

Le Journal de

L'Agence

L'information pratique des professions immobilières

04

INTERNET

optimisez votre site internet
pour les moteurs de recherche

PROSPECTION

persévérance, proximité et planification

LÉGISLATION

un toilettage de la loi Hoguet...



*Les fichiers communs,
Enfin !*

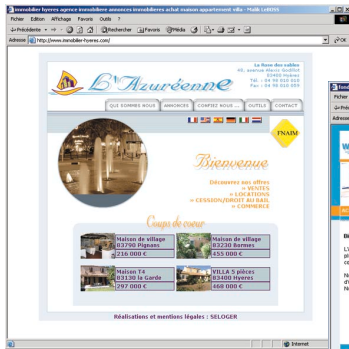


“ Cela fait 8 mois que nous sommes responsables de l'agence L'Azurienne, située dans la ville de Hyères et nous pouvons témoigner que depuis janvier 2004, nous enregistrons un développement croissant et ce pour un budget publicitaire minimal avec de fortes retombées :

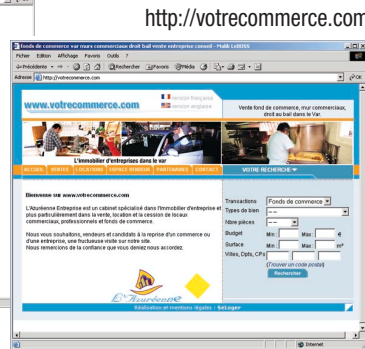
+30% de mandats
+25% de ventes ”



“ D'autre part, nous bénéficions depuis 8 mois, d'une forte visibilité de nos produits sur les sites des grands noms du marché, grâce à de nombreux partenariats s'avérant très lucratifs et peu onéreux ! ”



http://www.immobilier-hyeres.com



“ Nos sites Internet, dont nous sommes très fiers, nous apportent une visibilité 24h/24 et 7 jours/7. En effet nous enregistrons 10 137 visites, 59 945 pages vues, soit en moyenne 6 pages par visite, ce depuis le début de cette année. Que demander de plus ? ! ”

CETTE VISIBILITÉ EST LE FRUIT DE NOTRE PARTENARIAT AVEC :

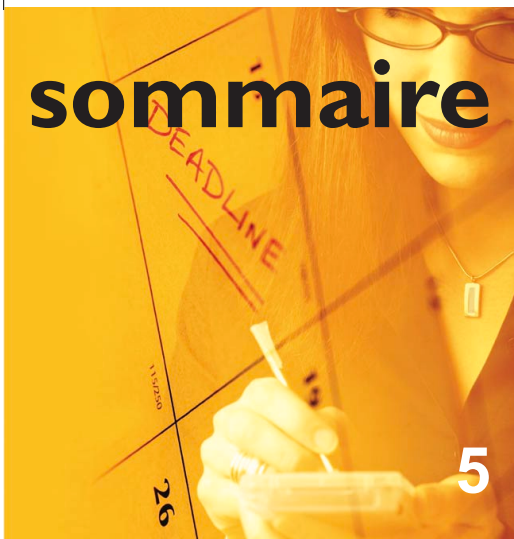


PRESSIMMO ON LINE®
Médias & Services pour l'Immobilier

*l'équipe de l'agence
L'Azurienne*

www.immostreet.com • www.seloger.com • PUBLI-TEMOIGNAGE

Faites comme eux... CONTACTEZ-NOUS !
info-pub@pressimmo.com • Tél. 0826.622.236 (0,15 €/mn)



Directeur
Yves Macé
Assistante
Sandrine Prete
Directeur de la rédaction
Alain Silverston
Réalisation
Société Immo'Flash
02 97 52 78 70
Fabrication
Société Immo'Flash
Imprimerie
Atlantique Graphic
N° ISSN - 1764-2345
N° SIREN - 449 073 766
RCS Paris.
JDA Editions
17 rue de Choiseul
75002 Paris
Site internet
www.journaldelagence.com
Contact
info@journaldelagence.com



Vous pouvez vous abonner au journal de l'agence par internet sur le site www.journaldelagence.com

5 News
Les news de l'immobilier : actu, nominations, nouveautés,...

6 Dossier
Les fichiers communs, enfin !

9 Internet
Optimisez votre site internet pour les moteurs de recherche.

10 Méthodes commerciales
Prospection : persévérance, proximité et planification.

La pige, un outil efficace dans la course aux mandats.

12 Législation
L'ordonnance du 1er juillet 2004 : un toilettage de la loi Hoguet...

14 Agenda et petites annonces

édito

Le Journal de l'Agence fête son 1er anniversaire en ce mois de septembre.

Nous avons gagné notre pari. Quatre numéros parus avec des sujets originaux et traités autrement :

- Le classement des 50 premiers professionnels de l'immobilier (numéro 1),
- Les femmes de l'immobilier (numéro 2),
- L'Europe de la Transaction Immobilière (numéro 3),
- Les fichiers communs, enfin ! (numéro 4).

Notre site Internet, sur lequel vous pourrez retrouver les 4 numéros, vous propose une revue de presse, des dossiers exclusifs, l'agenda, des indices, ...

De plus, à l'occasion de ce numéro, nous ouvrons nos Forums de Discussion : c'est pour vous l'occasion de vous exprimer directement et d'indiquer à qui doivent bénéficier les fichiers communs de biens immobiliers : à l'ensemble des professionnels ? Aux consommateurs ? Aux réseaux initiateurs des fichiers communs ? Aux organisations professionnelles ? A vous de répondre !

Tout ceci n'aurait pas été possible sans le soutien fort de nos partenaires et annonceurs initiaux que nous remercions très vivement : Agenda, Appro Services, Capim, CBI Benoît Troubat, Entenial, Immostreet/Se Loger, I2S, Laforêt Immobilier, SilverVision.

L'avenir du Journal de l'Agence passe par un doublement de sa pagination dès le prochain numéro, avec de nouvelles rubriques, notamment sur l'administration de biens. Notre lettre d'information électronique (e-newsletter) verra le jour très prochainement : n'oubliez pas de vous inscrire sur www.journaldelagence.com pour la recevoir, c'est gratuit !

Toute l'équipe du Journal de l'Agence et ses partenaires vous souhaitent un excellent automne !

