



## La lettre d'information :

2011 et 2012 ont été des années charnières dans la vie du réseau Acovim. Tout n'a pas toujours été fait comme nous l'aurions souhaité. Beaucoup de chantiers ont été commencé et terminé (nouveaux documents commerciaux, book de vente, application Ipad, nouvelle signalétique), d'autres sont encore en cours (registre des mandats électronique, la mise en place du recrutement organisé, et des formations). Nous en avons démarré de nouveaux (la refonte du back office, qui verra sa conclusion en 2013, le développement de nouveaux partenariats). Tout cela en suivant de près l'environnement juridique dans lequel nous évoluons au sein de la Cnasimmo\* dont nous sommes l'un des membres fondateur.

Voici maintenant l'heure de la naissance de notre magazine d'information « Acovim

News ». Ce magazine a pour objectif de renforcer et développer les liens qui existent déjà entre nous, de vous apporter des informations sur la vie du réseau, de nouveaux fonds documentaires, et des renseignements pratiques, juridiques et commerciaux.

Ce magazine n'a pas vocation à être uniquement descendant. Vous pouvez nous proposer des sujets que vous voudriez voir traités, ou vous même participer à la rédaction de l'un d'entre eux.

Je souhaite à Acovim News ainsi qu'à vous tous, bonheur et prospérité

**Franck Lidar**

\*(syndicat des réseaux immobiliers d'indépendants).

### Astuce:

C'est bientôt l'été, l'heure des vacances est arrivée pour un grand nombre d'entre nous mais aussi de vos clients vendeurs. C'est aussi une période de recherche pour beaucoup d'acquéreurs.

C'est la raison pour laquelle vous devez penser à récupérer le maximum de clés des biens que vous avez en vente .

Voici donc la check-list pour un été tranquille:

1) «*Vous partez pendant les vacances?*»

2) «*De quand à quand?*»

3) «*Où peut-on vous joindre?*»

4) «*Comment faire pour les clés en votre absence? Comment vendre si nous ne pouvons visiter?*»

Vous voilà paré, pour un été sans embuche. Fini les galères des visites ou des ventes ratées par l'absence des vendeurs.



### ILS NOUS ONT REJOINT:

Voici un article que vous retrouverez dans chaque numéro d'ACOVIM NEWS, il a pour but de vous faire connaître les mandataires qui viennent de nous rejoindre ces derniers mois ainsi que leurs secteurs.

Madame **Stéphanie GUINATIER** (région Auvergne), Madame **Kalyani PICH** (Normandie), Madame **Aurèlie GOSSELIN** (Normandie), Monsieur **Jacques GUYON** (Pays de Loire), Madame **Chantal HENNE** (Normandie), Madame **Florence BOUFFART** (Champagne), Monsieur **Jean-Michel SPRAUEL** (Alsace), Monsieur **Bruno STALIN** (Rhône Alpes).

## LE PLAN CADASTRAL



Petit rappel utile pour ceux qui découvrent l'urbanisme : vous connaissez tous la carte de France découpée en régions, puis départements, cantons et communes. Et bien le plan cadastral n'est ni plus ni moins que la carte qui découpe les communes en secteurs plus petits : les **ZONES** elles-mêmes découpées en **SECTIONS** divisées en **PARCELLES** numérotées dont la surface est donnée en hectares (ha), ares (a) et centiares (ca). Ainsi donc tout bien dispose d'une sorte «d'adresse cadastrale», unique, que vous trouvez dans

l'acte de propriété au paragraphe «Désignation» sous la forme:... sis commune de ... section ... n°...(par ex:commune de REVEL section AZ n° 186 d'une surface de 0 ha 21 a 38 ca). Pour bien comprendre l'importance de ces «références cadastrales» sachez que :

- Le Plan Local d'Urbanisme (PLU) d'une commune décrit, pour chaque «zone» les règles de construction qui y sont applicables (zones U urbaines du centre-ville UA puis en s'en éloignant UB, UC, UD; zones N plus naturelles de la périphérie NA à la zone agricole NC non constructible.).
- Un numéro est attaché à chaque parcelle Ce qui veut dire que si elle est divisée son n° initial disparaît pour être remplacé par autant de nouveaux n° que de nouvelles parcelles.

