

[Retour à la liste \(\)](#)

# Portrait-robot du négociateur idéal (enquête)

Par Valérie

le 9 Novembre 2017

## RECHERCHE

Plus de 50 actualités

[immo not pro \(\)](#) [MARCHÉ & PRIX \(/ARTICLE/T1-P0/MARCHE-ET-PRIX-IMMOBILIER.HTML\)](#) [ACTUALITÉS \(/P-0/ACTUALITES.HTML\)](#)  
[RÈGLEMENTATION \(/ARTICLE/T2-P0/REGLEMENTATION-IMMOBILIER.HTML\)](#) [INTERVIEWS \(/ARTICLE/T3-P0/INTERVIEW.HTML\)](#)  
[CONSEILS & ASTUCES \(/ARTICLE/T4-P0/CONSEILS-ET-ASTUCES.HTML\)](#) [FORMATIONS \(/ARTICLE/T5-P0/FORMATIONS.HTML\)](#) [NOS SOLUTIONS](#)

## SONDAGE DU MOIS

La digitalisation vous effraie-t-elle ?

- Oui  
 Non  
 NSP

[Voter \(\)](#)[t \(https://twitter.com/intent/tweet?hashtags=immonotPro&url=https%3A%2F%2Fwww.immonotpro.com%2Factualite.do%3Fmethode%3DgetDetailActualite%26idActualite%3D41\)](https://twitter.com/intent/tweet?hashtags=immonotPro&url=https%3A%2F%2Fwww.immonotpro.com%2Factualite.do%3Fmethode%3DgetDetailActualite%26idActualite%3D41)[f \(https://www.facebook.com/sharer/sharer.php?u=https%3A%2F%2Fwww.immonotpro.com%2Factualite.do%3Fmethode%3DgetDetailActualite%26idActualite%3D41\)](https://www.facebook.com/sharer/sharer.php?u=https%3A%2F%2Fwww.immonotpro.com%2Factualite.do%3Fmethode%3DgetDetailActualite%26idActualite%3D41)[G+ \(https://plus.google.com/share?url=https%3A%2F%2Fwww.immonotpro.com%2Factualite.do%3Fmethode%3DgetDetailActualite%26idActualite%3D41\)](https://plus.google.com/share?url=https%3A%2F%2Fwww.immonotpro.com%2Factualite.do%3Fmethode%3DgetDetailActualite%26idActualite%3D41)[in \(https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=https%3A%2F%2Fwww.immonotpro.com%2Factualite.do%3Fmethode%3DgetDetailActualite%26idActualite%3D41&title=ImmonotPro\)](https://www.linkedin.com/shareArticle?mini=true&url=https%3A%2F%2Fwww.immonotpro.com%2Factualite.do%3Fmethode%3DgetDetailActualite%26idActualite%3D41&title=ImmonotPro)[♥ 2 \(/likeAction.do?methode=likeActualite&idActualite=41\)](#)[👁 72](#)[🖨 Imprimer](#)

## NEWSLETTER

**Abonnez-vous à la newsletter Immonot Pro**

Votre email

[S'abonner](#)[Consultez la dernière newsletter \(https://www.](#)

**Le négociateur idéal existe-t-il ? La moitié des notaires et négociateurs interrogés en sont convaincus ! Près de la moitié l'a même rencontré. Portrait-robot et petit comparatif avec les résultats de notre enquête réalisée en 2016 (<http://www.services-nego.com/dossiers/a-quoi-ressemble-le-negociateur-ideal-selon-vous.html>).**

En 2017, le négociateur idéal a tout de superman (ou de wonderwoman). Certes, il n'a pas de pouvoirs magiques (et encore, ça reste à prouver !), mais il cumule tous les talents (ou presque !). Est-ce un homme, est-ce une femme ? Pour 75 % des études négociatrices, peu importe (autant discuter du sexe des anges !). Seulement 17 % des personnes interrogées identifient le négo idéal à une femme (contre 78 % en septembre 2016 !) et 8 % à un homme. Question âge, comme en 2016, les quadras ont la cote. Mais, comme le souligne Valérie Malon, négociatrice dans le Loiret (scp Malon & Cherrier-Touchain), c'est surtout l'état d'esprit qui compte. Même sentiment pour son confrère des Pyrénées-Orientales : « Tout dépend de la compétence et de l'expérience acquises dans le notariat » écrit-il. Enfin, tous sont d'accord : quel que soit son âge et son sexe, « le négociateur représente l'étude par son comportement envers les clients ».



## DEVENEZ RÉDACTEUR

La négociation immobilière notariale vous passionne ? Vous pensez que certains sujets devraient être mis en avant ? Tentez l'aventure immonot pro et devenez rédacteur...