Bien cordialement.

Alain Silverston - Rédacteur en chef



Professionnels de l'Immobilier

Entenial


Une banque spécialisée
s'engage à vos côtés



- ▶ Simplifiez votre relation bancaire
- ▶ Optimisez la gestion de vos comptes
- ▶ Gagnez en rentabilité

www.entenial.com

Pour nous contacter :

- Par téléphone :  **N°Azur 0 810 123 128**
- Par e-mail : contactli@entenial.com PRIX APPEL LOCAL
- Par courrier : 16, rue Volney - 75082 Paris cedex 02

ENTENIAL, LA BANQUE SPÉCIALISÉE DANS LE FINANCEMENT IMMOBILIER ET PATRIMONIAL

Siège social : 16, rue Volney - 75002 Paris

Etablissement de crédit agréé en qualité de banque

S.A. au capital de 180 460 426 € - 562 064 352 RCS Paris

Entenial Une banque spécialisée s'engage à vos côtés !

Acteur national majeur dans les Services Bancaires dédiés aux Professionnels de l'Immobilier, ENTENIAL, filiale du CREDIT FONCIER de France (Groupe CAISSE d'EPARGNE) développe depuis de longues années, un savoir-faire reconnu dans la gestion bancaire des dépôts et des flux opératoires de masse des Administrateurs de Biens, Agents Immobiliers et des entreprises de services à l'immobilier.

- Administrateurs de Biens :

Entenial est présent à vos côtés pour vous apporter le meilleur service au quotidien par :

- Son expertise métier et un savoir-faire avéré dans la gestion bancaire multi comptes,
- Un traitement efficient de vos flux opératoires de masse,
- Une gestion simple, sûre et transparente de votre trésorerie,
- Des services innovants d'automatisation de vos échanges bancaires permettant d'accroître la productivité et la rentabilité de votre Cabinet,
- Des produits originaux directement conçus pour répondre aux attentes de vos clients copropriétaires et propriétaires bailleurs : Compte d'épargne copropriété, financement des travaux en copropriété, prêts bailleurs, assurance « loyers impayés » ...

- Agents Immobiliers :

Outre une gestion de compte intégrant pleinement les particularités de votre activité de Transactions Immobilières, Entenial vous propose une offre de Crédits Immobiliers, riche et novatrice, pour accompagner les projets de vos clients acquéreurs et investisseurs.

- Et pour tous les Professionnels de l'Immobilier :

Parce que votre gestion au quotidien nous concerne, Entenial met également à votre disposition son service de banque en ligne « Entenial Direct Professionnels ». Cet espace totalement sécurisé, accessible via le site Internet www.entenial.com, vous permet de consulter, suivre et effectuer vos opérations courantes et transmissions d'ordres bancaires. Une synthèse générale ou détaillée des soldes et des opérations sur 120 jours est également disponible pour l'ensemble de vos comptes ainsi que ceux gérés sous mandat.

Simplifier votre relation bancaire, optimiser le traitement de vos échanges financiers et mieux satisfaire votre clientèle en lui simplifiant la vie : c'est précisément parce qu'Entenial répond à l'ensemble de ces besoins des Professionnels, qu'aujourd'hui plus du tiers d'entre vous ont choisi de lui faire confiance !

actualité

LES NEWS DE L' immobilier

L'été des réformes

L'été a été chaud au cabinet du Secrétariat au Logement : Outre la publication de l'ordonnance modifiant la loi Hoguet, commentée dans ce numéro, et une ordonnance modifiant partiellement la Loi de 1965 sur la Copropriété, d'autres réformes ont été annoncées : réforme du crédit hypothécaire, suppression du PTZ.

Le détail sur notre site www.journaldelagence.com

BNP-Paribas et sa filiale, UCB, ont racheté la filiale française d'Abbey National. Cette opération a été réalisée à l'occasion du rachat de la banque anglaise par le groupe espagnol SCH.

Retrouvez toute l'actualité immobilière sur notre revue de presse hebdomadaire www.journaldelagence.com

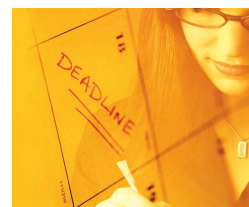
L'international

Le groupe Cendant, propriétaire notamment des trois franchises immobilières Century 21, ERA et Coldwell Banker, poursuit son développement dans les secteurs de l'immobilier et du tourisme : il vient de racheter Sotheby's International (représenté à Paris par Lamy Immobilier), la bourse aérienne Galileo ainsi que la société hollandaise Landal Green Parks, spécialiste des résidences de vacances implanté dans 53 sites européens.

I2S Informatique, éditeur du logiciel Périclès Transaction, change de nom à partir du 1er octobre 2004.

La société est rebaptisée Périclès du nom de son « best seller ». La disponibilité de Périclès en version ASP (Périclès.net) sera également annoncée à cette occasion. Plus d'information sur : www.pericles.fr

L'étude d'audience réalisée en mai dernier par Nielsen Netratings concernant les sites immobiliers les plus significatifs en Europe, montre que la France est bien ancrée sur ce secteur avec 5 sites parmi les 15 premiers du classement : seloger.com (3ème), pap.fr (6ème), abritel.fr (10ème), immostreet.fr (12ème), fnaim.fr (14ème).



Toujours selon cette étude Seloger.com arrive largement en tête des sites français avec 477 000 visiteurs uniques sur le seul mois de mai. Seloger.com se situe ainsi loin devant le second, pap.fr, qui totalise 345 000 visiteurs.

Le site ImmoStreet, deuxième portail du groupe Poliris, tire également son épingle du jeu en s'offrant une très honorable 8ème place.

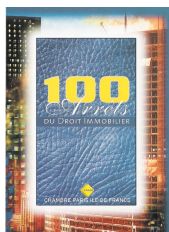
Cette très bonne représentativité des sites à contenu exclusivement professionnels constitue une réelle contre-offensive à la concurrence du pap.

Nominations

Christophe Maurisset-Latour, ancien responsable du groupe A Vendre-A Louer et du Salon de l'Immobilier de Paris, a été nommé délégué général de l'UNIT. Il s'agit d'une création de poste pour le troisième syndicat immobilier national professionnel créé en 1973 et qui compte 850 membres.

