



Les nouvelles du réseau CAPIFRANCE

CAPInews

CAPI s'investit dans la lutte contre le cancer du sein



La Formation du mois
LOCAUX COMMERCIAUX niv 1

Les JO de CAPI

Les brèves du mois



DA FONSECA
Pedro
NICE
Alpes Maritimes (06)



MEIFFRET
Laurent
MOUGINS
Alpes Maritimes (06)



FABIANO
Laurent
SALLES D'AUDE
Aude (11)



SMOLIS
Frédéric
ARLES
Bouches du Rhône (13)



SEVIN
Eric
PELISSANNE
Bouches du Rhône (13)



LECUYER
Michel
SAINTES
Charente Maritime (17)



BUCHER
Véronique
SAINT VIVIENT
Charente Maritime (17)



HELIE
Francis
ARVERT
Charente Maritime (17)



VECCHIALI
Michel
AJACCIO
Corse (20)



FAURE
Jean-Marc
LES BAUX SAINTE CROIX
Eure (27)



ZACHALSKI
Fabrice
ANET
Eure et Loir (28)



PERON
Didier
GUIPAVAS
Finistère (29)



SANANES
Carole
AIGUES MORTES
Gard (30)



PEREIRA DA SILVA
Steve
COMPS
Gard (30)



BARBET
Jean Paul
LERM ET MUSSET
Gironde (33)



GALINDO
Jean-André
CAMBES
Gironde (33)



BAULO
Christophe
PEROLS
Hérault (34)



PALAZZOLO
Michel
CLERMONT L'HERAULT
Hérault (34)



BARRAT
Patrick
REVENTIN VAUGRIS
Isère (38)



MAGNAT
Geneviève
APPRIEU
Isère (38)



SANTAELLA
Daniel
LA VERPILLIERE
Isère (38)



DELLA POSTA
Didier
SALAGNON
Isère (38)



BALLY
Jean-François
HEUGAS
Landes (40)



PELOFFY
Jean-Marie
SAINT VINCENT DE TYROSSE
Landes (40)



MAURY
Christian
NANTES
Loire Atlantique (44)



BALLOY
Françoise
BEAUNE LA ROLANDE
Loiret (45)



GOHIER
Michel
SAINT CLEMENT DE LA PLACE
Maine et Loire (49)



FAHY
Emmanuel
REIMS
Marne (51)



WILLOT
Patrice
EPERNAY
Marne (51)



ANDRE
Bernard
LORIENT
Meurthe-et-Moselle (54)



KEYMER
Douglas
WAVRIN
Nord (59)



EMEJE
Gérald
PLAILLY
Oise (60)



SENO
Régis
CALAIS
Pas-de-Calais (62)



PELTIER
David
SAINT ETIENNE AU MONT
Pas-de-Calais (62)



LATXAGUE
Michel
SARE
Pyrénées Atlantiques (64)



AIMARD
Michel
HENDAYE
Pyrénées Atlantiques (64)



LEGEE
Marc
SAINT JEAN PLA DE CORTS
Pyrénées Orientales (66)



PELLETIER
Laurent
BOURBON LANCY
Saône et Loire (71)



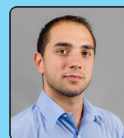
DURIEZ
Michel
ALLEREY SUR SAONE
Saône et Loire (71)



GUEBEY
Martial
CURIENNE
Savoie (73)



GUICHED
Sylvie
LA MOTTE SERVOLEX
Savoie (73)



GUERRAZ
Michael
LA ROCHE SUR FORON
Haute Savoie (74)

Les nouveaux capitiens

Ce mois-ci, le réseau **CAPIFRANCE** accueille
54 nouveaux capitiens



BOUVET
Frederic
PARIS 7EME
Paris (75)



GALLO
Mathieu
MONT ST AIGNAN
Seine-Maritime (76)



GRENIER
Emilie
MITRY MORY
Seine-et-Marne (77)



