

*L'Optimisme
en plus!*



Les clés d'Arthur

Le journal des adhérents du Réseau National Immobilier Arthur l'Optimist

EDITO

ARTHUR VOUS SOUHAITE UNE EXCELLENTE ANNEE 2004

n ce début d'année bissextile, (si un RTHUR est né le 29 Février qu'il n'hésite pas nous le faire savoir pour que l'on sache l'effort que cela fait de fêter son anniversaire une fois tous les quatre ans !!!), ARTHUR et toute l'équipe d'ARTHUR-COMMUNICATION tiennent à vous assurer qu'ils mettront tout en œuvre pour faire en sorte que cette année 2004 soit une GRANDE ANNEE dans le développement du Réseau ARTHUR.

ous vous offrons comme présents ces quelques mots qui, nous l'espérons sincèrement, viendront vous accompagner tout au long de cette année pour encore vous conforter dans la vision optimiste de votre vie professionnelle et personnelle.

Bonheur
Santé
Prosperité
Des mandats exclusifs (si possible !!!)
Augmentation du C.A
Baisse des impôts
Disparition de la Taxe professionnelle...
Vacances
Des ventes encore plus de ventes...
Sourire
Optimisme

ous ne ferons rien sans vous.
tre adhésion à notre Réseau et votre motivation sont nos meilleurs atouts pour réussir.

thurement vôtres

Christine Poirier et Michel Choukroun

2004

L'ANNEE DE LA COHESION

ARTHUR fêtera au mois de MARS ses 9 ans (déjà !!!), et personne aujourd'hui ne peut contester au Réseau ARTHUR sa place parmi les grands réseaux d'agents immobiliers en France.

Cependant, loin de faire dans l'auto-satisfaction, nous devons tous comprendre que notre Réseau ne sera pérenne que si, tous ensemble, nous lui donnons la seule chose dont il ait encore besoin pour devenir incontournable :

LA COHESION

La cohésion, c'est d'abord et avant tout, le respect de l'image, et donc, l'application par chacun d'entre nous de la charte graphique qui uniformise notre communication pour la rendre plus forte.

La cohésion, c'est la volonté de chacun d'entre nous d'afficher, fièrement, son appartenance au Réseau ARTHUR en utilisant l'image sur tous les supports de communication (vitrines, affiches, publicités, voitures, panneaux, objets publicitaires etc...)

La cohésion, c'est adopter et faire adopter par tous nos collaborateurs le Sourire et l'Optimisme car, chaque fois qu'un de nos clients nous apprécie pour notre sympathie et notre convivialité, c'est l'image d'ARTHUR qui s'en trouve grandie...

La cohésion, c'est faire preuve de l'état d'esprit ARTHUR qui consiste à offrir à tous nos clients la possibilité d'envisager tous types de transactions immobilières n'importe où en France grâce à l'inter-cabinet.

La cohésion, c'est accueillir chaleureusement nos partenaires qui ont tous investi dans l'idée que nous étions vraiment un réseau différent des autres, et à qui nous devons beaucoup tant ils nous ont aidé, et continuent de nous aider, dans la fantastique évolution du Réseau.

La cohésion, c'est être capable de se réunir régionalement pour prouver que "l'union fait la force".

Et plus nous serons nombreux à être cohérents avec nous-mêmes et avec les autres, plus nous serons forts pour atteindre notre objectif commun : "être reconnus".

ARTHUR-COMMUNICATION

9, Quai des États-Unis - 06300 NICE
tél. : 04 93 85 91 91
fax : 04 93 85 91 92
www.arthurimmo.com

OPERATION UN SOURIRE POUR LE TELETHON : Les Résultats

33 000 EUROS collectés



Bravo et encore Merci à tous ceux qui se sont mobilisés pour prouver que les agents immobiliers membres du Réseau ARTHUR, s'ils sont connus pour être sérieux, compétents et optimistes en plus, savent aussi être généreux. Nous restons persuadés que ce type d'action ne peut que nous grandir humainement, mais aussi professionnellement car nous avons de très gros efforts à fournir pour faire changer d'avis nos clients sur les agents immobiliers...

Les autres aussi...

Les agences ORPI se sont elles aussi mobilisées pour le Téléthon, tendant ainsi à prouver que nos idées ne doivent pas être si mauvaises que ça !!!

Nous pouvons, toute modestie mise à part, être très fiers d'être les inspirateurs d'une idée qui est aujourd'hui reprise à son compte par le Réseau ORPI.

Dans ce domaine qui est la générosité, nous ne revendiquons pas l'exclusivité, mais nous allons continuer d'être les précurseurs de nouvelles idées...



OPERATION UN SOURIRE POUR LE TELETHON :

Les remerciements de la Présidente de l'AFM

Evry, le 19 janvier 2003

Chers ARTHURS,

Les lumières de ce 17ème Téléthon se sont éteintes sur un compteur au chiffre impressionnant de 95.150.783 d'euros de promesses de dons.

Dans un contexte plutôt difficile, les Français nous ont montré toute leur générosité et toute la confiance qu'ils plaçaient dans notre cause. Ils ont compris notre combat, pris acte des actions, qu'avec les chercheurs nous avons menées avec les fonds du Téléthon, et intégré tous les enjeux attachés à l'émergence de nouvelles voies thérapeutiques. Une fois encore, ils ont répondu à l'urgence d'avancer plus vite, plus loin, sur le chemin des traitements innovants.

Aujourd'hui, pour l'AFM, le défi à relever est double, à l'image de ses missions : être, sans relâche, un aiguillon et un accélérateur de la recherche scientifique et médicale, dans un seul but : GUERIR. Mais aussi, AIDER et accompagner les malades et leurs familles sur le difficile chemin de la maladie et de ses contraintes au quotidien.

Je tenais à vous remercier chaleureusement pour avoir, par la grande mobilisation de vos agences ARTHUR l'Optimist, partout en France, contribué à ce résultat exceptionnel.

Les familles, les bénévoles, les donateurs, sur le terrain et nous-mêmes pouvons témoigner qu'il s'est passé quelque chose de " magique " dans ce 17ème Téléthon, sans doute lié à la simplicité, à la sincérité, à la détermination que tous les acteurs de la mobilisation ont su déployer tout au long de ces 30 heures.

Vos équipes et vous-même avez été des acteurs privilégiés de ce moment d'échanges et de solidarité, et à ce titre, je tiens à rendre hommage à la participation qui a été la vôtre.

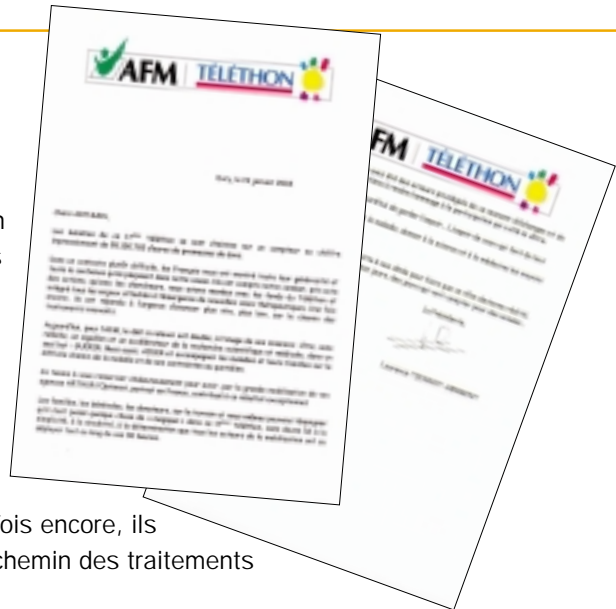
Ce résultat nous permet aujourd'hui de garder l'espoir... L'espoir de ceux qui font de leur rêve une réalité en marche.

Un rêve simple et fou : vaincre la maladie, donner à la science et à la médecine les moyens de guérir.

Ce rêve nous unit tous.

Merci d'avoir été là, d'avoir combattu à nos côtés pour faire que ce rêve devienne réalité, merci encore d'avoir fait de ces deux jours, des jours qui vont compter pour des années...

La Présidente,
Laurence TIENNOT-HERMENT



C'est nous, Madame la Présidente, qui vous remercions d'avoir fait confiance au Réseau ARTHUR pour qu'il fasse partie de vos partenaires officiels, et cela depuis 4 ans...

Vous avez vraiment participé...

Chère Christine, Cher Michel,

J'ai le plaisir de vous envoyer le montant de notre maigre collecte, 200 Euros, qui nous paraît bien peu par rapport à l'immense tâche qu'il reste à accomplir pour tous ces malades et leur famille concernés par cette opération.

Je tiens à vous dire combien je suis surprise quant au comportement de certains vis-à-vis de cette opération. Si pour certains, il s'agit d'investir dans une action publicitaire, bien évidemment ils se trompent, et bien évidemment ils seront mécontents des résultats. Comment peuvent-ils imaginer que le Téléthon soit une opportunité publicitaire ??? C'est surtout une action commune pour tous !! Comme disait notre regretté Coluche "Quand on donne pour eux, on donne pour nous"... A méditer.

Quant à ceux qui n'y participent pas ?? Rien à dire : ils ont sûrement de bonnes raisons.

Mais quel dommage de mettre tant d'énergie dans le montage d'une opération telle que le Téléthon, et que nous soyons aussi peu mobilisés et unis !

Je vous adresse pour info, photocopie des encarts publicitaires qu'avec le partenaire COMAREG nous avons mis en place, et une manchette parue dans BONJOUR (édition TOULON).

Si grâce à nos partenaires, chacun de nous pouvait faire une petite action sur son secteur, je pense que ce serait vraiment une action d'ampleur et tout le monde en entendrait parler !

Je vous adresse également les documents qui montrent l'action importante que le Réseau ORPI a mis en place dans notre secteur. Ils ont rajouté aux dépliants distribués en boîtes aux lettres et aux encarts publicitaires, une campagne 4 x 3 : IMPRESSIONNANT !

En ce qui concerne les commentaires peu honorables de certains, il n'y a rien à rajouter, sauf peut-être cette réflexion : "Il n'y a que deux choses infinies, l'univers et la bêtise humaine...mais pour l'univers je n'ai pas de certitude absolue." (Albert EINSTEIN).

Peut-être que Patrick BAUDRY pourrait nous rassurer ...?

J'espère que pour les années à venir, nous saurons tous nous mobiliser davantage, et surtout en faisant preuve d'un esprit d'équipe orienté sur les autres et non sur nous-mêmes.

Je tiens à vous remercier de votre implication et de mettre en œuvre les moyens pour nous faire tous participer à cet événement.

Dominique MAACK

Cabinet MAACK
ARTHUR Toulon (83)

**Chère Dominique,
Un seul mot : MERCI.**

Nous aussi, nous aimons bien les petites phrases et nous sommes sûrs que tu apprécieras tout le sens de celle-ci : "A vaincre sans péril, on triomphe sans gloire."