Alain de Kaenel, président de la SA KST, a été élu président du Conseil Supérieur de l'Administration de Biens (CSAB). Il succède à Jean-Pierre Jourdan. De son côté, le député UMP **Michel Piron** a été nommé président du Conseil National de l'Habitat (CNH).

Nouveauté



Livre
"Les 100 arrêts du Droit Immobilier"

pour commander
contact@fnaim-idf.com

Téléchargez vos invitations pour le Salon de la Copropriété du 17 au 19 Novembre 2004 à Paris-Porte de Versailles sur notre site www.journaldelagence.com

dossier

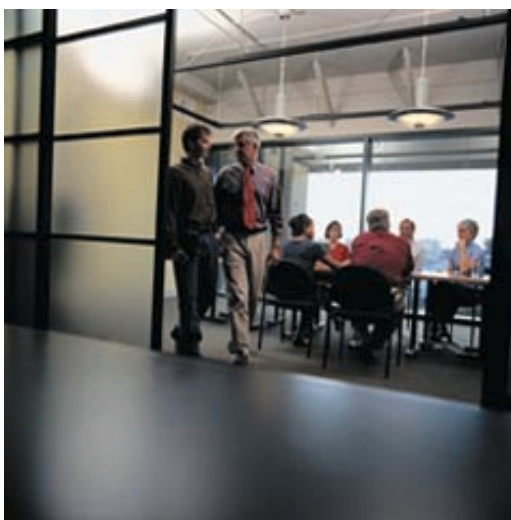
Fichiers communs, *Enfin*

Il existe, un peu partout en France, des groupes locaux d'agents immobiliers qui mettent en commun leurs mandats exclusifs de vente afin de conquérir des parts de marché aux dépens des ventes directes entre particulier.

Nous allons peut-être pêcher par excès d'optimisme, mais nous pensons que 2005 sera l'année de la multiplication des fichiers communs locaux de biens immobiliers !

Le sujet est vaste et il nous a semblé utile de consacrer ce dossier à une présentation des fichiers communs appelés **MLS** aux Etats-Unis ou **SIA** (Service Inter agences) au Québec.

Notre prochain numéro présentera les différentes solutions existantes ou en cours de préparation : celles de la **FNAIM**, celle de la société **Imminence**, le **FFIP** initié par **M. Bernard Grech**, Président d'**ORPI**, ainsi que quelques autres.



Les MLS (multi listings services) sont des fichiers communs LOCAUX de biens immobiliers. Ils ont été créés petit à petit par des agents immobiliers désireux de collaborer avec leurs collègues, dans le cadre d'associations locales, en travaillant ensemble des MANDATS EXCLUSIFS.

Pour faire partie d'une association, il faut être détenteur d'une licence d'agent immobilier « broker » (celle du propriétaire ou animateur de l'agence) ou « salesperson » (le négociateur) et, en principe, faire partie de la NAR (National Association of Realtors®), la première organisation professionnelle. Chaque Realtor®, propriétaire de l'agence ou négociateur, paie directement son adhésion à

l'association. La plupart des négociateurs ont un statut de travailleur indépendant non salarié (les salariés ne représentent pas 10% du total des négociateurs).

Les MLS peuvent n'être qu'une simple émanation de l'association locale de Realtors. Mais, le plus souvent, ils ont une personnalité distincte : association à but non lucratif ou société commerciale.

Leurs règles de fonctionnement sont le plus souvent établies par les négociateurs qui, par leur nombre, représentent le plus grand nombre de cotisants. Sous peine d'amende, les nouveaux mandats doivent être transmis aux MLS au plus vite (dans les 48 heures).

Les MLS ont beaucoup évolué au cours de ces dernières années. Jusqu'à la fin des années

Le rituel du MLS aux Etats-Unis

Les agents immobiliers se réunissent chaque semaine, souvent dans une salle municipale. La date et l'heure de la réunion tiennent toujours compte de la disponibilité des Realtors® : souvent tôt le matin (de 8h à 9h) ou à l'heure du déjeuner en milieu de semaine.

Le rituel est à peu près toujours le même :

- chaque agent s'inscrit et paie, de 10 à 20 dollars, et éventuellement le prix de billets de tombolas ; de nombreux prestataires de services sponsorisent la réunion.
- la réunion débute à l'heure précise (pour le respect de chacun).
- après le salut au drapeau, voire la prière, chaque nouveau Realtor® se présente.
- chacun fournit rapidement des informations sur sa société: banques, organismes de crédit, assureurs, sociétés de services, notaires (appelés en Californie « escrow »).

- les questions inscrites à l'ordre du jour abordent souvent des sujets techniques (réglementation, logiciel, politique de communication ou de signalisation des ventes...).
- Les problèmes stratégiques sont réservés au conseil d'administration.
- enfin s'ouvre la bourse immobilière : chaque personne qui le souhaite présente le ou les mandats exclusifs nouveaux qu'elle vient de rentrer, sous forme d'une fiche descriptive. Cet échange physique, vraie raison d'être de la réunion, est souvent suivie d'une visite collective des nouveaux mandats en « caravane » de voitures !



1980, les Etats-Unis comptaient des milliers de MLS : il n'était pas rare que des villes de moins de 10 000 habitants en comptent plusieurs.

Les données étaient assemblées en épais listings, diffusés chaque semaine aux centaines ou milliers d'adhérents.

La crise de l'immobilier des années 1990 a entraîné un grand nombre de fusions de MLS.

Au même moment, la concentration des acteurs a profondément changé le paysage de la transaction.

Par exemple, le numéro 1 américain, NRT, filiale de Cendant, compte plus de 55 000 négociateurs qui opèrent sous les marques du groupe (Coldwell Banker, ERA, Century 21, Sotheby's International). Il fonctionne avec plusieurs centaines de MLS et de logiciels différents, ce qui lui coûte très cher : il œuvre à la concentration des MLS...ou cherche à créer le sien propre !

Enfin, internet a transformé le paysage !

72% des acheteurs américains consultent d'abord internet, premier moyen de communication de la profession. Les sites internet de MLS et de portails immobiliers (tel Realtor.com) ne permettent plus aux grandes marques immobilières (Re/Max, Century 21, Prudential, RELO, Keller Williams...) de se différencier : tous les biens immobiliers sont présentés à peu près de la même façon.

