

Le Journal de

l'Agence

L'information pratique des professions immobilières

#03

PROSPECTION,
persévérance et
proximité

INTERNET,
référenciez votre site

SÉCURITÉ DES PISCINES,
nos conseils pour
ne pas boire la tasse !

DOSSIER

**L'EUROPE DE LA
TRANSACTION IMMOBILIÈRE,**
saisir des opportunités dans ce nouvel
espace économique

+ news + métier + technologie + Internet + agenda + ...

DEVINETTE... DEVINETTE... DEVINETTE... DEVINETTE...



Mon premier...

- Est le partenaire des plus grands portails de l'Internet français
- A une audience largement internationale

Mon deuxième...

- Est le premier site d'annonces immobilières en France
- Reçoit plus de 2 000 000 de visites par mois

Mon tout...

est le réseau de diffusion dont vous avez besoin !

Réponse :



P R E S S I M M O O N L I N E ®

Tél. 0826.620.620*

Fax : 0826.620.621*

* Prix d'appel national : 0,15€/mn

Edito



L'élargissement de l'Europe à 25 pays nous fournit l'opportunité d'explorer le marché de la transaction immobilière chez nos voisins proches ou, maintenant, un peu plus

éloignés (Pologne, Hongrie, Pays Baltes et ex-Tchécoslovaquie...).

Dans ce numéro vous découvrirez, l'organisation des marchés immobiliers voisins, le dynamisme de certains acteurs, tout particulièrement chez nos voisins transalpins : la première franchise immobilière européenne est, de loin, la société italienne Tecnocasa !

Vous trouverez également de très nombreuses références de sites internet ou de manifestations internationales qui pourront vous servir à gagner de nouvelles clientèles.

Du nouveau du côté du site du Journal de l'Agence : nos articles, études, revues de presse se trouvent en ligne sur www.journaldelagence.com.

Vous y retrouverez les petites annonces, notamment de professionnels étrangers désireux de développer des partenariats, les indices et notre agenda. Tous ces espaces sont ouverts et gratuits. Ils sont bien sûr exclusivement réservés aux professionnels immobiliers. Profitez-en !

Alain Silverston
Rédacteur en Chef

Félicitations!

**Tous nos vœux de bonheur
à Alain et Magali...**

L'équipe du JDA

www.journaldelagence.com

Sommaire

05 L'Actualité en bref

- Les news du JDA



06 Le dossier du JDA

- L'Europe de la transaction immobilière



09 Métier

- Prospection : persévérance et proximité



12 Législation

- La nouvelle norme de sécurité pour les piscines



13 Internet

- Réussir le référencement de votre site internet



14 Agenda et petites annonces



JDA Editions - 17 rue de Choiseul - 75002 PARIS
Site : www.journaldelagence.com
Contact : info@journaldelagence.com

Directeur : Yves MACE

Assistante : Sandrine PRETE

Directeur de la rédaction : Alain SILVERSTON

Réalisation : Société Immo'flash - Carnac - Tél : 02 97 52 78 70

Fabrication : Société Immo'flash

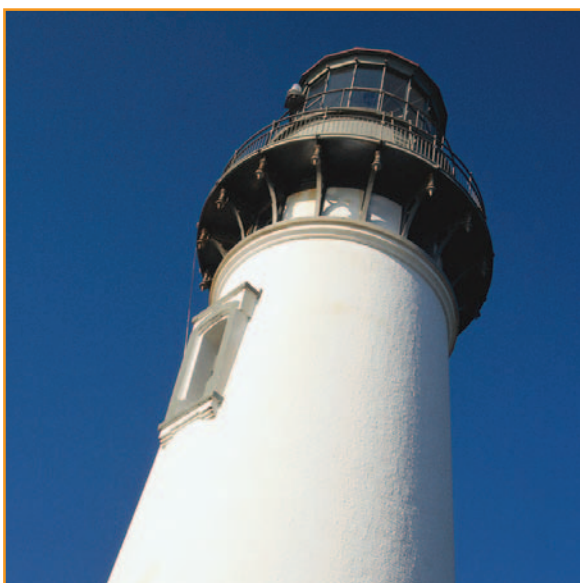
Imprimerie : HMI - Denée (49)

N° ISSN : 1764-2345

N° SIREN : 449 073 766 - RCS Paris

Entenial

LA BANQUE SPÉCIALISÉE
DANS LE FINANCEMENT IMMOBILIER ET PATRIMONIAL



“ Ne croyez pas
que tous les prêts
immobiliers
se ressemblent. ”

Contact

Pour connaître
les coordonnées
de l'agence
la plus proche,
téléphonez au
01 39 41 10 10
ou connectez-vous sur
www.entenial.com

Vous cherchez un prêt immobilier
et vous constatez que les propositions
de crédit se suivent... et se ressemblent !
Chez Entenial, nous nous engageons
à construire avec vous des solutions
de financement innovantes qui évoluent en
fonction de votre situation
et de vos revenus.

www.entenial.com

Siège social 16 rue Volney 75002 Paris - S.A. au capital de 180 460 426 euros.
Établissement de crédit agréé en qualité de banque. 562 064 352 RCS Paris

L'emprunteur dispose d'un délai de réflexion de 10 jours. Si la vente est subordonnée à l'obtention d'un prêt et si celui-ci n'est pas obtenu, le vendeur doit lui restituer les sommes versées. Aucun versement, de quelque nature que ce soit, ne peut être exigé d'un particulier avant l'obtention d'un ou plusieurs prêts d'argent.

L'actualité en bref

LES NEWS DU JDA

Seloger.com, 1^{er} site français, une révolution dans l'audience des sites internet immobiliers

Pour la première fois depuis les débuts d'Internet, *Seloger.com* occupe la première place des sites et portails immobiliers. Mieux, alors que *Seloger* est résolument un site d'annonces de professionnels, il détrône, auprès du grand public, *PAP.fr*. L'écart est important : 333 000 visiteurs uniques pour *Seloger*, contre 271 000 pour *PAP*. Le site de la FNAIM continue de capitaliser sur sa notoriété : il est le troisième le plus visité, avec 264 000 visiteurs. (Source : Journal du Net, 29/04/04)

Un premier indicateur du retournement des marchés immobiliers ?