RESEAU NATIONAL

ARTHUR

L'OPTIMISTE

OPÉRATION UN SOURIRE POUR TÉLÉTHON

TÉLÉTHON 2003

Le Bonjour BA : Mme MAACK, nous avons présenté globalement votre action au sein de votre agence immobilière mais concrètement cela se passe comment ?

Dominique MAACK : Dans notre agence et toutes celles du réseau immobilier ARTHUR nous avons décidé de relever un challenge, à savoir vendre le plus possible d'adhésifs.TÉLÉTHON 2003 et de procéder à travers toute la France à des "lâchés de ballons" par tranche de 1000 adhésifs vendus. L'objectif étant de collecter au minimum la somme globale de 50.000 Euros au bénéfice du TÉLÉTHON.

Le Bonjour BA : Et à ce jour pouvez-vous nous dire quels sont l'impact et les résultats de cette opération ?

Dominique MAACK : A ce jour nous avons déjà collecté des fonds, mais il me semble que le public attend que l'opération soit vraiment visible sur les médias pour se mobiliser réellement. Nous espérons que le 5 et 6 décembre tous nos adhésifs seront vendus et pourquoi pas, puisque nous sommes "optimistes", doubler le stock vendu ! Nous renouvelons donc notre appel et invitons tout le monde à venir dans nos agences soutenir l'opération "un sourire pour le TÉLÉTHON" et acheter pour 2 Euros seulement ce joli adhésif. On peut souligner qu'il n'est pas en noir et blanc, qu'il est beaucoup plus coloré, et que grands et petits sont ravis de pouvoir le coller un peu partout (voitures, cartables,...).



Nous espérons que les clients, amis, passants etc. viendront très nombreux participer.

Interview de Mme MAACK Dominique, gérante du **CABINET MAACK**
503 Avenue de la République 83000 TOULON ☎ 04.94.41.33.25

BORDEAUX Cauderan
389, avenue d'Arès
05.56.02.62.85



RESEAU NATIONAL
ARTHUR
L'OPTIMISTE
L'optimisme en plus

MÉRIGNAC Centre
15, avenue de la Libération
05.57.00.19.91

PLUS DE 400 AGENCES EN FRANCE

26 AGENCES EN GIRONDE



MÉRIGNAC
Maison
Bel appartement composé de : entrée, séjour, cuisine, 3 chambres, 2 salles de bains, 2 toilettes, 2 terrasses, belle piscine, du calme. Secteur Moulon (951 181 €)



BORDEAUX
Appartement de 4 pièces composé de : entrée, 2 chambres, séjour, cuisine équipée, salle de bains, 2 toilettes, 2 terrasses. Secteur Moulon (951 181 €)

Chers lecteurs et clients,
Partenaire officiel du TÉLÉTHON,
 Cette année encore, nous essayons de participer à cet élan national. Toutes les agences Arthur impliquées sont habilitées à recevoir vos dons. Nous vous attendons donc dès aujourd'hui afin de vous prouver que les Agences du Réseau National Arthur sont différentes.
 Nos bénévoles seront également avec vous au centre ville de MÉRIGNAC le Samedi 3 Décembre, n'hésitez pas à les rencontrer.
Aidez-nous à les aider
P.B. IMMOBILIER
 membre du Réseau National Arthur
S'engage et reverse
 - sous votre propre et libre contrôle -
5% des honoraires d'agence
 Pour tout bien renté en mandat ou vendu entre le 18 novembre et le 10 Décembre 2003.
A.F.M. 91002 Evry
 N'hésitez pas à en parler, nous espérons pouvoir compter sur vous et ainsi pouvoir aider à faire reculer la maladie.

5-6 DECEMBRE
TÉLÉTHON 2003
 2 JOURS QUI COMPTENT
 POUR DES ANNÉES **3637**





MÉRIGNAC, FONGACEL
Maison
Appartement de ville bien situé sur terrain plat avec : cuisine équipée, séjour, 3 ch., 2 sdb, WC, garage. (200 000 €)



PESSAC
Maison traditionnelle, 5 ch en part. état composé de : entrée, séjour, cuisine équipée, salle de bains, 2 toilettes, 2 terrasses. Secteur Moulon (1 543 155 €)

cabinet
IMMOTYS
04 91 40 85 98 - www.immobilier-immotys.com
6, place Robespierre 13009 - MAZARGUES -

<p>T3 - LA VISTE 15ème 92 000 €</p>  <p>Ideal jeune couple, ds pt imm en parfait état Coquet T3, balc, loggia, cave, park. (1001111)</p> <p>G4 T3 - PROX CNRS 9ème 161 500 €</p>  <p>78 m² environ, dans résidence fermée avec terrains, balcon vue mer, cave. (1001111)</p>	<p>PARTENAIRE TELETHON 8 ET 9 DECEMBRE</p> <p>3637 la ligne du don</p> <p>RESTAURANT NATIONAL - MARSEILLE 8^{ème} ARTHUR - COTTAGE -</p> <p>Authentique man, propriété d'exception sur 1,6 ha - ENTRE AIX ET MARSEILLE</p>  <p>300 m² restauré au goût raffiné, 7 chs, bar, sq au chm, chauff cent, idéal chbres d'hôtes.</p>	<p>T4 - DANS SECTEUR TRES RICHES Borne 484 000 €</p>  <p>110 m² env, av terrasse surplombant la ville, nouveau, B prestat, gge et park (1001111)</p> <p>TB 14/5 - CŒUR DE MAZARGUES Borne 239 000 €</p>  <p>De sect privilégié au calme, gd balcon, dressing, prest raffinées, cave, poss gge. (1001111)</p>
--	---	--

Si chacun d'entre nous comprend l'utilité de communiquer de la sorte, l'image d'ARTHUR s'en trouvera grandie. Merci pour votre aide. Nous sommes fiers de vous compter parmi nos membres.

Vos lâchers de ballons

Raganne Immobilier - Laon (02)

Un lâcher de ballons pour matérialiser plus de 1000 adhésifs vendus dans la région.

Bravo à tous ceux qui ont participé.



Bonjour à toute l'équipe,

Dur, dur et très froid pour ce jour de Téléthon.

J'étais avec le club d'aviron de mer, des sportifs qui étaient là depuis 7 heures ce matin, et qui ont accepté que je me joigne à eux pour le lâcher de ballons.

Pas facile en si peu de temps et j'ai pas trouvé le meilleur moyen de rassembler tous les ballons avant de les lâcher.

La prochaine fois je trouverai un filet car il y avait aujourd'hui beaucoup de vent.

Bonne expérience tout de même.

A bientôt.

Pascal DAMERVAL

ARTHUR La Rochelle (17)



Nous savons que les conditions météorologiques en auraient fait reculer plus, d'un mais pas vous. Bravo pour votre motivation sans limite et Merci.

Immobilière du Champ de Mars - St Briec (22)



Toute une équipe mobilisée pour une juste cause, et un superbe lâcher de ballons pour symboliser une magnifique récolte...



LE PALMARES DES PLUS BELLES RECOLTES

Agence Centrale (Villers Cotterets 02) : 2 020 €
Immobilière du Champ de Mars (St Briec 22) : 1 360.07 €
Raganne Immobilier (Laon 02) : 1 000 €
Sogesim (Laval 53) : 878.13 €
Atlantia (Lorient 56) : 744 €
Cocatrix Immobilier (Boulogne sur Mer 62) : 610.80 €
Annie Carrere Immobilier (Nogent sur Marne 94) : 500 €

**Une mention spéciale pour l'Agence Centrale (Villers Cotterets) qui, pour la 4ème année consécutive, remporte la palme de l'agence qui a su collecter le plus de fonds
UN TRES GRAND BRAVO !!!**

QUESTIONNAIRE ARTHUR

Voici les résultats de notre grande enquête sur le Réseau que vous attendez tous. Hélas, malgré notre optimisme légendaire, nous n'avons pas réussi à atteindre 100% de réponses. Nous restons cependant très confiants quant à vos réponses au prochain questionnaire !!!

A force de persévérance, nous avons tout de même réussi à atteindre 69% de réponses, ce qui nous permet de considérer cet échantillon comme étant parfaitement représentatif.

ARTHUR EN CHIFFRES

- Les agences ARTHUR ont une superficie moyenne de 80 m2
- Les agences ARTHUR ont en moyenne 4 collaborateurs
- 50% des agences ARTHUR font de la gestion
- 35% des agences ARTHUR ont un département commerce

Les relations avec l'équipe d'ARTHUR

Contre tout attente, la majeure partie d'entre vous n'ont pas laissé une seule question sur ARTHUR lui-même, sans réponse. Près de 93% des agences sont satisfaites ou très satisfaites de l'accueil téléphonique chez ARTHUR Communication.

Les résultats nous prouvent que vous considérez qu'ARTHUR est fidèle à ses engagements et à ses principes.

Pour notre plus grand plaisir, la plupart des agences connaissent le catalogue des produits ARTHUR, et l'ont déjà, ne serait-ce que feuilleté. En revanche, seulement 40 % l'utilisent régulièrement. Résultat quelque peu décevant quand nous essayons aujourd'hui d'avancer à l'unisson, et de vous encourager à communiquer uniformément afin d'avoir plus d'impact, plus de force (donc plus de ventes), ce qui permettrait de rivaliser encore plus avec les franchises.

Vous vous tenez également régulièrement informés sur les changements, les idées, la progression d'ARTHUR, puisque plus de 80% lisent "les clés d'ARTHUR" systématiquement et avec intérêt.

Les Partenariats

Quand il s'agit des partenaires, vos réponses restent, la plupart du temps, vagues. Néanmoins, il en ressort que le CRÉDIT FONCIER ressort comme le grand gagnant, avec 72% d'entre vous comme partenaire régulier. COMAREG Réseau BONJOUR se place juste derrière avec 38% des voix. MÉDIAPOST, DIRECTANNONCES et CIP sont troisième.

CREDIT FONCIER

C'est un partenaire qui remporte un grand succès, et la cause principale de non utilisation de ce partenariat est la fidélisation à d'autres organismes, ce qui nous montre tout de même un point commun avec l'état d'esprit ARTHUR : vous êtes fidèles.

Il nous reste à vous démontrer l'intérêt de préconiser le CRÉDIT FONCIER plutôt qu'une autre banque, nous continuerons de nous y employer!

COMAREG

Assez apprécié du Réseau, la moitié d'entre vous utilise ce partenariat, mais encore beaucoup travaillent avec les groupes concurrents, surtout pour cause d'absence dans la région ou de méconnaissance des avantages de ce partenariat.

SMART

Vous êtes pour la plupart bien informés des avantages de ce partenariat, mais certains ne sont pas intéressés, car ils jugent que ce véhicule n'est pas adapté à leurs besoins. Cependant, tous ceux qui ont acquis une Smart sont satisfaits. La bonne nouvelle : SMART sort dès le mois d'avril une Smart 4 places !!!