Comme, de plus, on peut trouver l'ensemble des biens immobiliers du MLS sur le site de n'importe quel adhérent, les marques immobilières se sentent lésées et résilient de plus en plus souvent leur participation aux grands MLS pour en créer de nouveaux, entre « gros », en cherchant à éliminer les « petits » agents immobiliers.

A qui donc bénéficient les fichiers communs de biens immobiliers aux Etats-Unis ?

Richard Mendenhall, ancien président de la NAR et broker employant une centaine d'agents immobiliers considère qu'ils profitent à tous, gros ou petits.

Scott Chappell, président élu du MRMLS, l'un des plus grands MLS de Californie, et « petit » agent immobilier, estime qu'ils profitent surtout aux « petits » qui peuvent bénéficier d'une technologie de pointe payée...par les grands !

Aux consommateurs, considère *Carlos Grass*, président de Stratus Data, l'une des sociétés de logiciels pour MLS les plus en pointe, en particulier pour ses interfaces internet.

A qui bénéficieront les fichiers communs de biens immobiliers français ?

Nous vous invitons à vous exprimer sur le Forum de discussion créé sur :

www.journaldelagence.com

Bien évidemment le fichier commun est un argument supplémentaire dans la conquête de clientèle au même titre que la qualité de l'accueil, l'organisation des visites, la mise en scène du bien à vendre, l'élaboration du dossier acquéreur.

C'est toutefois un élément déterminant puisqu'il donne lieu à la prise d'un mandat exclusif !

A suivre, dans notre numéro 5, les solutions pour la France...

Alain Silverston

asilverston@journaldelagence.com

Les MLS sont des bases de données professionnelles avec, pour chaque bien :

- des informations détaillées : y compris année de construction, surface du bien et du terrain, descriptif des pièces, état d'entretien, photos et images 360° ,
- son adresse et celle du vendeur ainsi que sa « motivation »,
- les coordonnées de l'agent qui a rentré l'affaire, ainsi que le taux de commission que percevra l'agent vendeur.

Fichiers communs, enfin !

Entretien **Régis Martin** *Président de la Bourse de Dijon.*

Véritable précurseur du MLS en France, la Bourse de Dijon a été créée il y a 30 ans par 5 agences qui souhaitaient la mise en commun de leurs mandats exclusifs à une époque où la concurrence était rude.

Trois décennies plus tard la Bourse de Dijon est un modèle du genre avec 45 agences partenaires, toutes affiliées à la FNAIM, qui réalisent plus de 1000 ventes par an en inter-cabinets !

Cette success story s'appuie sur une organisation largement éprouvée au fil du temps, le respect des règles déontologiques et un esprit de confraternité sans lequel, affirme Régis Martin, aucune collaboration ne peut s'établir à long terme. Sur le plan juridique une association loi 1901, un statut qui régit des règles simples mais efficaces.

A l'instar des brokers américains, la séance hebdomadaire est ici animée à la manière d'un club d'affaires où négociateurs et responsables d'agences viennent présenter leurs nouvelles affaires ou "faire leur marché".

Toutefois la règle adoptée est plus souple qu'aux Etats-Unis ; le négociateur peut travailler son mandat pendant 2 semaines avant de le mettre en partage dans la Bourse.

En revanche, on ne déroge pas à la règle sur la qualité et la complétude des informations descriptives des biens. La fiche Bourse, adaptée à partir du logiciel *Périclès**, doit être présentée complète à la séance du mercredi. Dès son introduction dans le fichier commun, l'affaire fera l'objet d'une diffusion informatique sur les 45 agences et les mises à jour concernant le bien seront effectuées automatiquement par l'Inter-cabinets.



“Sa compétence est reconnue dans le bassin économique Dijonnais”

Le système est bien rodé et l'efficacité du réseau a fait ses preuves.

Le modèle porte ses fruits : la Bourse de Dijon souffre moins qu'ailleurs de la pénurie de biens (environ 500 mandats exclusifs Bourse actuellement sur Dijon et la région) et les parts de marché des professionnels sont évaluées sur ce secteur à plus de 60 %.

Mais au-delà de l'aspect purement quantitatif la Bourse contribue à améliorer l'image des professionnels de l'immobilier aux yeux du grand public.

Régis Martin - Président
Alain Gaillard - Vice Président

* Le logiciel Périclès Transaction et son système inter-cabinet équipe toutes les agences du groupement.



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

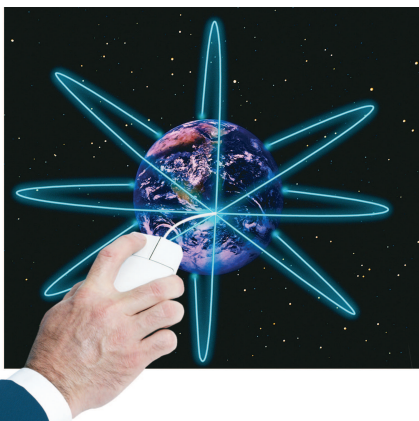
Tout l'immobilier est dans Laforêt

internet

Optimisez votre site Internet

pour les moteurs de recherche

Lors des précédents numéros, vous avez découvert comment soigner le contenu de votre site et procéder à son inscription sur les principaux annuaires. Le plus difficile reste à faire : réussir son référencement sur les moteurs de recherche.



L'objectif est d'obtenir, pour un mot clé ou une expression donnée, un classement de votre site dans les 30 premiers résultats sur un moteur tel que Google.fr. Votre stratégie de positionnement doit donc forcément débiter par une réflexion sur les expressions qui caractérisent le mieux votre activité.

Cette phase doit tenir compte d'un facteur essentiel : la popularité des mots clés que vous allez choisir. Ainsi le mot « Immobilier » sur Google.fr vous renvoie un résultat de 2 720 000 pages Web ! Inutile alors d'espérer voir votre site en première page sur cette expression !

Dans le même temps la combinaison de mots "location appartement Lille" limite le résultat à 54 800 pages (quand même !). Cette simple opération démontre qu'il est préférable de travailler sur

des compositions de mots clés, ciblés sur les produits et sur la région.