DESVERNAY
Hubert
POISSY
Yvelines (78)



BOURGET
Frédéric
CHERVEUX
Deux-Sèvres (79)



PEPY
Michel
BOLLENE
Vaucluse (84)



TRELET
Marie-France
COURNON D'AUVERGNE
Puy de Dôme (63)



DOBRYNINA
Kseniya
LIVRY GARGAN
Seine St Denis (93)



MARIE-SAINTÉ
Gérard
SAINT OUEN
Seine St Denis (93)



ESTEVE
Gemma
VINCENNES
Val de Marne (94)



PIERRE PAUL
Fred
SAINTS ANNE
Martinique (97)



LIMERY
Fred
SAINT GENIS LAVAL
Martinique (97)



La situation économique est difficile, que ce soit pour les familles ou pour les entreprises.

N'amplifions pas le phénomène en tombant dans une sinistrose fataliste, ne subissons pas, continuons à réagir et à innover, d'autant plus que, si la crise n'est pas terminée, le plus difficile est passé.

CAPL a su anticiper et la crise économique a eu un impact mineur sur notre réseau. D'ailleurs, le concept CAPIFRANCE est devenu la référence dans le milieu immobilier. Il ne se passe une semaine, sans qu'une tentative de lancement d'un concept proche ne se fasse, et chaque mois, des agents immobiliers ferment leur agence pour nous rejoindre afin de poursuivre leur activité immobilière avec davantage de moyens et à moindre coût.

Alors, pendant que d'autres se lamentent, vous autres, chers capitiens continuez votre progression. Certes, ce n'est pas facile, mais comparativement aux autres professionnels, vous vous en sortez beaucoup mieux. Ainsi, Franchise Magazine a édité un classement des réseaux. Parmi tous les grands réseaux, tels que Century 21, Foncia, Era Immobilier, CAPIFRANCE est le seul qui affiche une croissance en nombre d'agents commerciaux.

Notre réussite attise les convoitises et de nombreux reproches nous sont adressés : "concept déloyal, les agents commerciaux CAPIFRANCE sont trop fortement rémunérés et n'ont pas de frais comparé à une agence, ils disposent d'un package incluant une diffusion percutante pour un prix dérisoire....".

Eh bien oui, tous ensemble nous réussissons, et nous en sommes fiers et heureux. Nous sommes optimistes et réalistes, nous savons tous que ce n'est pas facile, qu'il faut travailler dur, avoir la volonté, un moral d'acier et une grande ténacité. Si avec humilité, vous vous remettez sans cesse en question afin de vous corriger et de vous améliorer, alors vous trouverez dans le réseau CAPIFRANCE tous les moyens et les services pour gagner correctement votre vie et vous épanouir professionnellement.

Capitiennement vôtre

Votre dévoué Jean-Claude Cottet-Moine

Les Brèves du mois

Nous souhaitons tous nos meilleurs vœux de bonheur à Marion (service relations avec les commerciaux) et à Vincent qui se sont mariés samedi 19 juin.



QR code

Le 10 juin 2010 est paru dans l'hebdomadaire Le Nouvel Economiste, la 1^{re} publicité immobilière interactive. CAPI a encore innové en utilisant un code barre dernière génération qui permet, en le scannant avec un téléphone adapté, de se connecter directement à son site internet. Encore une innovation CAPI dans le domaine de la communication !

Vous avez sous les yeux la 1^{re} publicité immobilière interactive.



DU JAMAIS VU !
Découvrez ce qui se cache derrière grâce à votre téléphone



1^{re} réseau immobilier multi-acteurs
www.espritfrance.fr
le réseau immobilier innovateur



Nous venons d'apprendre le décès de la maman de Patrick Pichon, coach du 33 Cher Patrick,

"Toute l'équipe de CAPIFRANCE et tous les capitiens se joignent à moi pour vous soutenir en pensée dans ce malheur qui vous touche vous et votre famille." Jean-Claude Cottet-Moine

Intempéries dans le Var

Nous avons une pensée d'encouragement pour Anna Casares, Benoît Morimont et Philippe Letoux qui ont subi les affres des inondations passées.

