



La lettre d'information :

Bonjour à tous,



Dans le but de nous préparer aux changements législatifs qui interviendront dans les mois qui viennent dans notre profession, **Acovim a signé une convention de partenariat avec la CNASIM** (Chambre Nationale Syndicale des mandataires commerciaux de l'Immobilier).

Cette convention a été signée par tous les réseaux faisant partie de la CNASIMMO (syndicat des têtes de réseaux dont nous faisons partie).

Cette chambre syndicale va permettre en premier lieu de répertorier tous les mandataires répondant aux critères d'exercice de notre profession exigés par la loi Hoguet (et oui ce n'est pas le cas pour tout le monde, certains d'entre-vous ont eu affaire à des mandataires exerçant en toute illégalité).

A savoir :

- l'inscription au RSAC
- l'attestation d'assurance originale
- l'attestation préfectorale

Ce registre tenu par la CNASIM donnera lieu à la délivrance d'une carte certifiant que les mandataires sont en règle avec la législation. Ceci nous permettra de rassurer encore plus nos clients vendeurs et acquéreurs et de nous démarquer des autres.

Tous les mandataires des réseaux faisant partie de la Cnasimmo vont rejoindre le répertoire de la CNASIM

Dans un deuxième temps, sera organisé une validation des acquis des mandataires afin d'assurer une compétence minimum aux mandataires. En signant cette convention, nous nous sommes engagés:

- A assurer une formation initiale de 5 jours à tous nouveaux mandataires entrant dans le réseau.

- A assurer un socle commun de connaissance (qui sera validé par la Cnasim), et à assurer des formations complémentaires en cours d'année (suivant des modalités qui restent à définir par les organismes d'Etat).

Au sein de la CNASIMMO, représentant aujourd'hui 80% des mandataires des réseaux, nous avons mis en commun nos savoirs-faire, afin de construire cette base commune. Avant la fin de l'année, cela nous permettra de mettre en place une validation des connaissances par QCM. Pas d'inquiétude, le résultat ne vous supprimera pas votre carte, mais les nouveaux entrant devront passer le test à la fin des journées de formations. Nous demandons aussi que cette obligation soit appliquée aux salariés des agences vitrées, et que cette validation puisse servir de base à une validation des acquis.

Ne restons pas à la traîne, montrons que nous n'avons pas peur et que nous agissons dans la pure légalité.

Dès maintenant inscrivez-vous, sur le "répertoire des prestataires négociateurs immobiliers".

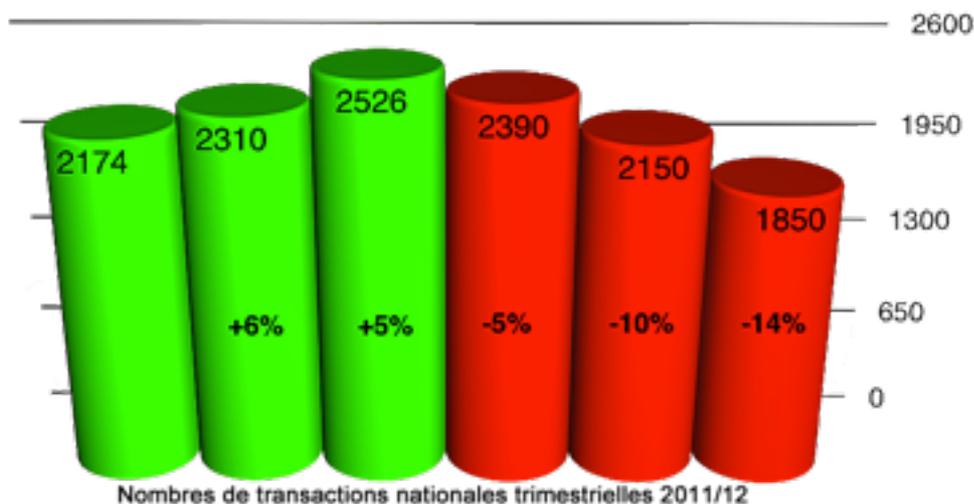
Seront à fournir à la CNASIM 36 rue Alsace Lorraine 44400 REZE:

- une photo d'identité
- une copie de l'inscription au RSAC
- une attestation d'assurance originale
- une copie certifiée conforme de l'attestation préfectorale
- un règlement de 30 euros, pour l'inscription et l'édition de la carte nominative de prestataire Négociateur immobilier validée CNASIM (soit par chèque à l'ordre de la CNASIM ou par CB sur le site www.cnasim.fr).