Les internautes aguerris à la recherche sur Internet n'hésitent pas à taper plusieurs mots clés pour avoir des résultats de recherche plus pertinents. Une étude récente montre qu'aux Etats-Unis 56% des internautes entrent 2 à 3 mots clés pour leur recherche.

Un mot clé aura encore plus de poids s'il est présent plusieurs fois dans votre page. Mais attention aux excès !

Lorsqu'un mot clé est répété un trop grand nombre de fois, le moteur de recherche considérera que vous avez triché et vous pénalisera au classement.

Régulièrement, le moteur attribue une note de « pertinence » à votre site, voici quelques conseils pour obtenir une Bonne Note !

*** Votre site est mis à jour régulièrement, bravo !**

Les moteurs le scrutent régulièrement et comparent les pages d'une visite sur l'autre pour en apprécier l'actualisation.

*** Vos mots-clés doivent être indéniablement en rapport avec le contenu : immobilier : annonces immobilières mais aussi conseils aux internautes, prix de marché, et informations connexes.**

*** Créez un maximum de liens avec vos partenaires, vous augmenterez la note de popularité de votre site.**

Plusieurs techniques plus ou moins recommandables existent pour booster le classement. Certaines, comme les pages satellites, inscription dans les farmlinks, etc... sont très risquées : vous vous feriez blacklister (exclure) à plus ou moins long terme des moteurs de recherche.

Catherine RENNER

Internet se professionnalise un peu plus chaque jour, et la concurrence dans le domaine de l'Immobilier est féroce sur le Web.

Nos clients l'ont bien compris ! Le référencement est une des parties essentielles de la prestation que comporte un site Internet. Mais attention ! Un bon référencement (et positionnement) dépend avant tout de la réalisation technique de votre site. Cette prestation tient, en réalité, plus du domaine de l'informatique que du domaine du graphisme ou même de l'inscription publicitaire dans les moteurs et annuaires ! Au bout du compte, un référencement réussi, c'est pour l'agence immobilière l'assurance d'un retour sur investissement immédiat.

Frédéric DAVIET – www.ab-conseil.com

A VENDRE

SITES WEB, NEUFS, TRÈS BELLES PRESTATIONS, TOUTES COMMODITÉS, VISUELS EXCEPTIONNELS, EFFICACITÉ GARANTIE, IDÉAL POUR TOUT RÉFÉRENCIEMENT. VISITEZ LES SITES TÉMOINS SUR WWW.IDWARD.COM OU CONTACTEZ LA SOCIÉTÉ IDWARD AU

01.39.62.60.03

RÉF. :
12S INFORMATIQUE
PÉRICLÈS
CNAB
ATIS REAL

idward
Studio de création graphique

méthodes commerciales

la prospection :

persévérance, proximité, et planification



Vous avez été nombreux à manifester votre intérêt pour la prospection.

Vous vous interrogez notamment sur les méthodes et les outils à mettre en place pour organiser une prospection rentable et génératrice de notoriété pour votre agence.

La prospection doit être une priorité pour le négociateur qui veut disposer d'un stock riche et favoriser l'évolution de son chiffre d'affaires.

Quels secteurs travailler, quels biens rechercher, comment les travailler, à quelle fréquence, comment faire de la prospection une activité permanente et prioritaire ? Autant de questions que se posent les négociateurs.

Un plan d'action en 4 phases : OBSERVATION - SELECTION ORGANISATION- PLANIFICATION.

L'observation : cette phase d'audit, doit vous permettre d'identifier précisément votre marché (nombre de transactions/an, secteurs à travailler, typologie des biens, nombre de boîtes à lettres, cohérence entre l'offre et la demande constatée, etc...) ainsi que la composition et la qualité de votre portefeuille (type de biens par secteurs et par gamme de prix, etc...).

Cet état des lieux vous aidera à orienter votre prospection sur les biens et les secteurs les plus recherchés, et d'éviter de faire du « DEPOT VENTE » de biens invendables. Trop d'agences, encore aujourd'hui, réalisent 100% de leur chiffre d'affaires avec 15% de leur portefeuille. A quoi bon rentrer des mandats qui ne génèrent que des coûts commerciaux ?

La sélection : l'étude de marché que vous avez réalisée, va vous permettre d'effectuer une sélection des secteurs et des types de biens à travailler.

Gardez à l'esprit certains chiffres : pour une prospection efficace, régulière et rentable, dans des zones d'habitat privé, le secteur d'un négociateur ne doit pas dépasser 2500 à 3000 boîtes aux lettres.

L'organisation : choisir les stratégies à mettre en œuvre. L'objectif principal est de diffuser une image dynamique et positive de votre enseigne et de créer des réflexes conditionnés chez les vendeurs des secteurs travaillés. Votre présence sur le terrain doit favoriser une relation sympathique de proximité entre vos prospects et vous.

Voici les 5 approches les plus utilisées : le boîtage, le phoning, l'approche directe en porte à porte, les journées portes ouvertes, les informateurs. Ces méthodes utilisées sur le terrain s'ajoutent aux vecteurs de communication habituels utilisés par votre agence.

Dans le cadre du boîtage, travaillez votre texte en adéquation avec le but visé : à destination des vendeurs, acheteurs ou pour communiquer des informations générales. Dans tous les cas veillez à varier les messages pour qu'ils ne semblent pas répétitifs.

La Planification : après l'intention, l'action !

Vos secteurs sont définis, leur taille est connue, il ne vous reste plus qu'à agir !

« Sur un tableau, créez autant de colonnes que de semaines (en principe 52), créez ensuite autant de lignes que de secteurs géographiques à travailler (c'est à dire un quartier, un pâté de maison ou un lotissement, voire un petit village). »

Il ne vous reste plus qu'à planifier les actions de prospection à effectuer sur chaque secteur suivant une périodicité définie par vos soins (tous les mois, 2 mois, ou trimestre). Reportez ces actions sur votre agenda, pour qu'elles soient intégrées dans votre emploi du temps, au même titre que votre réunion d'agence, vos permanences, etc....

Enfin n'oubliez pas que la prospection ne rapporte que si elle reste soutenue dans le temps.

Bonne chance, courage et persévérance !

