

ImmoBas

Les actus

Contact : Claude Bas

4 rue Coste 33120 ARCACHON

06 72 07 02 60

ccbas@4immobilier.fr

Actualités : <https://www.groupeccbas.fr/actualit%C3%A9s/>



Pourquoi créer « ImmoBas »

Prenons le temps de réfléchir sur le monde de l'immobilier d'aujourd'hui, et celui que nous voulons pour demain. Voilà ce qui nous anime au quotidien au sein de notre GROUPE.

Sur **ImmoBas**, dénoncer n'est pas notre rôle, ni notre volonté ou notre ambition. Nous aborderons des sujets pour dire tout haut ce que certains pensent tout bas. Notre démarche est bienveillante tant sur la profession que sur les différents agents immobiliers.

Nous n'avons aucun engagement vis-à-vis de tiers (ni journaliste, ni payé) et diffuserons nos informations au gré des remarques que nous souhaitons faire en réaction d'articles parus, çà et là, sur différents supports écrits papiers ou portails.

Notre GROUPE et ses membres sont les seuls à intervenir sur les sujets qui seront évoqués au fil des mois.

Claude Bas

Groupe C&C Bas

ImmoBas

Article N° 1 – Estimation et évaluation d'un bien immobilier

Par Didier Fauvel & Claude Bas - Le 21 novembre 2018

Si cette fonction est très importante, elle se révèle très délicate.

Telle que pratiquée aujourd'hui, elle est en totale incohérence avec la réalité. La pratique des outils à notre disposition, entendez « algorithme » est un prétexte pour attirer des pseudo-clients « pigeons ».

Cet outil inefficace est une pompe à fric pour leurs concepteurs et un miroir aux alouettes fragile, inadaptés pour les vendeurs et acquéreurs.

Pourquoi cet article ?

Pour ce premier article, nous sommes partis d'un principe simple : Revenir à notre métier en trois mots « outils-méthodes-fondamentaux ».

Il est affligeant de constater l'énergie dépensée par certains acteurs immobiliers, à nous démontrer au quotidien que la technologie remplacera l'humain et le professionnalisme.

C'est particulièrement une réalité dans le cadre de l'estimation ou l'évaluation de biens immobiliers en ligne par algorithme.

Nous nous insurgeons ici sur cet outil, et faisons ci-dessous une démonstration simple et très parlante.

Le constat

Les questions posées par ces outils sont pauvres en quantité et en cohérence. Il en faudrait au moins 100 pour un semblant d'appréciation réaliste. Les estimations proposées en retour sont en profond décalage par rapport à la réalité d'une « eXpertise » basée sur une multitude de thèmes identitaires. **Un diamant est unique, un bien immobilier aussi.**

La constatation faite par **ImmoBas** s'est faite sur des tests grandeur nature. Elle révèle une totale incohérence des chiffres. Nous avons utilisé deux des outils, présent sur Internet, prédateurs *d'algorithmes* pour effectuer une estimation d'un bien identifiable avec certitude sur une maison de 400 m² sur le Bassin d'Arcachon.

Nous avons répondu aux questions posées par ces deux outils en formulant les mêmes réponses. Nous avons eu en retour des résultats insignifiants. Nous vous les livrons ci-dessous. Âmes sensibles, s'abstenir !

Le premier a rendu une estimation entre **1,4 M €** au plus bas et 1,8 M € au plus haut.

Le second a proposé une estimation entre 2,4 M € au plus bas et **3,1 M €** au plus haut.

Mettons-nous à la place d'un vendeur, quelle réaction attendue !

« D'une part, tout cela n'est pas très sérieux. On ne peut pas faire confiance à la profession. Je vendrai mon bien immobilier moi-même en prenant comme référence de prix celle de l'estimation maximale, donc à 3,1 M € ». (Écart d'évaluation : **1,7 M €**)

Dans le même temps et parce que nous maîtrisons parfaitement ce bien immobilier objet de notre enquête, nous avons commandé une expertise auprès d'un « eXpert immobilier certifié auprès des tribunaux ».

Il a rendu son expertise à 2,6 millions d'euros. Il a tenu compte de tous les paramètres, objet d'un travail de professionnel. Bien sûr, il s'est déplacé 3 heures et a utilisé des principes clairs, techniques, efficaces, tenant compte de nombreux éléments pointus réalistes et concrets.

En conclusion

En réponse aux lobbyistes de tous poils, nous sommes certains que notre travail de professionnel en immobilier est avant tout humain sous conditions de disposer de connaissances en « bâtiment, terminologie, pathologie et eXpertise ».

C'est ce travail de fond qui nous rendra indispensable avant que les **GAF**A viennent absorber notre marché et creuser notre propre tombe.

Une seule alternative, se tourner vers des outils modernes avec des méthodes adaptées, mais en gardant 80% de ressources fondamentales pour être considéré et pris au sérieux par nos clients.

Pour finir sur une note d'humour, tous ces algorithmes prédisent à **100%** une seule vérité : *Demain, il fera beau temps ou peut-être pas, nouvel algorithme de Miss météo immobilier !*

Vous souhaitez répondre à cet article, ou nous appeler pour échanger, cliquer sur le bouton ci-dessous.

À bientôt pour un nouvel article,
Bonne continuation à vous.

ImmoBas

Répondre à cet article

Réveiller les consciences, chercher les contrevérités, et replacer notre métier et nos entreprises dans l'action face aux grands défis à venir. Un entrepreneur est un visionnaire, il a plusieurs routes pour atteindre ses objectifs.

Vos retours seront les bienvenus.

Didier FAUVEL



C'est ce que nous voulons



ImmoBas

Article N° 2 – Editeur logiciel immobilier

Dominique Bloch (DB), Président de la Fédération d'aide à la création d'entreprise en immobilier (FACEI) a croisé le regard d'Arnaud GHYS, licencié PACA des 3 enseignes du GROUPE C&C BAS, sur son changement d'éditeur de logiciel pour la gestion de ses entreprises immobilières.- *Le 30 novembre 2018*

DB / Arnaud, vous venez de quitter le plus gros faiseur en matière d'édition de logiciel immobilier, outil indispensable à tous dans cette profession. Pourquoi passer d'un mastodonte, à une plus petite structure ?

Ma réflexion et celle du GROUPE ont permis de porter un œil attentif entre la qualité et la quantité. De fait, travailler avec le plus gros éditeur devrait être un gage de modernité, de sécurité, de services et de vision du futur plus avancé qu'avec n'importe quel autre éditeur. Malheureusement, ou heureusement, comme l'a justement évoqué Claude BAS dans une de ses interviews, notre métier se distingue essentiellement par 80% d'humain et ne doit laisser que 20% pour la technologie.

Un agent immobilier, patron ou collaborateur, a mieux à faire de ses journées qu'à les passer devant un ordinateur.

DB / Oui, mais il vous faut un outil fiable, complet, pratique et efficace, non !

Bien sûr, c'est justement pourquoi, nous avons fait appel à une société « cannoises », très bien installée, claire dans ses principes et disposant d'outils performants, ayant elle-même pris conscience que les agents immobiliers n'étaient surtout pas des informaticiens.

DB / Pouvez-vous nous donner le nom de cette société ?

Non, vous le savez, Claude BAS a décidé de ne porter sur ImmoBas aucun nom de qui que ce soit. Toutefois ceux qui voudraient savoir, peuvent le joindre sans problème, il répondra lui-même à chacun sur cette question et d'autres si besoin.

DB / Dites m'en un peu plus sur ce logiciel ?

C'est un logiciel innovant, pratique et ludique. Il répond à toutes les attentes d'un professionnel de l'immobilier. Il ne fait pas le ménage, le repassage et ne fait pas les courses. *Il est simplement la réponse aux besoins essentiels de tout collaborateur ou agent qui fait son métier avec professionnalisme.* Il ne fait pas non-plus d'estimation au « doigt mouillé » et ne conceptualise pas les annonces avec un robot.

DB / Enfin, dernière petite question : son coût ?

Évidemment, son coût est très attractif par rapport à d'autres. Il a été conçu sur une base technologique très puissante. Pour vous donner une idée, l'utilisation complète de ce logiciel est d'environ 2/3 moins chère que la plupart des autres logiciels concurrents.

Son atout majeur reste avant tout sa simplicité d'utilisation au quotidien et le peu de besoin de HOTLINE. Il est stable avec pratiquement jamais de BUG.

Autrement dit et pour conclure ; grâce à toutes ses qualités et performances, il fait gagner beaucoup de temps à nos collaborateurs augmentant ainsi la rentabilité de chacun d'eux.

Merci Arnaud
Dominique Bloch
Présidente de FACEI

À bientôt pour un nouvel article,
Bonne continuation à vous.

ImmoBas

Répondre à cet article

ImmoBas remercie Dominique BLOCH et Arnaud Ghys espérant avoir répondu aux questionnements de certains agents immobiliers sur les choix qui leurs sont offerts par les éditeurs en logiciel de transactions.

Vos retours seront les bienvenus.

ImmoBas



Info GROUPE C&C Bas



ImmoBas

Article N° 3 – Réussir sa carrière

L'équipe **ImmoBas** apporte sa réflexion sur un article paru dans un journal immobilier, émanant d'un patron de réseau national. Si l'erreur est humaine, on a frisé la "correctionnelle" en matière de vision dépassée.

Dans un journal immobilier bien connu, un article m'a fait sursauter sur la façon de réussir sa carrière en immobilier. Les 4 items présentés (Entretenir l'esprit d'équipe, Placer le client au cœur de ses préoccupations, Être réactif et disponible, Savoir se remettre en question) ne sont qu'une évidence sur l'aspect commercial à entreprendre afin de savoir pourquoi nous faisons ce métier !

Sommes-nous passés à côté de la question primordiale, qu'est-ce qui fait un bon agent immobilier ?

Sans nul doute, dans le processus de recrutement, ce qui motive et compte le plus, aux yeux de ceux qui veulent s'engager en immobilier, est assurément la formation initiale. Elle se doit d'être suffisamment complète pour leur permettre d'évoluer et prétendre au titre des professionnels de l'immobilier. Cependant la phase de détection par le recruteur est importante, à savoir si l'intéressé(e) est en capacité d'effectuer ce métier avec les atouts nécessaires vers la prospection commerciale adaptée à ce métier.

Gage de qualité, débutera ensuite le suivi et l'accompagnement par son dirigeant tout au long de son parcours professionnel.

Ci-dessous, nous vous apportons notre vision et d'autres clefs pour réussir une carrière en immobilier :

- Ambitieux ;
- Connaitre la terminologie et pathologie en bâtiment ;
- Courageux ;
- Créer un réseau local humain ;

- Définir son plan d'actions ;
- o Déterminé ;
 - o Disposer de moyens financiers à la hauteur des enjeux selon le poste (indépendant / salarié) ;
 - o Disposer de savoir-faire ;
 - o Effectuer une formation d'expert pour évaluer un bien ;
 - o Entouré familialement ;
 - o Maîtriser des outils, des méthodes et des fondamentaux ;
 - o Mettre en place une politique environnementale ;
 - o Motivé ;
 - o Respecter les besoins et les attentes des clients ;
 - o Visionnaire.

Ces qualités acquises, on pourra parler de professionnalisme et d'éventuelles carrières réussies ou en devenir.

Nous sommes loin des quatre clefs de réussite, présentés supra, par un confrère de l'immobilier. Surprenant de constater ce manque de réalisme proposé à la lecture de ce patron d'enseigne.

Les agents immobiliers seraient-ils stupides à ce point ?

L'image de l'immobilier est entre nos mains, il nous appartient d'encadrer de façon pérenne nos futurs collaborateurs.

ImmoBas se veut neutre mais refuse toute compromission sur des articles dont la teneur n'est ni probante, ni cohérente avec la simple réalité.

Comme chacun le constate au quotidien, notre métier est en révolution, n'oublions pas que la notoriété se construit sur du moyen à long terme, et se déconstruit avec quelques avis critiques, mais souvent justifiés, de nos clients.

Soyons à la hauteur des enjeux qui se présentent devant nous afin qu'un jour proche toutes les transactions immobilières soient prises en compte par les professionnels de l'immobilier.

À bientôt pour un nouvel article,
Bonne continuation à vous.

ImmoBas

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis quelques semaines par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés sur tel ou tel support et qui nous interpellent, toujours sans les nommer. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.

Vos retours seront toujours les bienvenus.

ImmoBas



Bonjour,

Ci-dessous en rouge un article paru dans un journal immobilier.

ImmoBas le conteste formellement et vous explique pourquoi en dessous.

Bonne lecture

ImmoBas

Article contesté par ImmoBas

Comment trouve-t-on son agent immobilier ?

Dans leur recherche, priorité semble donnée à la proximité : 23% des Français ont trouvé leur agence tout simplement... en passant devant. 20% par l'intermédiaire d'un site internet d'annonces immobilières, 17% par le bouche-à-oreille.

Seuls 8% l'ont trouvé par l'intermédiaire du site internet d'un réseau (9% en 2017) et 7% via un moteur de recherche (9% en 2017), des données particulièrement intéressantes si l'on considère que dans les faits, lorsqu'on cherche à réaliser une acquisition, la requête porte sur un bien correspondant à ses critères (type, localisation, prix), pas sur un agent immobilier ! Non neutres, 5% des Français ont trouvé leur agence grâce à un tract.

TABLEAU DE REFERENCE **ImmoBas**



La question à se poser est : **Comment trouve – t – on son bien immobilier**

ImmoBas répond

Une fois de plus un article superflu qui voudrait nous faire croire qu'à l'aube de 2019, nos clients arriveraient dans nos agences, parce qu'ils y passent

devant !

Restons les pieds sur terre, cet article ci-dessus en rouge est dirigé, mensonger et prend les agents immobiliers pour des imbéciles.

Il suffit de regarder les chiffres bien réels basés sur des relevés concrets.

La plupart du temps, les questions aux personnes sondées induisent des réponses accommodant le sondeur, dans l'article de ce journal c'est largement le cas. Ce sont des questions orientées.

Pour information et faire court, vous pourrez lire ci-dessus un tableau de référence, réaliste, palpable, vérifiable.

Il répond clairement à la question posée : comment **trouve-t-on son agent immobilier ?**

Ce tableau n'est pas statistique, il est le reflet exact observé dans la vraie vie immobilière.

Il vous donne aussi une vision claire de la démarche client et de ses pratiques.

Les chiffres sont hallucinants et en contradiction totale avec l'article d'une autre planète publié dans ce journal.

Les affirmations d'**ImmoBas** sont vérifiables : Médiamétrie INTERNET GLOBAL.

