

ENQUETE NÉGOCIATEUR IDÉAL

Portrait-robot du négociateur idéal

Au sein des offices notariaux, il y a aujourd'hui près de 3000 négociateurs immobiliers. Collaborateur direct du notaire, il s'appuie sur son savoir-faire juridique et sa bonne connaissance du secteur immobilier. Il pourra évaluer les biens au plus près du marché et guider sereinement acheteurs et vendeurs vers le compromis de vente. Mais le négociateur idéal existe-t-il ? La moitié des notaires et négociateurs interrogés en sont convaincus ! Près de la moitié l'a même rencontré. Retour sur les qualités requises selon une enquête Immonot.

Compétence et expérience

En septembre 2016, le négociateur idéal était avant tout un commercial (72 %). Un an plus tard, seulement 37 % privilégient ce profil. 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 effet, **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**. Par ailleurs, **il est important de bien comprendre la recherche des clients acquéreurs, mais aussi de connaître les motivations des clients-vendeurs (successions, donations, divorces-liquidations, etc.)**. Selon un expert immobilier, négociateur et cleric principal, 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 ou la construction.

Point de vue caractère...

Le négociateur idéal doit savoir prendre des initiatives (65 %), tout en évitant la prise de décisions en solo. **Il doit savoir travailler en équipe avec le notaire. Le négociateur représente l'étude par son comportement envers les clients, lorsqu'il est à l'extérieur et qu'il accroche un panneau**. 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 négociateur

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 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 ».

Le mandat exclusif conserve une longueur d'avance : 45 % le pratiquent souvent et 21 % de façon occasionnelle.

Enfin, les réseaux sociaux sont largement plébiscités : 76,4 % (contre 64 % en 2016) les utilisent pour communiquer et « booster » la visibilité de leurs annonces.

La semaine idéale

Le négociateur idéal doit consacrer chaque semaine :

- 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

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.

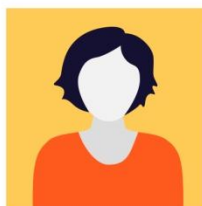
Portrait-robot du négociateur idéal

Novembre 2017



Qui est-ce ?

Pour **75 %**, peu importe !
En 2016, 78 % l'imaginaient sous les traits d'une femme.



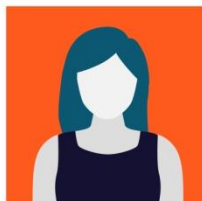
Ses principales qualités

Motivation, organisation, disponibilité (comme en 2016), mais aussi, dynamisme et autonomie !



L'âge idéal

40 ans comme en 2016 !



Dans sa "boîte à outils"

86 % choisissent librement leurs supports de publicités.
77,3 % ont recours aux ventes interactives.
67,5 % pratiquent le mandat exclusif.



Son profil

Pour **43,5 %**, c'est avant tout une personne de terrain.
En 2016, 72 % privilégiaient l'aspect commercial (contre 37 % en 2017).



Il est connecté

91,4 % sont équipés d'un smartphone.
89,6 % ont un site internet étude dédié à la négociation.
76,4 % utilisent les réseaux sociaux.



Condition requise

Pour **82 %**, c'est un pro de l'expertise (comme en 2016 !).

Côté rémunération

Pour **91,4 %**, un fixe + un intéressement sur les ventes.



immo not

Enquête réalisée par immonot.com auprès d'une centaine de négociateurs.

À propos d'Immonot.com

[Immonot.com](http://immonot.com) est un portail immobilier du [Groupe Notariat Services](#) qui propose aux particuliers plus de 80 000 annonces immobilières de notaires sur toute la France. Riche en contenus, le portail a pour vocation d'informer les particuliers sur les missions du notaire et les dernières mesures juridiques, fiscales et immobilières. Les internautes peuvent également retrouver toute l'actualité du secteur immobilier et les conseils des notaires en vidéo. En parallèle, [Immonot.com](http://immonot.com) propose un service de ventes interactives « [36h immo](#) », qui permet de réaliser une transaction immobilière en ligne, à mi-chemin entre la vente classique et la vente aux enchères.

Immonot.com est également disponible en version mobile, sur Appstore et Android Market.
Retrouvez l'actualité d'Immonot sur [Twitter](#), [Facebook](#), [Google +](#), [Instagram](#) et [Youtube](#).

A propos du Groupe Notariat Services

Entreprise familiale forte de 50 années d'expérience, le Groupe Notariat Services est dédié à la promotion de la profession notariale. Spécialisé dans les nouvelles technologies, le Groupe conçoit et réalise divers outils de communication pour les notaires : sites internet, logiciels, objets publicitaires et prestations graphiques. La société édite également 23 magazines d'informations et d'annonces immobilières notariales, diffusés dans toute la France. Afin d'apporter un nouveau souffle à la profession, le Groupe a créé les [Assises de la Négociation Immobilière Notariale](#), qui réunissent une fois par an les professionnels du secteur et proposent de nombreuses formations. Enfin, Notariat Services est à l'origine du premier [réseau national de la négociation immobilière](#).

Contact presse :

AGENCE OXYGEN – Tatiana Graffeuil / Julie Roland
juliero@oxygen-rp.com - 01 84 02 80 95