Research Worldwide met en évidence que, pour la première fois depuis la reprise des marchés immobiliers, les indices de valeurs immobilières cotées ont chuté dans la plupart des capitales en avril : de Milan et Sydney (-0,1%) à New York (-15,8%), en passant par Londres (-1,4%), Zurich (-2,1%), Madrid (-3,2%), Amsterdam (-4,6%) et Toronto (-6,1%). Si les réseaux d'experts considèrent qu'il est encore trop tôt pour en tirer des conséquences décisives, ils estiment toutefois que la reprise économique actuelle, tout particulièrement aux Etats-Unis, défavorise les valeurs immobilières, qui sont délaissées

au profit de valeurs boursières plus dynamiques. Ce recul des actions immobilières entraînera-t-il celui de l'immobilier ?

(source : researchworldwide.com, 3 mai 2004).

René Pallincourt réélu Président de la Fnaim

Lors de son Assemblée Générale du 7 avril, la FNAIM a réélu René Pallincourt, administrateur de biens et promoteur à Marseille et Nîmes, Président de la Fnaim.

Un bilan électrique pour les gestionnaires d'immeubles

Promotelec lance le Diagnostic Evaluation Sécurité Electrique (DESE), un diagnostic conçu pour mesurer le niveau de sécurité de l'installation électrique d'un immeuble d'habitation dans sa globalité.

Le DESE s'appuie sur une prestation à 2 niveaux qui s'effectue de façon complémentaire ou indépendante :

- l'examen des parties communes, c'est-à-dire de



l'installation électrique des services généraux (éclairage, ascenseur, chaufferie, escalier de service, locaux techniques...),

- l'examen du logement individuel réalisé par échantillonnage : 20 à 30% des logements du parc sont alors contrôlés afin d'avoir un état représentatif du niveau de sécurité des logements.

(Source : Batiactu)

Le monde du diagnostic et de l'expertise immobilière cherche à s'organiser

Les sociétés de mesurage, de diagnostic et d'experti-

se immobilière se sont multipliées au cours des dix dernières années, depuis la promulgation de la loi Carrez. Des experts indépendants se sont fédérés en donnant naissance à la *Fédération Nationale des Experts de la Construction et de l'Immobilier (FNECI)*, présidée par Jean-Pierre Molia (*Expertimmo.com*). Cette nouvelle organisation veut apporter aux experts non organisés un label de qualité, des aides au recrutement, une assurance responsabilité civile. Bref, elle cherche à leur apporter tout ce qu'apporte une franchise. De leur côté, plusieurs franchises de diagnostic immobilier, dont *Agenda* et *Alize*, se sont réunies récemment et ont créé la *Fédération Interprofessionnelle du Diagnostic Immobilier (FIDI)* qui revendique 600 adhérents (on estime à environ 4 000 le nombre de professionnels). Rappelons qu'il existe plusieurs structures regroupant des experts immobiliers, dont la *Chambre des Experts Immobiliers de la FNAIM*. (Source : JDA)

RENDEZ-VOUS DÈS MAINTENANT
SUR NOTRE SITE



www.journaldelagence.com

RETROUVEZ NOTRE REVUE
DE PRESSE BI-MENSUELLE

Dossier

L'Europe de la transaction immobilière

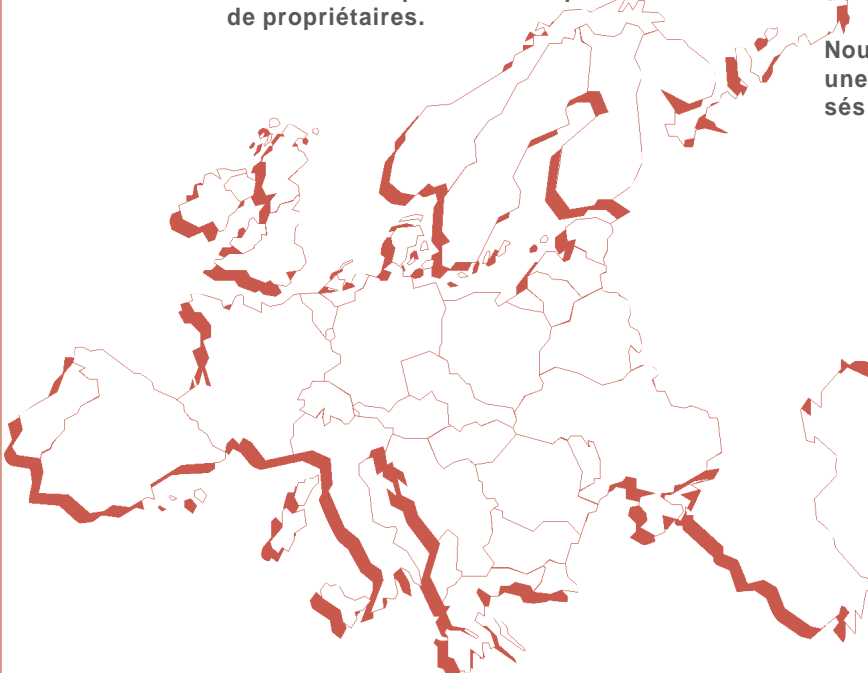
Le 1^{er} mai 2004, l'Union Européenne a franchi un nouveau cap : elle est passée de 15 à 25 pays membres, avec l'extension à 10 nouveaux membres, principalement situés en Europe Orientale ou en Méditerranée.

C'est pour nous l'occasion d'ouvrir un dossier consacré à l'Europe de la transaction immobilière avec un maximum d'informations utiles et d'adresses Internet. Nous pensons en effet que nos professions peuvent saisir de nouvelles opportunités dans cet espace économique de 450 millions d'européens....et de plus de 280 millions de propriétaires.

