



LinkedIn

QUELQUES CHIFFRES

930 MILLIONS D'UTILISATEURS DANS LE MONDE

Au moins 31% des négociateurs immobiliers y sont !

En France, 12 à 13 millions d'utilisateurs actifs

LinkedIn est le réseau le plus utilisé par les décideurs B2B

Des centaines d'articles et de publications pertinents

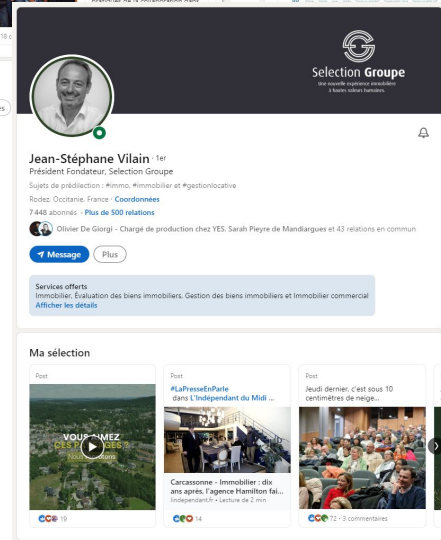
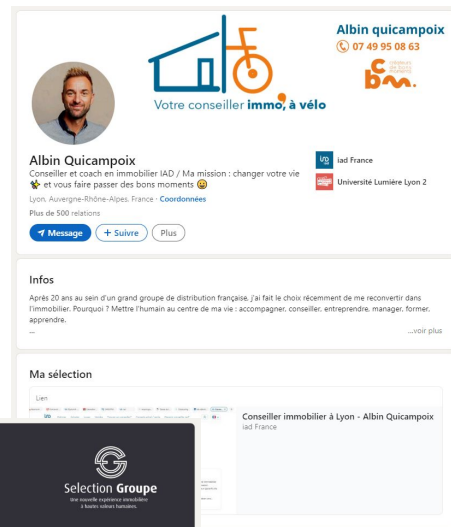
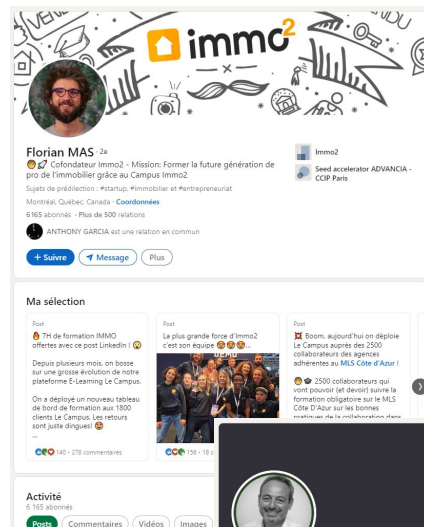
Pourquoi y être ?!

- Réseau professionnel
- Visibilité et crédibilité
- Partage de contenu et expertise
- Actualités et tendances du secteur
- Recommandations et témoignages



SOIGNER VOTRE PROFIL

- Titre de profil percutant en 120 caractères maximum
- Photo de profil soignée et professionnelle
- Photo de couverture personnalisée
- Nom complet et avec majuscules
- Coordonnées complètes
- Résumé de profil soigné pour être attractif et vivant
- Possibilité d'avoir un profil multilingue
- Expériences professionnelles & compétences décrites avec des mots clefs

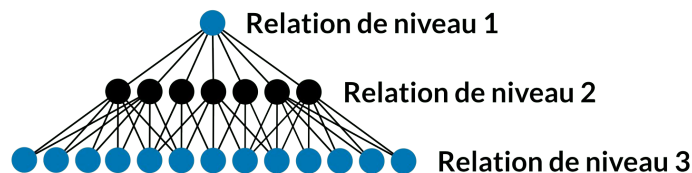


Elargir son cercle de relations : j'ajoute qui ?



Les niveaux sur LinkedIn

- **Relation de 1er niveau** : lorsque vous êtes en relation avec cette personne
- **Relation de 2e niveau** : lorsque vous n'êtes pas connecté avec une personne mais que celle-ci est en lien avec un de vos contacts
- **Relation de 3e niveau** : lorsque vous n'êtes pas connecté avec cette personne et que personne de votre réseau n'est connecté à elle non plus.



Comment établir la prise de contact ?

- Ajouter un message à votre demande d'ajout (possible uniquement sur ordinateur). Cela permet d'ajouter de l'humain et de contextualiser la demande.
- Plus le degré d'éloignement est fort, plus le message aura de l'importance et devra être travaillé.
- Écrivez un message concis pour prendre contact : pas plus de 300 caractères
- Rappelez le contexte, le lien avec la personne, le lieu où vous vous êtes rencontrés.
- Expliquez clairement l'objectif de la demande si objectif précis il y a. Dans le cas contraire, montrez votre intérêt de suivre le profil de la personne.
- Soyez rapide dans votre demande d'ajout pour que la personne se souvienne de vous.

