série d'entretiens avec les candidats issus de la première sélection (short-list qui ne doit concerner au plus que trois candidats)

9/ Proposer un contrat au candidat retenu, et finalisez vos accords.

10/ Répondre aux candidats non retenus

Vous êtes un professionnel de l'immobilier

UNIT
UNION NATIONALE DE L'IMMOBILIER

Rejoignez l'UNIT,
Union Nationale de l'Immobilier
et les 45 000 membres
de la Confédération
Européenne
de l'Immobilier (CEI).



L'UNIT est un syndicat professionnel créé en 1973 ouvert aux transactionnaires immobiliers administrateurs de biens, syndics de copropriétés, mandataires en ventes de fonds de commerce, marchands de biens.

L'UNIT et ses équipes de juristes et d'experts vous conseillent et vous accompagnent dans les domaines

- **Juridique** : renseignements par téléphone et consultations.
- **Fiscal et Social** : renseignements par téléphone et consultations.
- **Formation professionnelle** : l'UNIT dispense de nombreuses formations et est organisme agréé.
- **Communication** : sites Internet et Intranet (textes législatifs, jurisprudence...) diffusion régulière de flash-infos d'actualité publication du Journal de l'UNIT.

L'UNIT est un syndicat représentatif

- Interlocuteur permanent de la profession auprès des pouvoirs publics.
- Membre de la CEI (Confédération Européenne de l'Immobilier), favorisant le développement des relations commerciales entre ses 45 000 adhérents professionnels de l'immobilier en Europe.
- Très attaché à l'éthique et au professionnalisme.

- ... Attaché au libre choix de votre garant financier et de votre assureur Responsabilité Civile Professionnelle
- ... Attentif aux informations juridiques, fiscales et sociales
- ... Respectueux de la déontologie
- ... Exigeant sur la qualité et le coût des services

Pour la garantie financière et la responsabilité civile professionnelle, l'UNIT s'appuie sur un partenaire expert et solide, VERSPIEREN.

**VERSPIEREN**
COURTIER EN ASSURANCES

SES POINTS FORTS

Une offre simple, pratique et économique.

La réactivité et le conseil.

Une expérience de 20 ans avec plus de 6 000 clients professionnels de l'immobilier.

SA MISSION

Le conseil, l'expertise, la prévention pour assurer la défense de vos intérêts et celle de la profession. L'information, avec l'organisation conjointe de réunions d'études avec l'UNIT.

SES MOYENS

Un accompagnement commercial et technique via une équipe experte constituée de 30 spécialistes dont des juristes confirmés.

SES OFFRES AUX ADHÉRENTS DE L'UNIT

■ Transactionnaires immobiliers

Le pack MULTAGIM (sans maniement de fonds)

Le pack MULTAGIM+ (avec maniement de fonds)

■ Gestionnaires immobiliers

Le pack GARFIM

■ Marchands de biens

Assurance responsabilité civile professionnelle UNIT.

Vous pouvez nous contacter directement par téléphone au 01 42 93 79 86 ou choisir de nous retourner ce coupon-réponse par fax au 01 42 93 79 90 ou par courrier à l'adresse suivante : UNIT - 4, rue de Stockholm - 75008 PARIS

Je souhaite recevoir un dossier complet d'adhésion à l'UNIT pour les activités de :

TRANSACTION Avec maniement de fonds Sans maniement de fonds GESTION MARCHAND DE BIENS

Raison sociale : _____ Nom/prénom : _____

Adresse _____

Code postal : _____ Ville : _____

Téléphone : _____ Télécopie : _____ Mobile : _____

Votre Email : _____

Spécial Loi ENL

Les professionnels doivent intégrer les nouvelles dispositions de la loi portant engagement national sur le logement, dans l'exercice de leurs métiers.



La loi n° 2006-872 du 13 juillet 2006 portant engagement national pour le logement – dite loi ENL – a mis un point (presque) final à un chantier laborieux, initié par M de Robien lorsqu'il était ministre en charge du logement, sous l'intitulé « Habitat pour tous ». Comme la grande majorité des lois concernant le logement et l'urbanisme, gageons que cette nouvelle loi sera baptisée et mémorisée du nom du ministre en exercice – qui s'est, il est vrai, beaucoup investi dans ce texte- Jean Louis Borloo qui laissera aussi, comme ses prédécesseurs, son nom attaché à un nouveau dispositif d'incitation fiscale pour les investisseurs immobiliers. Voici les principales mesures nouvelles concernant les professionnels de la transaction et de la gestion immobilière.

Vous êtes impliqué dans l'activité de transactions immobilières

Délai de réflexion

La loi SRU a institué un délai de réflexion ou un délai de rétractation de 7 jours en faveur des bénéficiaires des promesses de vente ou acquéreurs non professionnels (art. L271-1 CCH). Ce délai court à compter du lendemain de la lettre lui notifiant l'acte. Les nouvelles dispositions alignent le délai de rétractation à tous les avant-contrats, qu'ils soient sous-seing privés ou devant notaire. Le délai de réflexion est désormais réservé aux actes authentiques conclus sans avant-contrat

préalable. Les agents immobiliers pourront désormais remettre l'acte directement au bénéficiaire du droit de rétractation (remise en mains propres)...en respectant les modalités qui seront définies par un prochain décret. Attention aux effets des actions discriminatoires. Les condamnations, dans ce cadre, à des peines de prison d'au moins trois mois sans sursis interdiront désormais l'exercice de la profession, de la direction de succursale et du métier de négociateur pendant 10 ans.

Facturation des honoraires

L'autorisation est désormais donnée aux agents immobiliers mandataires de professionnels agissant dans le cadre de leurs activités, de facturer

tout ou partie de leurs honoraires prévus au mandat sans attendre la réalisation de l'opération. Là aussi, un décret d'application en précisera les modalités.

Statut des négociateurs non salariés

La nouvelle loi confirme la possibilité pour les négociateurs non salariés, de bénéficier du statut des agents commerciaux et ils pourront exercer leur métier sous certaines conditions. Ils ne pourront recevoir ni détenir des fonds, ni donner de consultations juridiques, ni rédiger d'acte sous-seing privé, à l'exception des mandats.