Après une description rapide de l'Europe de la propriété immobilière, de ses différences et clivages, nous présenterons les grands acteurs nationaux ou internationaux présents chez nos voisins. Vous trouverez ainsi une liste exclusive JDA des vingt premiers réseaux immobiliers européens.

Le témoignage de professionnels, qui réalisent une grande partie de leur chiffre d'affaires avec des acheteurs européens, notamment grâce à leur site Internet, pourra vous donner des pistes de développement.

Nous compléterons cet article en vous proposant une liste de sites internet et de salons spécialisés pouvant vous être utiles.

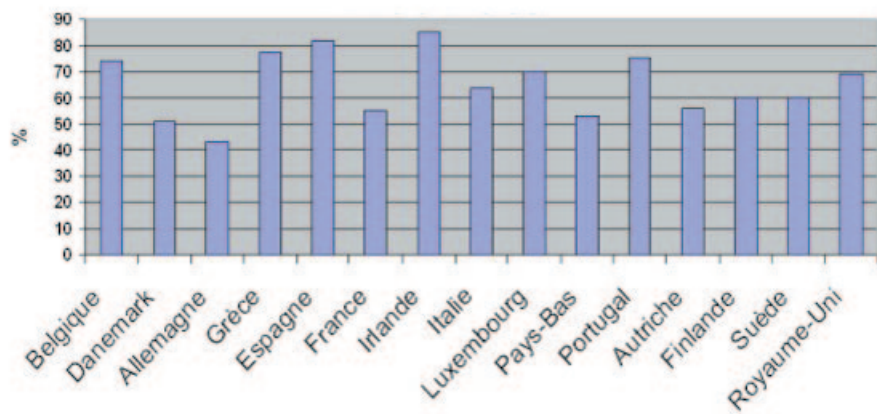


“Le nombre total de transactions immobilières, dans l'Europe des 15 en 2003, est de 5,050 millions, réalisées pour partie par l'un des 122 200 agents immobiliers européens”

A l'exception très notable des allemands et des tchèques, les européens sont très majoritairement propriétaires de leur résidence principale.

L'Irlande, l'Espagne et la Grèce avec respectivement 85%, 82% et 77% constituent le trio de tête de l'UE à 15. Mieux, parmi les nouveaux entrants, le taux de propriétaires atteint 97% en Slovaquie, 92% en Slovénie et 85% en Hongrie ! Rappelons que le taux de propriétaires est, en France, de 55%. L'arrivée des 10 nouveaux pays européens fait même grimper le taux de propriétaires européen de 61% à 63%, principalement grâce aux privatisations massives et rapides des logements des pays d'Europe Centrale !

Taux de propriétaires dans l'Europe des 15. (Source JDA).



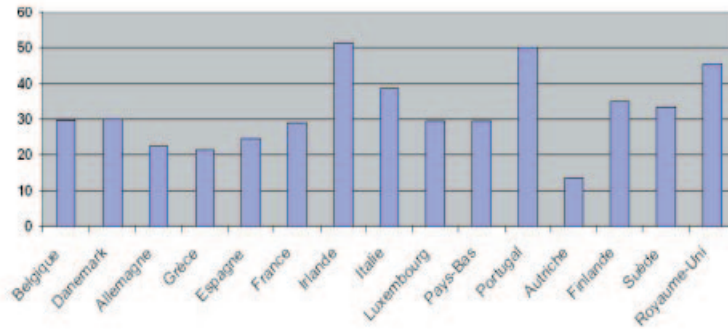
Dans les nouveaux pays européens, le secteur de la promotion immobilière a atteint une taille respectable et a offert quelquefois de belles réussites à des opérateurs français, tel le groupe ORCO.

Les activités de transaction et de gestion immobilière sont par contre encore embryonnaires et les statistiques font défaut. Les reventes qui font suite aux privatisations sont encore rares et la gestion des copropriétés reste souvent l'apanage d'officines proches des municipalités. Mais les choses évoluent, tout particulièrement parmi les pays les plus dynamiques et/ou les plus peuplés (Pologne, République Tchèque, Hongrie). Ce n'est d'ailleurs pas un hasard si les opérateurs immobiliers les plus internationaux se sont déjà positionnés dans ces pays.

Le nombre de transactions immobilières est très variable d'un pays à l'autre : **le pays le plus dynamique est l'Irlande, tandis que l'Autriche ferme la marche avec quatre fois moins de transactions !** On trouve dans le peloton de tête le Royaume-Uni, le Portugal et l'Italie, tandis que l'on retrouve Allemagne, Grèce et ...Espagne en queue.

La fiscalité des ventes immobilières est bien sûr un facteur d'explication du plus ou moins grand dynamisme des transactions immobilières, ainsi que de nombreux facteurs comportementaux.

Nombre de transactions pour mille habitants



Part de marché des agences immobilières

En dépit du dynamisme des franchiseurs immobiliers de l'Europe du Sud, le clivage entre consommateurs du Nord et du Sud se maintient : les parts de marché des agences immobilières d'Europe septentrionale sont comprises entre 60 et 90% (Allemagne exceptée), tandis qu'elles oscillent entre 40 et 60% dans les pays méditerranéens.

Honoraires

Les honoraires moyens pratiqués en Europe du Sud sont sensiblement supérieurs à ceux pratiqués en Europe du Nord. Ainsi, et selon ERA Europe, les taux moyens d'honoraires sont de 1,5% en Grande-Bretagne, 1,75% en Irlande et 1,80% aux Pays-Bas, alors qu'ils sont compris entre 4 et 6% en Europe méridionale.

Peut-on en déduire que les parts de marché augmentent (en Europe), lorsque les honoraires baissent ? Les études complémentaires sur ce point ne

le confirment pas. Toutefois l'apparition de marques nationales fortes et la création de fichiers communs de biens à vendre contribuent certainement à maintenir les honoraires des agences à un niveau satisfaisant.



Comment êtes-vous organisés ?

Dans la plupart des pays européens, il existe plusieurs organisations professionnelles représentatives. Le tableau n°1 ci-contre présente les principales organisations d'agents immobiliers ou d'administration de biens (adb).