ARTHUR ON LINE

Encore trop d'entre vous ne sont pas intéressés à ARTHUR ON LINE, ou tout du moins, ne s'y intéressent pas assez. Nous travaillons aujourd'hui à vous transmettre l'importance d'Internet dans notre métier, à travers diverses communications (Clés d'ARTHUR, réunions régionales...). Encore une fois l'union fait la force, et ARTHUR ON LINE, en permettant de faciliter notamment l'intercabinet, y contribue.

VOS ATTENTES

Pour l'avenir, vos intérêts quant aux futurs partenariats concernent principalement la couverture des loyers impayés et l'assistance juridique; viennent ensuite la garantie financière, l'aménagement des vitrines et les déménagements.

Ce bilan nous aura permis, tout de même, de mieux vous connaître vous et vos besoins. Nous travaillons dès aujourd'hui à répondre à vos attentes. Nous espérons cependant que l'utilisation des partenariats évoluera dans le bon sens pour qu'ARTHUR continue de grandir....

ARTHUR : UNE MARQUE DEPOSEE QUI SE RESPECTE

S'il est un engagement qu'ARTHUR-COMMUNICATION respecte avec une particulière attention, c'est bien celui qui consiste à prendre en charge la défense de quiconque parmi les membres du Réseau ARTHUR, estime être atteint dans son droit exclusif d'utilisation du logo ARTHUR sur son secteur.

ARTHUR COMMUNICATION FAIT RESPECTER SES DROITS... ET LES VÔTRES!!!

Il nous paraît important de vous informer que, dans le cadre des conventions qui nous unissent, la société ARTHUR COMMUNICATION ne manque pas, partout où cela est nécessaire, de faire respecter ses droits de propriétaire de marque. Marque qui, ici ou là, est victime de sa force et de son succès, et que d'aucuns ont tenté de s'accaparer au préjudice de l'ensemble de notre Réseau.

Ainsi à DIJON, pour l'utilisation non autorisée d'un seul panneau d'ARTHUR l'Optimist, un agent immobilier mal inspiré, vient d'être condamné par le tribunal, à payer 4500 € de dommages et intérêts, et sous astreinte de 800 € par infraction constatée, interdiction lui a été faite d'utiliser notre marque (jugement du 27/10/2003).

Autre exemple récent à TARBES : un ancien ARTHUR a cru pouvoir continuer à utiliser notre logo après la résiliation de son contrat. Mal lui en a pris ! Par jugement du 23 octobre 2003, il a été condamné à payer (avec exécution provisoire) 4000 € et l'astreinte (en cas de récidive) a été fixée à 1500 € par nouvelle infraction.

D'autres procès sont en cours, engagés par notre avocat, Maître CARRE du Barreau de Nice.

Nous ne manquerons pas de vous tenir informés.

VOUS NOUS ECRIVEZ

Royan, le 04 décembre 2003

A l'attention de ARTHUR COMMUNICATION,
Christine POIRIER, Michel CHOUKROUN,

Comme promis lors de notre rencontre à Disneyland Paris, je prends quelques minutes pour vous informer de la bonne santé d'ARTHUR ROYAN PONTAILLAC.

05/11/1999 : Naissance d'ARTHUR IMMOCEAN, 28 avenue de Cognac, à 50 m de la plage de PONTAILLAC,

01/01/2003 : Maturité.

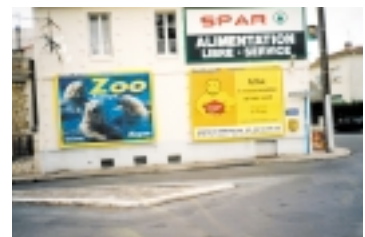
Aujourd'hui, ARTHUR se porte très bien, sa croissance continue à bon rythme.

Seul souci, ARTHUR n'est pas trop aimé par ses confrères, il doit les gêner... et prendre un peu trop de place en étoffant sa carrure Nous sommes maintenant 3 et si tout se passe bien, ARTHUR PONTAILLAC ROYAN devrait donner naissance, dans les prochains mois, à un bébé ARTHUR qui grandira dans un emplacement stratégique n° 1 du centre ville de ROYAN sous la tutelle de son papa, ARTHUR PONTAILLAC ... A suivre

Christine, Michel,

Tu comprends pourquoi ARTHUR n'est pas très aimé de ses confrères !!! Il les em... vraiment !!!

Sur tous ces immeubles a trôné et je dis bien trôné, la pancarte vendu ARTHUR.



AGENCE IMMOCEAN – Mr PERRE
ARTHUR Royan (17)

Tout Habitat - L'hermitage et Rennes (35)



Mélanie SOBE-SAILLY, Hervé FÉPION, Patrick SOBE

VOUS NOUS ECRIVEZ

Saint Ex Immo - Manosque (04)



Immobilier du Champ de Mars - St Brieuc (22)

Bravo pour ce très bel article paru dans "LE POINT". Une seule petite remarque, veuillez à utiliser la charte (et que la charte) car ARTHUR sans le nez c'est comme ARTHUR sans le sourire, ça ne se fait pas !!! Permettez-nous de vous suggérer l'utilisation du logo charté dans sa totalité.



Trouvez l'habitation de vos rêves avec l'Immobilier du Champ de Mars

ANNICK LE CAMUS  **L'IMMOBILIERE DU CHAMP DE MARS**



Fort de ses 25 ans d'expérience, Annick LE CAMUS, gérante de l'Immobilier du Champ de Mars a développé un réseau qui lui permet de proposer les meilleurs produits sur les régions de Saint-Brieuc et de Quintin. Spécialiste dans la vente, location, gestion mais aussi dans les fonds de commerce, Annick Le Camus et son équipe de neuf personnes proposent en exclusivité de nombreux biens

et lancent des recherches ciblées en fonction des demandes des clients. Lorsqu'un bien correspond à votre recherche, vous êtes immédiatement averti par courrier et pouvez consulter à l'agence les photos de la maison qui vous plaît.

Membre du réseau FNAIM et Arthur l'optimiste, l'Immobilier du Champ de Mars a une réputation d'excellence et de qualité dans toute la région. Son site Internet est remis à jour en temps réel avec les nouvelles rentrées de biens. Idéalement situées dans le centre de Saint-Brieuc et de Quintin, les agences Immobilier du Champ de Mars seront heureuses de vous accueillir et de vous aider dans la quête de l'habitation dont vous rêvez.

Communiqué



FNAIM

14, rue Sainte Barbe
22000 Saint-Brieuc
Tel : 02 96 66 00 00
Fax : 02 96 66 01 16

93, Grande rue
22500 Quintin
Tel : 02 96 58 17 00
Fax : 02 96 58 16 99

site : www.immochamps.com
e-mail : agence@immochamps.com

Le Point 2500 | 3 octobre 2003 | 88

VOUS NOUS ECRIVEZ

Sogesim - Laval (53)



RESEAU NATIONAL
ARTHUR
L'OPTIMIST

soGESim

**ACHATS - VENTES - LOCATIONS - GESTION
SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ**

Siège social
5, place de la Trémoille
B.P. 701 - 53007 LAVAL cedex
Téléphone : 02 43 53 34 40
Télécopie : 02 43 53 50 45
www.sogesim.com

ARTHUR - COMMUNICATION
89 Quai des Etats Unis
06300 NICE

N/Réf : PR/NG

LAVAL, le 16 Décembre 2003

Chère Christine, Cher Michel,

C'est avec plaisir que nous vous transmettons la
photo de notre nouvelle vitrine « **ARTHUR** ».

Vous en souhaitant bonne réception.

Cordialement.

Philippe **RENAUDIN**,


ARTHUR LAVAL

n° 66 - Carte professionnelle Gestion n° 46 - Garantie financière CA

Cher ARTHUR,

Comme promis lors de la convention, veuillez trouver ci-joint la photo du bus sur lequel nous avons fait une pub. Ce bus fait la navette l'été de SOUSTONS à SOUSTONS Plage et le reste de l'année dans SOUSTONS même. La ville de SOUSTONS a financé l'achat de ce bus uniquement avec les cotisations publicitaires.

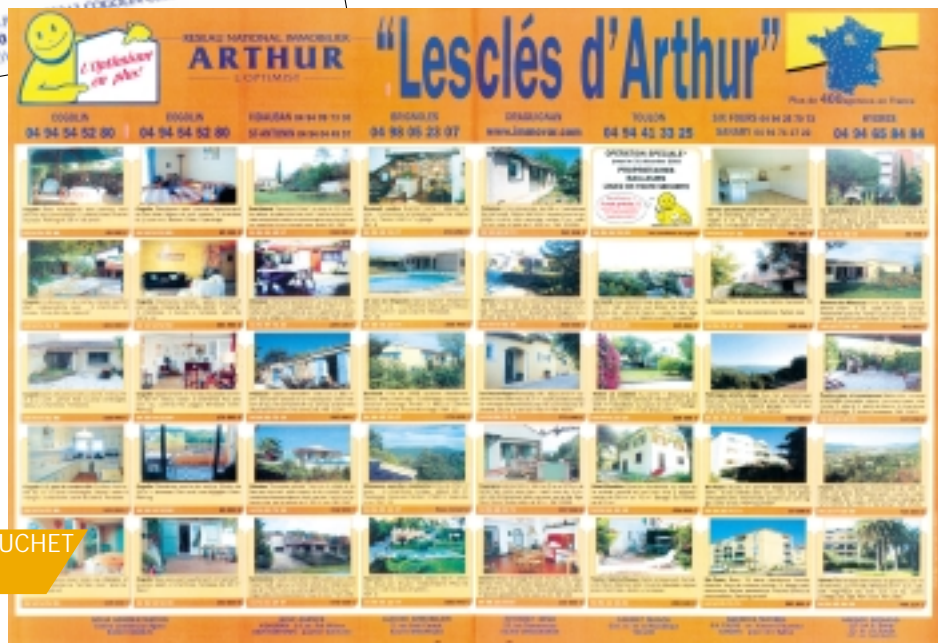
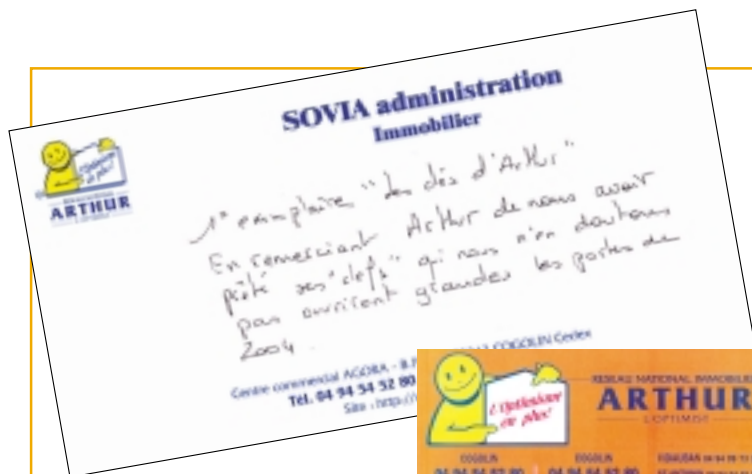
Félicitations pour l'organisation de votre convention. A quand sa délocalisation ? Au MAROC par exemple !!!!!