Diagnostic technique

Il est créé un nouveau diagnostic technique, obligatoire lors des ventes, relatif aux installations intérieures d'électricité réalisées depuis plus de quinze ans dans les immeubles à usage d'habitation. Notons là aussi qu'un décret doit en préciser les modalités, de même que pour le diagnostic concernant les installations de gaz qui est désormais étendu à tous les types de gaz, naturel ou non.

Statut pour les ventes d'immeubles à rénover

Il est créé un nouveau statut relatif aux «ventes d'immeubles à rénover». Sorte de mixte entre la vente d'immeubles existants et la VEFA –Vente en l'état futur d'achèvement-.

Ces dispositions créent de nouvelles obligations pour les vendeurs professionnels qui doivent désormais justifier d'une assurance RCP.

Et aussi...

Les communes auront désormais la possibilité d'instituer une taxe sur les premières cessions à titre onéreux des terrains nus qui auront été rendus constructibles dans le cadre d'un plan local d'urbanisme.

Seuls seront exonérés les terrains cédés en vue de la construction de logements sociaux.

Le droit de préemption des communes est étendu aux parts de SCI lorsque le patrimoine cédé aurait été soumis à ce même droit.

Vous êtes impliqué dans l'activité de gestion locative

Nouvelles clauses dans le contrat de bail

Complétant l'article 4 de la loi du 6 juillet 1989, sont désormais réputées non écrites dans un contrat de bail, en plus des clauses déjà prévues dans la loi d'origine, les clauses suivantes :

✓ Qui impose au locataire la facturation de l'état des lieux dès lors que celui-ci n'est pas établi par un huissier de justice dans le cas prévu par l'article 3 ;

✓ Qui prévoit le renouvellement du bail par tacite reconduction pour une durée inférieure à celle prévue à l'article 10 ;

✓ Qui interdit au locataire de rechercher la responsabilité du bailleur ou qui exonère le bailleur de toute responsabilité ;

✓ Qui interdit au locataire d'héberger



Le groupe Guy Hoquet l'Immobilier vient d'être labellisé pour son **système de management de la qualité** et devient ainsi Le **1^{er} franchiseur immobilier national Certifié NORME ISO 9001**



Rejoignez-nous
La réussite vous va si bien !



Des conditions privilégiées pour les agents immobilier

- Une tarification adaptée
- Un travail en fichier commun
- Une dynamique de communication régionale et locale
- Un programme annuel de formation continue
- Un site web reconnu français et anglais
- Une exclusivité d'implantation territoriale
- Une hotline et un soutien juridique permanent
- Des services complémentaires : gestion locative, financement...

Pour tout renseignements, contactez-nous au :
N° Indigo 0811 740 024
coût d'une communication locale

adhérent Fédération Française de la franchise



des personnes ne vivant pas habituellement avec lui ;

✓ Qui impose au locataire le versement, lors de l'entrée dans les lieux, de sommes d'argent en plus de celles prévues aux articles 5 et 22 ;

✓ Qui fait supporter au locataire des frais de relance ou d'expédition de la quittance ainsi que les frais de procédure en plus des sommes versées au titre des dépens et de l'article 700 du nouveau code de procédure civile ;

✓ Qui prévoit que le locataire est automatiquement responsable des dégradations constatées dans le logement ;

✓ Qui interdit au locataire de demander une indemnité au bailleur lorsque ce dernier réalise des travaux d'une durée supérieure à quarante jours ;

✓ Qui permet au bailleur d'obtenir la résiliation de plein droit du bail au moyen d'une simple ordonnance de référé insusceptible d'appel.

Saisine de la commission de conciliation

Le champ de compétence des Commissions Départementales de Conciliation des baux d'habitation est désormais étendu aux litiges relatifs aux caractéristiques des logements décents. La saisine de cette commission devient un préalable à toute action en justice. Les pouvoirs du juge sont augmentés et les locataires peuvent se faire assister ou représentés par une association dont la liste a été étendue.

Caution

Il était déjà interdit de refuser la caution d'une personne en raison de sa nationalité. Il est désormais interdit également de refuser la caution d'une personne au motif qu'elle réside à l'étranger.

Charges récupérables

Les charges récupérables sur le locataire sont modifiées pour tenir compte :

- De la nouvelle réglementation concernant les contrats de maintenance des ascenseurs,
- De la suppression de la taxe de droit de bail,
- Des problèmes posés par la jurisprudence récente concernant les factures d'entreprises d'entretien. Désormais, la totalité de la facture TTC est récupérable.

Dispositif Borloo Populaire

Les dispositions du régime fiscal « de Robien » pour le neuf sont modifiées. Les possibilités d'amortissement sont limitées. Le « de Robien » ancien est supprimé. Il est créé un nouveau régime « Borloo Populaire » qui reprend, comme l'ex régime « Besson » des conditions de limite de revenus des locataires et de limite de loyer selon les régions. Il est assorti d'un nouvel avantage sous forme de déduction forfaitaire des revenus locatifs.

Le « Besson » ancien est également supprimé et remplacé par un « Borloo » ancien. Nous détaillerons l'ensemble de ces nouvelles mesures dans un prochain numéro.

Vous êtes impliqué dans l'activité de syndicat de copropriété

Honoraires

La loi précise la liste des frais nécessaires exposés pour le recouvrement des créances du syndicat auprès des copropriétaires et imputables au seul copropriétaire débiteur.

Les honoraires relatifs aux prestations pour l'établissement de l'état daté lors d'une mutation sont également imputables au copropriétaire vendeur.

Il s'agit là d'une modification de l'article 10-1 de la loi du 10/7/65, permettant de déroger aux dispositions de l'article 10. Toutefois, ces honoraires devront être facturés au syndicat et ensuite imputés aux copropriétaires concernés.