Franck LIDAR

Un marché immobilier grippé, une superbe opportunité!

■ T1/2011 ■ T2/2011 ■ T3/2011 ■ T4/2011 ■ T1/2012 ■ T2/2012



Un constat:

Après une année 2011 avec un volume de transaction record, le marché enregistre un ralentissement sur le premier semestre 2012. La situation est cependant assez contrastée selon les régions. Seule l'Ile de France se montre particulièrement homogène avec une stabilité ou un tassement des prix quel que soit le secteur et le type d'habitat. Ailleurs, c'est le grand écart entre des villes comme Lyon, Marseille, Rennes ou Tours, qui ont vu le prix de leurs appartements bondir de plus de 5% en un an, et celles comme Mulhouse ou Caen où les tarifs ont chutés de 5 à 10%.

Il est important de différencier les deux indicateurs majeurs du marché: « le volume de transaction » et « les prix du marché ». Le premier agissant plus rapidement sur le deuxième à la hausse qu'à la baisse. Malgré un excellent mois de janvier et selon différents acteurs du marché (FNAIM, Notaires, Lafôret) le marché des transactions enregistre un recul de 20 à 60%! Alors que dans le même temps, les prix enregistrent un recul moyen de 13% au niveau national.

Et Acovim dans tout cela?

Avec sa nouvelle politique de recrutement, ses formations et ses nouveaux outils marketing, Acovim a terminé fin juin avec 50% d'augmentation de son chiffre d'affaires. Une autre progression impressionnante est à signaler, nous sommes passés de 0,5% à 7% de mandats exclusifs. La formation, la communication vont

être encore renforcés pour ce deuxième semestre. De nouveaux outils comme le pack immobilier Simply move sont à votre disposition pour vous aider dans la progression de votre chiffre d'affaires.

Soyez l'acteur à succès dans ce nouveau marché!

Comme je vous le disais un peu plus haut, les prix du marché baissent moins vite que le volume des transactions. La raison principale est une prise de conscience décalée des vendeurs. En effet persuadés que leur logement est le plus beau et parce qu'un voisin a vendu le sien à un bon prix, les vendeurs ne veulent pas baisser le leur. Résultat, la transaction ne se fait pas. Mais le prix n'est pas seul en cause. Le marché est freiné aussi par des conditions de crédit plus strictes, la fin du prêt à taux zéro pour l'ancien, la crainte d'un alourdissement des taxes sur les plus-values et, enfin, l'attentisme des acheteurs qui parient sur une chute des prix. La pierre n'aimant pas l'incertitude, il est presque sûr que le marché va connaître un ajustement avant de se stabiliser courant 2013.

Alors comment tirer son épingle du jeu dans un tel marché? Prendre déjà conscience que les rôles se sont inversés. Les vendeurs ne sont plus tout puissant! Ce n'est donc pas la quantité, mais la qualité de votre portefeuille de mandats qui fera la différence. Si vous respectez bien les conseils suivants, il y a fort à parier que vous aller prendre une longueur d'avance sur vos confrères et le P.A.P.

Suite page 3 >>>



1) La prospection et les mailings:

Dans un marché où le primo accédant est marginalisé, il est important de trouver des prospects avec un projet immobilier complet. Les vendeurs sont de potentiels futurs acheteurs avec apport, donc plus facilement finançable. Des mailings relookés, avec en plus de la traditionnelle «recherche de bien à vendre», peuvent aussi contenir des annonces de vos mandats au bon prix. C'est aussi une façon d'inciter à la baisse et de trouver de nouveaux acheteurs vendeurs.