Belgique	CIB (cepi)	VVF	UPI (adb)
Allemagne	RDM (cepi)	VDM (CEI)	DDIV (adb)
Espagne	API	GIPE (CEI)	AEGI (cepi, adb)
Italie	FIAIP (CEI)	FIMAA (cepi)	ANACI (cepi, adb)
Pays-Bas	NVM (cepi)	LVL	VBO (CEI)
Portugal	APEMI	AMIP (CEI)	
Royaume-Uni	NAEA (CEI)	RICS (cepi)	

Les organisations européennes sont regroupées en plusieurs structures européennes ou mondiales :

- **le Conseil Européen des Professions Immobilières (cepi)** qui revendique plus de 160 000 professionnels immobiliers dont, en France, les adhérents de la Fnaim et de la Cnab et les associations citées ci-dessus.
- **la Confédération Européenne Immobilière (CEI)**, avec 25 000

membres dont, pour la France, l'Unit, et les associations ci-dessus suivies de CEI.

- **la FIABCI**, la fédération internationale de l'immobilier, créée notamment par la Fnaim et la Cnab, dont le siège est à Paris et dont le président actuel est le français Jean-Marc Levet.
- **ICREA**, organisation créée à l'initiative de l'association américaine des agents immobiliers (NAR) et de la

société internet HomeStore, afin de mettre en œuvre un portail immobilier mondial. La Fnaim y représente la France en exclusivité.

Il existe par ailleurs plusieurs organisations, associations ou franchises nées à l'initiative de professionnels indépendants désireux de développer les transactions transnationales.

Si l'on s'intéresse maintenant aux réseaux immobiliers internationaux, surprise :

L'Italie, championne d'Europe des réseaux d'agences immobilières.

L'Italie a donné naissance, il y a moins de 20 ans, à des réseaux de franchise extrêmement dynamiques. *Tecnocasa* est, avec plus de 2400 franchisés en Italie, de loin, la première franchise européenne. Créée en 1986, selon un modèle de franchise classique, mais avec la mise en place immédiate d'un fichier

commun informatisé, *Tecnocasa* s'est depuis implantée en Espagne, où elle est devenue le premier réseau immobilier (avec une équipe de direction presque exclusivement italienne !). Et elle se développe en Hongrie, au Mexique, en Belgique et en Suisse et a lancé récemment une deuxième marque immobilière, *Tecnorete*, qui compte une centaine de franchisés.

Gabetti, le principal concurrent italien, est coté à la bourse de Milan et a une activité importante de gestion immobilière, notamment pour le compte d'investisseurs institutionnels.

D'autres franchiseurs italiens suivent et plus récemment *Pirelli* a créé sa franchise immobilière. Imagine-t-on *Michelin*

créer la sienne ?

ERA est la première franchise d'origine américaine, en Europe. Elle est notamment première en Allemagne, grâce à son partenaire *Aufina*, et ses 130 agences. Elle est également très présente en Espagne et aux Pays-Bas. *Re/Max*, venue plus tardivement en Europe, est en seconde position tandis que *Century 21* n'est significativement présente qu'en France.

A noter que le premier réseau britannique, *Team Pro* est un groupement fonctionnant sur un modèle proche d'*ORPI*, tandis que trois des principaux réseaux britanniques sont filiales de banques ou de compagnies d'assurance (*Halifax*, *Bradford & Bingley* et *Your Move*).

LES VINGT PREMIERS RESEAUX IMMOBILIERS EUROPEENS

CLASSEMENT	Nb d'agence	PROFIL	PAYS	CLASSEMENT	Nb d'agence	PROFIL	PAYS		
1	Tecnocasa-Italie	2406	franchise	Italie	11	Arthur l'Optimist	400	groupement	France
2	ERA	1100	franchise	Pays-Bas	12	Tempocasa	361	franchise	Italie
3	ORPI	1000	groupement	France	13	Sequence	360	franchise	UK
4	Re/Max	830	franchise	Suisse	14	Halifax	340	succursaliste	UK
5	Century 21	780	franchise	France	15	Don Piso	334	franchise	Espagne
6	Gabetti	750	franchise	Italie	16	Bradford & Bingley	327	succursaliste	UK
7	Team Pro	550	groupement	UK	17	Guy Hoquet	310	franchise	France
8	Technocasa-Espagne	541	franchise	Espagne	18	Your Move (Aviva)	300	succursaliste	UK
9	Professione casa	505	franchise	Italie	19	I-Alpha	300	franchise	Espagne
10	Laforet Immobilier	416	franchise	France	20	L'adresse	300	groupement	France

Comment vendre à une clientèle étrangère ?

Avec la création et l'élargissement de l'Union Européenne, les ventes immobilières à des non-résidents se multiplient. L'Internet est un élément fondamental de captation de nouvelles clientèles comme en témoigne **Anne de la Sauzait**, Directrice d'Agence du groupe **Mercure** :

« **L'international représente 35% environ de notre chiffre d'affaire pour 10% des ventes.** Le pouvoir d'achat des « étrangers » de l'Europe du Nord et des USA est tel qu'ils s'offrent sans problème des propriétés dont le prix est supérieur à 1 000 000 €, ce montant étant une barrière pour bon nombre de français. Les anglais représentent 65% de nos ventes. La demande étrangère est si forte que, sur 50 000 contacts mensuels sur notre site internet www.agencemercure.fr,

70% proviennent de l'étranger.

Notre site draine 65% de nos contacts, viennent ensuite les contacts générés par la notoriété (bouche à oreilles), la publicité locale (gratuits : logic immo, quotidien régionaux..) et nationale (Propriété de France, Demeures et Châteaux, le Point, l'Express, le Nouvel Obs, Valeurs Actuelles), les revues spécialisées (telles que Vieille Maison Française, La Demeure Historique, etc..) et les salons régionaux, nationaux et internationaux.

