

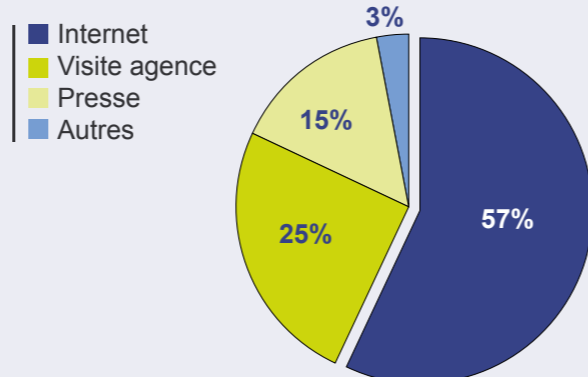


Internet, est devenu un outil incontournable du métier d'administrateur de biens

Une enquête récente réalisée par *L'internaute-Magazine* montre l'importance de l'outil internet lors de la recherche d'un bien immobilier. Cette tendance, déjà ressentie par de nombreux professionnels ces dernières années, s'est encore renforcée en 2005. Mais ne nous trompons pas, l'utilisation de services on-line n'en est qu'à ses débuts, les professionnels de l'immobilier et de l'informatique se doivent d'être inventifs dans ce domaine.

Internet est désormais en tête pour rechercher un bien immobilier

Les chiffres sont éloquentes : 57% des répondants déclarent qu'ils utiliseraient essentiellement internet s'il s'agissait de trouver une location ou un bien à acheter, loin devant la visite à une agence 25% et les petites annonces presse 15%. Un des atouts essentiels d'internet, outre la gratuité de l'accès aux offres, est de pouvoir présenter un bien en images et de manière interactive (photos, vidéos, visites virtuelles...).



Quelles sont les raisons qui amènent à consulter un site immobilier ?

L'étude de *L'internaute-Magazine* conforte celle réalisée par H2I en juin 2005 : Elle montrait qu'une grande majorité des internautes recherche avant tout à louer ou à acheter un bien (68%), le service de consultation de comptes et de l'espace copropriétaires représente néanmoins 14% des consultations.

	Plusieurs fois	Une fois	Jamais
Pour louer un bien	26%	22%	51%
Pour acheter un bien	15%	31%	54%
Pour vendre un bien	4%	10%	86%

L'étude de *L'internaute-Magazine* apporte une précision importante et rassurante pour les professionnels de la transaction : si les internautes recherchent un bien à louer ou à acheter, ils sont peu nombreux à vouloir vendre un bien directement via internet, ce qui laisse à penser qu'ils privilégient les professionnels pour ce type d'opération.

Quels services complémentaires attendent les internautes ?

Les contenus des sites immobiliers ne peuvent se limiter à répertorier des offres. L'étude montre clairement que si on utilise le média internet c'est pour obtenir plus de services et d'informations qu'avec des médias traditionnels. Ceci est d'autant plus vrai quand on est client propriétaire ou copropriétaire. H2I a récemment développé pour l'un des ses clients un site internet doté d'un extranet permettant aux propriétaires ayant proposé un bien à la vente de consulter les visites et les appréciations des futurs acheteurs.

Indications sur les prix du marché	67%
Des plans pour la localisation	59%
Des visites virtuelles en 3D ou en vidéo	59%
Des informations sur le quartier	57%
Des conseils pratiques ou juridiques	43%
Des alertes SMS ou mails	39%
Des services annexes (déménagement, démarches administratives...)	27%

Quels sont les principaux défauts ?

Pour qu'un site internet connaisse le succès, il doit respecter trois composantes essentielles : être utile, être maintenu, être convivial. Ce sont les deux dernières composantes qui suscitent le plus de reproches. 44% des personnes interrogées regrettent que les offres ne soient pas mises à jour régulièrement. Le dysfonctionnement des sites ou leur complexité arrivent également en tête.

Les offres ne sont pas à jour	44%
Ca ne marche pas toujours	21%
Peu d'informations sur le bien immobilier	21%
La recherche est compliquée	9%

Enquête réalisée sur le site de *L'internaute-Magazine* auprès de 423 internautes français et publiée sur le « *Journal Du Net* ».

EDITORIAL



Pour les éditeurs de logiciels d'administration de biens, l'année 2005 s'est terminée par une surprise offerte par le législateur : le nouvel indice de révision des loyers (IRL) applicable au 1^{er} janvier 2006 !