Comptabilité et règlements de copropriété

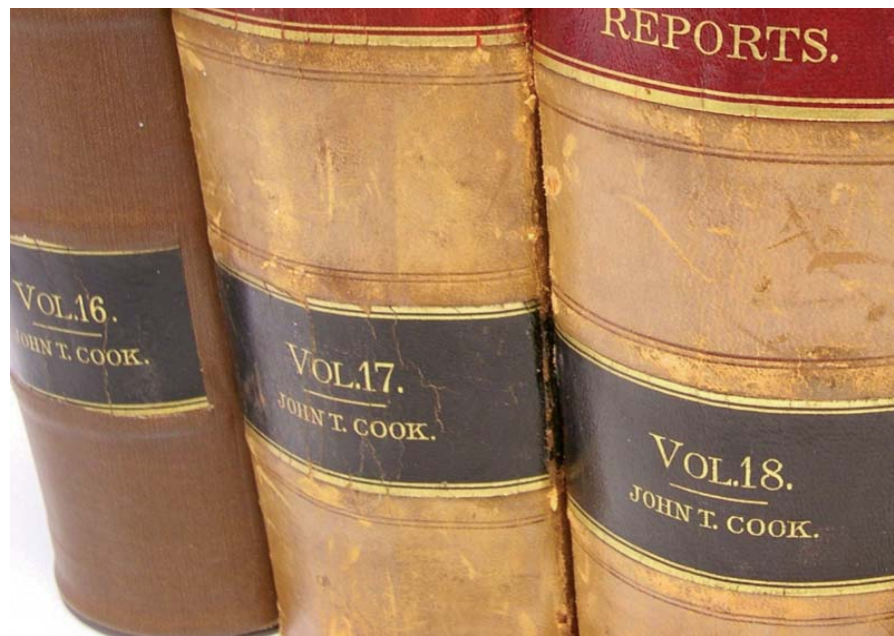
L'installation de dispositifs de fermeture ou de contrôle d'accès, ou les travaux effectués en vue de prévenir les atteintes aux personnes et aux biens dans les immeubles relèvent désormais des conditions de majorité de l'article 25 (n) et non plus de l'article 26-1 qui est abrogé.

Les « petites copropriétés » (moins de 10 lots principaux et budget moyen < 15000 €) pourront déroger à certaines contraintes imposées par le « décret comptable » et l'arrêté du 14 mars 2005, notamment pour la tenue de la comptabilité en partie double et la comptabilité d'engagement. Par ailleurs, la date d'application des nouvelles règles comptables est fixée au 1er janvier 2007 (c'est le 4ème report !). Notons toutefois que de très nombreux cabinets ont déjà adopté ces nouvelles règles.

Le délai fixé pour l'adaptation des règlements de copropriété (article 49 de la loi du 10/7/65) est prorogé jusqu'au 13 décembre 2008.



Bernard Charluet, consultant-formateur



**COLDWELL
BANKER** 
IMMOBILIER

Distinctement différent

Bénéficiez du dynamisme
du plus grand réseau mondial
d'immobilier résidentiel

*Coldwell Banker recherche des agents immobiliers existants
qui veulent grandir*

Les agences COLDWELL BANKER IMMOBILIER bénéficient des dernières technologies dans leur métier :

- Des bases de données COLDWELL BANKER on line,
- Un intranet CB Net,
- Un logiciel personnalisé CB Soft pour la gestion des activités de l'agence immobilière,
- Une formation permanente délivrée par des professionnels,
- Un marketing réactif bénéficiant des meilleures réussites européennes.

COLDWELL BANKER FRANCE FCBI
98 avenue de Villiers 75017 Paris
Tel : +33 (0)1 56 59 33 91

www.coldwellbanker.fr

COLDWELL BANKER depuis 1906

Adhérer à un fichier commun

Dans un marché caractérisé par une offre de produit largement inférieure à la demande, cette solution peut vous permettre de gagner des parts de marché sur les particuliers.



Les fichiers communs d'agences immobilière se développent. Le premier volet de notre enquête pose les bases de la problématique et présente les deux principaux fichiers communs nationaux : le SIA et le FFIP. Le premier a été initié par la FNAIM avec le concours opérationnel d'Imminence, le second par Orpi et Century 21 avec la CNAB, le SNPI, et le concours technique de Poliris.

Les fichiers communs, une nécessité pour les professionnels

Sur un marché immobilier porteur (pour des raisons sociologiques, socio-économiques, démographiques), les français sont de plus en plus «consommateurs» d'immobilier. Alors que les agences sont de plus en plus nombreuses (17000 environ en 1995, plus de 23000 aujourd'hui), la part de marché des professionnels stagne depuis 30 ans, à 40/45% seulement. Nombre de professionnels constatent néanmoins que le marché immobilier de ces dernières années, (demande forte et inflation des prix) a plutôt profité aux particuliers qu'aux professionnels. Ces derniers travaillaient souvent en «flux tendu» ne disposant que d'une offre limitée de mandats, de nombreux vendeurs privilégiant le marché de particulier à particulier.

Paroles d'experts

« *Après 6 mois d'existence les agents immobiliers membres de chaque F.F.I.P. constatent un doublement de leur proportion de mandats exclusifs et réalisent en moyenne une affaire par mois en collaboration* » **Herve BLERY** Directeur Général Century 21 France
Herve BLERY
Directeur Général Century 21 France

« *Dans une période où les affaires sont moins faciles, il ne faut pas gâcher ses chances de réussite. Une meilleure diffusion des produits à toujours conduit à augmenter ses parts de marché* » **Alain DUFFOUX**,
Président du S.N.P.I.

« *Les SIA qui fonctionnent le mieux et qui sont générateurs des plus grosses progressions de CA, sont ceux qui sont les plus exigeants dans le respect des règles entre confrères. L'obligation de former tous les collaborateurs des agences*

membres devient une nécessité absolue si nous voulons véritablement pérenniser le travail en fichier partagé. Ces prochaines années seront donc décisives pour l'avenir de nos métiers, c'est donc dans un esprit d'ouverture que nous devons œuvrer pour que le gagnant soit le professionnel

Gilles RICOUR de BOURGIES
Président National des SIA

« *A ce jour, au sein des SIA ayant atteint un certain niveau de maturité, l'inter cabinet représente 40% des transactions sur mandats exclusifs. Début 2005, ce chiffre n'était que de 22%* »
Jean-Laurent LEPEU
Directeur d'Imminence, opérateur National exclusif des Bourses SIA

« *Nous observons un doublement du nombre de mandats exclusifs rentrés dans les 3 premiers mois d'activité au sein du FFIP local. Les 2/3 des mandats sont vendus par celui qui le rentre.* »
Mounime BDIDA
Directeur du Développement du FFIP National

Dans ce contexte il était important pour les professionnels de réagir et d'engager une véritable stratégie de prise de parts de marché.