Arthurement vôtre

Monique CAPONY
ARTHUR Souston (40)



Un grand merci pour vos félicitations concernant les 8èmes Rencontres à Disneyland Paris.
A notre tour de vous féliciter pour votre initiative qui montre, à l'évidence, votre sens de la communication et votre parfaite compréhension de l'utilisation d'ARTHUR.



SOVIA Administration – Mme PAUCHET
ARTHUR Cogolin (83)

Bonjour Christine, bonjour Michel,

La vente attaque à nouveau sur Annecy, voici quelques publicités sur les pages bleues de l'immobilier du 74 (Comareg), distribué sur le 74 et le Genevois (tirage à 100 000 ex).

Bravo à vous pour vos passages journaliers sur M6 télévision en partenariat avec le Crédit Foncier.

La vente attaque aussi sur St Julien en Genevois dans une superbe agence ARTHUR de 200 m2, et j'ai le plaisir de vous annoncer que nous travaillons en étroite collaboration, presque du fichier commun.

Bien à vous deux
Cordialement

Agence du Particulier – Mr Schutze
ARTHUR Annecy (74)



L'UNION FAIT LA FORCE... ET LA NOTORIETE

Vous êtes de plus en plus nombreux à vous regrouper pour porter haut et fort les couleurs d'ARTHUR

Finistère



Région aquitaine

Finistère ou Aquitaine, deux utilisations différentes de la charte pour un but commun : une communication percutante pour une véritable reconnaissance de notre marque



Centre Ouest Immobilier - ARTHUR Angers (49)



ARTHUR
L'ART DU BIEN

+ de 400 Agences en France

CENTRE OUEST

Immobilier

ANGERS



CENTRE OUEST
Immobilier

33, Rue de la République - Tél. 02 41 800 104 - Fax 02 41 800 104
 Email : agenceangers@cei.fr
www.centre-ouest-immobilier.com

IMMOBILIER

RECHERCHONS POUR
CLIENT PRÉSENT
COMPTANT, BAINS
QUARTIER RAGUENNE,
SUD-OUEST, CARRÉ EN
APPT T2/T3 BUDGET
ENV 70 000 €



immobilier 1
Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €

IMMOBILIER

Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €



immobilier 2
Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €

IMMOBILIER

Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €



immobilier 3
Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €

IMMOBILIER

Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €



immobilier 4
Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €

IMMOBILIER

Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €



immobilier 5
Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €

IMMOBILIER

Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €



immobilier 6
Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €

Vous êtes vendeur ?
 et nous vous proposons
 un service gratuit

Contactez-nous

IMMOBILIER

Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €



immobilier 7
Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €

IMMOBILIER

Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €



immobilier 8
Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €

IMMOBILIER

Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €



immobilier 9
Maison 100 m², 4 chambres, 2 salles de bains, cuisine équipée, double vitrage, garage, terrain 1000 m².
Prix 140 000 €

BON D'ESTIMATION GRATUIT

CENTRE OUEST IMMOBILIER
LE MANS

Nom : _____

Prénoms : _____

Adresse : _____

Tel. : _____

88, Avenue Général Leclerc
72000 LE MANS

CENTRE OUEST IMMOBILIER
LA FLÈCHE

Nom : _____

Prénoms : _____

Adresse : _____

Tel. : _____

9, Boulevard
LA FLÈCHE

CENTRE OUEST IMMOBILIER
ANGERS

Nom : _____

Prénoms : _____

Adresse : _____

Tel. : _____

33, Rue de la République

Pour avoir de bons rapports avec l'immobilier

RESEAU NATIONAL ARTHUR L'OPTIMISME

CÔTE D'EMERAUDE IMMOBILIER
 02 33 61 83 97
 02 33 58 50 69

L'Optimisme en plus!

JULLOUVILLE
 02 33 61 83 97

DOMVILLE-LES-BAINS
 02 33 58 50 69

Pour avoir de bons rapports avec l'immobilier

Groupement ARTHUR Provence Immobilier

Groupement ARTHUR PROVENCE IMMOBILIER

L'Optimisme en plus!

RESEAU NATIONAL ARTHUR L'OPTIMISME

PROVENCE IMMOBILIER

RETOUVENIR toutes nos annonces sur www.apl-imm.com

et sur les sites respectifs de chaque agence

NOS PARTENAIRES ONT LA PAROLE

DOCOMO

Vous êtes nombreux à vous interroger sur l'opportunité du nouveau partenariat que nous avons réalisé avec le GROUPE DOCOMO, et pour répondre à vos questions les plus fréquentes, nous avons réalisé une interview de Didier OUSSET et Philippe DUBOURG, qui sont les dirigeants du Groupe.



Pouvez vous nous présenter le Groupe DOCOMO ?

DOCOMO : c'est un groupe intégré de Promotion Immobilière qui comprend diverses sociétés : Architectes (Attic Architectural Project), Maîtrise d'Oeuvre (Attic Manager), Gros Oeuvre et Génie Civil (Grands Travaux Européens), Promotion (Docomo Compagnie) Conseils (Optimum Finance) et bientôt une société d'Administration de Biens (Via Mundi).

Vous avez donc intégré toute la chaîne d'intervention depuis l'achat du foncier jusqu'à la livraison des opérations ?

Oui, c'est un parti pris qui, suite à l'acquisition du foncier, nous permet de maîtriser la chaîne de production et donc les coûts et les délais.

D'où le rapprochement avec le Réseau National ARTHUR l'Optimist ?

Absolument, il s'agit d'un véritable échange de services : l'Agent Immobilier Membre du Réseau ARTHUR nous propose un terrain et nous lui offrons un service complet et à la carte.

Pouvez vous nous expliquer plus avant ?

En premier lieu, nous déterminons avec l'Agent Immobilier du Réseau ARTHUR le meilleur produit à mettre en place en fonction du terrain (emplacement, zone d'habitat, prix ...); par exemple, un lotissement, un immeuble, des villas, une résidence de loisir, un hôtel ... et nous déterminons ensemble la politique commerciale qui permettra d'optimiser les intérêts de chacun : vente en agence (lotissement, De Robien ...) ou vente par des réseaux de commercialisation spécialisés en tout ou partie.

Il paraît que vous avez inventé une formule qui va révolutionner le marché ?

Et bien oui, les banquiers ont inventé le Plan d'Épargne Logement (PEL), Docomo invente le Plan d'Épargne Logement à Jouissance Immédiate ! c'est le contrat de locacession®.

Savez vous que seulement 6% de la population ont la solvabilité nécessaire à emprunter pour acheter la maison de leur rêve ! Et bien grâce à notre contrat de locacession®, nous multiplions par 5 vos futurs clients.

Comment est ce possible ?

Nous nous adressons en fait aux locataires (que vous avez en agence), et leurs proposons de devenir propriétaires en passant par la location-accession au prix d'un loyer normal avec constitution d'une épargne.

Concrètement comment ça marche ?

Et bien au départ, un agent immobilier Membre du Réseau ARTHUR nous appelle, nous présente un terrain, et après étude nous déterminons la faisabilité de l'opération, et le nombre de villas T3,T4,T5 à construire.

Avant la livraison, l'agent immobilier du Réseau ARTHUR va sélectionner les locataires accédants potentiels qui paieront un prix de location normal (dans le marché).

Dans le montant du loyer sera inclus une part d'épargne qui viendra constituer l'apport nécessaire à l'acquisition, et ce dans un délai de 9 à 15 ans.

9 à 15 Ans n'est ce pas trop long ?

Bien au contraire, savez vous pourquoi toutes les solutions de location-accession ont échoué jusqu'à présent ? Et bien, c'est précisément parce que le locataire n'avait pas le temps de constituer suffisamment d'épargne. C'était en général des délais de 5 ans, beaucoup trop courts.

Mais qui est propriétaire pendant cette période ?

Et bien nous vendons à l'origine le bien en De Robien à l'investisseur qui est le propriétaire et le transfert de la propriété qui intervient au terme du contrat de Locacession permet de garantir le prix de cession à l'investisseur et le prix d'acquisition à l'accédant : Il y aura ainsi pour l'investisseur aucun risque de moins-value et la certitude de récupérer la déduction fiscale et pour le locataire accédant la certitude de ne pas payer ses loyers à fond perdu et la garantie d'acheter le bien au prix fixé dès la signature du contrat de locacession.

C'est donc selon vous, un échange gagnant/gagnant entre l'investisseur et le locataire accédant ?

Effectivement, le locataire est sûr de devenir propriétaire du bien qu'il occupe, et l'investisseur est sûr de gagner son avantage fiscal sans risque de moins value à la revente.

Mais pourquoi avoir choisi le Réseau ARTHUR ?

Il nous fallait une force de frappe disposant d'un Réseau bien implanté nationalement; en amont pour trouver du foncier, et en aval pour trouver les locataires accédants. Nous travaillions déjà avec un agent immobilier extrêmement dynamique à Tarbes qui était Membre du Réseau ARTHUR, et nous nous sommes dit : si Christophe VIDAL Agent Immobilier hyper dynamique, ayant une connaissance parfaite du tissu de sa région est représentatif du groupe ARTHUR, c'est avec ce Réseau que nous devons signer un partenariat.....d'où notre rencontre avec Christine POIRIER et Michel CHOUKROUN; ils ont immédiatement percuté et saisi l'opportunité pour l'ensemble des Membres du Réseau, mais également pour la notoriété du Réseau ARTHUR...

Aujourd'hui qu'elle est votre relation avec ARTHUR ?

Déjà, nous démarrons une première opération de 30 villas début avril, puisque Christophe VIDAL nous a apporté un magnifique terrain en pleine ville....
Immédiatement d'autres réalisations s'enchaînent à Oloron

Sainte Marie dans le 64, Montauban dans le 82, Bagnères dans le 65, etc... Notre objectif étant de mettre en chantier en 2004 mille lots, toutes les régions de France nous intéressent.

Tous les jours des Agents Immobiliers du Réseau ARTHUR nous appellent, et nous sommes en pleine période d'études foncières.

A ce propos, j'invite les Agents Immobiliers du Réseau ARTHUR à nous appeler, puisque nous étudions la faisabilité sur toute configuration de terrain, et pour tous types de projets.

Nous sommes d'autre part en relation quasi journalière avec Michel CHOUKROUN qui nous informe des nouveaux adhérents, et des rencontres avec les Agents ARTHUR. Nous avons commencé depuis le 3 février notre tour de France des rencontres régionales ARTHUR....