Ceci sans tenir le moindre compte de la situation dans les cabinets qui, pour la plupart, avaient déjà révisé les loyers de janvier 2006 et envoyé les avis d'échéance correspondants.

Il faut donc, si l'on veut éviter des mises à jour manuelles lourdes et

fastidieuses à ses clients, bouleverser les plannings de développement, écrire des programmes de mises à jour des indices de révision et des baux, bien évidemment, dans un délai très réduit.

Ceci ajouté au report de la mise en application de la nouvelle comptabilité des copropriétés nous donne un aperçu des défis qui seront à relever par notre société en 2006.

Gérard MAUCET
Président

SOMMAIRE

P.1 En bref
Information de la copropriété

Le T.I.P (Titre Interbancaire de Paiement)

P.2 Témoignage
IBS Immobilier

P.3 Services
Editions externalisées

P.4 Technologie
INTERNET : outil incontournable du métier d'Administrateur de Biens

Information de la copropriété :

Une nouvelle fonctionnalité de l'espace copropriétaires

Il est parfois nécessaire de s'adresser rapidement à ses clients copropriétaires. Pour cette raison, H2I a ajouté une nouvelle fonctionnalité dans l'espace copropriétaires des sites internet. Elle permet de créer un espace de dialogue comparable à un tableau d'affichage où le syndic peut diffuser des notes d'informations pour chaque copropriété. S'il le souhaite, le syndic peut également configurer cet outil de manière à autoriser des copropriétaires à écrire dans cet espace.

Avec comme objectif de simplifier les relations syndic / copropriétaires, une nouvelle fonction est déjà à l'étude. Elle donnera la possibilité aux copropriétaires débiteurs de régler en ligne et par carte bancaire les sommes dues.

Le TIP (Titre Interbancaire de Paiement) : simplifiez et automatisez vos encaissements

La fonction de paiement par TIP est disponible dans ARAMIS depuis septembre 2005. Elle permet l'émission de TIP pour les locataires et les copropriétaires. Après quelques mois d'utilisation, un premier bilan montre son efficacité à réduire considérablement les tâches d'encaissements manuelles.

A titre d'exemple, un comparatif réalisé chez un client H2I montre que 86% des tâches d'encaissements sont désormais automatisées, alors qu'elles n'étaient que de 2% à l'être avant l'utilisation de

cette fonction. La proportion de chèques ne représente plus que 13% en 2005 contre 98% des encaissements en 2004.

Le temps nécessaire aux opérations d'encaissements par chèques peut être important. On comprend très vite l'intérêt de simplifier ces opérations. Les gains ainsi réalisés permettent d'allouer ses forces à des travaux générateurs de chiffre d'affaires.

IBS IMMOBILIER

Situé en région parisienne, le cabinet IBS a connu en moins de quatre ans un développement important qui ne doit rien au hasard. Le dynamisme de ses dirigeants, des choix stratégiques et techniques réussis et l'engagement de toute une équipe ont conduit ce cabinet à la réussite.

« Nous ne sommes pas des avant-gardistes, ce sont nos confrères qui sont en retard »

« Aramis a toujours su évoluer, contrairement à ses concurrents »

Déjà implanté en grande région parisienne et dans le nord de la France, le cabinet IBS devrait disposer de 15 agences à la fin de l'année 2006. Ce groupe gère désormais près de 50 000 lots de gestion et de syndic.

L'histoire commune qui lie le cabinet IBS et H2I n'est pas récente. Philippe Maurice l'un des dirigeants actuels utilisait déjà le logiciel ARAMIS avant de fonder IBS. C'est naturellement qu'il renouvela sa confiance à H2I lors de la création du cabinet en 2000, puis en 2002 en choisissant la nouvelle version ARAMIS II.

« Nous avons choisi ARAMIS II, car il présentait des innovations technologiques que vos concurrents n'avaient pas (...) c'est un produit qui a su évoluer et s'intégrer dans un univers ouvert à la communication et à internet. J'ai pris la décision de migrer vers ARAMIS II car j'étais convaincu que c'était le seul logiciel du marché à pouvoir accompagner le développement de mon cabinet » précise Philippe Maurice.