Nous disposons également d'un réseau de correspondants à travers le monde, à qui nous rétrocédons 30% du montant de notre commission lorsqu'une vente aboutit avec les clients qu'ils nous adressent. »

Anne de la Sauzait

Sites internet et salons intéressants :

Sites internet permettant de rechercher des biens à l'étranger :

www.immostreet.com
(avec ses correspondants étrangers)
www.asserta.com (UK)
www.fish4home.com (UK)
www.cercacasa.it (IT)
www.expocasa.com (ES)
www.consejocoapis.orp (ES)
www.vivenda.nl (NL)
www.immowelt.de (All)
www.asilvervision.com

Salons immobiliers internationaux :

- Marché International des Professions Immobilières, CANNES (www.mipim.com),
- Exporeal, salon international de l'immobilier d'entreprise, MUNICH (www.exporeal.de)
- Homes Overseas Exhibition, dans différentes villes britanniques (www.homeoverseas.co.uk)
- Invest Expo, SAINT-PETERSBOURG (www.lenexpo.ru)
- FIMI, PORTO (www.fimi.pt)
- RIMI, ROME (www.rm.camcom.it/Progetti_per_Roma/RIMI.html)
- FIABCI 2004, HOUSTON (www.fiabci.org)
- NAR, Washington/Orlando (www.realtor.org)

Alain Silverston
Rédacteur en Chef - JDA
asilvervision@journaldelagence.com

LA PROSPECTION,

persévérance et proximité pour une approche qualitative de la prospection



En période de crise ou dans un marché euphorique, il est manifeste qu'une grande majorité de négociateurs immobiliers considère la prospection comme une activité rebutante, mal perçue par le public, et dévalorisante pour leur image.

Pourtant, seules les agences qui organisent une stratégie de prospection structurée sont capables de proposer une offre importante de biens de qualité.

De nombreuses agences souffrent d'une insuffisance de stocks. Dans

cette situation, il leur est difficile de satisfaire une demande d'acheteurs qui reste soutenue, pour qui un parcours du combattant interminable véhicule une image contrastée et une appréciation d'inefficacité de la profession. A cela, s'ajoute le fait que les particuliers vendeurs profitent d'une demande suffisamment forte pour ignorer les agences, et vendre par eux-mêmes.

Mettre en place une prospection structurée, c'est pour vous l'opportunité de :

- ▶ Gagner 30 à 40% de mandats en plus,
- ▶ Rentrer des mandats exclusifs,
- ▶ Développer une image dynamique sur le terrain,

- ▶ Regagner la confiance de clients vendeurs qui réalisent chaque année près de 250000 transactions, soit un potentiel d'honoraires de 1,5 MILLIARD d'euros qui échappe aux professionnels !



Vous souhaitez multiplier vos chances de succès...

...Choisissez une marque de référence !

- Une enseigne reconnue pour drainer vers votre agence les meilleures affaires,
- Un accompagnement permanent en formation, pour vous et vos équipes,
- Des méthodes performantes de recrutement,
- Des outils de communication et de marketing de proximité.

Pour développer votre entreprise avec Laforêt Immobilier, appelez notre Service Développement au 01 47 59 25 50 ou connectez-vous sur le site www.laforet.com/devenir

www.laforet.com

Tout l'immobilier est dans Laforêt

Métier

La prospection (suite)

1/ Faites preuve de persévérance

Pour proposer le meilleur choix possible, le négociateur doit se donner comme objectif prioritaire d'organiser une prospection structurée sur les secteurs à fort potentiel. La communication mise en œuvre sur le terrain est souvent contrariée par un certain nombre de contraintes liées à l'organisation du marché :

- un particulier réalise une mutation tous les dix à douze ans,
- un particulier réalise moins de deux opérations immobilières dans sa vie.

Dans ces conditions il en résulte des relations épisodiques entre le particulier et l'agent immobilier, qui ne peut combler cette distanciation des relations, qu'en étant plus présent auprès des différents prospects, afin de :

- renforcer la notoriété du négociateur et de l'enseigne qu'il représente,

- fidéliser la clientèle locale,
- assurer une relation permanente.

Cette présence permanente ne sera productive que si elle s'organise dans le temps, en planifiant ses actions afin d'organiser un chaînage de communication.

Trop de négociateurs abandonnent les actions de prospection dans les premiers mois, déçus par des résultats souvent insuffisants et pas assez rapides, alors que les résultats ne peuvent se constater que sur la durée.

2/Organisez un travail de proximité

Le négociateur doit assurer la rentabilité de sa prospection, en organisant ses actions sur un nombre limité de foyers, afin de se positionner en véritable spécialiste du secteur dont il a la charge. Il créera ainsi chez les vendeurs potentiels des réflexes conditionnés en amont des intentions de vente.

Il se doit d'être tout d'abord un bon voisin, fier de son métier, alliant des qualités professionnelles et des qualités humaines. Il doit être apprécié à juste titre, non seulement pour sa connaissance du marché de l'immobilier, ses compétences et ses références, mais également pour les relations sympathiques qu'il entretient avec les habitants.

Nous verrons dans notre prochain numéro comment s'organiser matériellement pour que la prospection soit, non seulement rentable et agréable pour le négociateur, mais également bien perçue par les habitants du quartier.

Pour cela, des méthodes, des outils, des comportements à adopter, une utilisation efficace de votre logiciel transaction,... vous en saurez plus sur les recettes à adopter pour développer votre stratégie de prise de parts de marché, et devenir la référence incontournable sur votre secteur!

Gérard BORNOT
consultant expert en immobilier
Tél. 01.39.42.09.93 - bornotgerard@yahoo.fr

Immo'Flash

Créez votre journal

à partir de

1142 Euros HT**

4 pages A4
quadrichromie

20 000 exemplaires*

* Quantité minimale, 29 Euros HT le 1000 supplémentaire.
** Hors frais de livraison, pour un engagement minimal de 3 parutions par an.