S' il fallait résumer votre relation avec ARTHUR ?

Sans aucun doute possible, grâce à ARTHUR, nous allons ouvrir un marché considérable et permettre aux agents immobiliers du Réseau ARTHUR, d'avoir un produit unique et sans concurrence...Une sacré longueur d'avance ? non ?

Interview de christophe Vidal - Info Immobilier - Tarbes (65)

Nous avons rencontré notre confrère Christophe VIDAL à Tarbes, qui a bien voulu répondre à nos questions concernant le Groupe DOCOMO.

Pouvez vous nous expliquer votre rencontre avec Docomo ?

Christophe VIDAL : je travaillais avec DOCOMO sur plusieurs projets : sur du foncier que je lui ai apporté, DOCOMO a construit en centre ville, un immeuble de 84 appartements que nous allons mettre bientôt en location, une résidence de 18 villas au golf de Tarbes. Ensuite, DOCOMO m'a expliqué le concept de location accession, et là, j'ai réalisé qu'il y avait un énorme potentiel; j'ai appelé Michel CHOUKROUN qui a été instantanément intéressé et vous connaissez la suite.....

Et maintenant ?

Et bien les affaires sont bien lancées : nous allons réaliser 2 résidences en locaception® de 30 villas chacune, et nous avons d'autres opérations collectives en vue, un nouvel



immeuble à Tarbes, un lotissement, et un hôtel en centre ville.

Et pour les locataires accédants ?

Vous savez, si vous demandez à un locataire si pour le même prix, il ne préférerait pas être propriétaire, vous pouvez être sûr de la réponse !

QUELQUES CHIFFRES

LE MARCHE DE L'ACCESSION = 6%

LE MARCHE DE LA LOCACESSION® = 34%

LA LOCACESSION® PERMET DE MULTIPLIER VOTRE POTENTIEL D'AFFAIRES PAR 5 !!!

LE MARCHE DE LA LOCACESSION® DOCOMO EST SANS CONCURRENCE !!!

LE MARCHE DE LA LOCACESSION DOCOMO C'EST PLUS
D' 1 MILLION DE CLIENTS POTENTIELS !

NOS PARTENAIRES ONT LA PAROLE

COMAREG

Claire Meunier - Responsable Marché Immobilier

Vous avez choisi le groupe Comareg et ses journaux d'annonces pour assurer la promotion de vos produits, et dynamiser l'action commerciale de votre Réseau. Nous sommes fiers de ce partenariat, et vous remercions de la confiance que vous placez dans nos supports et nos équipes de vente, depuis de nombreuses années pour beaucoup d'entre vous.

Le rapprochement des réseaux Bonjour, Paru Vendu et Atout, engagé depuis mai dernier au sein du Groupe France Antilles, constitue en effet pour vous un nouvel ensemble, très nettement leader sur son marché, représentant 220 publications réparties sur le territoire, soit 17 millions d'exemplaires diffusés chaque semaine en boîtes aux lettres.

Afin d'augmenter la visibilité de nos supports chez les consommateurs, et la qualité de vos offres publicitaires, nous avons renforcé la marque la mieux adaptée à notre activité de communication. C'est ainsi que depuis le 5 janvier 2004, les publications Bonjour portent le titre PARUVENDU.

C'est en avançant ensemble, que nous allons mieux informer les consommateurs en leur prouvant chaque semaine, qu'ils disposent près de chez eux des produits et des services utiles à leur vie quotidienne. N'hésitez pas à nous faire part régulièrement de vos avis et suggestions.

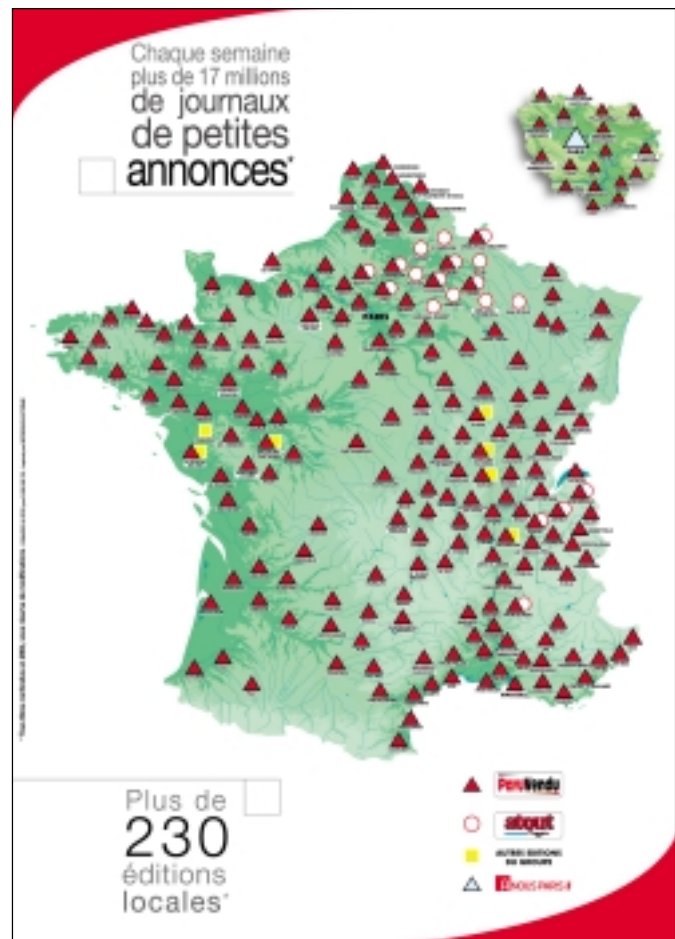
Très cordialement et bonnes ventes à tous.





Des avantages, rien que des avantages.

- Le nom**
Facilement mémorisable par son nom et son graphisme, il exprime clairement une promesse de résultat.
- L'ancrage local**
Les journaux de petites annonces ont une forte vocation locale. Cette identification s'affirme dans un espace réservé où l'on retrouve la ville ou le secteur de diffusion locale.
- La jaquette**
Composée de papier blanc, elle valorise les publicités des annonceurs.
- La quadrichromie**
Le journal réservé aux annonceurs la quadrichromie, pour valoriser leur enseigne et leur offre commerciale.
- Le rubriquage dynamique**
Le lecteur est guidé à chaque page par une signalétique originale des rubriques de Petites Annonces qui assure un confort de lecture optimal et un repérage des offres.
- Les banques d'images**
Une source d'enrichissement visuel qui permet à chaque annonceur de bénéficier d'une personnalisation de ses encarts publicitaires.
- La distribution toutes boîtes**
Chaque euro investi est un euro utile. La distribution par le groupe MédiaPost optimise la diffusion des offres commerciales sur un bassin de consommation parfaitement adapté.



Christophe Pourre - Directeur de zone Aquitaine

Le partenariat est un concept évolutif qui s'inscrit dans une relation d'échanges. C'est donc en échangeant avec les différents acteurs du Réseau ARTHUR, lors des réunions animées par Christine POIRIER et Michel CHOUKROUN en Aquitaine, que nous avons compris que notre partenariat devait évoluer.

Une évolution suivant le cours du développement de nos réseaux respectifs, qui se transcendent dans des valeurs communes : *l'optimisme et la passion*.

Par conséquent, c'est avec optimisme que nous souhaitons appuyer notre partenariat dans le domaine créatif.

En effet, nous avons pu relever certains besoins en matière de communication de la part des acteurs du Réseau ARTHUR.

Comment traduire la puissance d'un Réseau National dans un message, tout en conservant une identité locale ?

Comment bénéficier, dans une communication, de la présence de plusieurs agences sur une même ville, tout en prenant en compte les impératifs économiques de chacun ?

Comment mettre en forme la charte graphique ARTHUR dans les communications Presse ?

Nous avons donc formalisé dans ce climat de passion que nous partageons, un cahier des charges que nous aurons à cœur d'animer, de compléter, et sur lequel nous espérons échanger avec chaque acteur du Réseau ARTHUR, dans un schéma de préconisations productif.

"Enthousiasmement" Vôtre.

NOS PARTENAIRES ONT LA PAROLE

SE LOGER

Plus de 80% des internautes estiment qu'Internet les aide dans leur recherche d'un bien immobilier (source Benchmark 2003).

SeLoger

ImmoStreet

Internet est devenu un incontournable outil de communication pour les agences immobilières. C'est pourquoi, le groupe SELOGER/IMMOSTREET vous fait bénéficier de conditions tarifaires privilégiées réservées au réseau Arthur L'Optimist. Ces conditions vous permettent de bénéficier aux meilleurs prix de la puissance des deux premiers sites immobiliers français et de l'accès à l'exclusivité de leur réseau de diffusion.

En plus d'une audience qualifiée et différenciée, le Groupe SELOGER-IMMOSTREET met à votre disposition une gamme de services spécialement conçus pour faciliter votre développement commercial et asseoir votre efficacité sur Internet.

Le Service Mandat

Ce système vous met en contact avec des propriétaires vendeurs ou loueurs qui souhaitent, sur SeLoger comme sur ImmoStreet, passer par les services d'un professionnel de l'immobilier.

Un moteur de recherche prévu à cet effet affiche, par code postal, les coordonnées et le descriptif des mandats proposés par les internautes. Pour plus d'interactivité, vous pouvez également choisir selon vos critères géographiques, de les recevoir en temps réel par mail.

Nouvel mandat d'annonce à la recherche d'un bien

Type d'action : ☐ proposition de bien ☐ recherche de bien

Dans les pages géographiques : ☐ France entière ☐ Régions / code postal / départements :

Indiquer l'envoi par lequel vous souhaitez recevoir les alertes : Email :

Nouveaux critères à définir par les options suivantes :

Les types de transactions : ☐ location ☐ vente ☐ location saisonnière ☐ produits d'investissement ☐ vente de prestige

Les types de biens : ☐ Appartement ☐ Maison/Villa ☐ Parking ☐ Terrain ☐ Commerce ☐ Bâtiment ☐ Local ☐ Terrain ☐ Loft / Studio / Surface ☐ Garenne ☐ Immobilable ☐ Hangar ☐ Château ☐ Résidence particulière

La Base Alerte

Pour trouver un débouché rapide à vos produits, et enrichir facilement votre fichier de prospection, la Base Alerte vous propose un listing composé des coordonnées et des critères de recherche de plus de 200 000 personnes actualisé quotidiennement.