L'utilisation d'ARAMIS II et de ses fonctionnalités de gestion ont permis de mieux organiser et simplifier les tâches de chacun dans l'entreprise. « Le poste d'assistante de gestion a disparu de notre organigramme et ce sont 'les principaux de copropriété' qui gèrent l'ensemble de leurs dossiers. Aussi, l'utilisation de fonctionnalités telles que la gestion des processus ou la gestion des

assemblées générales avec AGCOP nous fait vraiment gagner du temps».

Une infrastructure centralisée pour une gestion simplifiée

Un des points forts de l'infrastructure proposée par H2I est de pouvoir centraliser la gestion et l'exploitation des données sur un serveur unique. Ainsi le logiciel ARAMIS a pu répondre à la croissance externe du cabinet IBS. Aujourd'hui, l'ensemble des agences sont connectées au serveur situé au siège parisien. Cette organisation permet de réduire les coûts liés à la maintenance et à l'exploitation.

Outre les aspects techniques, la centralisation des données est appréciée des dirigeants car elle simplifie le pilotage de l'entreprise et offre une consolidation des données financières, facilitant ainsi le contrôle de gestion et le reporting.

IBS dépoussière le métier de syndic grâce aux nouvelles technologies

La volonté de maîtriser et d'utiliser les technologies les plus récentes a sans doute contribué au développement du cabinet. En effet, rares sont les administrateurs de biens à avoir autant intégré l'utilisation d'internet dans la gestion quotidienne du cabinet. « Pour moi, le site internet est une agence virtuelle, ouverte 24h/24, c'est un outil de

business ; Il suffit de regarder les statistiques de consultation pour s'en rendre compte. Il y a une bonne adhésion aux services que nous proposons et que nous vendons à notre clientèle comme la consultation des comptes. Aussi une grande part de nos locations se font désormais par internet».

IBS propose déjà à ses copropriétaires de suivre les assemblées générales par visioconférence, permettant ainsi à ceux qui ne peuvent pas se déplacer ou ceux résidants à l'étranger de suivre les débats de chez eux.

« Je dois proposer des services comme la visioconférence car je gère des immeubles de bureaux dont les propriétaires sont situés en Angleterre ou aux Etats-Unis. C'est un moyen d'être proche de mes clients ».

Compte-tenu de sa croissance importante, le cabinet mène de nombreux projets visant à simplifier, rationaliser et optimiser le travail de ses collaborateurs. Dans les prochains mois, IBS et H2I débiteront une collaboration visant à proposer le télépaiement sur internet.

Même s'il se défend d'être avant-gardiste, les idées novatrices du cabinet IBS font bouger la profession.

Editions externalisées : une nouvelle offre de service H2I en 2006

Dans le cadre de leur activité, les cabinets d'administration de biens sont amenés à imprimer, copier, envoyer et faire circuler de nombreux documents à destination de leurs clients. Ces tâches à faible valeur ajoutée peuvent dans certains cas mobiliser des ressources humaines et matérielles importantes. L'édition et l'envoi de courrier postal sont des postes de charges qu'il est possible de réduire de manière conséquente en les externalisant.

H2I a doté ARAMIS d'un module d'externalisation des impressions.

■ Cette technologie permet de réaliser des éditions à partir du logiciel ARAMIS et de les adresser à ses clients aussi simplement que l'envoi d'un e-mail. Les documents émis sont traités dans la journée et déposés en Poste le jour même.

- Avis d'échéance locataires
- Appels de fonds copropriétaires
- Dossier reddition propriétaires
- Dossier reddition copropriétaires (ARAMIS V4)

■ Après validation, les flux d'impression sont envoyés via internet au centre de traitement externalisé pour y être imprimés, mis sous pli, affranchis et déposés en Poste.

■ Il est possible d'adapter les impressions aux besoins de chaque cabinet : noir & blanc, couleur, recto/verso, mise sous enveloppe d'un ou plusieurs documents...

■ Gestion des envois en recommandé :

L'envoi via ARAMIS offre une prise en charge immédiate de la lettre recommandée par La Poste qui délivre dès réception, une preuve électronique de dépôt, avec le cachet électronique de La Poste.

- Le stockage électronique des preuves de dépôt est assuré par La Poste durant trois ans, avec consultation possible 24h/24 via internet.

■ Un accès internet permet de suivre le bon déroulement des opérations et de vérifier le statut des courriers envoyés.

H2I proposera prochainement des services associés destinés à simplifier les relations avec les différents intervenants de la chaîne logistique, pour assurer le suivi et garantir la qualité des éditions réalisées.



Certified Partner