Avec 30 000 000 de visites par mois, 95% de nos clients arrivent par ces portails.

Il est donc illusoire de suggérer que nos clients découvrirait nos agences en cheminant, ce sont des inepties.

ImmoBas dénonce l'enquête diffusé par ce journal immobilier. Cet article est de mauvaise foi et ne reflète en rien la réalité.

Nous voudrions bien avoir en main les questions qui ont été posées aux sondés !

A bientôt dans un autre article

ImmoBas

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis quelques semaines par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, toujours sans les nommer. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.



Vos retours seront toujours les bienvenus.

ImmoBas

Bonjour,

Quel que soit notre niveau social et économique, nous sommes aujourd'hui tous confrontés aux G.A.F.A. Prendre en compte cet élément est capital ; tout un pan de notre profession tendra à disparaître si nous ne sommes pas conscients des actions et des effets qui se mettent en place de façons presque naturelles, mais mortuaires pour l'immobilier en général.

Les GAFA ont commencé leur intrusion au sein de nos entreprises par des actions commerciales que nous présumons bien-fondés dans le cadre de notre développement professionnel. Les cadeaux d'aujourd'hui signeront notre « arrêt de mort » demain.

Un exemple

Depuis quelques mois, certains de nos fournisseurs nous proposent d'inscrire nos locations sur le Market place de Facebook. La plupart d'entre nous s'y sont engouffrés. Eh bien ! Tous, nous avons eu tort.

Nous donnons en pâture, gratuitement, nos ressources DATA à ce réseau social en liaison avec GOOGLE et toutes les plus grandes structures « gestionnaire en DATA » dont le tout puissant AMAZON.

Quels dangers nous guettent !



Par notre travail quotidien, l'usurpation de nos données DATA lorsque l'on transmet sur différents supports numériques. Que dire des accords entre une grande enseigne immobilière qui gère désormais la location pour le compte d'Airbnb... Quand l'incompétence se mêle à l'inconscience, on arrive toujours à ce type de solution anarchique que nous paierons un jour.

Demain, on nous proposera de publier sur Facebook tous nos biens à la vente. Ceci se fera simplement et sans effort par nos logiciels professionnels. Sans le vouloir, nous y mettrons un doigt, une main, puis le bras dans un engrenage infernal jusqu'à notre perte.

Notre DATA doit rester confidentielle. Elle est le fruit de notre professionnalisme pour le développement serein de nos entreprises et ne doit pas servir à des intermédiaires « pervers ». Sa multidiffusion a du sens tant qu'elle ne nous prive pas de notre richesse, notre propre réseau social local.

Présenté sous un prétexte tangible commercialement, certains pensent que vivre avec son temps reste d'offrir nos sources en pâture à la planète. Dans notre métier, rien n'est plus incontournable que l'humain en utilisant les technologies juste pour nous aider à faciliter notre travail, pas à le faire à notre place.

Le bras de fer que nous devons engager sur ce point est le même que le BIO, il y a vingt ans. Se passer de MONSANTO et de ses pesticides nous paraissaient impensable, voir inimaginable. Notre résilience a démontré que nous avons raison de croire au BIO. Cette lutte doit perdurer pour notre mieux-vivre.

Faisons de nos entreprises immobilières, des endroits où notre travail y est personnalisé, considérant chacun de nos clients comme unique en occultant la divulgation de nos savoir-faire et de nos informations confidentielles. C'est cela notre richesse.

Orientons nous vers plus de sécurisation de nos données personnelles et surtout ne participons pas à construire un Market Place dont les dirigeants nous regardent avec attachement pour mieux nous saborder. Regardez dans le commerce de la distribution, AMAZON a absorbé les grossistes, puis maintenant les distributeurs et dans peu de temps commencera à ingérer les fabricants.

Bientôt, nous serons peut être confrontés à cette situation identique, sauf si nous voulons faire autrement. Cela donne à réfléchir et vous y invitons aussi.

Ceci n'est qu'un avis, nous ne conseillons rien à personne. Nous vous enjoignons à bien réfléchir à votre vision, vos savoir-faire, votre motivation, vos ressources financières, puis à construire un plan stratégique qui vous correspond.

A bientôt dans un autre article

ImmoBas

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis quelques semaines par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, toujours sans les nommer. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.



Vos retours seront toujours les bienvenus.

ImmoBas



Que l'horizon de cette nouvelle année 2019 rime avec Ambition,
Courage et Détermination !

ImmoBas

Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas

SARL Centraser capital 76000 € - Siret 441 673 415 00028

Claude Bas

06 72 07 02 60

Pour retirer votre email de notre liste de diffusion, [cliquez ici](#)

Bonjour,

En ce début d'année, nous poursuivons nos interventions auprès de notre cible généraliste du monde de l'immobilier au rythme désormais de 2 fois par mois.

Nombre d'entre vous ont choisis de nous féliciter sur la variété de nos articles et sur notre liberté de langage.

Chaque article développé par **ImmoBas** est stocké et numéroté sur notre base de données vous permettant d'y revenir à votre gré en les consultants sur notre **immoBook**.

URL permanente d'accès : http://doc.web-book.me/html/wb_immobas_pdf_754

Et si on y réfléchissait 5 minutes !



ImmoBas N° 7

Scandales des portails

Tous les portails sans exception nous ventent le nombre de visites qu'ils constatent au quotidien. Nous avons lors de notre Article N°4 largement parlé de cet argument majeur déployé par chacun d'eux.

Un journal professionnel vient de publier le 21 décembre 2018, la levée de fonds opérée par l'un d'entre eux. C'est inquiétant ! 10 millions d'€, autrement dit, 10 M€ que nous devons (si nous sommes clients) payer nous-mêmes.

Vouloir à tout prix construire un portail réservé exclusivement à la profession, c'est un vœu pieu, un peu surréaliste compte tenu du programme espéré par nos amis les GAFA. Pas question de discréditer ce portail qui dès sa

création partait d'un bon sentiment mais qui ferait sursauter les « gilets jaunes » compte tenu de son organisation et de ses membres dirigeants qui s'éloignent petit à petit de leur primaire volonté devenu désormais une sorte d'entre soi.

Mais laissons ces querelles à d'autres ! Après tout, la liberté n'est-elle pas une de nos valeurs essentielles !

Ce qui nous anime, portail par portail, trouve sa réflexion sur la différence entre le nombre de contacts, le nombre de vente et bien sur, la gestion du temps consacré. En toute légitimité, cette équation devrait nous permettre de mieux communiquer à moindre coût, en fonction de la disparité des biens à la vente, objets de nos parutions sur ces portails.

Nos budgets ne sont pas élastiques et nous devons gérer au quotidien nos entreprises en bon père de famille.

N'est-il pas venu le moment de mettre en place des outils internes de contrôle sur les apports concrets de chacun des portails que nous finançons ?

Ils pourraient prendre en compte les éléments suivants, à savoir :

- Le nombre de vues ;
- Le nombre d'appel ;
- Le nombre de visite physique ;
- Le nombre de ventes ;
- Le temps passé par portail avec des acquéreurs potentiels et le prorata de ventes y associées.

Nous avons effectué ce travail et les résultats sont édifiants. Ces constats n'ont de vérité qu'en lieu et place de telle ou telle entreprise. Ils sont adaptés à chacun et aucun algorithme ne peut décider pour vous de vos choix, voire surtout de votre situation géographique, des biens que vous proposez à la vente ou du positionnement stratégique choisi pour mener au mieux votre entreprise.

En soulevant le couvercle de cette marmite, nous vous proposons d'y réfléchir, d'agir et de ne pas croire au chant des sirènes. Seule une gestion saine et rigoureuse vous fera avancer comme le décisionnaire rigoureux que vous devez être.

Contrairement aux idées reçues, nous ne savons pas encore, qui sont nos ennemis et ceux que nous devons combattre demain.

ImmoBas Non au partage de nos mandats exclusifs

Bonjour,

Un nouvel article sur ces fameux mandats exclusifs partagés !

Nombre d'entre vous ont choisis de nous féliciter sur la variété de nos articles et sur notre liberté de langage.

Chaque article développé par **ImmoBas** est stocké et numéroté sur notre base de données vous permettant d'y revenir à votre gré en les consultant sur notre **immoBook**.

URL permanente d'accès : http://doc.web-book.me/html/wb_immobas_pdf_754

Le partage inacceptable des mandats exclusifs



duévidenceréaliste

ImmoBas N° 8

Entretien avec Claude BAS

Récemment, un agent immobilier me posait la question :

« Pourquoi êtes-vous rétif à mettre vos mandats exclusifs sur des fichiers communs partagés? »

C'est en effet une bonne question, celle-ci me permet d'y répondre ici en donnant mon avis sans agressivité, mais avec circonspection.

Pour obtenir un mandat exclusif, il y a 2 possibilités constantes :

1. Valoriser un bien par une estimation surréaliste ;
2. Être un excellent professionnel, en mesure de pré-expertiser un bien sur des fondements exhaustifs, basés sur la connaissance en « eXpertise bâtiment ».

Dans le 1^{er} cas, partager ce bien n'a aucune importance, c'est comme à la **roulette RUSSE**, au petit bonheur de la chance, à chacun son prix !

Dans le 2^{ième} cas, le bien est unique, le professionnel est aguerri et eXpert.
Dans ce cas pourquoi partager ce bien avec d'autres.

La synthèse de ces 2 solutions est la suivante :

Vouloir partager des mandats dits exclusifs pour les transformer en mandats « exclusifs simples » revient à discréditer son propre travail.

C'est la démonstration d'un manque d'expérience et de professionnalisme. C'est aussi ouvrir la porte à ses concurrents chez ses clients.

C'est un aspect des choses.

L'autre aspect : c'est comment expliquer à son négociateur de l'intérêt du système. C'est surtout lui expliquer combien il ne va pas gagner sur une vente effectuée avec ce principe.

Exemple concret :

Sachant que les honoraires sont de 5%, voilà ce que donnerait le retour pour mon négociateur sur un bien vendu par un confrère affilié au groupement de "mandat commun".

Prenons un bien à 200 000 € net vendeur en charge acquéreur, soit 10 000 € TTC d'honoraires agence.

Une fois la vente effectuée par un confrère, mon agence touchera 50% des honoraires, soit 5 000 € TTC. Sur ces 5 000 € comme mon négociateur est salarié sur une base de 25% brut du chiffre d'affaires, une fois retiré la TVA de 20%, mon négociateur touchera la somme de : $4166 \times 25\% = 1041$ € moins les retenues pour charges sociales. Mon négociateur touchera net sur cette vente 800 €.

Comment croyez-vous que mon négociateur va réagir ?

Les temps changent et plus un seul négociateur faisant correctement le job n'acceptera demain de toucher des miettes sur une vente, même faite par un tiers.

Si l'on prend un exemple extrême, pourtant de plus en plus courant, si notre négociateur touchait 70% de commissions sur les honoraires sans avoir à partager avec un tiers sur cette vente, il recevrait HT la somme de $8300 \text{ €} \times 70\% = 5810$ € sur laquelle il paierait ses charges d'indépendant. On est loin des 800 € ci-dessus.

Voilà pourquoi, je ne crois pas que ces sociétés de « pot commun » apportent sauf à eux-mêmes un gain substantiel, occultant sans sourciller qu'un négociateur doit gagner sa vie et qu'il n'est pas une vache à lait.

Encore une fois, le monde change et à force de ne plus vouloir faire nous-même ce pourquoi nous faisons ce métier, que restera-t-il demain aux agences pour survivre ! Sans négociateur.

Notre métier doit-il nous faire "survivre" ou "vivre" correctement du fruit de notre travail.

Là est la question !

Cet article est la suite à des interrogations légitimes sur les actions et les décisions que nous prenons. Elles engendrent des conséquences et pourraient entraîner nombre d'agences dans le gouffre pour disparaître définitivement.

A bientôt
Claude Bas

ImmoBas "Seloger"

Bonjour,

Un nouvel article nominatif compréhension oblige.

Merci de vos agréables retours de plus en plus nombreux.

Chaque article développé par **ImmoBas** est stocké et numéroté sur notre base de données vous permettant d'y revenir à votre gré en les consultants sur notre **immoBook**.

URL permanente d'accès : http://doc.web-book.me/html/wb_immobas_pdf_754

"Seloger" Fausse note de communication



ImmoBas N° 9

Réflexion de **ImmoBas** sur la publicité de "Seloger"

Bonjour,

Il y a de quoi s'insurger sur la publicité de certains de nos fournisseurs.

Nous les nourrissons, ils nous pillent. La dernière publicité du portail «Seloger», impossible de ne pas la nommer, est une trahison pour la profession.

En quoi consiste notre métier ! L'expertise d'un bien ne fait-elle pas partie de la plus belle plus-value que nous apportons à nos clients ?

Pour le cas où vous n'auriez pas vu cette publicité, je vous invite à la regarder par le lien ci-dessous :

<https://www.youtube.com/watch?v=0bKa9NWIJaI>

Découvrez l'incroyable absurdité.

Si nous continuons de laisser nos fournisseurs maîtriser ce genre d'ineptie, demain ils rejoindront eux aussi les GAFA : que ferons-nous alors ?

Tout vendeur voyant cette publicité se dira : pourquoi irai-je signer un mandat avec une agence et laisser filer de ma poche 4 ou 5% d'honoraires au profit d'un agent immobilier !

Le job est fait par le site de «Seloger», alors pas besoin d'agent immobilier.

«Seloger» **scie la branche** sur laquelle il est assis, nous entraînant avec lui dans cette folie aux algorithmes.

Heureusement, il ne propose pas au public d'accéder à la commercialisation de son bien immobilier directement sur le portail. (Il ne manquerait plus que ça)

Qu'à cela ne tienne, dans ce cas le vendeur se débrouillera avec qui vous savez : [les portails de particuliers](#).

Il serait temps de faire comprendre à ce et ces portails, pourquoi nous les faisons travailler, d'analyser leurs apports et surtout de leur expliquer qu'il serait opportun de faire participer leurs clients à la validation de leur publicité pour s'assurer d'être en phase avec leurs clients : **Nous**.

Sans doute, ce portail se croit-il tellement suffisant et supérieur pour penser que toute notre vie de professionnel, nous allons continuer de l'alimenter « bêtement » financièrement.

Voilà pourquoi, vous qui travaillez peut être avec ce portail, il est urgent de lui faire remonter votre étonnement sur cette publicité destructrice pour nos entreprises, allant à l'encontre des intérêts de notre profession.

A bientôt
Claude Bas

A bientôt dans un nouvel article
ImmoBas

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis quelques semaines par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, toujours sans les nommer. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.