**Florence Biso**

## Un pour tous ! Tous pour un !



Reprenant la célèbre citation du chef d'oeuvre d'Alexandre Dumas et à l'occasion du lancement de ce premier numéro d'ACOVIM NEWS, il m'est venu l'envie de vous rappeler, l'évidente nécessité pour nous tous **d'être unis pour réussir.**

En 2005, date de la naissance d'ACOVIM, des hommes et des femmes se sont retrouvés unis dans les valeurs défendues par Franck LIDAR. Ceux que nous appelons maintenant avec beaucoup de respect les «mandataires historiques», lui ont fait confiance pour développer l'entreprise. Grâce à leur ténacité, leur travail et leur participation active au lancement de cette société, ils ont créé les fondations qui permettent aujourd'hui à ACOVIM de franchir un nouveau palier, qu'ils en soient remerciés. Ils ont été les premiers à être unis et solidaires.

Pour ceux qui viennent de nous rejoindre qu'ils soient convaincus que notre réseau qui ne cesse de s'étoffer au fil des mois, est comme une équipe dans laquelle chacun peut apporter et recevoir ce dont il a besoin pour gagner, partageant ainsi cette belle réussite collective. Au delà de votre propre entreprise, Acovim est aussi la vôtre, car sans vous ce réseau n'aurait aucune raison d'exister, faisons le grandir ensemble pour le bien de chacun d'entre nous.

Tout challenge économique possède sa part de dimension humaine sans laquelle rien n'est possible.

Acovim y est très sensible, réseau à faible turn over, privilégiant un développement qualitatif basé sur la qualité des valeurs humaines de ses membres plutôt qu'à la culture du nombre chère à beaucoup de nos confrères!

Mais nous n'oublions pas pour autant les exigences de notre métier, et la mise en place de moyens toujours plus efficaces et performants destinés à vous permettre d'exercer votre activité avec le maximum de réussite.

Je souhaite qu'ACOVIM News en soit un modeste mais pertinent contributeur.

Bonne lecture, à toutes et à tous ! Et à vous lire à notre tour..... !

**Eric Schmitlin**

## MANDATHLON 2012

ACOVIM		Classement Mandathlon 2012 : (Top 10)			ACOVIM	
	Nom	Mandats Simples	Mandats Semi Exclusifs	Mandats Exclusifs	Points	
1	Guy Raveneau	84		3	99	
2	Didier Amédro	23		9	68	
3	Pascal Sauvalle	43		1	48	
4	Bénédict Vasseur Arnaud	25		2	35	
5	Stéphanie Guinatier	23	2	1	34	
6	Daniel Fois	6		5	31	
7	Adeline Chezelle	24			24	
8	Hélène Jouguet	12		1	17	
9	Pacôme Heudebran	10			10	
10	Anne Berthomier	6			6	

Tout d'abord, félicitations à toutes et à tous pour votre participation... Cette action nous a permis d'atteindre un taux de mandats exclusifs de 8,76%, ce qui est une nette progression. Cela se ressent d'ores et déjà sur le chiffre d'affaires de ce 1<sup>er</sup> semestre 2012.

Nous ne pouvons que vous encourager à continuer sur cette lancée.



1) **Guy RAVENEAU** (Région Pays de la Loire) qui termine en tête de cette opération commerciale et qui gagne un Ipad.

2) **Didier AMEDRO** (Région Normandie) qui gagnent un coffret cadeau relais et château pour 2 personnes.

3) **Pascal SAUVALLE** (Région Dordogne) qui remporte des bons d'achat.

Encore bravo à nos trois gagnants et rendez-vous l'année prochaine pour un nouveau marathon du mandat.