Gérard BORNOT

Consultant expert en immobilier

Tél. 01.39.42.09.93 - bornotgerard@yahoo.fr

la pige, un outil efficace dans la course aux mandats

Dans un marché de l'immobilier de plus en plus réactif, les agences immobilières sont souvent confrontées à un problème majeur : comment obtenir de nouveaux mandats ?

Plusieurs solutions s'offrent à elles : prospection, carnet d'adresse, publicité, notoriété, bouche à oreille...

Le moyen le plus sûr de frapper à la bonne porte est la prospection des particuliers ayant publié une petite annonce avec l'intention de réaliser directement une transaction entre particuliers. C'est le système de la pige.

En effet, près d'un tiers des annonceurs vont finalement réaliser leur transaction par l'intermédiaire d'une agence immobilière, y compris lorsque la fameuse mention « agence s'abstenir » figure dans l'annonce. Mais faire « la pige » demande une organisation méticuleuse. La concurrence exacerbée entre agences immobilières ne permet qu'aux plus réactifs d'en tirer profit. Il faut, en effet, prendre connaissance des nouvelles annonces dès leur publication et contacter rapidement le propriétaire. Ceci oblige les agences à consulter tous les jours tous les supports et de savoir en faire le tri. Les sites Internet sont maintenant actualisés quotidiennement ce qui exige une veille permanente. Par ailleurs, la prolifération des supports engendre un surplus de travail.

Quelques sociétés proposent aux agences de réaliser cette tâche à leur place. Pour un prix oscillant généralement entre 500 euros et 2.000 euros par an elles réalisent une pige quotidienne sur le secteur d'activité de l'agence. Certaines d'entre elles, privilégient, en plus de l'annonce, la fourniture d'informations supplémentaires sur le bien en vente. D'autres ont fait le choix de la rapidité et de l'exhaustivité en s'engageant à adresser leur « Revue de presse » complète aux professionnels avant 9h30 tous les matins. Afin de faciliter leur exploitation, ces fichiers d'annonces sont souvent adressés au format Excel et pour certains à un format compatible avec les logiciels de transaction des agences immobilières.

« C'est réellement pratique et simple d'utilisation, précise Bérénice Miliotis de l'agence SFI Victor Hugo. Nous économisons un temps précieux en recevant notre pige tout les matins et avons surtout rentré (puis sorti) de nombreux mandats grâce à ce système. »

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

Tous les matins

Votre pige complète

dès 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 Périclès.

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

Code Postal : 38000 Ville : GRENOBLE
Appartement 6 pièces 130 m² à GRENOBLE (38) (1 508 701 Francs)
Surface : 130 m² Nombre de pièces : 6
ERS. AGE VD ILE VERTE appt F6, 130m² + 2 gges, étage moyen, vue impren
hauff. coll., stand., viager ou nue propriété. Tél. 04.76.42.52.01.
CONTACTER : 04 76-12-52-01 Ou 06-85-64-76-11
V. MICHEL C... CHEMIN DE VILAGE - 38000 GRENOBLE
ANNONCE PARUE SUR : De Particulier à Particulier

Code Postal : 75015 (1 397 188 Francs)
3 pièces 50 m², Surface : 50 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
ANNONCE PARUE SUR : De Particulier à Particulier

Annonce déjà parue le 25/10/03 au prix de 250.000 Euros.
Code Postal : 33200 Ville : BORDEAUX
Maison
NANSOUTY MAIS PIER R + 1, 210 m² habit bel façades sal séj bur 4 ch
patio + jardin arboré, vaste parking cab. agg s'abst 310 000 Euros
T 05.50.08.21.26
CONTACTER : 05.50.08.21.26
Mme. MONIQUE CASTOUT - 12, RUE MARCELLIN JOURDAIN
33200 BORDEAUX - ANNONCE PARUE SUR : Sud Ouest

Annonce déjà parue le 25/09/02 au prix de 230.000 Euros
Code Postal : 91700 Ville : STE GENEVIEVE DES BOIS
Maison
Maison traditionnelle 14 120 m² sur 2 niveaux, possibilité 2 appartements. Dans
quartier calme, toutes commodités, cuisine équipée, sdb, 1
chambre, rangements 2m
sdb, wc, débarras Sur terrain 1000 m². Très bon état.
CONTACTER : 01-69-04-41-13 Ou 06-85-64-76-11
Mme. ANNE MARIE M... ESPERANCE DU PARC PIERRE -
91700 STE GENEVIEVE DES BOIS
ANNONCE PARUE SUR : Particuliers

Code Postal : 75016 Ville : PARIS
Appartement
Saint-Marc
Maison
Saint-Marc
Mme. YVONNE... 21, RUE SANTOS DUMONT - 75016 PARIS
ANNONCE PARUE SUR : Particulier

Code Postal : 94000 Ville : CRETEIL
Appartement
Créteil lim. M-Alfort
Surface : 54 m² Nombre de pièce

Législation



L'ordonnance du 1er juillet 2004 :

un toilettage de la loi Hoguet bien saisonnier et qui en appelle d'autres !

La Loi HOGUET vient de subir, par voie d'ordonnance un toilettage estival suivant 3 grandes orientations.

Les nouvelles dispositions :

- rappellent le cadre impératif de l'exercice du métier,
- renforcent le dispositif répressif à l'égard des contrevenants,
- apportent quelques précisions bienvenues.

Concernant le cadre impératif, l'ordonnance reprend, dans son article 10, les dispositions relatives à :

- l'obligation d'exercer en étant titulaire de la carte professionnelle,
- l'obligation d'effectuer une déclaration préalable d'activité avant l'ouverture d'une agence ou d'un bureau,
- l'obligation pour tout le personnel négociant, s'entretenant ou prenant des engagements, pour le compte du titulaire de la carte professionnelle, d'être en possession d'une attestation (« carte grise ») délivrée par la Préfecture,
- l'interdiction de recevoir des fonds sans détenir de carte professionnelle,
- l'obligation de tenir à jour les documents : registre des mandats, répertoire des actes, registre-répertoire 1970, carnets de reçus, reçus, état spécial de mise en service de carnets de reçus,
- l'interdiction de percevoir des fonds sans convention écrite ou avant qu'une opération ait été effectivement conclue et constatée dans un document écrit,
- l'interdiction, pour les vendeurs de listes, de percevoir des fonds préalablement à la parfaite exécution de leur obligation,
- l'obligation de communiquer les documents réclamés aux agents publics chargés du contrôle.