Vos retours seront toujours les bienvenus.

ImmoBas



Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas "Restons libre"

Bonjour,

Pour faire suite à notre **ImmoBas N°9**, on peut parler de succès avec plus de 10000 lecteurs sur 50000 mails expédiés.

L'info a passionné et obtenue une résonance à la hauteur des enjeux.

Ceci nous encourage à continuer avec plaisir en écrivant sans agressivité tout haut ce que beaucoup pensent tout bas.

Chaque article développé par **ImmoBas** est stocké et numéroté sur notre base de données vous permettant d'y revenir à votre gré en les consultant sur notre **immoBook**.

URL permanente d'accès : http://doc.web-book.me/html/wb_immobas_pdf_754

Suite ImmoBas N°9 "Restons libre"



ImmoBas N° 10

Réflexion de **ImmoBas** "Restons libre"

Bonjour,

Notre précédent article sur l'utilisation des algorithmes permettant d'évaluer des biens immobiliers en 6 clics nous a permis d'échanger avec le « Directeur général » de *Seloger*. C'est amicalement que s'est déroulé cet entretien, chacun restant toutefois campé sur ses positions. Bertrand GSTALDER est un homme de dialogue et de conviction.

Avec **ImmoBas**, nous devons pour nous-même, la profession et nos clients, assurer et assumer notre positionnement allant dans le sens de l'intérêt majeur des acquéreurs et vendeurs en dévoilant nos convictions.

Concernant notre Groupe, nous resterons ferme sur notre vision en combattant l'utilisation de ces outils, au nom de notre détermination d'être respecté en tant que professionnel et mettre en avant nos savoir-faire humains et techniques.

Beaucoup d'entre vous, nous ont demandés de nous regrouper en « **GiletsImmo** », il en est nullement question. Tous les groupements déjà existants ne sont ni efficaces, ni opérants.

Au contraire, notre individualisme est notre force et chacun avec ses convictions sera présentement en harmonie avec telle ou telle conception, tout en étant demain opposé sur un autre sujet.

C'est donc la liberté qui doit nous caractériser, plus que notre solidarité pour faire force. Maintenant, il s'agit d'agir en fonction de ce que nous sommes. Grâce à nos échanges, nous trouverons les uns et les autres nos propres sources décisionnelles, nos désirs pour améliorer notre relation avec nos clients et nous développer à la hauteur de nos espérances.

Vous commencez à connaître **ImmoBas**, nous ne mâchons pas nos mots et ne nous interdisons rien, avec respect et bienveillance, parfois avec des idées divergentes, mais essentielles pour animer le débat.

À travers ces échanges et ces infos, nous y puisons nous-même une source à notre développement avec certains d'entre vous, en phase de se poser les vraies interrogations qui fâchent : « quel avenir, dans quelles conditions et pour quels résultats ». Pour cela, nous utilisons un autre canal que celui d'**ImmoBas** et c'est bien ainsi.

Pour clôturer ce dixième article, j'aimerais vous laisser sur une réflexion avec deux questions :

1. Comment communiquez-vous avec un vendeur pour obtenir son mandat ?
2. Comment auprès de ces vendeurs écarterez-vous les 72 algorithmes existants ?

Tout l'enjeu de notre métier, quoi qu'il en coûte, réside en trois affirmations :

1. Expertise
2. Mandat exclusif
3. Vente

Tout le reste n'est que littérature et approximation.

À bientôt dans un nouvel article

ImmoBas

Répondre à cet article

ImmoBas "Que penser de facebook"

Bonjour,

Pour ce nouvel épisode de notre ligne éditoriale, faisons un petit tour sur les réseaux sociaux.

Cela tombe bien, on nous annonce des changements de la part du dirigeant unique de facebook.

Nous vous livrons ici notre analyse sur ce sujet.

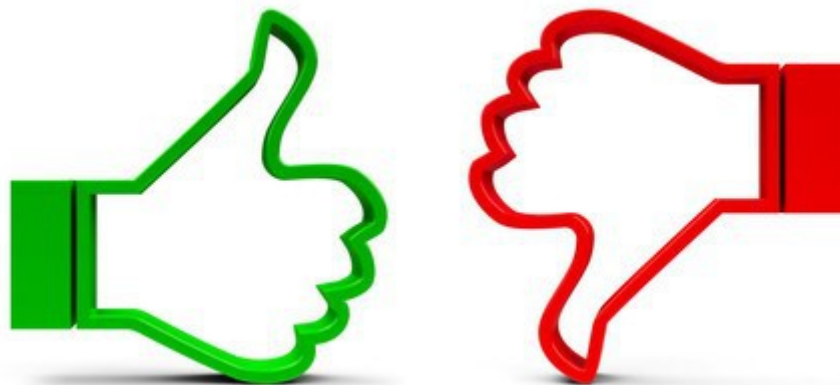
Nos infos continuent de passionner nos 50 000 lecteurs.

Ceci nous encourage à continuer avec plaisir en écrivant sans agressivité tout haut ce que beaucoup pensent tout bas.

Chaque article développé par **ImmoBas** est stocké et numéroté sur notre base de données vous permettant d'y revenir à votre gré en les consultant sur notre **immoBook**.

URL permanente d'accès : http://doc.web-book.me/html/wb_immobas_pdf_754

ImmoBas N°11 "Que penser de facebook"



ImmoBas N° 11

Réflexion de **ImmoBas** "Que penser de facebook"

Les réseaux sociaux :

Présentés comme s'ils étaient la panacée universelle, devant l'afflux de propositions de tel ou tel fournisseur pour être omniprésent sur ces « soi-disant » réseaux sociaux incontournables, les agents immobiliers tremblent et s'interrogent.

Que nenni, notre métier est ailleurs, nos charmants fournisseurs n'en veulent qu'à notre argent et voici pourquoi.

En 2011, facebook était propre, ouvert à tous les publics et chacun venait y puiser du lien et du liant.

Aujourd'hui c'est moins pur, devenu illisible voire incompréhensible eu égard à la volonté originelle de son créateur, dépassé par un afflux exponentiel ou se mélange tout et son contraire.

Il y a 10 ans, seuls les gens bien intentionnés y accédaient et discutaient entre bonnes personnes avec convenance, rompant pour certains une forme de solitude insoutenable.

A présent, nombre d'entre eux sont partis et ne reviendront plus, tout n'y est que Fake news et informations salaces où règne l'anarchie, des propos immondes, du racisme ou toute cette montée de colère « qui peut parfois se justifier », mais qui n'est plus lu par ceux qui escomptaient y trouver, un ami, un conseil, du réalisme et des informations contrôlées et confirmées.

Depuis 2011, après avoir consenti, du temps, et de l'argent pour peau de chagrin en retour, il apparaît à beaucoup normal de se retirer sur la pointe des pieds en fermant leurs comptes tant personnels que professionnels.

Cependant tous les jours, on tente de nous culpabiliser parce nous n'y sommes peu ou pas assez présent "dixit" ceux qui en ont fait leur fonds de commerce.

N'en déplaise à qui voudra, (il se trouvera toujours quelqu'un pour vous convaincre de payer encore plus pour rien de plus) notre choix a basculé et preuve de notre raison gardée, ce n'est pas le "Market place" de facebook fraîchement ouvert qui remplacera demain nos collaborateurs ambitieux, courageux et déterminés en créant chacun leur réseau social local comme une araignée tissant sa toile.

Alors chers amis, réfléchissez un peu, y compris si vous trouvez ça et là quelques gratuités (et il en existe) et, expliquez à vos clients les raisons de votre absence sur ce et ces réseaux dits sociaux.

Vos clients valent bien mieux que la publication de leurs biens sur un réseau social devenu inepte et dont on voit bien qu'il faudrait payer demain à prix d'or ces publications invisibles par vos clients.

Vos informations sont précieuses, diffusées sur ces réseaux, elles ne servent en rien vos clients, mais sont indispensables au profit des « seuls » propriétaires de ces réseaux sociaux.

Désertés par ceux qui sont en recherche de travail, de potentialité de chiffre d'affaires ou qui cherchent des amis, c'est ailleurs qu'il faudra se tourner en revenant à des fondamentaux.

Parce qu'un bien est précieux et unique, il doit être traité comme notre métier l'exige.

Seule la data prime pour ces transporteurs de l'info, pour mieux nous vendre des produits sur lesquels la France et chacun de nous est exsangue de tout bénéfice.

Encore une fois, réfléchissons à voix haute sur l'intérêt de faire travailler un « community manager » spécialisé en réseaux sociaux pour mettre en place des robots calqués gratuitement sur votre région, vous faisant faire le sale boulot tout en vous facturant chaque mois des sommes inconvenantes.

Ces gens-là vous expliqueront que même si ce n'est pas bien pour vous, c'est bénéfique pour eux.

Notre avis :

- Déterminer la ligne éditoriale
- Proposer un contenu de qualité et régulier
- Mettre en avant des profils homogènes
- Capitaliser sur sa communauté

Est autant de temps non consentie sur le terrain à fidéliser nos contacts qui eux pourraient nous apporter une réelle plus-value.

À bientôt dans un nouvel article
ImmoBas

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis quelques mois par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, toujours sans les nommer. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.



Vos retours de plus en plus nombreux sont toujours les bienvenus.

ImmoBas

Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas "La FNAIM"

Bonjour,

Suite à la lecture d'un article sur Immo Matin, **ImmoBas** réagit.

Nous vous livrons ici nos interrogations.

Nos infos continuent de passionner nos 50 000 lecteurs.

Ceci nous encourage à continuer en écrivant toujours sans agressivité, mais en disant tout haut ce que beaucoup pensent tout bas.

Chaque article développé par **ImmoBas** est stocké sur notre base de données, vous permettant d'y revenir à votre gré en les consultant sur notre **immoBook**.

URL permanente d'accès : http://doc.web-book.me/html/wb_immobas_pdf_754

ImmoBas N°12 "La FNAIM"



ses adhérents

ImmoBas N° 12

Réflexion de **ImmoBas** "La FNAIM"

Bonjour,

Suite à la lecture sur Immo Matin d'un article de la **FNAIM**,

<https://www.immomatin.com/articles/sites-de-reseaux/operation-seduction-pour-la-fnaim.htm>

Cette « Association Syndicale » est toujours au même point depuis 40 ans.

Créer un nouveau caducée ! Cela va-t-il sincèrement révolutionner la profession ?

Le rôle d'un syndicat ne serait-il pas de défendre les intérêts généraux de la profession, des agents immobiliers et des métiers y afférents ?

La **FNAIM** veut augmenter le nombre de ses adhérents, c'est ni une bonne nouvelle, ni une mauvaise et au fond qui s'y intéresse... Les problèmes sont ailleurs, ailleurs et ailleurs.

Dans notre réflexion, nous trouvons l'angle d'attaque et les propos de ce syndicat « offensant » vis-à-vis des réseaux d'enseignes pour tenter de se valoriser et redorer sans doute son Cube jaune.

Jean Marc Torrollion

*« Aujourd'hui, qui est à Matignon pour discuter de l'avenir de ce métier ? **Ce ne sont pas les réseaux ou les groupes** mais les syndicats professionnels. Et sans notre présence, « **les professionnels seraient laminés** », remarque Jean-Marc Torrollion.*

ImmoBas

Le Président *Jean Marc Torrollion* se prendrait-il pour un chevalier des temps modernes pour critiquer sans vergogne les réseaux ou les groupes ?

Aujourd'hui pour être la voix représentative de la profession, il faut inclure dans les réseaux : toutes les enseignes confondues, les réseaux de mandataires et les organisations de regroupements d'indépendants.

D'autre part, la réalité sociale et économique nous montre que nombre d'agences immobilières ne sont plus en mesure de recruter leur personnel.

La réalité virtuelle est en phase de devenir réalité absolue entraînant la pénurie de personnels qui ne veulent plus être payé avec un « lance-pierre ». Et ce n'est pas un caducée qui remplacera nos collaborateurs disparus. Ce qu'attendent et souhaitent nos collaborateurs : « c'est travailler moins pour gagner autant ».

Cette attitude nous éloigne de l'ancien spectre de Nicolas Sarkozy, qui à son époque disait « travailler plus pour gagner plus », posture adaptée au monde de l'industrie, mais obsolète au monde du commerce et en particulier à la fonction commerciale.

Jean Marc Torrollion

*« Sans corps intermédiaire, personne n'est assez fort pour parler au nom de la profession. La **FNAIM**, c'est avant tout une communauté qui souhaite défendre son avenir et celui de ses clients »,*

ImmoBas

Sur ce point de vue, vous constaterez que nous ne sommes pas que « négatif ». Oui ! Le rôle de la **FNAIM** est bien celui de parler au nom de la profession. Nous validons à 100% cette ultime phrase qui porte tout son sens et celui de la logique d'un syndicat défendant une profession.

Un bémol cependant, que penser du CNTGI, de Bien'ici et de l'AMEPI ! N'y a-t-il pas un étrange mélange des genres et une organisation digne d'une république bananière ou chacun de nous n'y a pas forcément sa place !

À l'occasion de nos prochaines diffusions, nous reviendrons sur ces trois sujets qui de notre point de vue, ne devraient pas faire partie intégrante de la **FNAIM** créant un douteux mélange des genres...

Sans revenir sur le passé, il faudra aussi se rappeler de l'enseigne « l'Adresse ». Et nous sommes assez bien placés pour en parler car nous avons eu des contacts extrêmement proches avec ce réseau.

Un vœu à formuler ! Il faudrait sans nul doute que les cotisations de la **FNAIM** diminuent au profit unique de la défense exclusive des professionnels de l'immobilier. La **FNAIM** ne devrait pas s'immiscer dans un monde qui n'est pas le sien : celui de la vision, des savoir-être, des motivations des uns et des autres, ou des plans d'actions que chacun doit inventer chaque jour dans le cadre unique de son propre développement.

La **FNAIM** n'est pas un réseau.
Son cube n'est pas une référence.
Son caducée est un futur trompe l'œil vis-à-vis du public.

Et oui ! L'objectif est la professionnalisation. C'est ailleurs qu'il nous faudra chercher notre expansion pour sortir la tête haute, toujours face à des acquéreurs et des vendeurs de mieux en mieux informés et si exigeant, mais prêt à payer des honoraires accessibles, s'ils sont justifiés.

À tous ceux qui sont adhérents de la **FNAIM**, restez-y ! Soyez attentifs à ses fonctions et ses apports, ceux que tout syndicat devrait vous proposer pour répondre à vos besoins impérieux en matière de défense des intérêts généraux de la profession.