[Ça m'intéresse \(/devenez-redacteur.html\)](#)

## Compétence et expérience

En septembre 2016, le négociateur idéal était avant tout un commercial (72 %). Un an plus tard, seulement 37 % privilégient le profil commercial. Pour 43,5 %, le négociateur idéal est avant tout une personne de terrain qui maîtrise la déontologie notariale (94 %). En revanche, comme en 2016, 82 % le définissent comme un professionnel de l'expertise.

Le négociateur idéal parle anglais (57 %) et a un minimum d'expérience (86 %). En 1 et 5 ans selon les chapelles... Pourquoi autant ? Tout simplement parce que « La négociation ne s'arrête pas à la visite du bien ». « Il y a le suivi du compromis, toutes les formalités et l'information des clients » nous dit Mina Baia de l'étude Anglesio (88). De son côté, Armelle de Sutter (Scp Furon-Lethuillier, 76) insiste sur l'importance de bien comprendre la recherche des clients acquéreurs, mais aussi de connaître les motivations des clients-vendeurs (successions, divorces-liquidations, etc.). Selon Christophe Lamarque, expert immobilier, négociateur et clerc principal (Scp Lamarque-Mora, 66), le négociateur idéal doit concilier « des expériences multiples », posséder « une connaissance croisée de l'étude et du terrain » et avoir préalablement évolué dans l'immobilier (agence par exemple) ou la construction.

## Point de vue caractère...

Etre négociateur, c'est souvent être sur le fil du rasoir... Tel un équilibriste, le négociateur idéal doit savoir prendre des initiatives (65 %), tout en évitant la prise de décisions en solo. Il doit la jouer en équipe avec le notaire. Longtemps considéré comme le « vilain petit canard » de l'étude (car « trop électron libre »), le négociateur semble aujourd'hui davantage intégré. Il est d'ailleurs le premier à revendiquer son appartenance à l'étude : « le négociateur représente l'étude par son comportement envers les clients, lorsqu'il est à l'extérieur et qu'il accroche un panneau » (Sabine Pilimindy, SCP Roch Rollat-Roch, 77). Comme en 2016, les principales qualités du négociateur sont la motivation, la disponibilité, l'organisation... et petites nouveautés en 2017, l'autonomie et le dynamisme !

## Dans la boîte à outils du négo

Au niveau des outils, le négociateur doit idéalement être équipé d'un smartphone (91,4 %), disposer d'un site internet « étude » dédié à la négociation (89,6 %) et avoir la liberté de choisir ses supports de publicité (sites, magazines, panneaux). C'est le cas de 86 % des négociateurs interrogés (contre 85 % en 2016).

Les ventes interactives 36h immo (<https://www.immonotpro.com/article/T4-R3-A42/conseils-et-astuces/assistance-36h-immo-un-nouveau-service-de-vente-interactive-ultra-performant.html>) sont en bonne place dans la caisse à outils du négociateur idéal : 77,3 % (contre 73,5 % en 2016) les utilisent plus ou moins fréquemment. 10,4 % en sont même « fans » : c'est notamment le cas d'Elisabeth Codeghini (Scp Philippe Nicolas, 66), de Jean-Pierre Brioude (Scp Reveleau-Petit, 33), Amélie Sudre (Scp Sudre-Jeanson, 33) et Christian Coustenoble (Etude Reith-Coustenoble, 16).

Le mandat exclusif (<https://www.immonotpro.com/article/T4-R3-A18/conseils-et-astuces/conseils-et-astuces/mandat-faut-il-etre-exclusif.html>) conserve une longueur d'avance : 45 % le pratiquent souvent (Gilles Borck, étude Pinteaux, dans le 51 ou encore Julien Saint-Pierre de la SCP Quesne-Malet-Sevindik-Le carbonnier-Meunier, 76) et 21 % de façon occasionnelle : Eric Barthélémy, Scp Kleber-Bocquenot-Lasnier, dans le 25 ; Guillaume Le Coutour dans le 50 ; Andréa Fiedermutz, étude Thouary dans le 49...

Enfin, les réseaux sociaux (<https://www.immonotpro.com/article/T3-R2-A6/interviews/interviews/reseaux-sociaux-un-tandem-de-choc-a-la-scp-gautier-et-pinson-29.html>) sont largement plébiscités : 76,4 % (contre 64 % en 2016) les utilisent pour communiquer et « booster » la visibilité de leurs annonces. Quelques-uns vont un peu plus loin. Ainsi, Gilles Grimaud (Scp Michel Mace, 97) propose des prestations de home staging virtuel tandis que Pierrick Lohou (<http://www.services-nego.com/non-classe/facebook-est-devenu-incontournable-p-lohou-negociateur-51.html>) (Scp Cailteaux, 51), Patricia Belaïde (étude Avril, 13) et Georges Croissant (Etude Fiasson, 17) font des visites virtuelles.