Contact	Intitulé de la Recherche	Depuis le
Monsieur SCHNEIDER Eric eric.schneider@orange.fr	ventes situées dans le 26, le 38 ou le 69 de maisons, ayant une surface comprise entre 50 et 150 m², pour un prix compris entre 100 000 et 150 000 €, ayant un nombre de pièces compris entre 2 et 5, datant de moins de 8 jours,.	11/01/2004 16:57:00
Monsieur LAFARQUE segolene s.lafarque@orange.fr	ventes situées dans le 69002 d'appartements, ayant une surface supérieure à 80 m², pour un prix inférieur à 200 000 €	12/01/2004 16:10:00
Mademoiselle PEREOL Nadège n.pereol@orange.fr	ventes situées dans le 69440, le 69510, le 69530 ou le 69780 de maisons, pour un prix inférieur à 230 000 €	12/01/2004 15:34:00
Mademoiselle THERIAU fabienne theriau@orange.fr	ventes situées dans le 69002, le 69003, le 69006 ou le 69007 de lofts, ayant une surface comprise entre 120 et 250 m², ayant un nombre de pièces compris entre 3 et 7,.	08/01/2004 09:35:00

Comme pour le Service Mandats, la Base Alerte s'utilise à l'aide d'un moteur de recherche et offre la possibilité de recevoir, sur votre zone d'activité, ces demandes par mail.

Le Module Statistiques

Avec le Module Statistiques, vous disposez d'un récapitulatif complet de la consultation de vos annonces sur ImmoStreet et bientôt sur SeLoger. Accessible depuis votre compte agence, le Module Statistiques détaille, annonce par annonce, le nombre de lectures d'internautes enregistrées sur ces supports comme sur les sites de leurs partenaires respectifs.

Référence ImmoStreet Pro : 115002	Référence interne à l'agence : 117973
Habitation location, annonce en ligne	Mise à jour : 01/12/03
78250 MEULAN	Annonce vue 1613 fois
MAISON, 56 m², 3 pièces, 3 300 €	

Véritable outil de suivi de votre activité sur Internet, vous justifiez à vos mandants de l'efficacité de vos actions de communication.

*Internet est dorénavant indissociable de la recherche d'un nouveau logement.
Ces services, inclus dans les abonnements de publication d'annonces SeLoger – ImmoStreet,
assurent aux professionnels de l'immobilier le meilleur de l'innovation Internet.
Pour plus d'information par téléphone au 0 826 620 620 (Prix d'appel national 0,15 € / mn)
ou par mail, hotline@poliris.com.*

VOUS MANQUEZ DE TEMPS POUR FAIRE VOTRE " PIGE " ?!

Recevez tous les jours, dès 9h30, toutes les nouvelles annonces publiées par les particuliers sur plus de 50 supports différents...

Tous les matins, en ouvrant votre agence, vous trouverez sur votre fax ou votre e-mail, la liste détaillée et triée des biens situés dans votre secteur, et publiée le jour même directement par les particuliers. Ainsi, rien ne vous échappe sur votre secteur. C'est la Revue de Presse Directannonces.

En voici les 8 avantages :

- Rapide et réactif :** Plus besoin de passer de longs moments à éplucher la presse.
Vous recevez notre revue de presse complète avant 9h30 le matin.
Elle comprend toutes les annonces publiées le jour-même.
Si nécessaire, un deuxième envoi est réalisé dans la journée.
- Exhaustif :** Ces annonces sont choisies sur tous les supports
(y compris ceux que vous n'avez pas l'habitude de consulter).
Presse spécialisée et généraliste, nationale ou régionale, gratuite ou payante, sites Internet.
- Pratique :** Vous allez à l'essentiel : tous les jours, vous recevrez uniquement les nouvelles annonces des particuliers...et que des particuliers.
- Fonctionnel :** Nous joignons à l'envoi par e-mail, un fichier Excel qui vous permet de conserver toutes les annonces et ainsi de faciliter le classement et le suivi des affaires.
- Personnalisable :** En fonction de vos méthodes de travail, vous pouvez choisir la réception par fax ou e-mail.
De plus, vous recevez les annonces exactement sur votre secteur géographique que vous nous communiquez le premier jour de votre abonnement.
- Clair et complet :** Pour les annonces qui comportent un numéro de téléphone fixe, vous obtiendrez également le nom et l'adresse du vendeur. De plus, nous vous signalons les annonces déjà publiées en indiquant les changements de prix.
- Quotidien :** Vous recevez les nouvelles annonces tous les jours de l'année (y compris week-end et jours fériés).
- Economique :** Nous vous proposons ce service pour moins de 1,5 € par jour !

AVANTAGE RESEAU ARTHUR :

1 MOIS D'ESSAI GRATUIT SANS ENGAGEMENTS
15 % DE RÉDUCTION SUR LE PRIX HABITUEL

APPELEZ NOUS VITE AU : 01.45.72.92.00 ou www.directannonces.com/arthur

Partenaire officiel nous vous proposons la mise en place d'un système Qualité ISO 9001 version 2000

1. Avantages liés à la démarche qualité : La certification permet de garantir d'une façon fiable le fonctionnement de l'agence, et ainsi permettre aux clients vendeurs ou acquéreurs de se reposer sur une organisation sans faille. Confrontés chaque jour dans leurs métiers respectifs aux engagements des démarches qualité, vos clients connaissent la différence et sauront se reposer sur une sécurité de fonctionnement :

- Dans le traitement de leurs dossiers (promesses de vente, étude financière,...)
- Dans le traitement de leur bien (immobilier, clés, codes, etc...)
- Dans votre engagement assurer et maîtriser la qualité de la prestation fournie

2. La démarche qualité est une façon de vous démarquer de façon nette de la concurrence des franchisés, où seul le chiffre d'affaires est primordial.

3. La démarche qualité est un outil de captation des clients (vendeurs et acquéreurs), tentés de passer par les centrales de particulier n'offrant pas de garantie vraiment sérieuse, concernant le respect des règles de votre métier d'agent immobilier, et des textes et lois s'y afférents. (amiante, termites, charges impayées, etc....)

4. Enfin, il s'agit pour vous mêmes de revoir votre propre organisation, et bâtir si besoin, un outil de suivi permanent de la satisfaction de votre clientèle et de vos collaborateurs.

LES MODALITÉS

- Afin de donner suite à notre proposition, nous vous invitons à nous faire parvenir par courrier, fax, mail ou par téléphone, l'organisation de votre agence.

- Vous devrez nous préciser votre type d'activité (Transactions immobilières (ventes), locations et/ou gestion de location, syndic de copropriété,...).

- Dès réception, vous recevrez une proposition chiffrée en deux exemplaires (selon les accords de partenariat). Cette offre, dès acceptation de votre part, fera foi d'engagement entre nos deux sociétés, et nous aurons ainsi le plaisir d'apporter ensemble (selon l'esprit d'ARTHUR L'Optimiste) une touche évolutive à votre Agence.

- Le fait de s'engager avec nous, par l'intermédiaire d'un partenariat officiel avec Arthur L'Optimiste, vous permet une garantie de certification (dû à notre engagement contractuel), ainsi que l'assurance d'une garantie de prix, dont seuls les adhérents ARTHUR pourront bénéficier.

Nos coordonnées : RC Conseils 10 rue de la Fosse aux Loups 77200 TORCY

Tel : 01.60.05.14.82 Fax : 01.60.05.14.82 Email : bouchetclaud@club-internet.fr

Web : rc-conseils.com ou vous trouverez nos références

AB CERTIFICATION

LA RECONNAISSANCE DU SAVOIR-FAIRE DE VOTRE AGENCE PAR LA CERTIFICATION SELON L'ISO 9001/2000 REALISEE PAR AB CERTIFICATION.

Vous avez besoin :

- De vous distinguer des Agences Immobilières voisines afin que, dans cette période de pénurie de " produits ", vous puissiez vous voir confier la vente d'un bien, d'un fond de commerce, d'un programme immobilier...
- De gérer au mieux et plus économiquement les affaires sans dysfonctionnement.
- De rassurer l'acheteur et le convaincre d'utiliser les autres prestations de votre Agence.

AB Certification vous offre :

- Une certification fondée sur l'analyse de vos risques
- Des audits pragmatiques " sur le terrain "
- Une certification reconnue au niveau national
- Un suivi annuel allégé grâce au système-type " ARTHUR "

Nous pouvons, ensemble :

- Compléter l'image " optimiste " d'Arthur Communication, actuellement synonyme d'efficacité d'action, par une garantie de qualité et de maîtrise des risques.

- Favoriser l'adoption au sein d'une même agence entre les différents " négociateurs ", de méthodes unifiées et éprouvées.

- Faire essaimer ces pratiques à travers toutes les agences afin de favoriser la synergie et les transactions inter-agences.

L'ensemble des Agences doit véhiculer une image de qualité.

Certaines Agences concurrentes ne respectent pas les critères minimum nécessaires à la bonne pratique de votre activité. L'adoption d'un système de management de la qualité et sa certification sont nécessaires par l'ensemble des " ARTHUR " afin de promouvoir auprès de vos clients, acheteurs ou vendeurs, la qualité des services proposés.

Déjà certains adhérents à Arthur Communication, tels que les agences CHELLES IMMOBILIER et IMMOBILIER ANNIE CARRERE, se sont lancés dans la démarche. Il ne sont que les pionniers et seront bientôt rejoints par plusieurs autres agences qui n'auront qu'à se féliciter de cette initiative.





Protocole national smart et Arthur l'Optimist 2004

>> Boostez votre communication avec smart !!!

En 2004, smart devient le partenaire de votre communication de proximité avec un véhicule dynamique, innovant et...remarqué.



Avec la smart fortwo, vous disposez d'un média performant pour votre communication de proximité.

Performances en termes de rapport coût/contact :

	smart fortwo	Adhésion local	Radio locale	Presse quotidienne régionale	Internet
Coût	159 € TTC/mois <i>hors taxes</i>	5 000 € TTC + frais techniques	5 000 € TTC + frais techniques	1 000 € TTC + frais techniques	1 500 € TTC + frais techniques
Prestation	location du véhicule	30 passages en réseau pour une semaine	30 messages de 30 secondes pour une semaine	1 passage pendant 7 jours	une semaine

Exemples de prix offerts à titre indicatif et approximatifs.

159 _ TTC*/mois avec un 1^{er} loyer de 1240 _ TTC

>> Pendant 36 mois et 45000 KM

>> Entretien inclus, Assurance perte financière

>> Marquage Arthur l'Optimist avec votre personnalisation compris

>> Garantie et carte grise incluses

Pour toute information sur l'accord, téléphonez au 01.39.23.53.16.

Pour bénéficier des conditions de votre accord national, faxez la demande suivante au 01.39.23.53.42

*voir les conditions du protocole d'accord smart et Arthur

Raison sociale _____ Nom _____
 Fonction _____
 Adresse _____
 Code postal _____ Ville _____
 Téléphone _____ Fax _____

- ☐ Je souhaite réserver une smart et Arthur l'Optimist à 159 _ ttc
☐ Je souhaite essayer une smart
☐ Je souhaite en savoir plus sur l'accord national smart et Arthur l'Optimist

Surprise ! En 2004 découvrez partir du mois d'avril la smart forfour..