Si la **FNAIM** veut développer son syndicat, c'est en remplissant ses fonctions de base. Elle y arrivera alors pour le plus grand bonheur de tous et peut être de nombreux agents immobiliers financeront la véritable diligence que ses statuts lui confère.

La confiance se gagne toujours par le travail accompli, c'est ce que nous devons nous-même à nos clients.

Nous ne sommes pas des porteurs de clés...

Tous nos articles en direct
<https://www.groupeccbas.fr/actualit%C3%A9s/>

À bientôt dans un nouvel article
ImmoBas

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis des mois par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, en les nommant ou pas. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.

Vos retours nombreux sont toujours les bienvenus.

ImmoBas



Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas "Gérer ses appels clients"

Bonjour,

Nous vous livrons ici nos interrogations, elles continuent de passionner nos 50 000 lecteurs.

Ceci nous encourage à poursuivre par ce lien en écrivant toujours sans agressivité, mais en disant tout haut ce que beaucoup pensent tout bas.

Chaque article développé par **ImmoBas** est stocké sur notre base de données, vous permettant d'y revenir à votre gré en les consultant sur notre **immoBook**.

URL permanente d'accès : http://doc.web-book.me/html/wb_immobas_pdf_754

ImmoBas N°13 "Gérer la téléphonie"



ImmoBas N° 13

Réflexion de **ImmoBas** "Gérer ses appels clients"

Gérer ses appels clients pour ne plus en perdre, augmenter son chiffre d'affaires et ordonnancer sa publicité

Trois interrogations se posent :

1. Combien d'appels clients arrivent chaque jour ;
2. Combien d'appels sont perdus chaque jour ;
3. De quels portails viennent ces appels.

Optimisons nos dépenses financières, l'agent immobilier se doit d'être exigeant sur la rentabilité de son travail et de son entreprise.

Est-il capable d'évaluer les retours sur ces appels téléphoniques ?

Soyons honnête, il n'est pas en mesure de répondre objectivement à cette question.

Ainsi, la profession continuera de jeter son argent par la fenêtre ; d'une part, l'argent dépensé pour n'avoir aucun retour, et d'autre part celui perdu par la non-réponse aux appels entrants.

Scénario constaté auprès de diverses organisations, agences ou mandataires

Exemple :

Pierre diffuse 75 biens sur 5 portails. Son chiffre d'affaires annuel est de 250 000 € par an, résultats financiers moyen mais satisfaisant avec ses 4 collaborateurs.

Dans l'année, il a dépensé 12 000 € auprès des 5 portails, exemple « A Vendre - A Louer/Le bon coin/Logic immo/Paru Vendu/Se loger ».

Ce qu'il ne sait pas. C'est que 30% de ses appels entrants ont été perdu pour ne pas avoir décroché à temps, soit par l'assistant d'agence, soit par les collaborateurs eux-mêmes.

Conclusion mathématique :

Pierre a perdu 30% de 250 000 €, soit 75 000 € de CA qu'il aurait dû faire en plus. Ce qu'il ne sait pas non-plus. C'est que 75% de ses appels proviennent d'un seul et unique même portail qui représente 75% de ses ventes.

Autrement dit, si Pierre avait dépensé 75% de sa masse financière disponible pour la communication sur le portail le plus performant ; il aurait aussi réalisé 25% de plus de CA soit : $250\ 000 + 75\ 000 = 325\ 000 \times 25\% = 81\ 250$ € de plus.

Soit un chiffre d'affaires annuel estimé à : $250\ 000 + 75\ 000 + 81\ 250 = 406\ 250$ € /an

Le coût supplémentaire pour atteindre ce seuil de potentialité et cette capacité de développement de CA est d'environ 18% du CA supplémentaire, soit $75\ 000 + 81\ 250 = 156\ 250 \times 18\% = 28\ 125$ €.

Cette agence aurait réalisé en fait une marge complémentaire réelle sur 12 mois de $75\ 000 + 81\ 250 - 28\ 125 = 128\ 125$ €.

ImmoBas vous invite à vous poser les bonnes questions. Pas besoin d'être un grand économiste ou visionnaire pour vous démontrer qu'avant d'être le N°1 sur les réseaux sociaux, le chemin à parcourir sur le plan stratégique est immense pour un retour sur investissement vérifiable.

Questions : comment faire? qui peut résoudre ce problème? Qui peut m'accompagner ?

Bonne continuation.

Tous nos articles en direct

<https://www.groupeccbas.fr/actualit%C3%A9s/>

À bientôt dans un nouvel article

ImmoBas

Répondre à cet article



ImmoBas N°14 "Complément d'enquête"

Bonjour,

Enfin une émission dévoilant une vérité absolue sous deux axes, celui des marchands de sommeil et celui des agents immobiliers en mal d'exister.

Nous vous invitons à revoir l'émission en vous connectant sur :

<https://www.france.tv/france-2/complement-d-enquete/946597-les-nouveaux-profiteurs-de-l-immobilier.html>

Ci-dessous, décryptage de l'émission par **ImmoBas**

Chaque article développé par **ImmoBas** est stocké sur notre base de données, vous permettant d'y revenir à votre gré en les consultant sur notre **immoBook**.

URL permanente d'accès : http://doc.web-book.me/html/wb_immobas_pdf_754



Bonjour,

1. Les marchands de sommeil
2. La situation et les méthodes d'agences en mal d'existence

1- Les marchands de sommeil

Le premier cas est choquant et dénote encore une mentalité par laquelle l'argent est roi, et l'humain sans scrupule. Chez **ImmoBas**, nous ne croyons pas un seul instant que des agents immobiliers prêteraient leur concours à ce type d'exactions. Il est important d'être conscient que des citoyens peu scrupuleux utilisent encore ce genre d'exploitation nous ramenant à des temps révolus. Et pourtant, cette triste réalité est bien exhibée à nos yeux.

Pour **ImmoBas**, cela mériterait l'enfermement, la privation de tous droits civiques, et la reprise par l'état de ces biens tout en faisant perdre la

jouissance foncière à ces propriétaires sans scrupule.

Il semblerait que la loi vienne de mettre en place cette disposition. **ImmoBas** invite tout agent immobilier qui serait amené à connaître de tels agissements d'avoir à en informer les services publics.

" Fin de cette réflexion sur ce genre d'affaires, mais pas fin de l'histoire."

En tant que citoyen, il appartient à chacun, de nous indigner de toute action immorale commise par des tiers. Le pire étant que notre propre voisin ou commerçant usuel puisse faire partie de cette catégorie de gens abjects.

2- La situation et les méthodes d'agences en mal d'existence

Dans la deuxième partie de cette émission, je le répète non construite à charge, nous y découvrons trois catégories d'agents immobiliers.

1. Utilisant des méthodes archaïques en pratiquant des méthodes de communications éculées
2. Recrutant du personnel par défaut
3. Qui font tout pour " arnaquer " leurs collaborateurs

1- Utilisant des méthodes archaïques en pratiquant des méthodes de communications éculées

Prendre un mandat au-dessus de la valeur du bien est une erreur que commettent beaucoup d'agents immobiliers. Ils finissent toujours par le payer très cher surtout lorsqu'un bon professionnel passe derrière eux. Il est temps que chacun le comprenne. Ce n'est pas de la concurrence déloyale ; c'est de la stupidité visant à tromper son client potentiel.

Pire encore que notre réflexion précitée, aller communiquer en baissant volontairement le prix d'un bien inexistant, est d'une part une faute lourde passible d'amende, voire de prison, et d'autre part c'est tromper ses futurs acquéreurs pour obtenir grâce à leurs yeux et les duper en les attirants vers soi.

ImmoBas vous invite à être au-dessus de tout cela, nous avons des armes professionnelles bien plus redoutables que ces méthodes ancestrales inopérantes à court et long terme.



2- Recrutant du personnel par défaut

S'il fallait une cerise sur le gâteau, en voilà une. Il est à redouter pour certains qu'en guise de cerise ces pratiques ne soient leur gâteau. Embaucher du personnel non salarié demeure aujourd'hui ce qui transparaît comme l'avenir. Nos métiers sont des métiers de liberté avant tout, et ce n'est pas la présence en agence qui s'avère la plus raisonnable. La réussite d'un agent commercial passe par ce qu'il fait de son temps à l'extérieur d'un bureau. Alors, embaucher du personnel indépendant sur le coin d'un bureau, faire signer un contrat d'agent commercial et planter ces personnes au

téléphone sur des fiches de biens en vente entre particulier, souligne **ImmoBas**, rappelle qu'il y a 40 ans les assureurs embauchaient à tout va des agents pour leur faire vendre des contrats autour de leur famille. Autrement dit ! on prenait un citron, puis une fois dépourvu de tout jus, on mettait les épiluchures aux ordures. Ramener cela à l'humain fait froid dans le dos nous éloignant de tout lien social.

Que fait le législateur, que fait la **DGCCRF**, que font ces gens embauchant sans scrupule, rien d'étonnant dans ces conditions, que demain nous subissions une augmentation de gilets jaunes, ces méthodes étant le terreau de cet alourdissement à venir.

3- Ceux qui font tout pour arnaquer leurs collaborateurs

Non content de recruter du personnel dans des conditions scandaleuses, certains malgré tout arrivent à gagner du galon et à finir par gagner leur vie. Mais voilà, il faut aussi compter sur des agents immobiliers employant des stratégies pour désappointer (c'est le cas de le dire) leurs collaborateurs en leur retenant des montants ineptes sur leurs commissions au demeurant dues.

Les agents peu scrupuleux, ayant fait le pari de rouler en BM, préféreront payer leurs emprunts avec l'argent contractualisé qu'ils refuseront de concéder à leurs collaborateurs en reniant leurs engagements.

Généralités et conclusion

Il faudrait des heures et des pages pour décrire l'indescriptible. Hélas ! vous n'avez pas le temps de lire, c'est bien dommage.

Ces réflexions, je l'espère vous permettront de vous situer dans le temps et dans l'espace en vous interdisant de pratiquer ce misérabilisme sans morale, sans éthique sociale, financière et commerciale. Vos clients ne sont pas vos ennemis, vos collaborateurs sont vos alliés, vos actions définissent votre avenir. Sans ces règles de base à adopter, il y a fort à parier que demain comme aux Etats-Unis 80% des agences fermeront au profit de centres départementaux avec 30 ou 50 agents. Nous croyons que cette situation est en marche et vous savez pourquoi ! Alors que chacun agisse à sa guise mais en bonne conscience. Quand une décision est prise trop tard, elle porte sur les responsables les stigmates de perte de repères et d'échec. L'échec des uns construit la réussite des autres.

Bonne continuation.

Tous nos articles en direct

<https://www.groupeccbas.fr/actualit%C3%A9s/>

À bientôt dans un nouvel article

ImmoBas

Répondre à cet article



ImmoBas N°15

« une décélération des réseaux de mandataires ».

Bonjour,

Si certains sont abonnés à ImmoMatin, sans doute auront-ils lu l'article concernant l'étude sur les réseaux de mandataires à l'ère de la digitalisation. L'étude est disponible sur <https://www.immo.com/fr/actualites/etude-sur-les-reseaux-de-mandataires-a-lere-de-la-digitalisation> :

Tout cela est très compliqué et ces études diaboliques oublient juste le bon sens.

1- Le monde accélère son mouvement vers la digitalisation, c'est une bonne chose si cela nous rend plus fort et facilite nos tâches.

2- Je lisais sur le site d'emploi l'annonce d'un de nos confrères qui commence son texte de recrutement de négociateurs mandataires par « expert de l'immobilier pour devenir mandataire »...

Forcément il y a de quoi s'inquiéter parce que c'est justement l'inverse. On peut être mandataire et un excellent professionnel, c'est possible.

3- Oui, l'ensemble des réseaux de mandataires verra une décélération, simplement parce que tous ces acteurs et pour 80% d'entre eux, ils n'auront aucune connaissance suffisante (pour l'instant) et faire face au professionnalisme qu'exigent nos clients.

4- Je pourrai vous écrire des pages entières, pour autant vous ne prendriez pas le temps de les lire.

Ma conclusion: tous les agents immobiliers doivent changer de braquet, mais ne pas tomber dans le marketing de réseau type MLM à changer de méthode commerciale, et pourtant !

Vous le savez, je ne mâche pas mes mots sans jamais attaquer qui que ce soit, mais sans changement de votre **vision du futur** à la part belle à ceux que vous détestez et critiquez le plus.

Renseignez-vous auprès de notre Groupe, peut-être y verrez-vous plus clair et dites-vous que sans changement de votre comportement devant vous, c'est maintenant qu'il faut modifier votre posture pour vous assurer un avenir possible.

En toute amitié et simplicité.
Claude BAS

Tous nos articles en direct

<http://clicks.maileo.net/>

<https://www.immo.com/fr/actualites/etude-sur-les-reseaux-de-mandataires-a-lere-de-la-digitalisation>

À bientôt dans un nouvel article

ImmoBas

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis des mois par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents supports, en les nommant ou pas. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.

Vos retours nombreux sont toujours les bienvenus.

ImmoBas

MERCI!



ImmoBas N°16

« Quel avenir pour les 15 000 mandataires en immobilier ».

Interview Claude BAS par Dominique BLOCH, Présidente de FACEI Thème : Quel avenir pour les 15 000 mandataires en immobilier

**Claude BAS, vous dirigez 3 réseaux d'enseignes : 4% Immobilier, Low Cost Immobilier et MUST Agency.
Pourquoi vous défendez-vous sur l'appellation des mandataires ?**

Et, quelle est la différence fondamentale entre les mandataires, tels que nous les connaissons, et les vôtres ?

Pour faire simple, nos collaborateurs (mandataires) sont des agents commerciaux. Leur statut juridique est celui incontestable : mandataire.

Nos mandataires disposent d'un titre différenciant, mais au-delà du titre, ils sont obligés de faire des formations contraignantes pour les hisser sur le terrain de la compétence technique.

Pourquoi ?

Notre métier de plus en plus compliqué ne peut se satisfaire de recruter des commerciaux dont la professionnalisation reste approximative.

Ce n'est pas parce qu'on lit un ouvrage sur la médecine, qu'on peut afficher une plaque de médecin généraliste sur sa porte.

Parlez-nous de la rémunération de ces mandataires ?

Un agent commercial doit être rémunéré à sa juste valeur. Sa rétribution est basée sur son Chiffre d'affaires. Pour faire ce métier dans les meilleures conditions en respectant les commissions actuellement proposées sous peine de ne pas vivre décemment.

D'après vous comment vivent les mandataires dont on parle depuis une dizaine d'année ?