Sur un marché de plus en plus porteur, convoité par des groupes puissants (banques, assurances, et pourquoi pas un jour les enseignes de la grande distribution), il est crucial de proposer le meilleur service possible. L'enjeu est de devenir le passage obligé du consommateur immobilier de plus en plus exigeant, de mieux en mieux informé. Dans cette perspective, les fichiers communs immobiliers professionnels représentent un outil formidable pour gagner des parts de marché. Comme c'est le cas à l'étranger (USA, Canada, Pays bas....), les professionnels détiennent 80%, voir plus, du marché.

L'offre d'un stock de qualité passe nécessairement par la mise en commun des mandats exclusifs. C'est l'objectif commun que se sont fixé les initiateurs du SIA et du FFIP, pour apporter une solution efficace à cette prise de conscience de la plupart des bons professionnels.

L'enjeu est de taille, les transactions qui échappent aux professionnels représentent un chiffre d'affaire potentiel de 2 à 3 milliards d'euros.

Gérard Bornot.

→ **A suivre** : Nous vous présenterons dans notre prochain numéro les résultats régionaux de notre étude exclusive.

Parole d'expert

“ *La révolution fichier commun est en marche. Les animateurs des deux réseaux sont confiants, et tout permet de penser que la profession est sur la bonne voie.* ”

Gérard Bornot
ANTOlogis
Consultant expert en immobilier



Point de vue

Beaucoup de professionnels sont encore réticents. Notamment certains responsables d'agences expertes en matière de mandats exclusifs redoutant d'alimenter en mandats vendables, des agences formés et outillés pour rentrer de

bons mandats exclusifs. Faites-nous part de vos réactions et de vos réflexions. Nous aborderons dans un prochain article, les résultats obtenus, les outils mis en place, les programmes d'animation et de formation.

Partez gagnant



Pour connaître tous les avantages que procure le 1^{er} réseau européen d'agences immobilières, contactez :

ERA France
42 bis rue Berthier - 78000 Versailles
Tél. 01 39 24 69 00
developpement@erafrance.com
www.erafrance.com



www.erafrance.com

Traquer les vraies fausses références

Attention, des escrocs commercialisent de faux documents multi-fonction permettant notamment à des candidats à la location de «truquer» leur dossier de candidature pour décrocher un bail.

Au cours de l'année 2005, les forces de l'ordre ont identifié un système mafieux parfaitement organisé pour frauder les Assedic. Ces escrocs s'enrichissent en vendant sous le manteau ce qu'on appelle aujourd'hui des «Kits Assedic». Le «Kit Assedic» est un dossier complet, truqué, qui permet notamment de percevoir indûment l'allocation chômage sans avoir jamais travaillé. Ce faux dossier contient tous les documents nécessaires pour s'inscrire au chômage tels que des bulletins de salaire, lettre de licenciement, certificat de travail, etc, tous entièrement faux.

Les bailleurs victimes de faux papier destinés à arnaquer Assedics et Sécu

La fraude mise en place par ces réseaux mafieux consiste à créer des sociétés sans aucune «réelle» activité commerciale ou industrielle. Ces sociétés dites «coquilles vides», entièrement financées par la vente des «Kits Assedic», sont sensées employer ou avoir employé le bénéficiaire de l'allocation chômage. La fraude est donc quasiment impossible à déceler. Les faux allocataires achètent ce Kit 2000 euros. Ce prix comprend la rémunération de tous les intervenants (intermédiaires, interprètes, faussaires). Le coût qui peut paraître au premier abord élevé est amorti en quelques mois.

L'escroquerie est évaluée par l'UNEDIC à 250 millions d'euros. Ce chiffre correspond à la totalité des sommes versées et non recouvrées depuis 1998. Le parquet de Paris re-



cevait en novembre dernier dix-sept affaires «d'escroquerie en bande organisée» en cours visant l'organisme d'allocations chômage. Certains responsables de réseaux ont été arrêtés et risquent jusqu'à dix ans d'emprisonnement.

Mais cette organisation mafieuse ne se limite pas à l'allocation chômage. On dénonce des combines en tout genre. Les escroqueries à la Sécurité Sociale se développent avec un taux d'arrêts de travail jamais égalé depuis 1945 (6% d'arrêts non justifiés). Les Compagnies d'Assurance sont obligées de faire appel à des détectives pour repérer les arnaques qui ont doublé en quelques années. L'Agence pour la Lutte contre la Fraude à l'Assurances (ALFA) a évalué l'escroquerie à 100 millions d'euros. Les

arnaques les plus fréquentes sont les vols de véhicules et incendies. Les experts de la fraude s'attaquent aussi au secteur privé. Rien n'empêche un escroc d'utiliser son «Kit Assedic» pour, par exemple, trouver un logement.

Demandez des originaux et redoublez de vigilance

En tant que professionnels de l'immobilier, vous pouvez procéder à certaines vérifications de base. Un candidat à la location doit dans un premier temps être en mesure de vous présenter toutes les pièces de son dossier en original.

Après avoir vu les originaux, les bulletins de salaire du candidat locataire



regorgent d'informations qu'il suffit de savoir décortiquer : numéro de sécurité sociale, ancienneté, numéro d'immatriculation de l'employeur. La présence d'une saisie - arrêt sur salaire, d'un acompte ou de congés sans solde doivent vous mettre la puce à l'oreille.

Internet vous permet de vérifier l'existence et la stabilité financière de la société qui emploie le potentiel locataire. La date de création de la société est importante : si l'employeur existe depuis peu de temps, vous pouvez légitimement douter de l'authenticité

des bulletins de salaire présentés notamment lorsque d'autres éléments du dossier viennent confirmer votre soupçon.

Vérifiez la cohérence des informations recueillies

Le but n'est pas de demander toujours plus de garanties au candidat locataire, mais seulement de s'assurer que tous les éléments transmis sont cohérents entre eux. Devant le pro-

grès de la technologie et la technicité des réseaux mafieux, l'étude des dossiers des candidats locataires devient un réel travail d'investigation.

Il est fondamental à l'heure actuelle de savoir analyser dans le détail le dossier d'un candidat à la location. L'œil averti d'un professionnel est indispensable pour déceler la fraude. Les sociétés d'assurances spécialisées en loyers impayés procèdent à cette étude, étude qui peut vous permettre d'éviter bien des désagréments par la suite !