NOS PARTENAIRES ONT LA PAROLE

CRÉDIT FONCIER BANQUE



CRÉDIT FONCIER
BANQUE

Depuis Septembre 2002, un partenariat unique unit les agences du Réseau National ARTHUR au département gestion privée de Crédit Foncier Banque.

Aujourd'hui, la gestion de patrimoine est trop souvent focalisée sur les marchés financiers. Parce que l'immobilier reste une composante essentielle de la plupart des patrimoines des français, nous l'intégrons pleinement à notre stratégie.

Professionnels de l'immobilier vous avez conscience de cet engouement des français pour la pierre, notre partenariat vous permet de renforcer votre image de spécialiste et de développer une relation de fidélisation.

Notre métier est le conseil en gestion patrimoniale incluant des solutions d'optimisation financière, juridique et fiscale.

Nos équipes de Gestion Privée, constituées de spécialistes venant d'horizons différents (financiers, gestionnaires de patrimoine, gérants d'actifs, fiscalistes, juristes), ont développé une offre dédiée à la clientèle haut de gamme, axée sur trois critères de différenciations :

- nos clients sont conseillés par deux experts
- un bilan et une recommandation écrits leur sont remis
- les solutions financières proposées sont sélectionnées en toute indépendance.

Quels avantages pour vos clients et votre agence ?

Dans le cadre d'une confidentialité absolue, nous apportons une attention toute particulière aux clients que vous nous recommandez. Ils bénéficient d'une gestion rigoureuse et personnalisée, ainsi que d'un suivi attentif et un reporting régulier.

Chaque prospect que vous nous recommandez bénéficie d'un accueil personnalisé et d'une étude gratuite de son patrimoine.

Sur les placements réalisés grâce à votre recommandation, votre agence bénéficie d'une commission en fonction du montant investi.

Nous vous associons à l'envoi d'un cadeau de bienvenue sous la forme de bouteilles de vin d'un des domaines biens connus du CFF, lors de l'ouverture de leur compte.

Toute l'équipe du département Gestion Privée de Crédit Foncier Banque est à votre disposition et vous souhaite une excellente et fructueuse année 2004.

Mon partenariat bancaire

Le partenariat est une notion importante pour tous réseaux, qui plus est quand il devient indispensable pour satisfaire les attentes des clients, et surtout la réalisation d'un projet immobilier.

Comme vous pouvez le constater, on assiste depuis quelques années à une bulle spéculative incessante sur le marché de la transaction immobilière. C'est pour cela que j'ai décidé de me diversifier, et développer le marché de la défiscalisation afin de répondre à trois grandes idées :

- . Diminuer la fiscalité des clients (aussi bien les revenus fonciers que l'IR).
- . Mettre en place une protection familiale et s'assurer des revenus futurs pour la retraite.
- . Réaliser des ventes immobilières au travers des nouveaux programmes (il en existe aucun sur AJACCIO !!! essentiellement sur le continent).

Pour ce faire, c'est au contact de Madame COLOMBANI et de ses collaboratrices du CREDIT FONCIER D'AJACCIO, que nous avons développé l'idée directrice d'aborder ce marché à " bras le corps " au travers de leur produit " foncier puissance 2 " qui consiste en un prêt in fine + un produit assurance-vie adossé + une assurance décès !!

L'originalité de ce concept : défiscaliser et rentabilité avec un minimum d'apport.

CORSE IMMOBILIER PATRIMOINE a signé un partenariat, et nous avons convenu de nous fixer un objectif de 300 000 € de prêt mensuel. A ce jour, nous sommes sur les bons rails. Sachez que l'agent immobilier est rémunéré sur

- . Le crédit in fine
- . L'assurance décès
- . Le placement assurance-vie

C'est un véritable package, fort intéressant, qui peut véritablement booster les ventes de vos collaborateurs ARTHUR !

Un grand bonjour de Corse, n'hésitez pas à venir nous rendre visite sur CIP2A.COM très prochainement.

Nous vous proposerons du soleil, du sable chaud, des palmiers et surtout de l'hospitalité...

Salute a tutti

Fabrice MAYOU

CORSE IMMOBILIER PATRIMOINE - Ajaccio (20)

APPEL A TEMOINS

Pourquoi ça marche ?

Le CRÉDIT FONCIER distribue du crédit immobilier comme de nombreuses autres banques. Il le fait aussi bien que la concurrence, souvent mieux, mais ne possède pas de recettes miracles. Par contre, il a affiché clairement sa volonté de prendre des parts de marché, comme le prouve notamment le soin apporté au partenariat ARTHUR avec les moyens humains et financiers mis en place.

Cette volonté affichée d'avancer tant au niveau du CRÉDIT FONCIER que du Réseau ARTHUR est une condition nécessaire mais pas suffisante. Pour que ça marche, c'est comme en cuisine, il faut rajouter quelques ingrédients :

- au sein de l'agence :
 - une bonne formation et information des commerciaux, idéalement dispensée par les gens du CRÉDIT FONCIER,
 - la mise en place de procédures simples et directes permettant de façon systématique, d'adresser tout contact client vers le CRÉDIT FONCIER qui prend le relais, aucune approche financière n'étant réalisée par l'agence.
 - la motivation financière par le reversement à l'agent commercial en charge du client ou du dossier de l'intégralité du commissionnement versé par le CRÉDIT FONCIER.
- au sein de l'agence CRÉDIT FONCIER :
 - la même disposition d'esprit : celle d'avancer et de collaborer avec les agences du Réseau ARTHUR en étant disponible, présent et réactif.

L'achat d'un logement fait partie de ces actes importants dans la vie d'un couple, d'une famille. Aller voir son banquier reste, pour beaucoup de nos clients, une démarche difficile et délicate.

La collaboration étroite qui s'est instaurée entre notre équipe et celle du CRÉDIT FONCIER Antibes, facilitée c'est vrai par la proximité géographique, cette façon simple et sans détour de présenter nos clients, est ressentie de façon très positive par ces derniers.

Mis en confiance, ceux ci sensibles à la qualité de l'accueil, au dialogue, et bien sûr aux conditions proposées par le CRÉDIT FONCIER s'engagent volontiers à ses côtés.

Il n'y a pas de fatalité. Il en faut peu, très peu, pour basculer d'une situation où rien ne se passe, à un partenariat actif et fructueux, qui ne peut avoir que des retombées positives pour ses acteurs.

Il suffit de le vouloir, d'un peu d'imagination, et ça marche.

Michel MOREL
Cabinet MORERE - ARTHUR Antibes (06)

L'année 2003 a été pour notre agence, et nous l'espérons pour toutes les agences ARTHUR, une très bonne année, et il faut souligner que le CREDIT FONCIER n'est pas étranger à cette réussite.

En effet, nous avons avec le CREDIT FONCIER un partenaire de qualité qui contribue efficacement à la satisfaction de nos clients.

Que 2004 soit encore meilleur que 2003 et que de nombreux petits ARTHUR, viennent encore nous rejoindre.

Mr FRAEHRING
EST TRANSACTIONS – Schiltigheim (67)

NOS PARTENAIRES ONT LA PAROLE

FOCUS SUR LE CRÉDIT IMMOBILIER

Le recours au crédit immobilier a rarement été aussi favorable, et la hausse des prix de la pierre n'a aucunement freiné l'appétit des Français pour l'immobilier ; bien au contraire, le recours au crédit bon marché apparaît comme un excellent moyen de neutraliser l'augmentation des prix du mètre carré.

Par ailleurs, l'engouement des particuliers pour l'achat se trouve renforcé par l'inflation du marché de la location.

Les uns s'endettant plus pour faire face à l'augmentation des prix du marché, les autres allant jusqu'à emprunter la totalité de la somme investie; le montant moyen d'un prêt a sensiblement augmenté pour dépasser les 100 000 euros. Parallèlement, la durée de ces emprunts s'est allongée.

Alors, un contexte favorable et un brin d'optimisme ...pour rendre l'année 2004 "Foncièrement différente".

Crédit Foncier "Foncièrement Différent" prend la parole...

Près de 150 prescripteurs ARTHUR nous ont fait confiance en 2003 en nous adressant des contacts qui ont donné lieu à des financements.

Ces 150 agences actives nous ont permis de réaliser un volume d'affaires identique à celui de 2002 de 40 millions d'euros.

Citons La Conca d'Or ou bien l'Etude Gordolon (et bien d'autres encore !!!) avec une dizaine d'opérations financées en 2003.

Rappelez vous !!! Prescrire c'est satisfaire 3 parties :

- l'acheteur qui est rassuré quant à ses possibilités de financement et qui est accompagné dans ses démarches.
- le vendeur , à qui on présente un acheteur dont l'opération est sécurisée.
- l'agent immobilier qui apporte un conseil et un service complémentaire .

Il s'assure par ailleurs très tôt de la solvabilité du client, ce qui lui permet d'accélérer la rotation des biens.

Enfin, il ficèle la vente par le financement dans un contexte fragilisé par les dispositions de la loi SRU.

Comment procéder ?

Tout simplement en orientant le client vers votre interlocuteur du CRÉDIT FONCIER, ou bien en sollicitant la plate-forme commerciale qui vous est dédiée (joignable au 0820 822 832 et par fax au 01 49 03 76 41).

Alors, pardonnez nous d'être optimistes, mais nous attendons beaucoup de contacts en 2004 ...

Nous affichons des objectifs ambitieux (62 millions d'euros), mais réalistes, puisqu'il s'agit de financer moins de 2 dossiers par agence ARTHUR sur l'année.

Et n'oublions pas la clé de la réussite : c'est la volonté commune de faire, et de faire mieux pour ne pas reculer.

Bien à vous.

Nadine Lambert
Responsable du partenariat

C'est avec un réel plaisir que j'ai accepté ce poste d'animateur du partenariat ARTHUR-CREDIT FONCIER .

J'étais responsable de l'agence de La Défense du CREDIT FONCIER, et j'avais déjà rencontré votre Réseau lors de mes précédentes fonctions.

La mission me plaisait à plus d'un titre. Je savais que je trouverai un Réseau dynamique, ambitieux, et foncièrement différent.

Conforme à l'image de ses parents, j'ai découvert qu'ARTHUR et les membres de son Réseau étaient ouvertement optimistes, souriants, sympathiques et réellement chaleureux..

En juin 2003, ce fût donc une grande première pour moi mais aussi pour le CREDIT FONCIER, qui mettait à disposition de son premier partenaire dans l'ancien, un de ses collaborateurs.

Etre à votre écoute.

Aujourd'hui, ma principale mission est d'être à votre écoute, de veiller à l'application et au développement du partenariat. Pour cela, n'hésitez pas à me donner vos avis, vos impressions, mais aussi à me faire part de vos difficultés rencontrées sur le terrain.

Beaucoup d'entre vous m'ont contacté en 2003 et je les en remercie.

Ensemble pour mieux vous servir.

Le développement et la force du Réseau ARTHUR doivent prendre appui sur ses partenariats.