L'ordonnance renforce le dispositif répressif en aggravant les peines encourues par les contrevenants :

- 6 mois d'emprisonnement et 7500 Euros en cas d'exercice sans carte professionnelle (dirigeant, représentant légal ou statutaire d'une personne morale) ou de refus de restituer la carte professionnelle, en cas d'ouverture d'une agence ou d'un bureau sans autorisation d'activité préalable, en cas de négociation, entremise, engagements sans carte grise.
- 2 ans d'emprisonnement et 30.000 Euros d'amende pour réception de fonds sans carte professionnelle, pour réception de fonds sans convention écrite ou lorsque que l'opération n'est pas effectivement conclue (et constatée dans un acte écrit contenant l'engagement des parties) ; les mêmes peines s'appliquent pour réception de fonds à l'occasion d'une vente d'abonnement sans fournir effectivement une liste ou un fichier.

L'incapacité d'exercer a été élargie notamment aux personnes condamnées pour : blanchiment d'argent, trafic de stupéfiants, prohibition de loteries ou infraction à la loi réglementant le jeu dans les cercles ou aux jeux de hasard, infraction à la réglementation des relations financières avec l'étranger, infraction à certaines dispositions du Code de la Consommation (notamment l'article L 121 – 6 et 28).

Les personnes exerçant une activité de locations saisonnières de meubles, accessoire à leur activité principale, intègrent désormais la loi sauf en ce qui concerne la carte professionnelle dont ils sont dispensés. L'ordonnance prévoit la prochaine parution d'un décret en Conseil d'Etat relatif aux intermédiaires en locations saisonnières.

On reste encore loin des réformes attendues, objet de propositions pertinentes émanant des instances professionnelles représentatives (recensées par l'A..N.A.H. dans son livre blanc) relatives notamment : à l'accès, au contrôle et à l'exercice de la profession ; au renouvellement automatique de la carte professionnelle ; à l'intérêt de la garantie sans maniement de fonds ; aux cartes grises et mauves ; à l'utilisation de l'informatique dans la tenue des registres ; à l'intérêt du répertoire des actes « 852 du CGI » ; à l'intégration des commissions au compte séquestre ; au bon de visite ; à la concurrence avec d'autres professions ; à la concurrence venant d'autres pays ; à l'exigence d'une formation initiale etc..

Il reste encore beaucoup à faire. A suivre !

Alain Millet

APPRO SERVICE

Département Hygiène et Assainissement de collectivité

48 bis rue Delerue – 94 100 SAINT MAUR

Tél : 01 48 83 45 37 – Fax : 01 48 83 86 06

DEGORGEMENT
 CURAGE – DETARTRAGE – POMPAGE
 INSPECTION TELEVISEE DES CONDUITES
 TEST D'ETANCHEITE
 TRAVAUX SUR CANALISATION
 MISE EN CONFORMITE
 DEPOUSSIERAGE DES COLONNES
 DE VENTILATION
 ASSAINISSEMENT – DERATISATION
 DESINFECTIION
 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

l'international

Vu au Real Estate Connect

Le « Real Estate Connect », organisé cette année du 28 au 30 juillet à San Francisco, est le salon annuel dédié aux nouvelles technologies (internet, télécoms, images), appliquées aux métiers de la transaction et de la gestion immobilière.

Nous avons pu constater que l'internet est définitivement une préoccupation centrale : les grandes marques immobilières et les grands brokers en sont tous à leur troisième ou quatrième génération de sites internet. Mieux, la plupart des négociateurs ont leur propre site internet. Cela ne les rend pas pour autant plus productif, ni même plus réactif : plus de 75% des emails reçus par des agents immobiliers ne reçoivent jamais de réponse.

C'est l'une des raisons pour lesquelles, la principale orientation des sites internet immobiliers est de vendre des contacts qualifiés aux négociateurs. Les prix sont très variables : certaines compagnies cèdent l'exclusivité d'un code postal pour plusieurs centaines de dollars (ou plus) par mois ; d'autres les vendent à des prix compris

entre 30 \$, par contact, pour un acheteur potentiel, et 150\$ pour un vendeur potentiel. Pour leur simplifier la vie, ces sites peuvent offrir des outils de suivi et de relance des contacts : il ne reste plus alors qu'à rappeler régulièrement les clients potentiels....qui ne le sont pas toujours.

Plusieurs d'entre eux étaient présents, notamment Reply.com et House.com. Mais le site qui marche le mieux, actuellement, est né d'une astuce : HouseValues offre aux internautes d'évaluer gratuitement la valeur de leur bien immobilier, en s'appuyant sur les compilations de bases de données immobilières que ce site a constituées. Les internautes doivent indiquer leur coordonnée qui est ensuite revendue aux agents immobiliers. Le modèle de Lending Tree

s'appuie sur la même équivoque et est encore plus pernicieux : les internautes sont appâtés par ce site, car ils peuvent y trouver tous les biens à vendre issus des MLS partenaires ; ils y trouvent également les meilleurs crédits. Mais leurs renseignements qualifiés sont ensuite revendus aux agents immobiliers...qui ont pourtant servis d'appâts.

La plupart de ces sites ont engagé des programmes de communication importants, y compris à la télévision (CNN) pour les deux derniers.

Real Estate Connect a rassemblé environ 2000 personnes dont des représentants des portails immobiliers français SeLoger-Immostreet et Explorimmo.

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.

agenda et petites annonces

IMMOBILIER DE PARIS ET DE L'ILE-DE-FRANCE

Du 30 septembre au 3 octobre 2004.
Paris, Espace Champerret
Le carrefour annuel de l'offre et de la demande en habitation à vendre et à louer pour l'Ile-de-France.

IMMOBILIER : CONSTRUIRE ET INVESTIR

Du 30 septembre au 3 octobre 2004.
Toulouse, Parc des expositions
Salon de l'Habitat.

RENOVA

Du 30 septembre au 3 octobre 2004.
Paris, Espace Champerret
Le salon de la rénovation de l'habitat.

AMELIORATION DE L'HABITAT

Du 30 septembre au 3 octobre 2004.
Toulouse, Parc des expositions
Salon de l'amélioration de l'habitat.