Charlotte LANDAIS, Juriste à la SACCAP

4% immobilier, ImmoBest et Must Agency

100 AGENCES !

En moins de 5 ans, le réseau des Agences immobilières à Frais réduits a réussi à s'imposer dans le milieu de la transaction immobilière. Critiqué hier, notre concept est éprouvé et séduit aujourd'hui un nombre plus important d'agents immobiliers qui souhaitent passer à la vitesse supérieure. Jean-Louis et Laurent viennent de rejoindre ce réseau et ont ouvert plusieurs agences à l'enseigne 4% immobilier. Tous deux sont des agents immobiliers installés depuis plusieurs années. Ils se sont prêtés au jeu des questions-réponses.

Paroles de professionnels de l'immobilier

Propos recueillis par J-M de BOUTSELIS

"Quel était avant de rejoindre 4% immobilier, votre profil d'agent immobilier?"

J-L : J'exploitais 6 agences immobilières.

L: Indépendant traditionnel, installé depuis 7 ans aux portes de Poitiers "4% immobilier a-t-il été votre première piste ?"

J-L: Non, j'avais été approché par la plupart des réseaux nationaux, mais aucun ne correspondait à mes attentes.

L: Non, je cherchais dans un premier temps l'appui d'un réseau national avec un concept pour me différencier de la concurrence. 4% immobilier m'est apparu tout naturellement comme étant le meilleur choix.

"Qu'est-ce qui vous a séduit dans le concept 4% immobilier?"

J-L: Incontestablement un réseau qui avance dans le bon sens, avec des valeurs humaines que je partage : respect, accueil, frais réduits. Un réseau de gens sérieux pour des gens sérieux, qui ne se prennent pas au sérieux !

L: Avant toute chose, je souhaitais me démarquer de la concurrence locale. Avec 4% immobilier, j'ai pris des parts de marché.

"4% immobilier n'a pas nécessairement bonne presse dans la profession, qu'en est-il exactement?"

J-L: La profession se trompe de direction ! Elle n'est pas assez à l'écoute de ses clients, pas assez attachée à la relation humaine, à la satisfaction de ses clients et au devoir de conseil.

L: L'opinion de mes confrères est complètement erronée. Moi ce qui m'importe c'est l'opinion et surtout l'appréciation de mes clients.

"Comment s'est déroulée votre intégration au sein du réseau 4% immobilier?"

J-L: Le mieux du monde ! Tout est très clair, précis et performant. Cela s'est fait très simplement, et nous avons ouvert 11 agences.

L: Tout est allé très vite ! La collaboration avec le licencié régional a été extrêmement positive, la formation très profitable et riche sur le plan du Management, commercial, juridique et informatique; et surtout très concrète.

"Et aujourd'hui, comment cela se passe?"

J-L: je suis très heureux ! Mes collaborateurs sont très heureux, et mon comptable est très heureux aussi !

L: Tout se passe pour le mieux, malgré une conjoncture morose et des prix très élevés. Nous constatons que les clients vendeurs nous confient plus facilement leur bien, quant aux acheteurs, ils nous sollicitent de plus en plus.

"Avez-vous d'autres projets?"

J-L: Alors que j'étais venu "juste pour voir", je compte ouvrir une trentaine d'agences, mon horizon s'est considérablement éclairci et élargi.

L: Le but n'est pas de foncer tête baissée. Mais j'envisage à très court terme d'ouvrir trois agences : 4% immobilier, ImmoBest et Must Agency.

CONTACT: C&C BAS
42, Rue de l'Abbé Gaillard
33830 BELIN BELIET
Téléphone : 05 56 88 81 68
E-Mail : ccbas@4immobilier.tm.fr



Réaliser de belles visites virtuelles

Les clients apprécient de visualiser des logements convoités sur Internet. Mode d'emploi en trois étapes pour satisfaire leurs attentes.



D'après une enquête IPOS réalisée pour un grand portail immobilier, « 62 % des internautes souhaitent visiter virtuellement un bien avant de contacter une agence ». Comparé au nombre d'annonces offrant une visite virtuelle – moins de 5 % – ce chiffre donne la mesure du travail à réaliser pour satisfaire les attentes des prospects.

Deux solutions s'offrent à l'agence.

La première est l'acquisition d'un outil qui permet de concevoir simplement et de manière autonome ses visites virtuelles. La seconde est le recours aux prestations « clé en main » – un choix bien plus cher et plus contraignant

Si chaque prestataire propose des fonctionnalités spécifiques, les outils qui permettent aux agences de réaliser leurs visites virtuelles fonctionnent sur un principe à peu près identique. La conception de la visite virtuelle se fait en trois étapes « à la portée d'un novice total ».

Etape 1 La prise de vue

La prise de vue se fait au milieu de la pièce à photographier avec un appareil numérique standard équipé d'un complément optique 360° (Global Vision) ou d'un coin de la pièce avec un objectif 180° (Pressimmo, Logic Immo). L'emploi du retardateur laisse le temps de sortir du champ.

Pour les films, une caméra récente ou la fonctionnalité vidéo d'un appareil photo ou d'un téléphone portable feront l'affaire (Vidéo Live).

Etape 2 La finalisation de la visite virtuelle

De retour à l'agence, images ou vidéos sont transférées vers un PC équipé d'un logiciel (Global Vision) ou sur interface Internet (Press Immo, Logic Immo, Vidéo Live). Les services permettent à l'agence de renommer et de retoucher les images et d'organiser leur portefeuille de visites virtuelles.

Quelques conseils pour bien choisir

Vous n'êtes pas équipé, vous cherchez une solution pour votre agence ?

Demandez à votre futur prestataire de vous montrer des visites virtuelles réalisées par ses clients avec son produit afin de vous faire une idée du résultat.

Vérifiez la manière dont la solution est sécurisée.

Vous hésitez sur le choix d'une solution ?

La plupart des prestataires proposent de réaliser gratuitement quelques visites virtuelles ou de tester leur service. Comparez les offres et vérifiez leur adéquation technique avec votre environnement.

Vous êtes équipé et vous cherchez à améliorer la qualité de vos visites virtuelles ?

Ne photographiez pas toutes les pièces. La visite virtuelle reste un « teaser » qui donne au prospect l'envie de visiter en réel.

Le manque de recul dans une petite pièce (cuisine, salle de bains...) permet à la visite virtuelle d'avoir un rendu bien meilleur que la photo classique, et permet ainsi à l'internaute d'avoir une vision globale de la pièce.