Mal, 80% d'entre eux sont des « pompes à fric » pour leur mandant. Ce sont eux qui financent la communication qui fait vivre les 20% qui gagnent raisonnablement leur vie. (Non)

20% seulement gagnent leur vie !

Oui, c'est effarant. Mais c'est ainsi, pour autant ils n'y sont contraints que par eux même !

Leur liberté est de choisir leur mandant en connaissance de cause.

Que visez-vous pour vos agents experts de vos réseaux ?

Nous visons d'une part l'excellence en matière de relation humaine et la précellence en termes de professionnalisation, et ce, quelle que soit l'une de nos 3 enseignes que nous

Que pensez-vous du turn-over de ces 80% qui ne gagnent pas leur vie ?

C'est normal, le manque de formation, de vision, de plan d'actions entraîne pour plus de 40 % un arrêt au bout de seulement 4 mois.

Faire signer un contrat sur un coin de table ou tout est soi-disant gratuit, qu'il peut paraître simple de s'engager dans une aventure pourtant sans lendemain.

Un investissement personnel financier, humain, ou l'ambition doit rimer avec courage et détermination sont des exigences essentielles pour une réussite acceptable et durable, compliquée à l'intérieur.

Il ne faut pas confondre commercial immobilier et vendeur de foire.

Êtes-vous sûr de ce que vous dites ?

Non, j'en suis certain. Plus de 40 000 sont entrés dans ce métier avec des croyances. 30 000 en sont sortis engendrant entre-temps combien de drames personnels, professionnels, bonne foi au rêve inatteignable de la conquête immobilière.

Pour entrer dans votre Groupe, de quoi faut-il disposer ?

1. Avoir la passion du métier de l'immobilier sous toutes ses formes : transaction, location, gestion, fonds de commerce, etc... ;
2. Accepter une formation double : 42 heures en e-learning, loi ALUR dans sa globalité, puis 6 jours au siège en présentiel sur la terminologie, la pathologie et l'expertise en outil moderne, fondamental, facile et efficace par un portail comportant tous les aspects sécuritaires dont inclus la signature électronique des documents juridiques. Tous ces aspects sont notre logiciel métier ;
3. Vouloir gagner sa vie non pas par défaut, mais moyennant des services concrets apportés à nos clients ;
4. Constituer un réseau local solide pour écarter la concurrence (principe du jeu de GO) ;
5. Ne pas prendre de mandats pour prendre des mandats (surévalués) ;
6. Travailler sur la reconnaissance client ;
7. Pré visionner un chiffre d'affaires entre 80 et 100 000 € par an pour un revenu décent ;
8. Travailler moins, mais mieux pour gagner le plus possible sans y passer sa vie.

***Voilà ce qui rend possible
le métier de mandataires en immobilier
façon Groupe CCBAS***

Et les inconvénients !

1. L'empathie ;
2. Le respect client ;
3. Faire partie d'une équipe dont les objectifs personnels sont similaires ;
4. La liberté de faire et d'agir ;
5. Avoir un référent départemental titulaire de notre marque de prestige ;
6. Financer son entrée dans le groupe par des formations d'un autre monde (2560 € HT).

En fait, ces inconvénients ne seraient-ils pas que des avantages ?

Tout dépend de quel côté on se place. Mais oui, tous ces inconvénients/avantageux sont des clés pour la réussite de nos collaborateurs ambitieux, courageux, déterminés.

Combien gagne en moyenne un mandataire des autres réseaux...

80% d'entre eux ne gagnent rien ou pas grand-chose, ça va de 0 à 300 €/mois pour une grande majorité et ensuite de 300 à 700 € net par mois pour une petite partie ;

10 % gagnent le SMIC ;

10% gagnent entre 1500 et 2500 € Net par mois.

Et chez vous !

Notre objectif est de guider, de former et d'accompagner tous nos collaborateurs pour que chacun puisse dégager directement et indirectement un revenu de 2500 à 3500 € net/ Bien sûr, rien ne se fera sans effort et sans respect des conseils prodigués par nos dirigeants régionaux et départementaux.

La réussite ne se fait pas par le nombre d'heures de travail effectif, mais par la qualité du traitement que chacun réserve à ses clients, vendeurs et acquéreurs.

De quelle organisation disposez-vous pour accompagner vos eXperts mandataires ?

Nous sommes une fusée à plusieurs étages avec de la proximité humaine.

Chaque Licencié Local, eXpert du Groupe (mandataire) est relié directement à un Licencié Départemental disposant de missions d'accompagnement bien déterminées ; lui-même gestion de plusieurs départements. Enfin, chacun des LR est lui-même relié à notre équipe nationale, le tout fonctionnant sur le principe de La Gouvernance en entreprise.

Pour conclure, si vous aviez un défaut majeur, lequel serait-il ?

Vous savez, nous avons tous des qualités et des défauts. Et je dirais que nos deux plus grands défauts sont sans doute d'être fiers sans orgueil et visionnaire.

Alors défaut ou qualité, au lecteur de choisir...

Vivre dans le passé ou se projeter vers le futur immédiat.

Merci

A bientôt

Dominique BLOCH

Tous les articles **ImmoBas** en direct

<http://clicks.maileo.net?>

[i=2d1a5d554b14794847ffb321c6c80e3a&c=bW9jLmwtcmIAdWFicnVhbs52Qjo5NDI5NjQ2ODg=&utm_campaign=website&utm_s](http://clicks.maileo.net?i=2d1a5d554b14794847ffb321c6c80e3a&c=bW9jLmwtcmIAdWFicnVhbs52Qjo5NDI5NjQ2ODg=&utm_campaign=website&utm_s)

À bientôt dans un nouvel article

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis des mois par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, en les nommant ou pas. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.

Vos retours nombreux sont toujours les bienvenus.

ImmoBas



Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas

SARL Centraser capital 76000 € - Siret 441 673 415 00028

Claude Bas

06 72 07 02 60

Pour retirer votre email de notre liste de diffusion, [cliquez ici](#)

LOW COST

Immobilier

ImmoBas N°18

« Attention Low Cost immobilier »

Réponse à l'article du journal de l'agence sur le Low Cost en immobilier

« Il vaut mieux faire ça que travailler »

Il y a quelques jours dans un article du *Journal de l'Agence*, **Gérard BORNOT** écrivait sur les honoraires en transactions immobilières « Low Cost ».

Comme pas mal d'entre vous cet article a fait réagir **ImmoBas**. Positif ou négatif, l'intervention de **Gérard BORNOT** reste prudente et concilie la chèvre et le chou, évitant ainsi d'être son métier de communicant.

C'est pourquoi, **ImmoBas** a décidé de reprendre une partie de cet article puisque notre liberté de parole ne bouscule en rien nos intérêts. Nous défendons au sein de notre *Gr* certaine ».

Depuis 20 ans, nous défendons seul et contre tous, le bénéfice d'honoraires à bas coût appelés « Low Cost ».

Les effets bénéfiques de cette théorie originelle sont devenus réalité et ont permis à la profession de se rapprocher petit à petit d'honoraires raisonnables et acceptables.

Aujourd'hui, certains font « semblant » de pratiquer des honoraires très bas, entre 3% et 1%, voire de pratiquer des forfaits ridicules en contradiction la plupart du temps avec la

Le « Low Cost » ne veut pas dire zéro service, bien au contraire. Au sein de nos réseaux nous avons fait l'inverse en augmentant nos services.

C'est quoi des services !

Les services clients sont de plusieurs ordres. Ils englobent les attentes vendeurs/acquéreurs et l'organisation du travail des agents collaborateurs. Les deux principaux sont :

1. La communication sur les portails
2. La reconnaissance locale en tant que notable

L'appréciation de ces portails d'informations et de communication est essentielle. Elle doit faire l'objet d'un choix drastique décisionnel. Il faut beaucoup de réflexion pour sacrifier

Deux choix essentiels se profilent pour agir :

1. Le Bon Coin et A VENDRE/A LOUER
2. SE LOGER/LOGIC IMMO

Aussi primordial que les fondations d'une maison, nous disposons tous des statistiques mesurées par Médiamétrie permettant en fonction de sa sectorisation de trier entre l'un

Au sein de nos réseaux, un choix judicieux a été mis en place en concertation avec nos équipes. Nous avons fait notre éventail pour travailler pleinement avec un seul de ces deux réseaux. Nous pourrions vous en parler de vive voix, si cela vous intéresse.

Nous avons compris que travailler avec un seul de ces deux groupes pouvait nous apporter suffisamment de prospects et nous faire concrétiser plus de ventes avec moins de chiffre d'affaires respectable par collaborateur en obtenant une rentabilité compétitive.

Par contre, nous refusons tous accessoires additionnels proposés qui ne rentabilisent pas les coûts supplémentaires proposés, notamment :

1. Recherche de mandats
2. Documents de présentation des biens vendeurs/acquéreurs
3. Transfert des adresses de nos clients

Pourquoi :

Ceux qui trouveront vos mandats, prépareront votre présentation pour les vendeurs ou les acquéreurs, feront une expertise bidon basée sur un prix au m² et surtout revendre leur fichier complet.

Ou va notre métier si nous ne sommes pas ces professionnels capables de faire le *JOB* de A à Z.

Dernièrement, le fusionnement de plusieurs identités immobilières a conduit celles-ci à vous imposer l'ensemble de votre travail, dur, laborieux, interminable...en vous inondant de prospects.

Que vous restera-t-il demain si vous gâchez votre travail par la multidiffusion de vos données data ?

De plus, les étoiles allouées à chaque agence sont hors du temps. Il suffit de contrôler l'avis de clients sur Google et l'avis client de ce portail pour comprendre les mensonges et les promesses, toutes ces propositions sont des pompes à fric.

L'avis d'ImmoBas : commencez à aligner les chiffres !

Chiffrez vos investissements et recentrez vous sur des honoraires immuables (Non négociable, c'est la loi).

Faites votre job de professionnel sans compter sur toutes ces propositions start-up qui dépense à gogo de l'argent qui n'est même pas le leur.

Si cette information vous empêche de dormir, c'est bon signe.

Prenez le temps sur deux jours d'effectuer un bilan de vos factures de communication et autres.

Vous constaterez que vos charges vont diminuer.

Vous serez plus attentif à vos clients.

Vous développerez votre chiffre d'affaires avec moins de stress et une meilleure reconnaissance client.

Il y a pléthore d'outils et de portails superficiels dont la plupart ne sont pas gages de valeur, juste des start-ups, dont les effets ne servent à pas grand-chose, ni pour vous en tan

Ces portails sont incitatifs à faire faire par d'autres ce que vous devez faire vous-même.

Bien sûr, pas question de se passer d'un logiciel et d'un site internet.

Mais stop ! Un minimum suffit.

Charges Acquéreurs ou vendeurs

L'avantage de passer en charges acquéreur donne une lisibilité et une visibilité pour l'acheteur. Il n'aura pas le désagrément de découvrir les honoraires au moment de la sig depuis 20 ans et ça nous a réellement rendu service.

Etre transparent reste dans ce type de métier l'attente des clients.

Plus nous leur cachons ce qu'ils veulent savoir ; plus les retours de prescription sont négatifs.

Notre démarche est tranchée sur ce point. Nous l'assumons au niveau du *Groupe*, même si ça et là, nous avons aussi nos irréductibles.

Mandataires

Nous avons souvent écrit sur les mandataires. Il suffit de revenir sur nos newsletters disponibles sur notre site. Aujourd'hui avec l'évolution constante et le développement de quelle est la différence entre un mandataire de ces réseaux ou un agent commercial affilié à une agence ! **ImmoBas** n'en voit pas...

Pour disposer d'autant d'agences que de mandataires au sein de notre *Groupe*, l'important restera toujours si l'on veut s'inscrire dans la durée ; la formation professionnelle bas le client en lui faisant prendre des vessies pour des lanternes.

Pour entrer dans notre *Groupe*, ce n'est pas simple, coût de formation, formation continue, ambition, courage et détermination. Le turn-over est une plaie nous contraignant à :

Former des gens gratuitement est contre-productif, chacun se doit d'y réfléchir.

Finalement et sans critique, il me semble que ces réseaux seront demain de moins en moins nombreux, les uns rachetant les autres à grand coût de millions d'Euros mais sans s

En conclusion

Les réseaux de mandataires font partie du panel immobilier, et s'ils existent, c'est bien parce que nous sommes restés recroquevillés dans nos jolies boutiques qui désormais on

Pensez toujours à Amazone, Cdiscount, Apple, Facebook... etc

Pour parachever sur cet article et avoir rebondi sur celui du *Journal de l'Agence*, je suis d'accord pour dire que peu importe le statut et l'organisation de chacun. Seul rentre en li clients en termes de connaissances, d'expertise, de professionnalisme, de suivi des dossiers et des liens notables tissés entre vous, vos collaborateurs et les clients.

Cordialement

Claude BAS,

Tous les articles **ImmoBas** en direct

<http://clicks.maileo.net?>

[i=f3e634bef2b384c597ff320d98bcb749&c=bW9jLmwtcmlAdWFlcnVhbS52Ojo2NDM2NTc1Nzk=&utm_campaign=website&utm_so](http://clicks.maileo.net?i=f3e634bef2b384c597ff320d98bcb749&c=bW9jLmwtcmlAdWFlcnVhbS52Ojo2NDM2NTc1Nzk=&utm_campaign=website&utm_so)

À bientôt dans un nouvel article

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis des mois par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, en les nommant ou pas. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.

Vos retours nombreux sont toujours les bienvenus.

ImmoBas



Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas

SARL Centraser capital 76000 € - Siret 441 673 415 00028

Claude Bas

06 72 07 02 60

Pour retirer votre email de notre liste de diffusion, [cliquez ici](#)



Hervé Parent

ImmoBas ne valide pas les visions d'Hervé Parent suite à son article interview sur le Journal de l'Agence

ImmoBas N°19

«Apocalypse immobilier»

Bonjour,

L'article paru dans les colonnes du « Journal de l'Agence » nous fait réagir sur un monde dont le seul fait d'y penser doit nous faire réfléchir. Voulons-nous disparaître et vivre comme des zombies ou allons-nous utiliser le digital à juste titre et à bon escient : That is the question !

Référence de l'article « La vente immobilière dans un futur proche » sur le journal de l'agence :

<https://clicks.messenger.net?i=946cfd51d022c27c43bb34df7a3376df&c=bW9jLmwtcmIAAdWFlcnVhbS520jo3ODY5MDQzOTk=>

La révolution numérique est inéluctable. Demain sera différent, et il est clair qu'il faut anticiper l'exercice de la profession.