## La semaine idéale

Pas facile de garder la tête au-dessus de l'eau et de tout gérer quand on est négociateur. Prospection téléphonique, visites terrain, rendez-vous, gestion des dossiers, réunions... impossible pourtant de zapper l'une de ses activités !  
Le négociateur idéal doit consacrer chaque semaine :

## CONSEILS & ASTUCES

Un bien immobilier ne se vend pas : que faire ?  
Vous avez des maisons ou appartements en fichier qui ne se vendent pas ? Pas de panique, voici les points qui peuvent poser problème et leur solution.

Voir plus ([/article/T4-P0/conseils\\_et\\_astuces.html](/article/T4-P0/conseils_et_astuces.html))

👁 61 ❤️ 0

## LES ARTICLES LES PLUS LUS

NOUVEAUTÉ 2018 : DES SITES INNOVANTS POUR LES NOTAIRES (</article/T4-R3-8>)  
11 Janvier 2018

👁 220 ❤️ 1

ASSISTANCE 36H IMMO : VOUS PRENEZ LE MANDAT, IMMONOT FAIT LE RESTE !  
11 Janvier 2018

👁 187 ❤️ 5

UN BIEN IMMOBILIER NE SE VEND PAS : QUE FAIRE ? (</article/T4-R3-A74/conseils-et-astuces>)  
2 Février 2018

👁 61 ❤️ 0

- En moyenne 2h à la prospection téléphonique (31 %).
- entre 1h et 6h aux visites terrain (86 %).
- entre 1h et 5 h à la fidélisation clients (86 %), l'idéal étant d'y passer au moins 2h
- en moyenne 4h aux RDV (97 %)
- en moyenne 4 à 5 h à l'administratif (89 %)
- 1h aux réunions (49 %)
- 30 min à 1h à la veille immobilière et juridique (82 %)

## La fiche de paye idéale

La question de la rémunération des négociateurs est toujours délicate. 91,4 % des négociateurs interrogés perçoivent un fixe et un intéressement sur les ventes réalisées. Dans 20 % des cas, il occupe une autre fonction au sein de l'étude : notaire, secrétaire, comptable ou formaliste, clerc négociateur comme Patrick Munoz, de la scp Perdiguero (13).

## LA RÉDACTION VOUS RECOMMANDE

### 10 CONSEILS POUR UN ACCUEIL TÉLÉPHONIQUE AU TOP ! (/A56/ACTUALITES/10-CONSEILS-POUR-

- L'accueil téléphonique est la vitrine de l'étude et un facteur de fidélisation. Vous aurez rarement une seconde chance de donner une bonne première impression. La solution ? Être...

### IMMONOT REÇOIT « LE PRIX BONNES PRATIQUES 2018 » POUR LA CATÉGORIE PME

- Jeudi 18 janvier, immonot s'est vu décerner par l'AFQP Nouvelle Aquitaine le Prix des Bonnes pratiques 2018 pour la Gestion de sa relation clients...

### MEILLEURS VŒUX DE LA PART DE TOUTE L'ÉQUIPE IMMONOT (/A54/ACTUALITES/MEILLEURS-VU

- Et pour que 2018 soit une bonne année immobilière pour votre étude, nous vous rappelons que nous pouvons vous aider pour ...

## Nous contacter



✉ info@immonotpro.com (mailto:info@immonotpro.com?subject=Demande%20d'information)

13, rue du Bois Vert  
19230 POMPADOUR

☎ Appelez-nous  
+33 (0) 555 738 000

✉ Fax  
+33 (0) 555 733 064

## Twitter

RT @Mc\_Lanne: [#infographie] (https://twitter.com/search?q=%23infographie) Top10 2018 des #RéseauxSociaux (https://twitter.com/search?q=%23RéseauxSociaux) utilisés en #B2B (https://twitter.com/search?q=%23B2B) par les entreprises pour promouvoir leurs #contenus (https://twitter.com/search?q=%23contenus) : #LinkedL... (https://twitter.com/search?q=%23LinkedL...) Il y a 0 jour, 10 heures, 54 minutes

RT @immonot: #journeesanstelephone (https://twitter.com/search?q=%23journeesanstelephone) pour notre standardiste préférée ! #cestlafete (https://twitter.com/search?q=%23cestlafete) 📞📍 Lien (https://t.co/VmZSjCqb3) Il y a 0 jour, 17 heures, 46 minutes

## Facebook

Sondage en ligne sur la digitalisation, répondez n sur https://www.immonotpro.com/ à droite 📝 Il y a 0 jour, 18 heures, 1 minute

Encore un nouvel avis déposé concernant immonot.com ⭐⭐⭐⭐⭐ Venez consulter les avis recueillis sur tous nos produits ➡ http://boutique.notariat-services.com/ Il y a 1 jour, 22 heures, 23 minutes

Qui sommes-nous ? (http://www.notariat-services.com/groupe/) Contactez-nous (/contactez-nous.html)

La presse parle de nous (http://www.notariat-services.com/category/espace-presse/la-presse-en-parle/) Devenez annonceurs pub (/devenez-annonceur-pub.html)

Plan du site (/plan-du-site.html) Mentions légales (/mentions-legales.html)