Immo'Flash

Télécopie : 02 97 52 03 18 ou 02 97 52 76 76
contact@immo-flash.com



N° Vert 0 800 800 296

Immo'Flash - SARL au capital de 10 000 Euros
BP 55 - 56340 Carnac cedex

Code Postal : 38000 Ville : GRENOBLE (1 508 701 Francs)
 Appartement 6 pièces 130 m² à GRENOBLE (38) Surface : 130 m² Nombre de pièces : 6
 Appart F6, 130m² + 2 gges, étage moyen, vue impran
 double exposition rue et cour, bon état : entrée, séjour, cuisine ouverte, salle de bains,
 wc, 2 chambres. Parquet, moulures, cheminée, double vitrage. Agences s'abstenir.
 212 000 Euros (1.397.188,41 F). 06.61.55.98.31 ou 01.55.76.97.31.
 Contacter : 06-61-15-98-31 Ou 01-55-76-97-31
 M. MICHEL C... CHEMIN DE LA LAGE - 38000 GRENOBLE
 ANNONCE PARUE SUR : De Particulier à Particulier

Code Postal : 75015 Ville : PARIS (1 397 188 Francs)
 Appartement 3 pièces 50 m², Surface : 50 m² Nombre de pièces : 3
 3 pièces 50 m², hameau, immeuble pierre et brique (ravalement payé), au 5e ascenseur,
 double exposition rue et cour, bon état : entrée, séjour, cuisine ouverte, salle de bains,
 wc, 2 chambres. Parquet, moulures, cheminée, double vitrage. Agences s'abstenir.
 212 000 Euros (1.397.188,41 F). 06.61.55.98.31 ou 01.55.76.97.31.
 Contacter : 06-61-15-98-31 Ou 01-55-76-97-31
 M. MICHEL C... CHEMIN DE LA LAGE - 38000 GRENOBLE
 ANNONCE PARUE SUR : De Particulier à Particulier

Code Postal : 29200 Ville : NANSOUTY MAIS PIERRE (629 719 Francs)
 Maison Surface : 210 m² Nombre de pièces : 4
 Maison traditionnelle 14 120 m² sur 2 niveaux, possibilité 2 appartements. Dans
 quartier calme, toutes commodités : séjour, cheminée, cuisine équipée, sdb, 1
 chambre, rangements. 292 000 Euros (1.999.994 Francs).
 Contacter : 01-69-04-41-13 Ou 06-85-64-76-11
 Mme. ANNE MARCELOU - 27, RUE DU HAMEAU - 75015 PARIS
 ANNONCE PARUE SUR : De Particulier à Particulier

Code Postal : 33200 Ville : BORDEAUX (2 366 500 Francs)
 Maison Surface : 145 m² Nombre de pièces : 5
 Maison traditionnelle 14 120 m² sur 2 niveaux, possibilité 2 appartements. Dans
 quartier calme, toutes commodités : séjour, cheminée, cuisine équipée, sdb, 1
 chambre, rangements. 292 000 Euros (1.999.994 Francs).
 Contacter : 01-69-04-41-13 Ou 06-85-64-76-11
 Mme. ANNE MARCELOU - 27, RUE DU HAMEAU - 75015 PARIS
 ANNONCE PARUE SUR : De Particulier à Particulier

Code Postal : 94000 Ville : CRETEIL (799 999 Francs)
 Appartement Surface : 70 m² Nombre de pièces : 3
 Appartement 3 pièces 50 m², hameau, immeuble pierre et brique (ravalement payé), au 5e ascenseur,
 double exposition rue et cour, bon état : entrée, séjour, cuisine ouverte, salle de bains,
 wc, 2 chambres. Parquet, moulures, cheminée, double vitrage. Agences s'abstenir.
 212 000 Euros (1.397.188,41 F). 06.61.55.98.31 ou 01.55.76.97.31.
 Contacter : 06-61-15-98-31 Ou 01-55-76-97-31
 M. MICHEL C... CHEMIN DE LA LAGE - 38000 GRENOBLE
 ANNONCE PARUE SUR : De Particulier à Particulier

Code Postal : 94000 Ville : CRETEIL (799 999 Francs)
 Appartement Surface : 54 m² Nombre de pièces : 2
 Appartement 3 pièces 50 m², hameau, immeuble pierre et brique (ravalement payé), au 5e ascenseur,
 double exposition rue et cour, bon état : entrée, séjour, cuisine ouverte, salle de bains,
 wc, 2 chambres. Parquet, moulures, cheminée, double vitrage. Agences s'abstenir.
 212 000 Euros (1.397.188,41 F). 06.61.55.98.31 ou 01.55.76.97.31.
 Contacter : 06-61-15-98-31 Ou 01-55-76-97-31
 M. MICHEL C... CHEMIN DE LA LAGE - 38000 GRENOBLE
 ANNONCE PARUE SUR : De Particulier à Particulier

Tous les matins

Votre pige complète

des 09h30

directannonces

- Annonces exclusivement des particuliers
- Sur votre zone géographique
- Sur votre e-mail ou votre fax
- Sélectionnées sur plus de 50 supports (nationaux, régionaux, spécialisés, gratuits...)
- Indication des changements de prix
- Indication de l'adresse du vendeur (lorsque disponible)
- Fournie avec fichier intégrable dans Excel ou dans Périclés.

Bénéficiez de 1 mois d'essai gratuit en appelant le : 01.45.72.92.00
 Ou connectez vous sur le site www.directannonces.com/rdp-info

Amiante • Loi Carrez Gaz • Etat des lieux • Plomb Termites • Logement décent

La transparence de la transaction immobilière, le législateur l'a voulue, vous la souhaitez, nous la garantissons.



AGENDA

Certificateur immobilier
 1^{er} réseau national d'experts

N° Vert 0 800 EXPERT
 (0 800 397 378)
www.agendaexpertises.fr

Chaque membre du réseau Agenda est juridiquement et financièrement indépendant.

Législation

PISCINES EN LOCATION SAISONNIÈRE : ATTENTION A NE PAS BOIRE LA TASSE !