HABITAT 2004

Du 30 septembre au 3 octobre 2004.
Narbonne, Parc des Expositions
L'habitat, son équipement, son environnement.

HABITAT - ORLEANS

Du 1 octobre au 4 octobre 2004
Orléans, Parc des Expositions
Salon de l'habitat.

MAISON BOIS

Du 1 octobre au 4 octobre 2004
Angers, Parc Expo. Rendez-vous national de la Construction Bois et du Bois dans la maison.

IMMOBILIER - RHÔNE ALPES

Du 8 octobre au 11 octobre 2004
Lyon, Palais des Congrès. Salon regroupant des constructeurs-promoteurs, constructeurs de maisons individuelles, organismes professionnels et d'information, de financement, agents immobiliers et marchands de biens.

liers et marchands de biens.

SALONS DE LA MAISON

Du 8 octobre au 11 octobre 2004
Rouen, Parc des expositions
4 salons en 1: Salon de l'Habitat, Salon de l'Immobilier, Salon Nature et Jardin, Salon du Bois.



IMMOBILIER

Du 8 octobre au 10 octobre 2004
Annemasse, Salle Martin Luther king
Salon de l'Immobilier.

CONGRES DE LA CNAB

Du 21 octobre au 22 octobre 2004
Nice, Palais de la Méditerranée
43ème Congrès de la CNAB.

BATIMED

Du 4 novembre au 6 novembre 2004. Marseille, Parc des expositions Chanut
Salon Euro-Méditerranéen de la Construction.

CONFOREXPO

Du 5 novembre au 14 novem-

bre 2004. Bordeaux, Parc des Expositions

HABITAT - MOULINS

Du 5 novembre au 7 novembre 2004.
Moulins, Parc des Expositions des Isles.
Salon de l'Habitat à MOULINS (Allier-03).

SALON DE LA COPROPRIETE

Du 17 nov. au 19 novembre 2004.
Paris, Porte de Versailles.

SOLUTIONS COPROPRIETES

Du 26 nov. au 27 novembre 2004.
Nice, Acropolis Expositions
9ème salon des Copropriétaires, syndicats et gestionnaires de bâtiments collectifs.

SIMI

Du 1 décembre au 2 décembre 2004.
Paris, Palais des Congrès, Porte Maillot,
3ème édition du Salon de l'Immobilier d'Entreprise.

ARTIBAT

Du 2 décembre au 4 décembre 2004.
Nantes, Parc des Expositions de la Beaujoire. Le salon régional le plus important du bâtiment en France.

CONGRES DE LA FNAIM

Du 6 décembre au 7 décembre 2004
Paris, Palais des Congrès - Porte maillot
58ème Congrès de la FNAIM.

Professionnels de l'immobilier,

PASSEZ GRATUITEMENT VOS PETITES ANNONCES
sur le site du Journal de l'Agence :
www.journaldelagence.com
rubrique Petites Annonces

- Recrutement
- Ventes et cessions de cabinets
- Autres

Retrouvez toutes les informations sur le site

CAPIM courtage d'assurances de l'Immobilier
Recrute rédacteurs-souscripteurs et attachés commerciaux.
En charge de l'étude des dossiers de souscriptions, de l'émission des polices d'assurances, de l'enregistrement comptable des primes et du suivi des contrats. Une expérience de l'assurance IARD est souhaitée mais non indispensable (formation assurée).
Titulaire d'un BTS Assurances ou DEUG de Droit constitue un atout.
Adresser CV et lettre manuscrite et prétentions à CAPIM - 146 rue Galliéni - 92514 BOULOGNE-BILLANCOURT Cedex

SELOGER.COM

Recrute conseiller commercial pour la région Est.
Poste basé à Strasbourg, Nancy ou Metz. Intérêt pour les nouvelles

technologies obligatoire.
Salaire et environnement de travail motivants.
Envoyer candidature à
cl@poliris.com

4% Immobilier
Recherche secteur AGDE (34) NEGOCIATEUR ou NEGOCIATRICE. Statut salarié.
4% Immobilier
29 rue Jean Jacques Rousseau
34 ADGE
Téléphone : 04 67 94 10 68
E-mail : agde@4immobilier.tm.fr

OUEST PARISIEN IMMOBILIER
Recherche négociateurs(trices), profil commercial, véhicule indispensable, débutants acceptés.
Ouest Parisien Immobilier
2 place de l'Eglise 92500 Rueil-Malmaison. Tél. : 01 47 32 47 32
E-mail : sylvierandall@op-immo.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 mes affaires sur :
www.cbi-troubat.com

Professionnel depuis 1967
Expert depuis 1992

A VOTRE SERVICE

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*

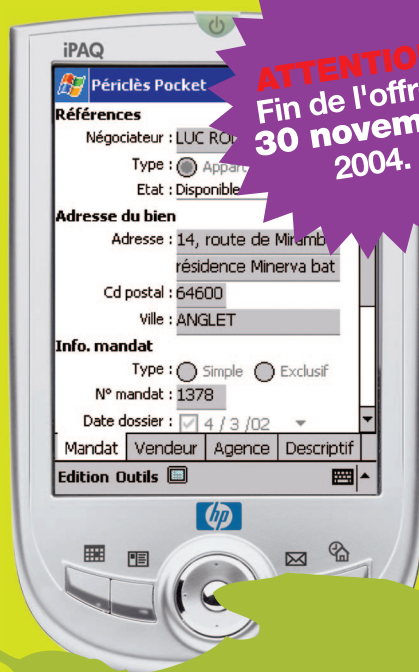
Pour 18 €HT / Mois

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



ATTENTION !
Fin de l'offre le
30 novembre
2004.

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

Périclès
www.pericles.fr

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@pericles.fr

* Périclès dans la poche. ** Engagement de 24 mois. Valeur : iPaq h1940 ref. FA105T 292,00 Euros HT + licence Périclès PPC 150,00 Euros HT (prix public).
Opération du 15 juin au 31 décembre 2004. Dans la limite des stocks disponibles. Photo non contractuelle. Périclès PPC nécessite l'installation de Périclès Transaction
version 6.0 ou ultérieure. *** Licence en nombre de postes illimités par site, contrat de maintenance, mise à jour et transfert internet.