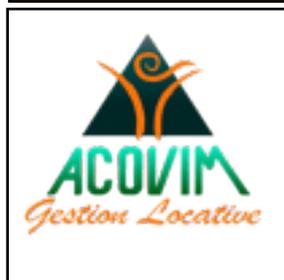
**Jérôme Chesneau**

### Un programme de formation continue!

Les pouvoirs publics envisagent de mettre en place une obligation de formation pour professionnaliser les transactionnaires en immobilier dont nous faisons partie. Ce projet prévoirait un examen avec effet rétroactif pour les plus anciens. A terme, ne pourront pratiquer que les titulaires de cette certification. (certification que nous préparons avec la CNASIM)

Ceci pour attirer votre attention sur l'impérieuse nécessité de la formation. A terme elle deviendra obligatoire pour pouvoir continuer à exercer notre métier. L'évolution de ce projet fait l'objet de toute notre attention et sera le thème d'un article plus détaillé dans le prochain numéro. **F.L**

LE CONCEPT ACOVIM DÉCLINE SA MARQUE PAR TROIS NOUVEAUX LOGOS



LEXCLUSIF D'ACOVIM :

Mandat Privilège, Partenaire ou encore Réussite, nos confrères rivalisent de subtilité pour nommer leur mandat exclusif...Chez Acovim, nous avons décidé d'appeler un chat un chat, c'est pourquoi «**l'exclusif d'Acovim**» et le nom que nous avons arrêté. Ce mandat exclusif s'accompagne d'un nouveau document d'aide à la vente «**Les 16 engagements d'Acovim**». Un nouveau support «**Visites mode d'emploi**» où cinq conseils pour mieux vendre à nos mandants.

ACOVIM DÉVELOPPEMENT :

Est la nouvelle structure regroupant le recrutement, la formation et l'animation. Elle a pour objectif de faire grandir le réseau, mais aussi d'accompagner les mandataires dans leurs démarrages. Plusieurs programmes de formation ont ainsi été créés, aussi bien pour les nouveaux que pour les mandataires

expérimentés désirant améliorer leurs compétences dans de nouveaux secteurs de l'immobilier. L'équipe développement travaille sur de nouveaux outils marketing ainsi que des commandes groupées pour vos mailing et cartes de visite.

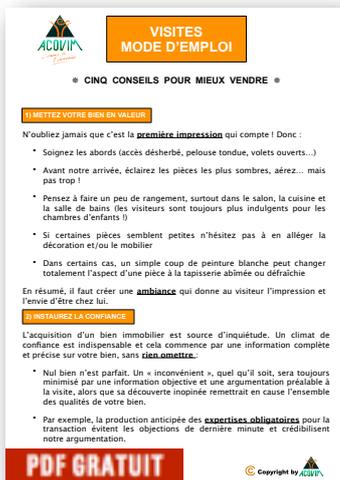
ACOVIM GESTION LOCATIVE :

Qui n'avance pas recule, c'est pourquoi Acovim a mis au point un nouveau service pour ses clients : «**La gestion Locative**». Plus qu'une nouvelle corde à votre arc, c'est un outil performant, permettant de compléter vos commissions et de vous créer un revenu récurant par la création d'un portefeuille de gestion. Il est ouvert à tous les mandataires ayant suivi la formation gestion locative.

Marc DAVID

**Renseignez-vous sur les dates des prochaines formations gestion locative.**

NOS NOUVEAUX SUPPORTS:



**LE BOOK DE VENTE DISPONIBLE SUR IPAD ET IPHONE**

Dans l'immobilier depuis 1992, sous plusieurs enseignes, j'ai toujours connu le Book de vente. Si en 20 ans ce formidable outil n'a pas disparu, c'est qu'il a fait ses preuves comme étant une arme redoutable dans la prise de mandats exclusifs. Pour vous aider à vous démarquer, l'équipe d'Acovim vient de finaliser un book numérique pour Ipad et Iphone! Le même principe, mais plus dynamique et contemporain, il vous offre une vitrine numérique là où les grandes enseignes ne sont encore que sur support papier.