Depuis le 1er Mai 2004, la loi sur la sécurité des piscines oblige les propriétaires qui louent leur bien en location saisonnière à installer un système de sécurité pour piscine conforme aux normes en vigueur.

Agents immobiliers et administrateurs de biens vous êtes en première ligne !

Les quatre systèmes pouvant être installés sont : l'abri, la barrière, la couverture, et l'alarme.

La loi impose que le système choisi soit conforme à la norme AFNOR en vigueur.

Là, les choses se corsent. D'une part, la norme en question date de Mai 2004, alors que quelques distributeurs peu scrupuleux font référence à une ancienne publication de Décembre 2003. (voir encadré sur les normes). D'autre part, il faut faire la différence entre la conformité à la norme, par simple auto déclaration du fabricant, et la certification du produit qui oblige le passage de tests par le laboratoire agréé.

Les agents immobiliers, comme les administrateurs de biens, sont dans l'obligation d'informer leur clientèle, à minima, de la réglementation, voire de préparer la mise en conformité des locaux dans le cas d'un syndicat de copropriété. Attention, gestionnaires de biens, votre

responsabilité pourrait être engagée !

Face au choix d'un système de sécurité plusieurs critères doivent être pris en compte. Tout d'abord, la faisabilité de l'installation.

Ensuite le coût de l'installation, qui dans le cas d'un abri ou d'une barrière, peut être très élevé.

D'autre part, « **seul un produit certifié met l'acquéreur à l'abri** ».

Tous les acteurs interrogés, ainsi que les professionnels de la sécurité conseillent de se référer à la certification du produit et non pas à la simple déclaration de conformité par le fabricant. Ainsi, l'utilisation de la marque NF et du logo associé assure l'acquéreur du système, non seulement de sa conformité à la norme, mais également de la bonne cohérence de toute la chaîne de production et de contrôle des produits. Le propriétaire se mettra ainsi à l'abri d'éventuelles poursuites pénales pour négligence dans le cas d'un sinistre ayant été directement ou indirectement entraîné par le dysfonctionnement du produit.

L'alarme, la solution rapide, efficace et de moindre coût.

Des quatre systèmes normalisés, un seul vous assure une sécurité permanente, sans gêne esthétique, et à un coût raisonnable : c'est l'alarme.

Les points forts :

- Coût moindre (deux fois moins cher qu'une bâche ou une barrière)

- Facile et rapide à installer
- Système de détection intelligent toujours actif, même mis en veille (80% des accidents se déroulent en présence des parents)

ATTENTION

Demandez le justificatif de conformité aux tests du LNE (laboratoire COFRAC), ou faites référence à la norme NF, gage de sérieux de toute la chaîne de production.

La réglementation

La loi du 3 Janvier 2003 modifiée, est entrée en vigueur suite au décret d'application du 31 Décembre 2003. Elle stipule que toute piscine enterrée privative doit disposer d'un système de sécurité conforme à la norme AFNOR.

- A partir du 1er Janvier 2004 toutes les piscines nouvellement

construites doivent être équipées.

- A partir du 1er Mai 2004 toutes les piscines des biens en location sai-

sonnière.

- A partir du 1er Janvier 2006, toutes les piscines construites avant le 1er Janvier 2004.

Les normes applicables sont en fonction du produit choisi sont :

- Alarmes : NF P 90 307 (mai 2004)
- Barrières : NF P 90 306 (mai 2004)
- Bâches : NF P 90 308 (mai 2004)
- Abris : NF P 90 309 (mai 2004)

L'amende encourue (outre les poursuites pénales éventuelles) en cas de non respect est de 45 000 €.

APPRO SERVICE

Département Hygiène et Assainissement de collectivité
48 bis rue Delerue – 94100 SAINT MAUR
Tél : 01 48 83 45 37 – Fax : 01 48 83 86 06

DEGORGEMENT
CURAGE – DETARTRAGE – POMPAGE
INSPECTION TELEVEE DES CONDUITES
TEST D'ETANCHEITE
TRAVAUX SUR CANALISATION
MISE EN CONFORMITE
DEPOUSSIERAGE DES COLONNES
DE VENTILATION
ASSAINISSEMENT – DERATISATION
DESINFECTION
NETTOYAGE DE COLONNE DE VIDE-ORDURES
DEBOUCHAGE DE COLONNE DE VIDE-ORDURES
FOURNITURE DE PRODUITS D'ENTRETIEN

SERVICE D'URGENCE DEGORGEMENT
7 jours sur 7 - 24 heures sur 24
☎ : 01 48 83 45 37

Alarme de Piscine

La Marque NF n° 385, notre exigence de conformité.

Disponibilité à partir de début juin
Installation rapide

Pour toute information, contacter:

☎ N°Azur 0810 12 12 02

www.01-piscine.com

La page Internet

RÉFÉRENCEZ VOTRE SITE INTERNET



Référer son site internet n'est pas une mince affaire, autant le dire tout de suite si vous

n'avez pas décidé d'y consacrer du temps, adressez-vous à des spécialistes de la question !

Les bases pour y voir plus clair

Avant toute entrée en matière, il faut faire la différence entre un moteur de recherche et un annuaire.

Un moteur de recherche est un système de recherche automatisé qui ne nécessite aucune intervention humaine. Des robots scrutent à longueur de journée des sites internet et analysent leur contenu afin de les répertorier par ordre d'intérêt. Le plus connu est sans conteste *Google* qui rafle à lui tout seul 48,9% des recherches en 2004 (loin devant *voila.fr* qui affiche seulement 11,9% des recherches sur les moteurs). Référencer un site, en vue de son inscription dans les moteurs, est vraiment un jeu subtil car on ne connaît pas les règles exactes d'appréciation des robots.

Un annuaire est un système qui permet de répertorier les sites par catégorie. L'inscription s'effectuant manuellement, vous pouvez facilement réaliser cette opération vous-même. Mais attention, votre site ne sera visible sur l'annuaire qu'après un délai qui peut facilement atteindre deux mois !