Naissance de la petite fille d'Alain

Félicitations à Alain Pointis de Clermont Ferrand, qui vient d'être grand-père d'une jolie Ambre.

Bienvenue Léna

Mardi 15 juin à 20h30 Cendrine Lopez du service Accueil/Mandats a donné naissance à la jolie petite Léna de 2.485 kg.



LA FORMATION DU MOIS



LOCAUX COMMERCIAUX NIVEAU 1

Formation "Locaux commerciaux" niveau 1, dispensée par Jalil Chtouki

Pour les capitiens qui ont déjà fait leurs preuves dans l'immobilier traditionnel et qui souhaitent se spécialiser dans la vente de locaux commerciaux, Jalil Chtouki dispense la formation adéquate. Spécialisé dans la vente de murs commerciaux, de locaux d'activités, bureaux, etc, et dans la cession de droit de bail, il a dispensé la formation "Locaux commerciaux" niveau 1 ce mois-ci à Pérols et à Toulon.

Dans le domaine de la vente et de la location de locaux commerciaux, il est important d'avoir de solides connaissances théoriques, certes, mais il faut aussi très bien connaître l'environnement et la clientèle. Celle-ci est en effet très spécifique puisqu'il s'agit d'un investissement dans un outil de travail. Il est alors important pour le capitien de savoir conseiller et informer.

C'est pourquoi Jalil fait le tour de tous les aspects particuliers de la vente de locaux commerciaux. Du profil de la clientèle aux documents juridiques, en passant par l'éthique du métier, rien n'est oublié.

Puis, une fois lancés dans cette spécialité et une première vente réalisée, les capitiens qui le souhaitent pourront assister à la formation niveau 2. Cette dernière les aidera à se propulser complètement dans cette branche particulière et très intéressante de l'immobilier. ■

Rappel du règlement pour les transactions commerciales : seuls ceux ayant suivi les formations appropriées peuvent entrer des mandats. Sinon devenez l'apporteur d'affaire d'un capitien.

Formations ouvertes aux capitiens ayant pratiqué une activité semblable ou fortement motivés.

Des formations niveau 2, plus complexes, sont prévues pour la cession de commerces et/ou d'entreprises. Elles ne sont accessibles qu'à un public averti, ayant obligatoirement suivi la formation niveau 1, et ayant réalisé au minimum une vente (ou location).

Exception : les capitiens déjà spécialistes de la cession de commerces et/ou d'entreprises, les ex-commerçants ayant des notions en lecture de bilan, comptables

Le nouveau site commerce est en ligne !

Connectez-vous sur www.capi-commerce.fr et découvrez votre nouveau site spécialisé. Recherche géographique, alerte e-mail et classement par thème (fonds de commerce, bureaux, terrains...) font partie des quelques nouveautés. Une rubrique "Acheteur prioritaire" propose même aux acheteurs les services d'un chasseur spécialisé commerce/entreprise, et un compteur indique en temps réel le nombre d'agents commerciaux spécialistes sur toute la France. Une vitrine privilégiée vous est ici offerte.

LE NÉGOCIATEUR DU MOIS

Ce mois-ci, les feux de notre projecteur seront braqués sur Frédéric Lefevre de Hourtin, en Gironde (33). Frédéric est entré chez CAPI le 16 décembre 2009 et depuis il a réalisé 16 compromis dont 4 ont déjà été réalisés en actes authentiques notariés.

En février, il a réalisé 5 compromis, 3 en avril et 4 en mai dont 3 le même jour.

Alors Frédéric est-il un extraterrestre squattant le corps d'un terrien ? Dans ce cas, ce serait un sacré scoop pour CAPI ! Mais je crois que ce n'est pas cela, non après vérification, Frédéric est un homme !!! Je sais ce n'est pas un scoop, mais ce qui en est un par contre, c'est sa performance. Performance due à son travail rigoureux, à sa méthode et à son organisation.