Pour réaliser de belles visites virtuelles, privilégiez, comme pour une prise de vue classique, un moment de la journée où la lumière est régulière, ou sinon, n'hésitez pas à allumer l'ensemble des lumières de la pièce pour obtenir une belle luminosité et donner de la chaleur à votre image. Pour la réalisation d'une visite virtuelle, possédez un équipement assez récent. De façon générale, les différents prestataires sont à même de vous proposer le matériel adapté à la solution que vous aurez choisie.

Parole d'expert



Avec la visite virtuelle l'agence peut étendre son panel d'acquéreurs aux clients des régions éloignées et aux étrangers plus réticents à se déplacer sans une présentation détaillée du bien. ... Sur les portails immobilier, les annonces avec visite virtuelle sont 5 fois plus consultées que les autres ...



Les agences aménagent des espaces dans lesquels les futurs acquéreurs consultent sur place les visites virtuelles pour sélectionner les biens avant les rendez-vous ou pour les revoir dans une atmosphère détendue avant la conclusion de la vente.

Les agences aménagent des espaces dans lesquels les futurs acquéreurs consultent sur place les visites virtuelles pour sélectionner les biens avant les rendez-vous ou pour les revoir dans une atmosphère détendue avant la conclusion de la vente.



Emmanuel Gosselin, directeur commercial, Global Vision

62% des internautes veulent visiter virtuellement le bien avant de contacter une agence*



Visites virtuelles à 360°

Nous vous équipons d'un objectif et d'un logiciel qui permet :

- 1 La prise des photos par vos Négociateurs - le matériel vous appartient.
- 2 Le téléchargement des photos sur votre ordinateur.
- 3 Et... la diffusion sur votre site web et les portails immobiliers.



*Source : Ipsos 2005

www.globalvision.fr

01 56 360 360

Etape 3 La mise en ligne sur le portail

La dernière étape consiste à associer la visite virtuelle ou la vidéo à une annonce préalablement publiée sur un ou plusieurs portails par l'agence. Le logiciel ou l'interface prennent en charge l'opération ou gèrent un lien qu'il suffit de rajouter dans l'annonce.

Combien ça coûte ?

Global Vision propose une solution complète à moins de 99 € (*) par mois. Logic Immo (1500 agences équipées) commercialise la solution Viséo à environ 100 € par mois pour un nombre illimité de visites en ligne. Chez Pressimmo le matériel est offert lors de la souscription d'un abonnement d'un an à la solution Web Visium (à partir de 89 € par mois). Visualcllc propose une solution sécurisée mensuelle à 100 €. La solution vidéo mensuelle de Vidéo Live est à 49 € par mois.

Le complément optique à fixer sur l'appareil numérique est inclus dans l'offre du prestataire ou vendu à un prix raisonnable (environ 100 €). L'agence peut équiper plusieurs négociateurs pour une prestation mensuelle unique.

Pascal Kinsbourg

Pour en savoir plus ...



Pressimmo On Line
Site : www.pressimmo-online.com
info-webvisium@pressimmo.com
Tel : 0 826 620 620



Global Vision
Site :
Mail : egosselin@globalvision.fr
Tel : 01 56 360 360



Visualcllc
Site : www.visualcllc.fr
Mail : contact@visualcllc.fr
Tel : 01 34 94 25 05



Logic Immo
Site : www.logic-immo.com
Mail : pro@logic-immo.com
Tel : 01 41 27 89 30



Previsite
Site : www.previsite.com
Mail : services@previsite.com
Tel : 01 46 25 75 75

Parole d'expert



Pour les internautes, aujourd'hui, l'absence d'image dans une annonce est suspecte



La visite virtuelle devient un critère déterminant pour la consultation d'une annonce par les internautes. Ils pensent que l'absence d'image cache quelque chose et demandent toujours plus de détails ... Avec la solution Web Visium de Pressimmo, l'agence peut associer le plan du bien immobilier à la visite virtuelle afin que le prospect se fasse une idée spatiale de la disposition des pièces ... On a réussi à faire un outil assez simple : les agences se concentrent sur leur métier, c'est le challenge qu'il fallait relever.



On a réussi à faire un outil assez simple : les agences se concentrent sur leur métier, c'est le challenge qu'il fallait relever.

Karine Vormus, responsable marketing B to B, Pressimmo On Line

webgenery

La créativité au service de votre image

Concepteur de Sites Internet dans l'immobilier

- Transactions - Locations
- Réservation en ligne
- Synchronisation des données (Pérides)

Référencement



Contactez nous ! info@webgenery.com



N° Indigo

0 820 309 054

0.09 € HT la minute

<p>CONGRES</p> <p>LYON</p>	<p>Du 12 au 13 oct. 2006 LYON - Cité Centre des Congrès Congrès de la CNAB</p>	<p>IMMOBILIER</p> <p>RHÔNE ALPES</p>	<p>Du 06 oct. au 08 oct. 2006 Palais des Congrès Rendez-vous bi-annuel pour acheter, vendre, investir, financer dans l'immobilier neuf et ancien, maisons et appartements.</p>
<p>COPROPRIETE & GESTION DE BIENS</p> <p>PARIS</p>	<p>Du 15 nov. au 17 nov. 2006 Parc des expositions, Porte de Versailles</p>	<p>IMMOBILIER</p> <p>TOULOUSE MIDI-PYRENEES</p>	<p>Du 8 sept. au 10 sept. 2006 Parc des Expositions Rendez-vous bi-annuel avec des professionnels de l'immobilier pour acheter, vendre, investir, financer dans l'immobilier neuf ou ancien.</p>
<p>IMMOBILIER</p> <p>PARIS & ILE DE FRANCE</p>	<p>Du 29 nov. au 01 déc. 2006 Palais des congrès - Paris SIMI - Salon de l'immobilier d'entreprise</p>	<p>FORUM DE L'INVESTISSEMENT ET DU PLACEMENT</p> <p>PARIS</p>	<p>Du 13 oct. au 14 oct. 2006 Palais des Congrès Porte Maillot Salon de l'épargne, gestion de patrimoine, banques, bourse, assurance, retraite, immobilier, fiscalité et placements divers.</p>
<p>IMMOBILIER</p> <p>MARSEILLE & SA REGION</p>	<p>13. 14 et 15 oct. 2006 Parc des expositions Chanot Salon des promoteurs commercialisateurs, agences immobilières, fédérations nationales et constructeurs de maison individuelle.</p>	<p>CONGRES</p> <p>PARIS</p>	<p>Du 11 déc. au 12 déc. 2006 PARIS - Palais des Congrès-Porte Maillot Congrès de la FNAIM</p>
<p>HABITAT & IMMOBILIER</p> <p>ARRAS</p>	<p>Du 06 oct. au 08 oct. 2006 Artois expo RDV des agences immobilières, promoteurs, constructeurs, conseillers et tous les métiers qui interviennent dans la construction ou la rénovation.</p>	<p>IMMOBILIER</p> <p>PARIS ILE-DE-FRANCE</p>	<p>Du 29 sept. au 1 oct. 2006 Paris, Espace Champerret Le Salon de l'immobilier, carrefour annuel de la rentrée pour l'offre et la demande.</p>