Pour contourner ce délai vous pouvez faire appel à la soumission payante : moyennant un forfait entre 100 et 300 euros, votre site sera évalué rapidement (sous quelques jours) mais cela ne garantit pas qu'il sera retenu sur l'annuaire.

Dans ce parcours semé d'embûches un site vous aidera à faire vos premiers pas...

www.abondance.com
(Olivier Andrieu)

Consultez notamment le guide méthodologique truffé de bon conseils.

Quelques erreurs à éviter

- ▶ **Ne démarrez pas votre référencement tant que votre site n'est pas fini**, ou pire, encore « en construction ». Au lieu de gagner du temps vous dévaloriseriez votre site. Essayez au contraire de faire bonne impression dès la soumission.
- ▶ **Privilégiez un aspect professionnel**. Prenez le temps de réfléchir à l'adaptation pour le Web de votre charte graphique. Excluez les GIF animés à tous les coins de pages et les textures de fond de page surannées. Enfin pensez à tester les délais d'affichage !!! L'aspect du site a une grande importance surtout pour les annuaires où ce sont des Netsurfers professionnels qui évaluent la qualité des sites soumis.
- ▶ **Mettez régulièrement votre site à jour**, l'effet d'obsolescence peut le pénaliser.

Dans notre prochain numéro, nous vous révélerons quelques conseils de « pros », qui vous permettront d'optimiser votre site en vue de son référencement par les moteurs.



n°1 de l'immobilier

Création site Internet Intranet Extranet

Bases de données Liens Péricles

Référencement

➔ **Hébergement**



▶ N° Indigo 0 820 202 229
www.bexter.fr 01 67 67 67 67

Agenda, Petites annonces

AGENDA

► Du 10 au 12 Septembre

Salon Immobilier
Toulouse, Parc des expositions

► Du 30 Sept. au 3 Octobre

Salon Immobilier de Paris
Paris, Espace Champerret

► Du 30 Sept. au 3 Octobre

Salon de L'Habitat
Toulouse, Parc des expositions

► Du 1 au 4 Octobre

Habitat et Immobilier
Angers, Parc des expositions

► Du 1 au 3 Octobre

Forum de l'Investissement et du Placement
Paris, Palais des congrès
Porte Maillot

LES PETITES ANNONCES DU JDA

Retrouvez la suite des petites annonces sur notre site...

EMPLOI

ImmoLyon, recherche agent commercial confirmé, 30/50 ans, connaissant bien le secteur immobilier d'habitation...
IMMOLYON 04.37.28.73.73
Immolyon2@free.fr

Brit Immo, recrute 10 conseillers chaque mois, ...
Tél : 02.98.46.36.36
Brit Immo - Service recrutement
recrutement@britimmo.com

Immo Consept (Gaillac 81), recherche agent co ou VRP multi-cartes H/F pour secteur Tarn...
Contactez Mr P.GIVAJA
Tél : 06.07.76.27.95

ACHATS CABINETS

Groupe immobilier en développement recherche portefeuille de gestion. Faire offre...
Tél : 02.47.85.45.45 - strouchon@fr.st

PARTENARIATS

Agence immo (Gaillac 81), Recherche partenariat et partage avec agences immo sur Albi / Castres / Cordes et agences immo s/axe Gaillac-Toulouse...
Contactez Mr P.GIVAJA
Tél : 06.07.76.27.95
immo.concept.sarl@wanadoo.fr

ANNONCES...

Professionnels de l'immobilier

PASSEZ GRATUITEMENT VOS PETITES ANNONCES

sur le site du Journal de l'Agence :

www.journaldelagence.com

rubrique Petites annonces.

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 mes affaires sur :
www.cbi-troubat.com

*Professionnel depuis 1967
Expert depuis 1992*

A VOTRE SERVICE

BESOIN D'UNE IMAGE UNIQUE, DYNAMIQUE & PERENNE?

IDWARD, STUDIO DE CREATION INDEPENDANT

Informations & Références sur www.idward.com

idward™

CAPIM

*Courtage d'Assurances des
Professions Immobilières*

loCAPPack®

**Garanties
investisseurs**

- Garantie des loyers impayés
- Détériorations immobilières
- Protection juridique du bailleur
- Vacance locative
- Multirisque habitation - PNO individuelle
- Garantie revente (Dispositifs Besson - De Robien)

Toutes nos offres sont personnalisées, n'hésitez pas à nous contacter.

**CAPIM SA Société de Courtage d'Assurances
des Professions Immobilières,
146 rue Galliéni, 92514 Boulogne Billancourt cedex.
Tél. : 01 41 86 06 26 - Fax : 01 41 86 06 10
E-mail : info@capim.fr**



Mandataire de la compagnie L'Équité



Groupe Generali

Périclès in the pocket*

Pour 18 €HT / Mois

Recevez un **Pocket PC iPAQ** de
marque HP équipé du logiciel Périclès PPC**.

Démarquez-vous et gagnez
du temps chez vos clients !

Sur votre **Pocket PC h1940** vous disposez des fonctions suivantes :

- Saisie des biens
- Synchronisation avec la base Périclès en agence
- Récupération du fichier vendeur sur le Pocket PC
- Visualisation d'une photo par bien



Vous n'êtes pas encore
équipé de Périclès ?

Pour 80 €HT / Mois***

Périclès Transaction est le logiciel le plus complet
pour gérer au quotidien votre activité commerciale en
transaction.

Logiciel leader du marché avec 3500 agences équipées,
Périclès Transaction est un outil de gestion
commerciale :

- Gestion de la relation prospects/clients
- Rapprochement de l'offre et de la demande
- Suivi administratif jusqu'au dossier vente
- Transfert automatique sur internet, fonction emailing
- Plus de 60 documents pré-définis
- Statistiques
- Tableau de bord, origine des vendeurs et acquéreurs

i2S
Périclès

N°Azur 0810 0810 00

PRIX D'APPEL LOCAL

L'informatique au service de l'immobilier.

I2S Informatique 29, quai Aulagnier 92601 Asnières-sur-Seine Cedex. info@i2s-info.com