"En ce qui concerne la rentrée de mandats, je pratique surtout la prospection terrain grâce aux mailings CAPI (tracts) et j'arrive à obtenir des demandes d'estimations intéressantes qui deviennent ensuite de bons mandats. J'utilise aussi le bouche-à-oreille et je pratique aussi la pige mais pas très souvent. Je préfère nettement la prospection car elle permet d'être en amont de l'information et d'être le premier ou parmi les premiers arrivés pour prendre le bon mandat" nous confie Frédéric. Il sélectionne les produits qui sont intéressants et au prix du marché.

Frédéric suit ses clients, qu'il ait réalisé avec eux un mandat simple ou exclusif, et **chaque mois il leur fait un compte-rendu des visites, du nombre de clics sur leur bien...** Ainsi, une relation de confiance s'instaure. Son professionnalisme génère le respect du client abandonné par les autres agents et par la suite, la prise d'un mandat exclusif s'en trouve facilitée.

En ce qui concerne les vendeurs qui ne veulent pas écouter ce qu'il leur explique, à savoir que le bien est surévalué, il ne perd pas son temps. Il ne prend pas les biens invendables. Par contre, après quelques mois, il relance ces vendeurs qui sont plutôt surpris et contents de son appel après être restés plusieurs mois sans aucune visite !

Comme Frédéric l'a précisé, il sélectionne les biens. Il adapte ses produits à la localité et il choisit donc des biens qui correspondent à la majorité des demandes.

"Je rentre de bons mandats au prix du marché si possible exclusifs. De ce fait, et grâce à la force de diffusion de CAPI, cela génère suffisamment de contacts et par conséquent, je réalise des ventes" conclut Frédéric. Encore une fois, bravo Frédéric, et félicitations pour ta performance.

Nous venons d'apprendre l'accident de voiture de Frédéric qui se retrouve avec le nez, le sternum et des côtes cassées. Nous te souhaitons un prompt rétablissement. ■

Elle vend, elle vend Valérie.....

Valérie Berthon, a débuté chez CAPI en septembre dernier, même sans bruit elle réussit à faire des vagues... Des vagues de compromis et de ventes ! Décidemment Valérie, si tu continues comme ça, ce n'est pas le voilier de 6m que tu projettes d'acheter que tu vas t'offrir, mais le "Maltese falcon" de 88m ! Alors, continues comme ça et nous aurons la chance que tu nous accueilles tous à bord pour trinquer à ta réussite !!! ■



MEDAILLES D'OR DES COMPROMIS

Les JO de CAPI organisés par Laurent Jouanin, coach du 34

Laurent Jouanin a organisé un challenge pour tous les capitains du 34.
L'enjeu était la réalisation du plus grand nombre de compromis entre le 1^{er} mars et le 1^{er} juin.

- Le 1^{er} prix a été attribué à Yannick SABY, Montpellier qui a réalisé 8 compromis avec un CA de 56 000€
- Le 2^e prix a été décerné à Françoise MAZAUDIER de Teyran pour ses 8 compromis et 45 230€ de CA
- Le 3^e prix est revenu à Valérie BERTHON de Restinclières avec 7 compromis.

Il y a eu trois 4^e prix ex-æquo : Danièle SINTES de Lunel-Viel, Anne-Marie ESPUNY de Montpellier et André DECOURRIERE de Montpellier qui ont chacun réalisé 6 compromis.
Ces trois derniers pourront profiter de leur victoire en sablant chacun la bouteille de champagne qu'ils ont gagnée.

Laurent Jouanin a accueilli les récipiendaires mardi 1^{er} juin à Pérols et leur a remis leur prix :

- 1^{er} prix or : un séjour gourmand pour 2 personnes en Languedoc-Roussillon
- 2^e prix argent : un séjour pittoresque pour 2 personnes
- 3^e prix bronze : un coffret détente

Bravo à tous les capitains qui étaient en lice et félicitations aux vainqueurs de ce challenge !