Les réponses d' ImmoBas par Claude BAS

Hervé Parent (JDA)

Dessiner une image prospective de la profession immobilière et comprendre comment s'y préparer est un exercice qui éclaire la route vers le futur. D'autres secteurs ont déjà entamé leur mutation. L'industrie automobile par exemple, s'est forgée un consensus sur la voiture : électrique, autonome et partagée. Ce consensus, validé par la quasi-totalité des constructeurs, permet au secteur de piloter sa recherche et développement, et de diminuer les risques liés aux très lourds investissements nécessaires. Ce bref article est une première esquisse vers ce que pourrait être la transaction immobilière dans dix ans.

ImmoBas

Avant de préparer la route vers le futur, il faudrait déjà que le présent soit mis en pratique. Cette route que décrit **Hervé Parent** est une hérésie.

L'acquisition d'un bien immobilier est un engagement pour de nombreuses années. La voiture électrique est un échec commercial et écologique. J'en veux pour preuve « Renault » qui a énormément investi, pour vendre si peu, et c'est pareil chez tous les constructeurs.

Mon propos n'est en rien une esquisse, c'est une simple réalité.

Encore une fois, c'est par notre professionnalisme que nous deviendrons incontournable et indispensable, faute de quoi effectivement le digital nous tuera purement et simplement.

Hervé Parent (JDA)

Le ciblage des vendeurs

L'agent immobilier développe sa notoriété avec de la publicité, du boîtage, une vitrine, et attend que le vendeur pousse sa porte. Demain, c'est l'analyse des données qui permettra de savoir qui veut vendre, quel bien, etc. Celui qui maîtrisera la data tiendra le mandat de vente. Google Amazon et Facebook auront le monopole de ces données. La capacité à les acquérir et les exploiter sera le facteur clé de succès majeur des agents immobiliers.

ImmoBas

Incontestablement si le métier de l'immobilier se borne aux actions énoncées supra, je comprends que la data remplacera un jour les commerciaux.

Mais de grâce, arrêtons de faire croire que la publicité et/ou le boitage soient encore les seuls outils pour développer notre business.

Pour nous l'analyse de données, c'est dans la rue au contact du public. Serrer des mains, partager des informations, se faire connaître pour être reconnu, c'est dans ces moments que la notoriété s'installera graduellement. C'est là que la conscience des acteurs immobiliers doit se focaliser. Dans notre précédent article, nous avons développé ce thème. **ImmoBas N° 18**

Hervé Parent (JDA)

L'estimation du prix

C'était hier le monopole de l'agent immobilier qui avance un prix après une visite du bien et en se référant à son expérience personnelle. Demain, le prix sera fondé, d'une part, sur un argus reposant sur des données publiques fiables, exhaustives et admises par tous et, d'autre part, sur une analyse du bien (via des photos) par des intelligences artificielles. Le rôle de l'agent sera alors d'expliquer ce qu'il faut faire pour vendre plus vite ou plus cher...

ImmoBas

Hervé Parent est convaincu aussi que l'expertise sera transférée à un argus. Même le prix d'une voiture d'occasion diffère suivant son état, son kilométrage et ses options, alors comment imaginer définir l'argus d'une maison. Quel critère prendre en compte !

Il est vraiment incongru de laisser à penser qu'un jour cela pourrait se réaliser ; Les vrais professionnels de l'immobilier, en bonne conscience, balayeront d'un revers de la main ces propos choquants. Et les naïfs se prêteront à cette croyance. J'aimerais connaître l'avis d'un expert judiciaire sur ce point. De quelle donnée fiable parle-t-on ?

Tout le monde l'aura bien compris, cette vision ne servira que les intérêts de son auteur.

Notre rôle le plus important en tant que professionnel se situe dans l'expertise d'une part et dans la gestion de notre notoriété d'autre part, comme indiqué supra en choisissant les bons portails que tous publics avertis utilisent au quotidien. (Suivez mon regard).

L'intelligence artificielle doit nous servir à soulager notre travail, mais sûrement pas à faire le job à notre place.

Hervé Parent (JDA)

La publicité du bien

En une génération, la profession est passée de l'annonce immobilière de trois lignes dans la PQR à l'annonce publicitaire sur Internet comportant photos, vidéos, plans, visites 3D, configurateurs, etc. Cette évolution va se poursuivre, et les annonces devront provoquer des émotions, et non des raisons, qui déclenchent le coup de cœur. Les agents immobiliers changeront de métier pour devenir des véritables professionnels du marketing digital.

ImmoBas

Mesdames et Messieurs, voilà une réelle raison de se suicider, d'après notre ami **Hervé Parent**, nous allons tous devenir professionnels du marketing digital !

Dans ces conditions, plus besoin de faire l'amour, les sex-toys feront ce qu'il faut à notre place. Plus besoin de conduire, plus besoin de rien sauf de chopper un virus qui détruira une partie des populations en trop grand nombre sur notre petite planète.

Cette vision apocalyptique d'**Hervé Parent** est le fruit d'une imagination surréaliste qui ne tient pas compte d'un retour obligatoire à l'humain. Demandez et regardez vos enfants et ceux des autres. Beaucoup ne comprennent pas ce qu'ils font sur cette terre, et pour beaucoup, ils rêvent d'acheter 300 chèvres dans le Luberon, gagner leur vie en faisant du bon lait pour faire du bon fromage.

Ce monde continuera de se digitaliser, beaucoup l'utiliseront pour aider leur démarche, mais pas pour remplacer (dans notre métier) les « Hommes »

Hervé Parent (JDA)

L'organisation des visites

La visite du bien par l'acheteur se fera entièrement de façon digitale. Personne ne se déplacera alors que tout est sur Internet. C'est déjà le cas pour les ventes en Vefa. Éventuellement, une visite et une seule aura lieu pour vérifier que la réalité est conforme au virtuel. Cette perspective conduit à une évolution structurante pour la profession : la quasi-disparition des négociateurs qui passent en moyenne 80 % de leur temps en visites inutiles.

ImmoBas

Au sein de notre Groupe, nous avons fait partie de ceux qui ont cru à la présentation de nos biens avec une table spécifique virtuelle. On nous promettait de faire signer un bon de visite sans visite physique..

Que nenni, d'une part les clients ne voulaient pas signer de bon de visite, mais surtout ils trépignaient des pieds pour partir en visite. Mélanger la VEFA et croire ou faire croire qu'un bien sera visité et vendu en une fois, c'est aussi intelligent que de faire croire que des poules auront des dents, un jour.

Sympathique pour les négociateurs, ils peuvent déjà (dixit **Hervé Parent**) envisager de faire un autre métier. Il n'y a pas de visites inutiles, il y a certes des clients qui ne savent pas ce qu'ils veulent. Alors faisons notre métier, échangeons largement avec nos prospects, sympathisons et surtout montrons notre capacité d'écoute avec psychologie pour détecter réellement les attentes clients.

Hervé Parent (JDA)

Le formalisme de la vente

Les documents contractuels et leur préparation passent encore en totalité par le papier et par des signatures à l'agence ou chez le notaire. On envoie encore des lettres recommandées ! La lourdeur de ces processus ralentit la transaction et coûte cher. La technologie blockchain de stockage de données numériques sécurisées et décentralisées, qui devrait se généraliser d'ici cinq à dix ans, va sécuriser, accélérer, simplifier et diminuer les coûts des processus liés à la vente immobilière. L'industrie immobilière aurait intérêt à s'entendre sur une blockchain commune à la profession.

ImmoBas

Enfin un point sur lequel je suis d'accord, ceci ne représentant qu'une aide à la gestion. Notre Groupe vient de se structurer pour faciliter cette gestion avec une société « Modelo » et met en place la signature des actes définitifs sans se déplacer chez le notaire. Mais ça, c'est une autre histoire et encore une fois, ce n'est qu'après avoir fait notre métier que ces outils sont utiles.

Hervé Parent (JDA)

100% de parts de marché

Ces perspectives qui bousculent les méthodes de travail actuelles ont une qualité indéniable : elles sont hors d'atteintes du particulier et entraîneront la disparition de ventes entre particuliers.

ImmoBas

Cette conclusion, tous les agents immobiliers en rêvent depuis 50 ans. Pensez-vous que les structures qui développent des ventes entre particuliers ne vont pas s'armer pour au contraire mieux développer ce type de ventes ?

Pour **ImmoBas** cet article est inepte ne servant que les intérêts de celui qui s'est prêté à cette interview. Ne restons pas sans suivre ce qui va se passer et en attendant que ceux qui veulent rester acteur de l'immobilier professionnalisent leurs équipes.

Cordialement
Claude BAS,

Tous les articles **ImmoBas** en direct

[https://clicks.messenger.net?](https://clicks.messenger.net?i=7b06c5ea66429c7b15038f98b6a39a8e&c=bW9jLmwtcmIAdWFlnVhbS52Ojo3ODY5MDQzOTk=)

[i=7b06c5ea66429c7b15038f98b6a39a8e&c=bW9jLmwtcmIAdWFlnVhbS52Ojo3ODY5MDQzOTk=](https://clicks.messenger.net?i=7b06c5ea66429c7b15038f98b6a39a8e&c=bW9jLmwtcmIAdWFlnVhbS52Ojo3ODY5MDQzOTk=)

À bientôt dans un nouvel article

Cordialement
Claude BAS

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis des mois par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, en les nommant ou pas. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.

Vos retours nombreux sont toujours les bienvenus.

Claude BAS





Caducée Agents immo



Caducée Notaires

ImmoBas N°20

«Guerre Notaires contre Agents Immobiliers»

Référence de la lettre du Président du Conseil Supérieur des Notaires Jean-François HUMBERT (Facebook) en réponse au Président de la FNAIM Jean-Marc TORILLON (JDA)

https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=3125568157486009&id=260784683964385

Bonjour,

Et voilà, on est parti pour refaire le monde entre ces deux-là. L'un présente des chiffres que l'autre dénonce. Qui a tort ? Qui a raison ?

Mais on s'en fout, la vérité est simple :

- Oui, de nombreuses agences seront contraintes à la fermeture ;
- Oui, de nombreux négociateurs salariés ou mandataires se retrouveront sur le carreau au sortir de la crise du COVID-19 ;
- Oui, les notaires auraient pu mieux gérer avec les agents immobiliers les ventes en cours. Et qu'il y en ait 50, 100 ou 150 000, quelle importance.

Je suis plus proche de croire à 150 000 pour une raison très simple. Notre Groupe, dans sa partie immobilière sur une marque avec 40 agences, a plus de 200 ventes en cours de signature d'actes définitifs. Pour rappel, il y a 33 000 agences en France. En faisant un ratio minimaliste de 3 ventes en cours par agence, on est déjà à 100 000 ventes non signées.

Moralité et comme le disait un grand philosophe : si Dieu n'existe pas, chaque être humain est alors lui-même son propre Dieu. Tous ces dieux devraient se rassembler, s'écouter et agir ensemble.

FIN DE L'HISTOIRE

Cette pseudo-guerre ravive chez moi de vieux souvenirs. De plus en plus de notaires pratiquent la transaction immobilière, ils en ont le droit ; mais notre droit est aussi celui de déplacer nos clients vers des notaires qui n'en font pas. C'est la première des leçons à tirer. De nombreux clients se moquent éperdument d'aller chez tel ou tel notaire. C'est un changement de paradigme et il faudra que les notaires fassent avec.

Rien ne sert de se fâcher avec eux, d'autant que la vraie guerre des notaires, elle est entre eux. Entre les notaires anciennes génération dont la vision est un peu éculée et les notaires dits « MACRON », c'est la lutte des classes. Pour preuve avec la signature des actes définitifs par visio-conférence, n'importe quel notaire peut réaliser des actes, les faire signer et enregistrer par cette formule inventée par les notaires eux-mêmes.

J'invite les agents immobiliers et les notaires à trouver ensemble le chemin diplomatique pour régler une situation qui se dégrade de jour en jour. Trop de notaires ne respectent pas leurs obligations en matière de

communication et surtout sont trop souvent juge et partie, proposant des biens de leurs clients à la vente. En conclusion, Messieurs les deux Présidents, parlez-vous, battez-vous, mais ne vous faites pas de mal. Notre conscience immobilière doit préserver nos corporations en cessant cette lutte fratricide inutile. Le COVID-19 est une mauvaise chose mais il devrait nous servir à ne pas perpétuer les erreurs du passé. Rappelons-nous de 2008, ce fût une hécatombe et de mon point de vue, le COVID-19 en sera une autre. Parfois les mêmes effets n'ont pas forcément les mêmes causes. Tout le monde défend sa boutique, qu'on soit agent immobilier ou notaire, chacun devrait rester à sa place. Le capitalisme financier est dépassé. Ces crises nous mèneront à un nouveau capitalisme « le capitalisme social ». Continuons de travailler en bonne intelligence et que chacun défende sa chapelle en respectant celle de l'autre.

Cordialement

ImmoBas
Claude BAS

Tous les articles **ImmoBas** en direct

[https://clicks.messengeo.net?](https://clicks.messengeo.net?i=c2aefba0dfd99407dad847a92328664f&c=bW9jLmwtcmIAAdWFlcnVhbS52Ojo3NzU2Nzg1MzAx)

[i=c2aefba0dfd99407dad847a92328664f&c=bW9jLmwtcmIAAdWFlcnVhbS52Ojo3NzU2Nzg1MzAx](https://clicks.messengeo.net?i=c2aefba0dfd99407dad847a92328664f&c=bW9jLmwtcmIAAdWFlcnVhbS52Ojo3NzU2Nzg1MzAx)

À bientôt dans un nouvel article

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis des mois par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, en les nommant ou pas. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.

Vos retours nombreux sont toujours les bienvenus.

Claude BAS



Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas

SARL Centraser capital 76000 € - Siret 441 673 415 00028

Claude Bas

06 72 07 02 60

Pour retirer votre email de notre liste de diffusion, [cliquez ici](#)

ImmoBas N°21

Et si on arrêta de se faire pigeonner



Tous les articles **ImmoBas** en direct

[https://clicks.messenger.net?](https://clicks.messenger.net?i=74ffea260ee6b38fa0319ce6202a10d4&c=bW9jLmwtcmIAAdWFlcnVhbS52Ojo3OTM3MTk3NDEx)

[i=74ffea260ee6b38fa0319ce6202a10d4&c=bW9jLmwtcmIAAdWFlcnVhbS52Ojo3OTM3MTk3NDEx](https://clicks.messenger.net?i=74ffea260ee6b38fa0319ce6202a10d4&c=bW9jLmwtcmIAAdWFlcnVhbS52Ojo3OTM3MTk3NDEx)

Bonjour,

Après une pause estivale, ImmoBas revient vers vous avec différents sujets que nous vous proposerons au fil des semaines à venir.