LOGIQUE

LOGICIELS POUR ADMINISTRATEURS DE BIENS

■ GÉRANCE
■ COPROPRIÉTÉ
■ INTERNET

■ ÉVÉNEMENTIEL
■ COMPTABILITÉ
■ PAIE

Implantation nationale / Reprise de fichiers / Assistance téléphonique performante / Grand choix d'éditions / Gestion des SCI / Lettres-chèques banalisées / Réseaux multi-cabinets

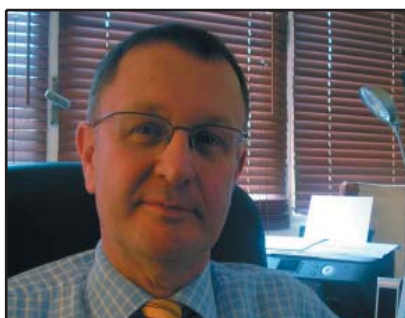
> GESTION électronique de documents
> INTERFAÇAGE de tous les logiciels

33, rue de l'Université - Marne la Vallée - 93191 NOISY LE GRAND CEDEX - www.logique.fr
Tél. : 01 45 92 88 50 - Fax : 01 45 92 24 75 - E-mail : logique@wanadoo.fr

Répertoire Annonceurs

▶ UNIT 01 42 93 78 92 christophe.maurisset.latour@unit.fr	P23
▶ SE LOGER 0 826 622 236 info-pub@pressimmo.com	4ème couv. P37
▶ IMMO'FLASH 01 41 32 38 70 contact@immo-flash.com	P37
▶ CBI 04 90 16 94 84 benoit.troubat@cbi-troubat.com	P38
▶ DIRECT ANNONCES 01 45 72 92 00 jc.ankaoua@directannonces.com	P07
▶ ERA IMMOBILIER 01 39 24 69 00 nathalie@erafrance.com	P29
▶ ERIC MEY DEVELOPPEMENT 0 825 004 124 g.eymeric@eric-mey.com	P19
▶ EXPLORIMMO 01 76 62 31 00 information@explorimmo.com	P05
▶ GLOBAL VISION 01 56 360 360 contact@globalvision.fr	P33
▶ GUY HOQUET L'IMMOBILIER 01 45 71 62 39 a.landon@guy-hoquet.com	P25
▶ PERICLES 01 41 32 57 00 crenner@pericles.fr	2ème couv. P09
▶ INANDFI 01 34 57 20 05 agorecki@inandfi.fr.	P09
▶ LOGIQUE 01 45 92 88 50 logique@wanadoo.fr	P35
▶ NORMAN PARKER 01 44 01 88 00 a.constant@norman-parker.fr	P12
▶ SACAPP 0 810 813 030 info@capim.fr	3ème couv. P27
▶ COLDWELL BANKER 01 56 59 33 94 mjoussely@coldwellbanker.fr	P27
▶ MBM 0 825 800 126 f.moerlen@mbm-immobilier.fr	P21
▶ PARU VENDU 04 72 36 55 48 claire.meunier@comareg.fr	P11
▶ WEBGENERY SOLUTIONS 0 820 309 054 jda@webgenery.com	P34
▶ 4% IMMOBILIER 05 56 88 81 68 ccbas@4immobilier.tm.fr	P31
▶ VL CONSULTANT 04 50 28 41 50 vlconsultantsfrance@gmail.com	P16
▶ RDV IMMO 02 40 48 85 50 info@rdvimmo.com	P15

Répertoire Nos experts



Gérard Bornot, consultant expert en immobilier.
06 07 18 83 11 - bornotgerard@yahoo.fr



Bernard Charluet, consultant formateur en gestion immobilière et copropriété.
06 60 63 40 70 - bcharluet@coproprietaire.fr



Bruno Rouleau, directeur de la formation et des partenariats du courtier In&Fi.
01 34 57 20 05 - brouleau@inandfi.fr



Emmanuel Gosselin, directeur commercial, Global Vision.
06 07 30 82 37 - egosselin@globalvision.fr



Karine Vormus, responsable marketing B to B, Pressimmo On Line
0 826 622 236



Michel Mouillart, professeur d'économie à l'Université de Paris X-Nanterre.
michel@mouillart.fr

Votre journal personnalisé d'annonces immobilières

LES AVANTAGES

Dotez-vous d'un véritable outil de prospection sur votre zone de chalandise pour convaincre les vendeurs sur vos offres de services. Développez votre notoriété en communiquant sous votre propre enseigne et assurez ainsi la promotion de vos biens à vendre et non ceux de vos concurrents.

LES POSSIBILITÉS

Intégration de votre charte graphique, logo, couleurs...
Personnalisation de la première et la dernière page (éditorial, présentation agence, présentation de l'équipe, affaire du mois...). Participation d'un annonceur (banque, assureur,...) pour optimiser le coût de votre support.

LA PROCÉDURE

Utilisez directement l'Interface Edition Presse d'Immo Flash pour la préparation et le transfert de vos annonces et photos en moins de 15 minutes (logiciel gratuit).
Vous réduisez au maximum le temps de publication et recevrez votre journal sous 5-6 jours.

01 41 32 38 70

contact@immo-flash.com

www.immo-flash.com

*immo*flash

Du bien à la page

Commercial(e) Web Agency en CDI à Paris

Entreprise : explorimmo.com se positionne comme l'un des sites leaders sur le marché de l'immobilier on-line. Fédérant les professionnels de l'immobilier les plus importants, il propose plus de 190000 annonces immobilières dans toute la France remises à jours quotidiennement. Compte-tenu de son développement croissant.