La prise de mandat exclusif au prix du marché

ou la voie royale pour améliorer vos performances, votre efficacité, vos nombres de ventes

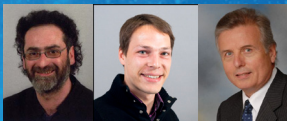
Gagnez plus sans travailler plus

Vous avez la chance de pouvoir recevoir une formation d'une redoutable efficacité pratiquée sur le terrain par Thibault Delhez qui excelle en la matière. Alors profitez-en et inscrivez-vous à la formation Mandat exclusif.

C'est reparti !

Thibault Delhez a renouvelé le challenge "Mandat exclusif" et à la date du 23 juin, les 3 premiers challengers en lice étaient :

1. Laurent Sirvent > 3 mandats
2. Cédric Firmin > 3 mandats
3. Lyonel Parant > 2 mandats



>> Vous aurez les résultats définitifs dans le prochain Capinews.

CAPIFRANCE participe à la course contre le cancer du sein



JEAN-CLAUDE COTTET-MOINE AU CENTRE ENTOURÉ DES CAPITIENNES



IL N'Y A PAS D'ÂGE POUR PARTICIPER

Dimanche 30 mai, jour de la Fête des Mères, le staff CAPIFRANCE a participé à la 2^e édition de la Montpellier Reine, course pédestre de 4 km organisée au bénéfice de la lutte contre le cancer du sein et destinée à soutenir les femmes atteintes d'un cancer du sein.

Jean-Claude Cottet-Moine, a pris part à cet événement, à la fois en offrant les droits d'inscription aux salariées CAPI qui ont souhaité y participer et en y participant lui-même avec sa petite fille Emma (la fille de Chrystelle).

En effet, les salariés du siège CAPIFRANCE sont à 75% des femmes et elles se sentent particulièrement impliquées dans ce combat. A travers cette course conviviale, c'était pour CAPIFRANCE, l'occasion de participer à la sensibilisation du public dans le dépistage précoce et à la diffusion de l'information sur l'accompagnement de la maladie.

"Je suis fier d'avoir humblement contribué à cette lutte qui nous concerne tous et je suis heureux d'y avoir participé en compagnie des capitiennes présentes qui se sont investies dans cette course à l'esprit bon enfant et au caractère joyeux" déclare Jean-Claude Cottet-Moine.

Les fonds récoltés grâce aux inscriptions seront reversés à des associations qui travaillent sur le terrain pour apporter un soutien psychologique aux patientes ou bien encore pour aider à la diffusion d'informations sur le dépistage précoce de la maladie.

Le lundi matin les courbatures étaient au rendez-vous, mais l'enthousiasme et la fierté d'avoir participé ont permis à toutes et à tous de reprendre avec le sourire. ■

Chiffres & STATS

Félicitations à :

Les Meilleures ventes



Jérôme
DAYDE (81)
avec une
commission de
30 000 €



Cécile
DE BOURNET
(34) avec une
commission de
30 000 €



Anna
CASARES (83)
avec une
commission de
30 000 €



Corinne
BRULE LECLERCQ
(75) avec une
commission de
28 334 €



Fabienne
CHAMEROIS (08)
avec une
commission de
27 500 €

COMPROMIS

mai



Françoise
MAZAUDIER (34)



Denis FERRAND (20)



Patrick RENAN (78)



Frédéric LEFEVRE
(33)



André DECOURRIERE
(34)



Yannick SABY (34)



Les visites des sites CAPI

302 860 visites.

capifrance.fr = 276 987

sudimmo.fr = 6 056

capifrance.co.uk = 7 724

capi-acheteur : 1 282

capi-logement-neuf.fr = 10 811

Record battu :

bravo le nombre de vos prises de mandats
est toujours en augmentation !