Toujours un peu polémique, nos interventions permettent grâce à vous, fidèles lecteurs de remettre un peu d'ordre dans tous ces discours convenus que nous lisons çà et là sur les seules revues informatives que comptent nos professions immobilières.

Les interviews des grands patrons de portails qui vantent leur efficacité et leur mérite, leur apport professionnel, tout cela bien sûr pour mieux nous vendre leur « soupe ou mérite ».

Que ne voit-on pas sur les écrans de télévisions, les interventions de SE LOGER, ou du grand Philippe MOUILLARD, le moralisateur de l'économie financière immobilière et combien d'autres qui nous expliquent que l'heure est grave parce qu'à Paris le prix de l'immobilier a baissé le mois dernier de 0,03% !

Il suffit aussi de lire « Immomatin » ou « le journal de l'Agence » pour comprendre que toutes ces informations sont de l'entre soi et rien d'autre.

Une fois ce constat effectué, il nous faut continuer d'exister en oubliant de croire à ces divinations célestes pour reprendre le fil de la gestion intelligente de nos entreprises.

Quand comprendrons-nous qu'avant de publier un bien sur tel ou tel portail, il serait fortuit à se poser la question basique sur l'expertise de ce bien et comment ce mandat est venu rejoindre ceux déjà objets de notre faible stock par les temps qui courent !

Ne faut-il pas cesser de présumer face à toutes ces incantations de portails divers (soi-disant Premium et autres vendues à prix d'or) nous faisant espérer que nos annonces seront surclassées aux yeux attentifs de tout public acquéreur!

Ne faut-il pas acter et faire acter à tous que notre métier est un vrai métier rappelant que nous sommes une profession réglementée!

N'en déplaise aux notaires, notre responsabilité est bien réelle vis-à-vis des actes que nous conduisons au profit de nos clients.

Alors oui, Messieurs les notaires **VESTA** doit vivre et vivra ne vous en déplaise.

Pourquoi ne pas prendre le temps de revenir sur nos fondamentaux, l'expertise du bien, l'empathie de nos collaborateurs, leurs connaissances professionnelles, le tout en pratiquant des honoraires justifiables, de cela personne en parle et pourtant...C'est si simple !

Parce qu'on voudrait nous faire croire que ces quatre fondamentaux ne sont rien à côté des algorithmes capables de régler pour nous toutes nos incompétences.

Non, je ne vais pas détailler une fois de plus ce qu'est notre métier, il se bornerait d'après les résumés lapidaires de toutes ces lectures ineptes, à n'être que de « simples porteurs de clés » puisque tout est algorithme et externalisation sans fin :

- **Prise de rendez-vous**
- **Prise de mandats**
- **Expertise ou évaluation**
- **Photos et ou reportage vidéo**
- **Juridique**
- **Visite virtuelle**
- **Visio avec les clients vendeurs ou acquéreurs**
- **Signature des compromis**
- **Signature des actes définitifs par vision conférence.**
- **Etc...**

Si ces actes n'ont pas de sens en termes d'externalisation, certains peuvent être utiles dans des circonstances particulières, Covid oblige par de la visio conférence.

Pour le reste:

- 1- Que pourraient penser ceux qui vont payer la charge des honoraires!**
- 2- A quoi dans ces conditions servent les agents immobiliers ou leurs collaborateurs!**
- 3- Pourquoi payer des honoraires entre 4 et 7 % pour un travail entièrement automatisé!**

Je vous le dis, en travaillant de cette façon, nous trompons nos clients. Nous favorisons le développement de ces structures souvent des « Start-up » à l'avenir peu ou pas durable qui proposent des solutions clés en mains et nous entraînent à scier un peu plus chaque jour la branche sur laquelle nous sommes assis.

Par nos actions incohérentes et ces discours journalistiques qui n'en sont pas, d'une part nous ne répondons pas aux attentes des vendeurs et des acquéreurs et d'autre part, nous oublions que dans ce contexte et sans rien faire ou si peu, nous voudrions que nos clients admettent rationnellement qu'il faut quand même nous régler des honoraires.

En même temps, nous payons cher leurs services tout en donnant notre travail en pâture. Nous mettons notre labeur en commun, sur des portails de type AMEPI ; mais bien pire, nous donnons à Meilleurs agents le fichier de nos ventes et celui de nos clients.

Demandons des comptes à Meilleurs agents ou à SE LOGER/LOGIC IMMO, car que deviennent toutes ces informations si précieuses et si durement acquises par notre travail de galérien. J'exagère à peine...

Je me demande pourquoi nous marchons dans toutes ces combines qui vont nous tuer à petit feu au gré du temps. Sans doute la peur nous guide, pourtant elle n'exclut pas le danger.

Nous avons déjà tous ces portails de type AIRBNB et tant d'autres.

Alors, c'est bien beau de critiquer comme je le fais ici, mais que faut-il faire ?

C'est très simple, et tient en peu de mots : « Revenir à des fondamentaux, avec des outils certes, mais aussi avec des méthodes professionnelles basées sur l'expérience, l'expertise et l'humain. »

L'humain est et sera notre force car derrière nos masques d'aujourd'hui, il nous faudra sourire des yeux et ça, c'est beaucoup plus compliqué mais au combien nécessaire pour vivre ensemble demain, et nous en aurons amplement besoin.

C'est aussi un réel problème de voir d'autres phénomènes sur lequel je reviendrais lors d'un autre ImmoBas. Je tiens quand même à soulever le couvercle de la marmite pour attiser votre flamme interne. En effet, à grand renfort de communication, ce n'est pas interdit, les réseaux de mandataires se battent entre eux pour offrir une commission allant jusqu'à 98% des honoraires perçus par l'unique porteur de carte, cela au-dessus d'un certain seuil. Eh bien moi, je suis capable d'offrir 130% de commissions au-dessus de 400 000 € de CA par négociateur par an. Vous verrez, demain ça va arriver.

Avec ce genre de communication et ces fausses promesses, si nous n'y veillons pas, la profession attirera de plus en plus de Gogols croyant à la poupée qui tousse produisant les déçus de demain. Ce qui créera des drames et une mauvaise image de notre métier déjà bien sous-estimé par les Français.

Si cela peut vous rassurer, vous le verrez bientôt « **c'est Madame soleil qui me l'a dit** », en octobre un évènement important aura lieu. Il va bouleverser le monde des réseaux de mandataires, il était temps !

Dans notre prochaine intervention, je reviendrai sur cette information, mais aussi sur la guerre qui s'installe entre les notaires qui se prennent pour le centre du monde immobilier et les agents immobiliers qui, se professionnalisant veulent accentuer une image positive et une reconnaissance avec VESTA.

Si j'étais ministre de la justice, j'interdirai qu'un notaire « officier ministériel » effectue tout acte de commerce, d'autant qu'aujourd'hui la plupart d'entre eux ne respectent pas les règles de droit qui les ont autorisées à faire notre métier.

Si chacun gardait sa place le monde se porterait mieux et surtout nos clients communs se poseraient moins de questions du « qui fait quoi ».

Cordialement

Claude BAS

À bientôt dans un nouvel article

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis des mois par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents supports, en les nommant ou pas. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.

Vos retours nombreux sont toujours les bienvenus.

Claude BAS



Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas

SARL Centraser capital 76000 € - Siret 441 673 415 00028

Claude Bas

06 72 07 02 60

ImmoBas N°22

Réponse à l'interview d'Olivier ALONSO sur ImmoMatin du 18 novembre



Tous les articles ImmoBas en direct

Réponse Article ImmoMatin Olivier ALONSO du 18 novembre 2020

Bonjour,

Je suis étonné qu'on s'étonne.

Ce n'est sûrement pas contre l'état qu'il est urgent de se battre. Ce dernier fera ce qu'il faut pour la réouverture de nos agences. Alors nous pouvons éructer, notre ennemi n'est sûrement pas l'état ; mais ce (P..... de) virus invisible. Pour autant...

Bref, votre serviteur vous le redit à nouveau, s'insurger contre nos gouvernants n'est pas l'essentiel. Olivier ALONSO serait mieux inspiré de se battre contre les pratiques de certains portails qui promeuvent insidieusement des outils digitaux, vidéo, visio, visite virtuelle, algorithme, estimation en ligne qui, au bout du compte seront bien plus destructeurs que les fermetures momentanés qu'imposent la pandémie Covid-19.

Pendant ce temps la vente en ligne de biens immobiliers sans agents immobiliers fait son chemin et nous ne faisons rien contre.

Si nous n'ouvrons pas les yeux, nous risquons de payer nos erreurs très chères, la preuve...

Une journaliste de France 2 a présenté mardi dernier sur Télé matin, le fait que les agents immobiliers pouvaient continuer de travailler sans faire de visite, laissant préjuger que les acheteurs se contenteraient de signer l'acte définitif chez le notaire sans même avoir visité physiquement le bien. Étonnant, non !

Alors que faire, c'est simple... Faites votre métier !

Refusez de travailler avec les portails qui proposent de faire votre métier à votre place.

Ne vous compromettez pas en finançant toutes ces entreprises. Elles organisent petit à petit votre mort et celle des professionnels que nous sommes, nous leur vache à lait.

Si vous lisez cet article d'ImmoMatin ; Très vite, il vous ramènera à l'AMEPI dont le nouveau président n'est autre que l'interviewé... Olivier ALONSO.

Que nous soyons indépendant, franchisé, licencié ou négociateur indépendant, ne nous laissons pas embarqué dans un puits sans fond.

Depuis des mois, nous vous informons sur les risques dus au laxisme de la profession concernant ces propositions commerciales plus belles les unes que les autres. Ne faudrait-il pas lire entre les lignes !

En dehors de notre argent, croyez-vous que nous les intéressions ?

Réfléchissez aussi à cette question !

Leur principal intérêt ne serait-il pas de faire fonctionner leur pompe à fric tout en éliminant petit à petit les professionnels de l'immobilier ! Nos propos ne sont, ni des Fake-news, ni des théories du complot, non, il est ici question de monde réel, concret, palpable, celui qui au quotidien fait vivre 190 000 personnes en France, il est essentiel que ça dure.

Pour conclure, l'état fera ce qu'il veut et ce qu'il peut dans sa décision, à rouvrir ou pas nos agences dans un délai X ou Y ; mais nul n'aura le pouvoir d'influer qui que ce soit dans ce cadre.

Que dirions-nous si nous étions restaurateurs ou patrons de boîte de nuit ? Un peu de décence ne nuira à personne en ces circonstances.

Nos propres fournisseurs sont peut-être plus « dangereux » que le virus lui-même. Il nous appartient de ne pas les laisser nous déposséder et rester vigilant me paraît essentiel. Les soi-disant "grands penseurs" liés à l'interview d'ImmoMatin devraient s'en inspirer.

Agir avec réflexion pour ne pas être happé par une mort lente ! Nous nous y ingéniions au quotidien en écartant tous ceux qui nuisent à la bonne morale et surtout au devenir de notre métier.

Cordialement

Claude BAS

À bientôt dans un nouvel article

Répondre à cet article

ImmoBas N°23

interview de Claude BAS by Facei Dominique Bloch

G A F A M



Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft

Tous les articles ImmoBas en direct

Bonjour Claude BAS, êtes-vous d'accord pour une interview sur l'idée d'une thérapie brève sans tabou ?

Ça sent le piège...

J'ai entendu dire que vous alliez développer 10 marques. Infox ou intox?

Il ne faut pas toujours croire ce que disent les journaux.

D'autres au contraire pensent à réduire leur nombre de marque?

Je pense qu'ils ont raison!

Tout le monde sait que le marché immobilier se porte bien et vous au sein de votre Groupe ?

Très bien, voire mieux que bien.

Dans les dix ans qui viennent combien de collaborateurs allez-vous recruter sur des emplois stables même s'ils seront tous

sous statut indépendants ?

C'est une question délicate ; voici ma réponse sans détour : 25 000 postes sont en phase de recrutement.

Quelle taux de pénétration du marché voyez-vous pour chacune de vos marque, à ce jour vous en avez trois ?

Notre impact sera de 1,58 % maximum du marché pour chacune de nos marques.

Cela ne va-t-il pas déstabiliser vos concurrents ?

Je ne vois pas pourquoi ils seraient inquiets ; 1,58 % de taux de pénétration du marché n'est rien au regard du marché national.

On nous rapporte que votre stratégie est celle du jeu de GO, qu'en est-il ?

Le jeu de GO est tiré d'un livre « L'art de la guerre ». Ce jeu est un indicateur stratégique en matière de développement d'entreprise.

Vous confirmez alors ?

Ni ne confirme, ni n'infirmes, je lis, je comprends, j'analyse, je décide et j'agis, c'est cela ma stratégie.

Comment prévoyez vous l'avenir de votre communication sur les portails de type *LBC/AV-AL/PARU-VENDU/SE LOGER/LOGIC IMMO/MA* et quelques autres

Nous nous préparons à l'arrivée des **GAFAM** : **Google-Apple-Facebook-Amazon-Microsoft** et pourquoi pas Airbnb et Uber.

Comment ?

D'une part, intellectuellement, d'autre part financièrement et organisationnellement.

Dites m'en un peu plus...

Tout le monde connaît le principe d'Amazon qui puise de 15 à 18% de marge sur ses entreprises fournisseurs de produits: literies, meubles, hi-fi et tous les autres...

Demain, la puissance de tir des seuls **GAFAM** réduira en miette tous nos portails immobiliers actuels et c'est en particulier sous la gestion potentielle d'Amazon qu'un portail international verra le jour et raflera le marché des portails actuels de l'immobilier.

C'est grave, êtes vous sur de cette vision?

Non, ce n'est pas grave ; mais quand *Hergé* a sorti "*on a marché sur la lune*", lui-même n'y croyait pas et pourtant... On connaît la suite. (Bien entendu, je ne suis pas Hergé)

Que faut-il faire ?

Je ne suis pas un donneur de leçon. Notre stratégie de Groupe sur ce point est en place c'est l'essentiel.

Peut-être cette catastrophe ne verra-t-elle pas le jour ?

C'est possible, mais je ne préfère pas attendre pour voir venir et agir en déployant nos armes: ambition, courage et détermination au profit du futur, de la bonne santé du Groupe et de tous ses collaborateurs.

D'après vous, combien coutera une annonce publiée sur ce super portail mondial ?

De base très peu, voire zéro. Par contre ce qui coutera cher est le % sur chaque vente réalisée par l'agent qui proposera ses biens.