Poste : Rattaché(e) au Service Commercial, vos missions principales consisteront à :

- Prospecter les professionnels de l'immobilier (agences indépendantes, réseaux promoteurs etc...) afin de leur vendre des sites Internet et des créations publicitaires web.
- Gérer, développer et suivre la relation des comptes clients existants.

Profil : De formation supérieure, vous possédez une expérience réussie d'environ deux ans à un poste similaire sur le marché de la création de sites web.

Vous avez de solides connaissances de l'architecture de sites Web. Vous aurez donc développé une double compétence à la fois commerciale et technique.

Vos atouts :

- Une démarche commerciale active,
- De réelles capacités de compréhension de la problématique client. De bonnes connaissances graphiques (HTML, Flash) et techniques seront considérées comme un avantage certain. Outre vos compétences professionnelles, vous possédez les qualités suivantes :
- Travail en équipe,
- Créativité et esprit d'initiative,
- Organisation et orientation de résultat
- Diplomatie et sens de la négociation

Fixe + intéressement.

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) sous la référence Web Agency à :

Contact : Hélène SCHAUMAN-BRION

Adresse postale :

32, rue Notre-Dame des Victoires - 75002 Paris

E-mail : h.schauman-brion@explorimmo.com

Chargé(e) de Clientèle en CDI à Paris

Poste : Votre mission : expliquer, conseiller et vendre par téléphone des annonces auprès des professionnels de l'immobilier.

Pour cela, vous travaillerez en étroite collaboration avec l'ensemble de l'équipe commerciale et développerez votre propre portefeuille clients.

Profil : De formation Bac + 2, vous justifiez d'une première expérience commerciale réussie dans le domaine de la relation client. Souriant, persuasif et persévérant, vous êtes en mesure d'émettre 100 appels par jour. Vous êtes également habile communicant à l'oral comme à l'écrit.

Pour réussir dans cette fonction, la maîtrise de l'Informatique et de l'Internet est indispensable.

Fixe + intéressement.

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) sous la référence Télé à :

Contact : Hélène SCHAUMAN-BRION

Adresse postale :

32, rue Notre-Dame des Victoires - 75002 Paris

E-mail : h.schauman-brion@explorimmo.com

Chef de Publicité (H/F) en CDI à Lyon

Poste : Expliquer, conseiller et vendre des annonces et autres produits visibles sur le site auprès des professionnels situés à Paris et en Région parisienne.

Pour cela, vous travaillerez en étroite collaboration avec l'ensemble de l'équipe et développerez votre portefeuille de clients.

Profil : De formation supérieure, vous êtes attiré(e) par Internet et avez fait preuve à travers une première expérience commerciale, d'un sens développé du relationnel et du service client.

Interlocuteur(trice) privilégié(e) des professionnels de l'immobilier, vous optimisez votre portefeuille de clients grâce à votre approche de conseil et de fidélisation.

Votre autonomie, votre réactivité ainsi que votre connaissance du web et votre maîtrise de l'informatique sont vos meilleurs atouts.

Le permis de conduire est indispensable.

Fixe + intéressement + voiture de fonction.

Merci d'adresser votre candidature (CV + lettre de motivation) sous la référence CDPLyon à :

Contact : Hélène SCHAUMAN-BRION

Adresse postale :

32, rue Notre-Dame des Victoires - 75002 Paris

E-mail : h.schauman-brion@explorimmo.com

C.B.I

Benoit TROUBAT

**Le spécialiste de la cession de
Cabinets d'administration de biens
et d'agences immobilières sur
l'ensemble de la France**

CBI TROUBAT

1, Place des Carmes – 84000 AVIGNON

Tél : 04.90.16.94.84

et/ou 06.11.46.34.92

Fax : 04.32.74.15.03

E.mail : benoit.troubat@cbi-troubat.com

**Consultez nos affaires sur :
www.cbi-troubat.com**

**Mandataire pour Paris & région parisienne
et régions au Nord de Nantes à Dijon :**

Jean Cyriaque LE GOFF

jc.lg@cbi-troubat.com et/ou 06.99.09.48.81

A VOTRE SERVICE

CAPIM

*Courtage d'Assurances des
Professions Immobilières*

Créateur de
solutions nouvelles

www.capim.fr

**DEVENEZ
PARTENAIRE**

Nous avons développé pour vous une gamme complète de produits d'assurance afin de répondre à tous vos besoins :

- **LOYERS IMPAYES** : des garanties complètes à des taux très compétitifs
- **CARENCE DE MULTIRISQUE HABITATION** : un contrat innovant et exclusif visant à couvrir la responsabilité des locataires non assurés
- **GARANTIE REVENTE** : la solution pour prémunir les acquéreurs contre les moins values immobilières
- **MULTIRISQUE BUREAU** : un contrat sur mesure pour l'activité d'agent immobilier
- **MULTIRISQUE IMMEUBLE** : en partenariat avec le cabinet *DE CLARENS*
- **DOMMAGES OUVRAGE SYNDIC** : en partenariat avec le cabinet *DE CLARENS*
- **RESPONSABILITE CIVILE PROFESSIONNELLE** : en partenariat avec le cabinet *DE CLARENS*

 **N°Azur 081 081 30 30**

(Prix d'un appel local)



Pour tout renseignement contacter :

*CAPIM SA - 39 rue Fessart
92772 Boulogne Billancourt cedex.*

*Fax : 01 41 86 06 10
E-mail : info@capim.fr*

Avec



$\frac{10}{10}$ 9 internautes $\frac{10}{10}$ 9
 $\frac{10}{10}$ sur 10 ont vue sur $\frac{10}{10}$ 9
 $\frac{10}{10}$ l e s a n n o n c e s $\frac{10}{10}$ 9
 $\frac{10}{10}$ d e s P r o f e s s i o n n e l s $\frac{10}{10}$ 9
 $\frac{10}{10}$ d e l ' i m m o b i l i e r * $\frac{10}{10}$ 9

SOIT 19 432 000 INTERNAUTES EN FRANCE

* Source : Médiamétrie/NetRatings, juin 2006. Audience dédoublée des sites SeLoger.com, ImmoStreet.com et de leurs partenaires exclusifs.

Pour la meilleure visibilité de vos annonces sur Internet, consultez-nous :
0826.622.236 • s-medias@pressimmo.com**

PARTENAIRES EXCLUSIFS (1)