Le 7 juin, en une seule journée :

452 mandats valides reçus !

Semaine du 7 au 11 juin :

1306 mandats reçus !!!

Félicitations :

les cours de Marie-Thérèse et Sébastien portent
leurs fruits.

95% des mandats sont correctement remplis.
Moins de 5% sont retournés à l'envoyeur.

Agenda des formations - juillet/août/septembre

JUILLET	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Photo		Péròls																												
Foncier & urbanisme							Seclin																							

SEPTEMBRE	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
Complémentaire			Péròls																				Péròls									
Mandat exclusif			La Rochelle							Nice												Toulouse								Mérignac		
Foncier & urbanisme																La Rochelle							Toulouse							Amey		
Photo					Péròls																				Péròls							
Pige, prise de RDV																																
Chasseur immobilier																																
Gestion & organisation du temps											Nice																					
Local commercial												Mérignac																				
Neuf / VEFA niv1									Le Kremlin Bicêtre																							
niv2									Nice																							
Fonds de commerces																		Mérignac												Le Kremlin Bicêtre		

Complémentaire : Nathalie Mauborgne, Michel Rey-Robert, Patrick Pichon, Jean-Paul Lacroix, Laurent Jouanin

Mandat exclusif : Laurent Jouanin, Thibault Delhez

Foncier & urbanisme : Vanessa Cauchois et Robert Schmieder

Photo : Jean-Paul Lacroix

Chasseur immobilier : Michel Rey-Robert, Patrick Pichon, Bernard Chapelle

Gestion & organisation du temps : Patrick Pichon, Laurent Jouanin, Bernard Chapelle

Local commercial : Jalil Chlouki

Neuf / VEFA : Vanessa Cauchois, André Decourrière

Fonds de commerces : Michel Bulle, Jean Delvert

Journal interne – service communication CAPIFRANCE – Parc d'activité de l'Aéroport –

Le Lancaster – 455 rue Alfred Sauvy – 34470 PÉROLIS -

Directeur de publication Chrystelle Collet-Moine – Maquette et photos Morgan Muller

– Rédactrices Sophie Morreuil, Sophie Guin –

Ont collaboré à ce numéro Sandra Soria - Sandrine Collet-Moine –

Imprimé à 1000 exemplaires -

Le Saviez-vous ?

La visite virtuelle une autre approche de diffusion

Saviez-vous qu'avec la visite virtuelle, vous pourrez rendre vos annonces plus captivantes, plus convaincantes et attirer davantage de visiteurs ?

Pour cela, il vous suffit d'avoir le kit photographique que CAPI a négocié pour vous avec la société PréVisite. Après, tout sera gratuit pour vous puisque CAPI a pris à sa charge l'abonnement.

Avec les nouvelles technologies en photographie numérique, vous donnerez à votre bien un dynamisme qui le rendra plus attractif aux yeux de vos acheteurs grâce à la vision concrète que vous leur proposerez. C'est aussi un argumentaire pour votre prise de mandat, voire mandat exclusif en annonçant au propriétaire que vous réaliserez une visite virtuelle afin de mettre leur bien davantage en valeur.

Vous n'avez pas besoin d'être un pro de la photo ou de l'informatique, il n'y a pas de manipulation particulière, tout est automatisé, et dès que vous aurez rentré votre photo prise avec la lentille spéciale, il vous suffit de cliquer sur l'icône "visite virtuelle" et votre logiciel Adaptimmo la transformera en visite interactive et elle partira dans le flux alimenter tous les sites portails comme SeLogger, Logic-Immo, Avendrealouer...

Pour plus de détails sur la mise en ligne dans Adaptimmo, connectez-vous sur l'extranet rubrique *formations* > Adaptimmo cours n°1

Alors profitez dès maintenant des avantages que CAPI vous fournit et boostez vos annonces avec les visites virtuelles !

C'est aussi le moyen de placer vos annonces en tête des recherches sur les portails leaders.