D'après vous combien en % par bien vendu?

Entre 10 et 15% sur le montant des honoraires d'agent.

Qui pourrait tenir à un tel niveau de charge ?

Nous, c'est sur, parce que nous y travaillons dès aujourd'hui.

Et les autres ?

Une grande partie des agences disparaîtra et un bouleversement général s'opérera en douceur comme pour beaucoup d'autres métiers. Toutes les professions doivent se réinventer dès aujourd'hui.

Pensez-vous que les agents immobiliers le peuvent ?

Oui, mais non; car face à l'incohérence des agents immobiliers en règle générale, lenteur, moiteur et laxisme, force est de constater que ce monde reste impuissant face aux nouvelles évolutions. On s'adapte à ce que l'on nous présente, alors que l'on devrait anticiper les menaces.

Vous tapez un peu fort là, non ?

Chacun le prendra comme il le pourra. Cela m'est égal, la profession devrait avoir des yeux pour voir. Au sein de notre GROUPE, tout est clair.

Tous ne sont pas aveugles ?

Alors pourquoi ne sont-ils pas vraiment proactifs et motivés !

Faut-il aller plus loin ?

Autant de fournisseurs qui se créent, autant d'agents immobiliers qui achètent tout et n'importe quoi, algorithmes, logiciels, outils divers dont des services pour faire leur job leur place. Tout ceci pour une mort assurée de leur entreprise à court terme... S'ils continuent.

Vous en avez encore après les algorithmes. Qu'est-ce qui vous heurte à ce point ?

La réflexion Madame, la réflexion ! Comment en cinq clics, un particulier peut-il connaître la valeur de son bien alors qu'il faudrait répondre au moins à 250 questions déterminantes pour s'approcher d'une estimation réaliste. Alors les algorithmes, circulez, il n'y a rien à voir.

Ce qui compte, c'est l'**eXpertise** ; alors votons pour un algorithme **eXpert**, fiche d'identité d'un bien avec toutes les questions déterminantes. Durée 1H30... qui va le faire!

En sus, il faut être naïf d'avoir mis ces ersatz d'algorithmes estimatifs dans les mains des particuliers. C'est se tirer une balle dans le pied et si ça continue, ce sera dans la tête.

Qu'aurait-il fallu faire exactement ?

Créer une fiche identitaire d'un bien avec minimum ces 250 questions pour élaborer une réelle "pré-expertise" d'un bien dont le résultat serait proche de 3% d'une expertise faite par un expert judiciaire. Bien sur hors de question de mettre cet outil dans les mains des particuliers. *Il faut évidemment protéger notre professionnalisme et nos savoir-faire.*

Pourquoi cela n'est-il pas le cas aujourd'hui ?

D'une part, la bêtise de tous ; d'autre part, l'incohérence des professionnels et des "fournisseurs pompe à fric de notre profession".

Que viennent faire les fournisseurs dans cette affaire?

Ils sont responsables, les agents immobiliers, eux sont coupables. Quand un fournisseur souhaite jouer dans notre cour et instaure un double jeu: on l'écarte Madame, on l'écarte, voilà tout.

Pensez-vous que cette situation pourrait s'inverser pour revenir à plus de loyauté et de réalisme?

Lorsqu'une situation se dégrade sur le long terme, que le déclin s'installe sans que rien ni personne n'intervienne, ne dit-on pas que "le ver est dans le fruit" que rien ne va plus, c'est alors "mission impossible" pour faire marche arrière.

Pour inverser cette tendance, il faudrait que tous les portails, sous la pression de leurs clients décident en commun de cesser ces inepties. Je crains que cela ne soit q'un vœu pieu irréalite.

Et si les agents immobiliers boycottaient ces portails ?

L'intelligence, ça ne s'achète pas. C'est inné !

Pour conclure, pourquoi êtes-vous si sûr de vous et apparemment plus qu'avant ?

Pour être passé en 2020 par deux fois par le tunnel noir à la lumière blanche, cela m'a permis de m'engager plus ouvertement sur les choses essentielles.

Je conclurai par une pensée philosophique : « Nous sommes dominés aujourd'hui par nombre d'esprits plus experts dans l'art d'embrouiller parfois même les choses les plus simples ; et ce à l'inverse des esprits de génie dont une spécificité reconnue est d'être capable de rendre simple ce qui est compliqué... »

Le mot de la fin, s'il y en avait un !

Ce qui se conçoit bien s'énonce clairement.

Cette interview réalisée sans filtre par Dominique Bloch / FACEI.

Cordialement

Claude BAS vous donne rendez-vous prochainement pour un nouvel article.

Dominique Bloch

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis des années par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, en les nommant ou pas. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.



Vos retours nombreux sont toujours les bienvenus.

Claude BAS

Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas

SARL Centraser capital 76000 € - Siret 441 673 415 00028

Claude Bas

06 72 07 02 60

Pour retirer votre email de notre liste de diffusion, [cliquez ici](#)

ImmoBas N°24

interview de Claude BAS by Facei Dominique Bloch



Tous les articles ImmoBas en direct

En ce moment, on parle beaucoup des « AGENCES DE PAPA » !
Oui en effet, j'ai lu quelques articles négatifs sur le sujet notamment un, très bien fait par un agent immobilier de Nice.

Et vous ! Qu'en pensez-vous ?

Que dire, si des pigeons sont prêts à payer 2000 € pour des services qui n'en valent pas plus de 50. Avouez que c'est très cher payé !

N'êtes-vous pas un peu dur ?

Je pourrai l'être beaucoup plus, mais nous sommes dans un pays libre. Chacun doit pouvoir, s'il respecte le droit, exercer son gagne-pain comme il l'entend.

D'habitude, vous êtes plus virulent ?

J'avoue que je suis agacé et peux m'en expliquer :

- Honoraires démesurés par rapport au travail accompli : autant vendre seul;
- Clients perdus au milieu d'un dédale de labeur à effectuer : juridique, réception acquéreur, évaluation capacité financière des acheteurs, tracfin, etc...;
- Zéro professionnalisme apporté par l'agent immobilier (absent);

- Retours clients : peu ou pas de satisfaction;
- Pas de service, pas d'accompagnement, pas de conseils;
- Investisseurs « ADP » quasi sur de perdre leurs investissements dans la start-up « ADP »;
- Communication par Teddy RINER inapproprié surtout pour lui-même et les valeurs du Judo : c'est son problème

Que peut faire la profession contre « ADP » ?

Rien, mais comme beaucoup sans doute, j'ai interpellé les syndicats professionnels pour une communication généralisée explicite auprès du public et des associations de consommateurs.

Mais que voulez-vous, seul le droit prime et il n'est sûrement pas de mon ressort de vouloir en découdre contre eux.

Qui a-t-il de plus fâcheux d'après vous chez « ADP »

Ce qui me gêne davantage est qu'une fois encore, on tend à faire croire que l'immobilier n'est rien d'autre que l'affaire de « porteurs de clés ».

Ici c'est pire, « ADP » ne proposent rien, n'apportent rien, ne s'engagent à rien, par contre ça coûte 2000 €, et là c'est fort de café.

Que pensez-vous personnellement sur le devenir de cette société ?

Je ne suis pas Madame Soleil ou Madame Irma.

Nous nous battons avec force pour faire avancer le professionnalisme et ça fait peine de voir des individus tirer le métier vers le bas. Ce ne sont pas les « honoraires bas » qui me posent problème, c'est le vide sidéral qui me dérange, celui au travers duquel des gens vont encore croire que notre métier est juste un job d'opportuniste.

Pour tout vous dire dans ce contexte, je pense que lorsque les fonds de tiroirs « d'ADP » seront vides, que les investisseurs n'auront plus que leurs yeux pour pleurer, Teddy RINER lui, ne pourra que regretter d'avoir porté ses « pots » sur des fonds baptismaux sans lendemain. Pour ne pas s'être inquiéter des aspects négatifs, il pourrait bien en faire les frais.

Souvent les sportifs devraient mieux réfléchir sur l'image des sociétés pour lesquelles ils se portent « fort ».

Côté investisseurs, une fois leurs financements perdus, ils diront : Ah c'est dommage ! C'est p't'être la dernière fois.

D'autres sociétés ont essayés ce principe commercial ?

Oui et ils ont eu des problèmes ! Ou sont-ils, les « Marton » et Cie, tous ou presque disparus ou en tout cas inexistantes.

Pour finir, petite indiscretion concernant votre Groupe Immobilier, nous venons de voir une nouvelle marque déposée à l'INPI. Pourquoi cette nouvelle enseigne ?

Comme nous vous l'avons laissé entendre il y a quelques semaines, cela fait partie de notre stratégie avec nos 11 marques, 4 d'entre-elles sont désormais déposées, la cinquième le sera en juillet et la sixième en septembre. En fin d'année 2 autres seront à nouveau déposées à l'INPI pour arriver à la 11ème en fin 2022.

Pouvez-vous en dire plus ?

A ce stade, nous sommes dans une stratégie de développement tactique et « organisationnelle globale » pour mettre notre Groupe immobilier sur orbite.

Et pour votre recrutement, comment allez-vous opérer ?

En substance, nous avons encore 7 postes régionaux à pourvoir, puis 60 de départementaux et enfin 25 000 négociateurs licenciés locaux exclusifs à recruter.

Il faudra plusieurs années pour couvrir habilement le territoire national, et comme nous sommes très exigeants sur leur passion au métier; nous mettrons le temps qu'il faudra, ne cédant jamais à la tentation du nombre.

Un très bon article d'une part de Jean Marc Torrollion et un dossier d'Olivia Delage sur le « journal de l'agence » N° 70 est très clair sur ce sujet.

Qu'elles sont vos exigences pour valider un nouveau collaborateur de vos enseignes ?

Il me faudrait un livre pour vous répondre. Pour faire court en quelques traits, je vous donne nos concentrations principales sur nos exigences eu égard à nos collaborateurs :

- Apprendre;
- Se former;
- Respecter les clients ;
- Respecter une certaine éthique sociale, économique et environnementale ;
- Être chef d'entreprise : pour gagner sa vie ;
- Être heureux dans sa vie : pour construire un avenir ;
- L'ambition de devenir propriétaire ;
- Avoir du courage et de la détermination ;
- Ne faire qu'un seul métier : l'immobilier ;
- Donner de la valeur ajoutée à son entreprise tous statuts confondus ;
- Vivre correctement de son travail ;
- Capitaliser pour sa retraite ;
- Capitaliser sur la valeur de son entreprise ;

Mais comment peut-on capitaliser quand on est agent commercial ?

Chez nous la plupart de nos négociateurs/collaborateurs sont licenciés locaux d'une marque pour une durée illimitée. Chacun dispose d'un territoire exclusif de 25 000 habitants environ et exploite la marque requise en exclusivité.

Il peut à tout moment revendre son secteur lorsqu'il quitte notre réseau. Nous lui garantissons aussi un nouveau poste s'il est amené à déménager pour X raisons.

Tout agent commercial professionnel est un chef d'entreprise. Il doit pouvoir valoriser en plus de son revenu, du travail une valeur ajoutée capitalistique lorsqu'il change d'orientation personnelle et/ou professionnelle.

Merci pour ces réponses et à très bientôt.

Cette interview réalisée sans filtre par Dominique Bloch / FACEI.
Cordialement

Claude BAS vous donne rendez-vous prochainement pour un nouvel article.

Dominique Bloch

Répondre à cet article

ImmoBas remercie tous ceux qui nous témoignent de leur bienveillance depuis des années par leurs retours positifs. Nous nous efforcerons de répondre aux différents articles publiés qui nous interpellent sur différents support, en les nommant ou pas. Nous vous livrerons aussi des informations de nos diverses rencontres avec des acteurs liés au monde qui est le nôtre, l'immobilier.



Vos retours nombreux sont toujours les bienvenus.

Claude BAS

Info GROUPE C&C Bas

ImmoBas

SARL Centraser capital 76000 € - Siret 441 673 415 00028

Claude Bas

06 72 07 02 60

ImmoBas N°25



Tous les articles ImmoBas en direct

Bonjour,

Une fois n'est pas coutume, parlons des **CGV**.

Oui, parlons-en parce tous, nous discutons, négocions et palabrons avec nos fournisseurs.

Une fois un accord trouvé, nous signons le contrat sans le relire, validant ainsi automatiquement les **CGV**.

Il va peut-être falloir arrêter !

Nous venons de vivre une aventure avec l'un de nos fournisseurs très connu qui a été ou qui sera demain peut-être le vôtre.

Nous ne le citerons pas ici, parce qu'il est dans son bon droit et que ses CGV sont parfaites : **pour lui !**

Si vous voulez savoir de qui il s'agit, passez-moi un coup de fil ou un mail, je vous répondrai.

Quoi qu'il en soit, nous ne devrions plus accepter de signer les yeux fermés tout accord fournisseur sans préalablement prendre le temps de lire les petites lignes des **CGV**, et tant pis pour le temps perdu.

Notre avertissement serait de :

1-Accepter un contrat maximum de 1 an

2-Refuser la tacite reconduction **automatique** sauf demande de renouvellement de la part du fournisseur, 3 mois avant la fin du contrat initial

pour confirmer ou infirmer la validité du contrat pour les mois ou années à venir

3-Passé la date de reconduction, que celle-ci ne soit pas automatiquement d'un an mais de 3 mois en 3 mois avec dénonciation possible (non pas en **RAR** mais par mail avec validation de réception du mail).

Ainsi, nous pourrions rompre tout engagement fournisseur tous les 3 mois après la durée initiale d'un contrat d'un an.

Alambiqué ! non, juste du bon sens.

Le monde va vite et souvent nous payons pour des services qui s'avèrent obsolètes rapidement.

D'autre part, nous ne pouvons pas en permanence avoir la tête dans le rétroviseur pour respecter la date de dénonciation d'un contrat.

Ces situations coutent chers, très chers à nos entreprises.

Si nous prenons le cas du Bon coin et A Vendre A Louer, tous les ans et 3 mois avant la fin du contrat, nous rediscutons les termes du contrat pour l'année d'après, il n'y a pas de reconduction, il doit en être de même pour tous les autres.

Espérant que cette information vous rappelle que le **payeur : c'est vous.**

Dès le nouveau gouvernement en place, nous interviendrons auprès des députés concernés pour proposer la révision de ces contrats et de leur **CGV** au même titre qu'il en est sur nos contrats familiaux personnels et bénéficier de cette loi qui consent après un premier contrat d'un an de s'en extraire sous un délai acceptable (entre 1 et 3 mois) sans raison particulière.

Amicalement

Claude BAS

Répondre à cet article