2) L'estimation:

Un simple rappel: «Aucune commission n'est due tant qu'un bien n'est pas vendu», à la hausse comme à la baisse «seuls les biens au prix du marché se vendent». Donc ne perdez pas de temps avec un vendeur qui n'est pas mûr pour vendre. Vous êtes le professionnel et vous connaissez votre marché. Les publicités et les visites à un mauvais prix ne feront que creuser votre bourse. Si son prix est trop éloigné de votre estimation donnez-lui rendez-vous dans six mois quand il sera vraiment vendeur. Vous êtes payés à l'acte authentique et non au mandat ou à la visite. Pour argumenter votre estimation, les articles sur la baisse du marché sont légion. Pensez à en imprimer quelques-uns. De plus, si vos vendeurs ont pour projet de s'agrandir, cette baisse est une excellente nouvelle pour eux. Les prix étant proportionnels, ils vendront certes moins chers, mais ils réaliseront une plus grosse économie sur leur achat. Laissez toujours une estimation écrite, elle vous servira pour négocier une baisse de prix ou comme argument lors de la négociation.

3) Le suivi client:

Tout d'abord, n'oublions pas cette règle d'or : «Les paroles s'envolent, les écrits restent». Estimation, passages publicitaires, comptes rendus de visites, récapitulatif des entretiens téléphoniques sont autant d'arguments pour obtenir une baisse de prix ou la prise d'une exclusivité! Avec plus des 2/3 des foyers connectés à internet il est facile et gratuit de tenir ses vendeurs au courant de toutes vos actions. Pour les autres, un écrit papier reste indispensable pour les mêmes raisons. Certes cela demande un peu de rigueur et d'organisation, mais cela va vous apporter beaucoup plus de crédibilité que vos confrères, vous permettant d'avoir les baisses de prix en premier ou mieux encore une transformation en exclusivité. Une autre règle invariable «si un bien n'est pas vendu en trois mois c'est qu'il n'est pas au prix du marché!» Donc prenez le temps d'argumenter vos actions afin de démontrer le bien fondé d'un ajustement du prix de vente. Les acquéreurs étant très bien renseigné sur le marché, ils vous appelleront vous en priorité! Pour mettre en valeur votre baisse de prix, changez le texte publicitaire et les photos.

4) Le financement des acheteurs:

Les banques faisant la fine bouche, validez rapidement la solvabilité de vos clients. Le moyen le plus sûr est de collaborer avec un courtier en prêts. Il y a fort à parier qu'il apportera une excellente solution financière aux acheteurs et vous évitera de perdre votre temps avec des touristes.

Pour conclure, ce marché à la baisse n'est pas une mauvaise chose. Il va assainir les prix, mais surtout pour vous, c'est l'occasion de marquer des points et de vous démarquer de vos confrères et du P.A.P, par votre professionnalisme. L'immobilier n'étant qu'un éternel recommencement, cet ajustement dans vos habitudes, va vous permettre d'être un des acteurs gagnant du marché. Et ce, bien sûr, jusqu'à un inévitable retournement du marché. Où quand les acquéreurs retrouveront nombreux le chemin des visites, vous assurera un chiffre d'affaires explosif avec vos mandats au juste prix!
 (Sources: *Le Figaro, Le Parisien, L'express, MFC, MDC, Notaires de France*)

Marc DAVID



SIMPLY MOVE

Comme vous le savez tous, notre priorité est de vous offrir un maximum de services vous permettant de rivaliser ou de vous démarquer de nos confrères. C'est pourquoi nous avons conclu un partenariat avec Simply Move. Les prestations de cette entreprise vont vous permettre de faciliter la mobilité de vos clients acheteurs et vendeurs, en leur offrant un code promotionnel Acovim: aco011. Ils auront droit à un accès gratuit de 6 mois au site www.simply-move.fr.

Vos clients bénéficieront d'une assistance dans la gestion de leur déménagement. Cela peut être un argument fort pour la prise de mandat et un confort pour vos acheteurs.

Nouveaux outils disponibles:

Nouvelle page pour book papier et Ipad:



Nouveau document PDF pour vos client:



Ils nous ont rejoints:



Promotion Septembre 2012

De gauche à droite: Chantal **NAOUR** (Côte d'Armor), Gaïtan **DELESCLUSE** (Maine et Loire), Djess **GUILLET** (Deux-Sèvres), Eric **SPERNER** (Vendée), Fabien **LESSAGE** (Sarthe), Stéphane **BIGOT** (Morbihan).



Promotion Octobre 2012

De gauche à droite: Sylvie **THEBAULT** (Bourgogne), Rebecca **DOUET** (Morbihan) Sylvine **VASLET** (Gironde).
Et en incrustation: Christelle **LASOSORT** (Landes).