Exemple de prise de contact

Bonjour Marc,

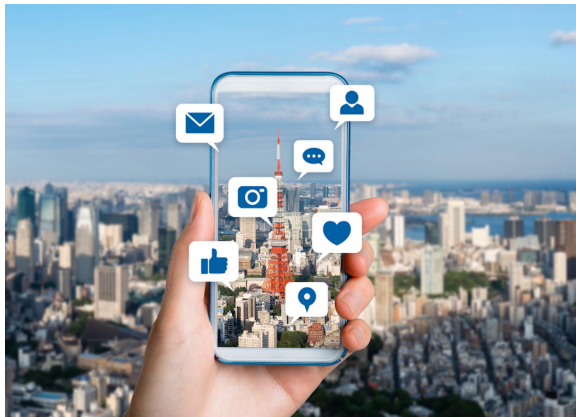
Nous nous sommes rencontrés hier lors de la réunion des entreprises digitales. J'aimerais que nous gardions contact et vous invite à rejoindre mon réseau LinkedIn.

Bonne journée,
Nadège Mouysset

Bonjour Catherine,

J'ai suivi votre conférence sur la communication digitale des entreprises hier et j'aimerais vraiment avoir la chance de pouvoir suivre vos actualités sur LinkedIn.

Au plaisir d'échanger avec vous et très bon weekend,
Nadège Mouysset



DÉVELOPPER SON INFLUENCE DANS UN RÉSEAU PROFESSIONNEL



- Prendre la parole en créant du contenu, partageant du contenu, commentant du contenu et en likant du contenu !
- Être proactif dans la création de vos contacts !
- Chercher l'engagement en partageant du contenu qui fera réagir et amènera les autres à commenter, aimer, partager !
- Effet rebond qui vous propulsera sur un réseau qui va s'élargir !

DES CONTENUS QUI PERFORMENT !

Fanny LUCAS • 3e et +
Conseils et Services en Immobilier
5 j • Modifié •

NOUVEAUTÉ sur **ORSAY**

Découvrez cette belle **#maison** d'architecte des années 50 réhabilitée ...voir plus

Valentine BAITEL • 2e
ESPACES ATYPIQUES - Spécialiste en immobilier d'expres...
20 h •

(Sous offre)

Dès la première visite, les futurs propriétaires sont tombés sous le cha ...voir plus





Philippe Buyens • 2e
Directeur Général chez CapSirena
4 j •

Chronique d'une mort annoncée.
Sous couvert de "révolutionner l'immobilier", les Papis n'ont rien apporté de nouveau puisque le low cost et les agences 100% en ligne avaient déjà montré leur incapacité à apporter une vraie valeur ajoutée au client final et un modèle économique viable.
Versity part aussi dans cette mauvaise direction.



Les Agences de Papa ne sont plus. Place à Versity.
immomation.com • Lecture de 4 min

Yoann Vannier • 3e et +
Marchand de biens - Entrepreneur immobilier | **Parta...**
4 j •

Crédit Logement vient de publier son rapport trimestriel. 🚩
Des chiffres qui font froid dans le dos et des perspectives (enfin) réjouissantes.
Résumé du rapport 📄 ...voir plus

L'INDICATEUR D'ACTIVITÉ : NOMBRE DE PRÊTS ACCORDÉS / MARCHÉ DE L'ANCIEN NIVEAU ANNUEL GLISSANT (BASE 100 EN 2020)
Crédit Logement/CLF - Observatoire du Financement des Marchés Immobiliers



Amaud FOURQUET • 3e et +
Avocat / Urbanisme - Urbanisme commercial - Droit publi...
1 j • Modifié •

URBANISME : le coliving peut être assimilé à du logement !

Par un arrêt du 6 juillet 2023, la CAA de Bordeaux :

- confirme que la détermination de la destination d'un projet de coliving repose sur une analyse concrète de ses caractéristiques, et non sur une qualification de principe ;
- retient, au terme d'une telle analyse, que lorsque les locataires bénéficient d'une autonomie totale sans dépendre des services proposés dans les parties communes, chaque chambre doit alors être regardée comme constituant un logement... et ainsi se voir appliquer les règles plus strictes relatives au stationnement.

Cette décision est salutaire, en ce qu'elle donne (enfin) un aperçu de la position du juge administratif sur le sujet.

Elle est en revanche assez radicale, puisque le juge considère qu'une opération proposant des unités de vie autonomes relève du logement, alors même que le projet propose par ailleurs de multiples services (cuisines communes, espaces communs, laundries...).

Nous attendons avec impatience les décisions à venir, afin de savoir si la jurisprudence persiste dans cette direction... ce qui ne serait manifestement pas une très bonne nouvelle pour les porteurs de projets.

🚩 Quoi qu'il en soit et en attendant, nous vous recommandons vivement de tenir compte de cette 1ère tendance pour déterminer les caractéristiques de vos futures opérations, et calculer en conséquence leurs besoins en stationnement.

A votre disposition pour en discuter !

#urbanisme #coliving #promoteurimmobilier #immobilier #edificesavocats

<https://lnkd.in/evednWBS>

