

II. La personnalité de l'agent

A. Les Chambres syndicales

L'idée maîtresse est que notre profession de transaction « immeubles et fonds de commerce » continue à nécessiter des spécialisations de plus en plus précises, certaines autres professions ont avancé plus vite dans cette démarche, grâce à l'action des CHAMBRES dont les agents immobiliers ne disposent pas de manière obligatoire.

La chambre des notaires, celle des avocats, celle des experts-comptables, ont toutes contribué à ce que (sauf en campagne) presque plus aucun de ces professionnels ne travaille aujourd'hui seul (sans associé).

Ces exemples de nos partenaires que sont les professionnels cités ci-dessus devraient engendrer (...)

B. Indépendant ou franchisé

La part de marché des agences en franchise augmente, celle des agences purement indépendantes diminue.

Sur le total des transactions immobilières (...)

C. Travail en réseau

Les franchiseurs et fournisseurs d'enseignes ont cette principale préoccupation. Il n'est pas de notre ressort de les remplacer, mais d'apporter des formations qui peuvent être complémentaires à leurs spécialités.

Cas particulier :

Il nous a été demandé par des groupes d'agences de concevoir un principe de collaboration entre agences, selon le principe suivant :

Sur un territoire défini d'un commun accord, une agence « mère » organise (...)

...) Ce système de travail est développé par ailleurs, de façon spécifique, indépendamment des présents propos, et réservé à ceux qui en font la demande.

[FORMATION SEPARÉE]

III. Les Outils de l'agent

A. Outils obligatoires

Sont obligatoires les registres des mandats et des actes (compromis et éventuellement actes réitératifs)

Ne sont plus obligatoires depuis le 1^{er} janvier 2006(*), (...)

(*) Depuis cette date également, la carte d'agent immobilier est délivrée pour 10 ans au lieu de 1 an.

Toutefois en cas (... ..) voir chapitre MANDATS ET PROMESSES.

B. Informatique (Logiciels et Sites Internet)

Logiciels

Il existe des logiciels à installer sur son propre PC ou serveur, et des logiciels accessibles en ligne.

Dans le premier cas (...)

Le piège à éviter : choisir un logiciel conçu au départ pour l'immobilier d'habitation (...)

Le piège à éviter :

Une des difficultés de choix est de trouver un logiciel capable d'utiliser une même base de données pour traiter la bureautique et celle utilisée pour traiter les produits et acheteurs. (...)

En effet, si deux bases de données différentes sont utilisées, vous risquez de prospector une entreprise ou un commerçant (...), voire pire prospector vos propres mandants !

Sites Internet

Outre votre propre site « agence » et celui de votre éventuel « groupement », il est conseillé par les spécialiste du NET d'exporter vos annonces vers (...)

Votre site Internet doit être « intéressant » dans le sens où (...)

C. Locaux (Notre propre local commercial)

Le piège à éviter : il est tentant pour un débutant de vouloir rapidement se faire connaître et donc (...)

(...) sinon un local de taille adaptée à votre équipe sera plutôt du type (...)

Daniel ZING - C-Plus SARL Siret : 351 023 965 00038
APE 7022 Z Organisme de formation N° 41 88 00941 88
TEL 03 29 42 18 00