La Direction du CREDIT FONCIER souhaite ardemment y contribuer. Pour cela, elle a inscrit ce développement comme une priorité dans sa politique commerciale intitulée Horizon 2005.

Le recours au crédit immobilier a rarement été aussi favorable. Pour faire face à une augmentation des prix, il est devenu souvent incontournable.

Pour vos clients, le CREDIT FONCIER s'adapte en proposant des durées longues (jusqu'à 30 ans) et privilégie des conditions préférentielles à vos clients.

Nous sommes à votre écoute et la prescription de chacun des membres du Réseau apportera sa pierre à l'amélioration du partenariat et de ses avantages.

Faire partager les meilleures pratiques.

La prescription permet de consolider une vente et conforter votre image de "professionnel".

La recommandation ne dure que 5 MINUTES. Votre rôle d'Agent Immobilier est bien sûr de vendre des logements mais vous vous différenciez de vos concurrents en offrant à vos clients un service complémentaire.

Il existe au moins deux situations clés durant lesquelles le financement peut être abordé :

- lors de la première visite du client en agence, la sélection se fait en fonction du budget.

Vous pouvez le vérifier et donner une réponse rapide (30 minutes maximum) en interrogeant la plateforme commerciale du CREDIT FONCIER au 0820 822 832 ou par fax au 01.49.03.76.41.

- lors de la signature de la promesse ou du compromis, la rubrique "plan de financement" est obligatoire.

Une de mes missions sera de vous faire partager les bonnes pratiques existantes dans votre Réseau et par conséquent, vous aider dans le développement de la prescription et de vos ventes.

Bonne prescription à tous !

Arthurement vôtre.

Patrick Derez
04 93 85 91 95
06 07 79 80 71

NOS PARTENAIRES ONT LA PAROLE

CIP

CENTRALE d'IMPRIMÉS PROFESSIONNELS



merci de votre confiance

AG

Télé { - Phone : 02.32.38.10.69
- Copieur : 02.32.38.07.58
Site - Internet : www.cip-france.fr



Vous pouvez joindre Lionel GRET
directement au 06.11.36.90.15

Madame, Monsieur,

La Centrale d'Imprimés Professionnels est une société qui met en place une large gamme d'imprimés indispensables à votre activité afin de répondre à vos besoins et à votre attente.

La Centrale d'Imprimés Professionnels est connue et reconnue par le S.N.P.I. et l'UNIT.

- Compétence** : C'est pour vous une garantie de qualité, de service et de résultat.
Intérêt : La conjoncture économique vous oblige à réduire vos dépenses (*aucun envoi en contre-remboursement*).
Professionalisme : Soyez assurés que vos imprimés comportant des dispositions légales et réglementaires sont visés et mis à jour régulièrement, en fonction de l'évolution de la réglementation, par un cabinet juridique d'avocats.

À ce jour, près de cent adhérents nous font confiance dont les ARTHUR GOLD suivants :

RAGANNE Immobilier 02000 LAON / Cabinet MORÈRE 06600 ANTIBES / Agence de la PASSERELLE 17000 La ROCHELLE / A.L.P. Immobilier 29200 BREST / SOGESIM 53000 LAVAL / COCATRIX Immobilier 62200 BOULOGNE sur MER / CARRÈRE Immobilier 94130 NOGENT sur MARNE.



La Centrale d'Imprimés Professionnels labellise les mandats de vente, qu'ils soient exclusifs, semi-exclusifs ou non-exclusifs avec ou sans coupon de rétractation ainsi que le compromis de vente de biens et droits immobiliers (cf. modèles ci-contre).

Sur simple appel téléphonique ou simple demande formulée par télécopieur, vous pouvez obtenir les modèles de nos imprimés **GRATUITEMENT** et faire un comparatif avec votre fournisseur actuel, tant sur le plan de la rédaction, de la présentation et de la tarification de nos documents juridiques (cf. liste des imprimés disponibles ci-dessous et liste des imprimés à l'étude).
Cordialement Vôtre

Lionel GRET

Imprimés Disponibles :

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Mandat "non-exclusif" de Vente | <input type="checkbox"/> Avenant au Mandat de Vente |
| <input type="checkbox"/> Mandat "semi-exclusif" de Vente | <input type="checkbox"/> Mandat de Recherche |
| <input type="checkbox"/> Mandat "exclusif" de Vente | <input type="checkbox"/> Notification de Remise d'Acte (<i>triplicata</i>) |
| <input type="checkbox"/> Mandat "non-exclusif" de Vente * | <input type="checkbox"/> Carnet de 50 reçus (<i>triplicata</i>) |
| <input type="checkbox"/> Mandat "semi-exclusif" de Vente * | <input type="checkbox"/> Carnet de 50 bons de visite (<i>duplicata</i>) |
| <input type="checkbox"/> Mandat "exclusif" de Vente * | <input type="checkbox"/> Mandat "non-exclusif" de Location |
| * Sur le dévachage à domicile (avec coupon) | <input type="checkbox"/> Contrat de Location A3 (<i>triplicata</i>) |
| <input type="checkbox"/> Compromis de Vente de Biens et ... | <input type="checkbox"/> Contrat de Location dépliant 4 pages A4 |
| <input type="checkbox"/> Mandat de vente - Fonds de Commerce | <input type="checkbox"/> Acte de Caution Solidaire (<i>triplicata</i>) |
| <input type="checkbox"/> Note de Frais, Commission et Honoraires | <input type="checkbox"/> État des Lieux A3 (<i>triplicata</i>) |
| <input type="checkbox"/> Reconnaissance d'Honoraires | <input type="checkbox"/> État des Lieux A4 (recto / verso) |
| <input type="checkbox"/> Proposition d'Achat (<i>triplicata</i>) | <input type="checkbox"/> Liste d'Entretien et Réparations locatives |

- ☐ Liste des Charges Récupérables
- ☐ Mandat "général" de Gestion

Imprimés à l'Étude :

- ☐ Délégation de Mandat
- ☐ Engagement de Location Meublée Saisonnière
- ☐ Contrat de Location Meublée dépliant 4 pages A4
- ☐ Contrat de Location Meublée A3 (*triplicata*)
- ☐ Dossier Centralisateur "Transactions"
- ☐ Dossier Centralisateur "Locations"

LE MOT DU PRESIDENT DU GROUPE MADEO

Bordeaux, le 21 janvier 2004,

Quand nous nous sommes rencontrés il y a quelques semaines, Michel CHOUKROUN et MADEO FORMATIONS, il y a eu écoute, séduction et persuasion réciproque.

Michel, fondamentalement optimiste, mais tout empreint de pragmatisme, voulait le meilleur qui soit pour son Réseau, Votre Réseau, et aux meilleures conditions possibles, voire impossibles...

Alors, ensemble, nous avons réfléchi et trouvé la solution pour que vos formations soient des formations ARTHUR, dans leurs qualité, disponibilité, accessibilité et financement.

Et c'est vrai, nous nous sommes laissés gagner par ARTHUR, cet optimiste dynamique, et avons adapté nos structures à ses besoins. Aujourd'hui, nous sommes à votre entière écoute, et dans l'attente de vos souhaits les plus spécifiques.

Nous participerons à toutes les réunions régionales, et ce dès le 3 février 2004 à Rennes, pour vous rencontrer et nous engager dans ce rapport humain, indispensable à toute formation.

Etre Partenaire du Réseau ARTHUR, plus qu'un Honneur, c'est à coup sûr un Engagement tant la richesse des idées et les valeurs humaines de chaque " ARTHUR " nous motivent à aller ensemble encore plus loin.

Arthurement vôtre

Le Président,
Jérôme ORMIERES



HISTORIQUE

Sans vraiment y prêter attention, MADEO FORMATIONS était déjà en contact avec des membres du Réseau ARTHUR:

- par le placement de jeunes en contrat de qualification dans certaines agences
- par l'organisation du salon de l'Immobilier de Bordeaux où le Réseau ARTHUR était fortement représenté
- par l'animation de soirées sur le thème de l'immobilier au sein de leur établissement, soirées auxquelles étaient particulièrement assidus les membres du Réseau ARTHUR ...

Au fil de ces rencontres, le partage des idées et des valeurs du Réseau les ont spontanément amenés à réfléchir à un projet commun : l'organisation de formations pour les membres bordelais.

Devant l'intérêt suscité par la démarche, MADEO FORMATIONS a pensé élargir cette proposition à l'ensemble des agences ARTHUR...

Pour cela, il leur fallait passer " l'examen de passage " avec Michel CHOUKROUN. Au terme de celui-ci, il était acquis que MADEO FORMATIONS serait présent à DISNEYLAND PARIS pour la réunion nationale ARTHUR du 11 octobre 2003.

Plusieurs entretiens se sont succédés, et à la demande de votre confrère de MACON, ils ont organisé la toute première formation ARTHUR.

Il nous fait l'amitié d'en faire le récit ci-dessous.

Le 19 décembre 2003 à Bordeaux, le Réseau ARTHUR et MADEO FORMATIONS ont été très heureux de devenir officiellement partenaires.

Les réunions régionales de l'année 2004 seront l'occasion idéale de se rencontrer...

Centr'Affaires (Mme Terrel) - ARTHUR Macon (71)

Une " première " réussie....

Trois nouvelles négociatrices ayant rejoint notre agence en 2003, il nous a semblé nécessaire de réunir notre équipe commerciale autour d'un temps de formation afin d'aborder ensemble les techniques commerciales et les bases juridiques de la transaction.

C'est dans une ambiance détendue mais studieuse que se sont déroulées les deux journées de formation.

Fort de plusieurs années d'expérience dans le métier de l'immobilier, William DUBREUIL, notre formateur MADEO FORMATIONS nous a transmis ses notions et, grâce à son professionnalisme, il a su s'adapter aux différents niveaux qui composaient notre équipe. Les uns ont reçu des méthodes de travail pratiques et efficaces, les autres une réactualisation des connaissances et un véritable réveil dans le travail de prospection. En fin de stage, tous se sont vus remettre, comme support, un dossier complet rappelant les points techniques abordés, mais également une note sur les facteurs psychologiques qui interviennent dans les phases de contact avec la clientèle.

Un grand merci à William pour cette formation et l'enthousiasme avec lequel il a su nous communiquer ces outils.

BIENVENUE AU CLUB

NOUS AVONS LE PLAISIR DE SOUHAITER LA BIENVENUE À ARTHUR :

LAMORLAYE, ST PATHUS, ST PERE SUR LOIRE, WATTRELOS, TOURCOING,
BOULAC, FLOIRAC, LEZARDRIEUX, ST SELVE, BAYONNE, BIARRITZ, EYMET, BELABRE,
ST GAULTIER, AMBARES ET LAGRAVE, CARBON BLANC, OULLINS, LYON 7ÈME,
BORMES LES MIMOSAS, LA TRANCHE SUR MER, FOUGERES, SENS DE BRETAGNE.

